

# ZWP

## ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

**WIRTSCHAFT – SEITE 12**  
Investoren im Dentalmarkt:  
Praxiskäufe durch MVZ-Ketten

**RECHT – SEITE 24**  
EuGH: Zur Datenschutz-Verantwort-  
lichkeit von Facebook und Fanpages

**ZWP SPEZIAL – BEILAGE**  
Prävention und Mundhygiene

# Diagnostik in der Zahnmedizin

AB SEITE 38



# 2 in 1

## ULTRASCHALL x PULVERSTRAHL

### GIGAPAKET P4+

#### Varios Combi Pro

Das Komplettpaket für Ihre Prophylaxe: das Varios Combi Pro Set mit einem zweiten Pulverkit für die supragingivale Anwendung, einem Perio-Pulverkit für die subgingivale Anwendung sowie einem zweiten Ultraschall-Handstück.

**1** Varios Combi Pro Basisset  
inkl. Ultraschall-Kit **1** und  
Prophy-Kit (supragingivales Pulverkit) **2**  
(REF Y1002843, 4.380 €\*)

**+**  
Varios Combi Pro Perio-Kit  
Pulverstrahlkit für die subgingivale  
Anwendung (Handstück, Handstück-  
schlauch, Pulverkammer, Perio-Mate  
Powder, sterile Perio Nozzles)  
(REF Y1003042, 825 €\*)

**+**  
**2. Varios Combi Pro Prophy-Kit**  
Zusätzliches Pulverstrahl-Kit (Handstück,  
Handstückschlauch, Pulverkammer)  
für die supragingivale Anwendung  
(REF Y1003771, 775 €\*)

**+**  
**2. Varios Ultraschall-Handstück mit LED**  
(REF E351050, 720 €\*)

Sparen Sie  
1.305€

5.395 €\*  
6.700 €\*



Das neue Gesicht Ihrer Prophylaxe.

# Varios Combi Pro

Komplettlösung für die Oralhygiene:  
Ultraschall, Pulverstrahl, supragingival, subgingival.

Dr. Bernd Reiss

# Paradigmenwechsel in der zahnmedizinischen Diagnostik



Eine korrekte Diagnose ist der entscheidende Schlüssel für den vorher-sagbaren Erfolg jeder zahnärztlichen Behandlung. Sie stellt die Weiche für den Therapieablauf eines durch den Patienten vorgegebenen Befundes. Erfolg und Prognose hängen entscheidend von der Expertise des Zahnarztes ab, der an dieser Stelle die Entscheidung zu treffen hat, in welche Richtung die Therapie gehen muss.

Zentrale Aufgabe des Zahnarztes ist zum einen die Beseitigung der Beschwerden, unter denen der Patient leidet, und zum anderen die Erzielung sowie der Erhalt von dessen Zahngesundheit.

Für die Schmerzdiagnostik hat sich ein seit vielen Jahrzehnten kaum modifiziertes Prozedere als Strategie bewährt: Zunächst die Fragestellung, seit wann es wo schmerzt, ob und wie der Schmerz auslösbar ist und wie lange er anhält. Dann folgt der visuelle Befund, bei dem ein besonderes Augenmerk auf eventuell vorhandene Rötungen und/oder Schwellungen gelegt wird, Restaurationsränder und verdächtige Areale sondiert, Verfärbungen und eigenartige Areale inspiziert und die Zähne perkutiert sowie auf ihre Vitalität überprüft werden.

Jeder, der schon einmal akute, intensive Zahnschmerzen hatte, weiß die herausragende Rolle des Zahnarztes bei der Schmerzbeseitigung sehr zu schätzen. Es kommt nicht von ungefähr, dass in diktatorischen Staaten die Provokation von Zahnschmerzen als eine der grausamsten Foltermethoden zum Einsatz kam.

Die richtige Diagnose führt zu einer Erfolg versprechenden Therapie. Dabei fungiert der Heilerfolg oft als Bestätigung für eine Verdachtsdiagnose. Glücklicherweise gehören die Zeiten, in

denen meist der Zahn gezogen werden musste, um anhaltende Schmerzen zu eliminieren, längst der Vergangenheit an.

Wenn es nicht nur darum geht, akute Schmerzen zu behandeln, sondern für den Patienten über einen längeren Zeitraum hinweg der Ansprechpartner für den Erhalt der Zahngesundheit zu sein, bedarf es einer differenzierteren Herangehensweise. Dabei spielen neue, meist digitale Diagnoseverfahren eine zentrale Rolle.

Heute gibt es effizientere Therapieformen, weil sich das Verständnis pathologischer Prozesse grundlegend gewandelt hat: Es gibt keine langsam chronisch fortschreitende Parodontitis, sondern eine in akuten Schüben ablaufende Parodontitis. Eine craniomandibuläre Dysfunktion ist sehr selten monokausal durch einen Balancekontakt am palatinalen Höcker des oberen 7ers bedingt, sondern meist Folge eines Zusammenspiels dentaler, muskulärer, neurologischer und psychosozialer Faktoren. Eine okklusale Abnutzung entsteht nicht über Nacht, sondern kann von einer Fehlfunktion, einer Abrasion, einer Erosion oder einer Kombination verschiedener Faktoren herrühren.

Dank der neuen, modernen Diagnoseverfahren eröffnen sich für Patienten und Behandler neue Dimensionen: Röntgen mit digitaler Technik liefert 3-D-Ansichten bei geringerer Strahlen- und Umweltbelastung. Weiterentwicklungen beim MRT erlauben den Einsatz im dentalen Bereich. Optische 3-D-Scans liefern digitale Modelle, die vor allem in Kombination mit anderen Datensätzen neue Einsatzgebiete erschließen, wie beispielsweise navigierte Implantation mit Bohrschablonen oder eine digitale Funktionsanalyse. Die Ein-

beziehung der Virtual Reality eröffnet ein zusätzliches neues Feld.

Für die Frage, ob eine parodontale Erkrankung stabil, eine okklusale Abnutzung behandlungsbedürftig oder eine kieferorthopädische Behandlung erfolgreich ist, sind Verlaufsdarstellungen anhand der Überlagerung digitaler Modelle von unschätzbarem Wert. Patienten dürfen sich über die digitale Revolution in der Diagnostik freuen.

Um die neuen diagnostischen Möglichkeiten effizient einsetzen zu können, benötigen Zahnärzte ein fachübergreifendes digitales Verständnis. Hier bietet die DGCZ eine wertvolle und kompetente Unterstützung: Unsere Publikationen halten sie auf dem aktuellen Stand und die Kurse unserer DDA liefern das Rüstzeug für den effizienten Praxiseinsatz.

## INFORMATION

### Dr. Bernd Reiss

Präsident der Deutschen Gesellschaft für computergestützte Zahnheilkunde e.V. (DGCZ)



Infos zum Autor

**WIRTSCHAFT**

- 6 Statement
- 8 Fokus

**PRAXISMANAGEMENT UND RECHT**

- 12 Investoren im Dentalmarkt: Praxiskäufe durch MVZ-Ketten
- 16 Arztbewertungen beim Praxisverkauf
- 20 Mit drei Schritten zur optimalen (Work-)Life-Balance
- 24 EuGH: Zur Datenschutz-Verantwortlichkeit von Facebook und Fanpages

**TIPPS**

- 28 Den Praxiswert fair für alle Seiten ermitteln
- 30 Aktuelle Urteile von verschiedenen Finanzgerichten
- 32 (Hygienisch reine) Kleider machen Leute
- 36 „Mir ist total übel!“

**DIAGNOSTIK IN DER ZAHNMEDIZIN**

- 38 Zahnärztliche Diagnostik bei der Erstuntersuchung
- 40 Parodontitis: Mikrobiologische Diagnostik entscheidend für Therapie
- 44 CMD: Schienen mit Wirksamkeit und Funktion
- 48 Mehr als lückenlose Anamnese

**DENTALWELT**

- 50 Fokus
- 54 Wie der Zahnarzt wieder zum Behandler werden kann
- 56 Nah an Zahnarzt und Patienten
- 60 Technischer Service in Zahnarztpraxen: Top oder Flop?
- 62 Der Zahnarzt als Heilpraktiker

**PRAXIS**

- 64 Fokus
- 66 Kardio-Patienten verantwortungsvoll versorgen
- 70 Die letzte Schnittstelle zum Patienten
- 72 Einfachheit in Perfektion
- 74 Es werde Sicht: Neues Polishing-System revolutioniert die Prophylaxe
- 76 Lichtpolymerisation: Gute Aushärtung ist das A und O
- 78 Diabetiker an die Zahnarztpraxis binden
- 80 Über sechs Jahre legionellenfrei
- 82 „Wie eine weitere Hand für Prophylaxe und Co.“
- 84 Scaler- und Parospitzen für ein präzises Oberflächendebridement
- 85 Produkte

**RUBRIKEN**

- 3 Editorial
- 98 Impressum/Inserenten

ANZEIGE

**Lachgassedierung: sicher und effektiv**  
 Aktuelle Zertifizierungskurse 2018/2019 nach DGfDS und CED:

- 30. Nov./01. Dez. Berlin
- 07./08. Dez. Köln
- 01./02. Feb. Köln
- 15./16. Feb. Berlin
- 29./30. März Köln
- 27.-30. März Hamburg
- 10./11. Mai Friedrichshafen
- 17./18. Mai Köln
- 24./25. Mai Berlin

Modernste Technik – individuelle Beratung  
 Tel: 0261 / 9882 9060  
 E-Mail: [info@biewer-medical.com](mailto:info@biewer-medical.com)  
 Web: [biewer-medical.com](http://biewer-medical.com)



**BIEWER**  
 medical

11/18  
 18. Jahrgang, November 2018

**ZWP SPEZIAL**

**BLUE SAFETY**  
 Die Wasserexperten

Reparaturaufwand minimieren, teure Ausfallzeiten verhindern und damit Geld sparen.

**Messen verpasst?**  
 Wir besuchen Sie in Ihrer Praxis und beraten Sie individuell. Vereinbaren Sie jetzt Ihre kostenlose **Sprechstunde Wasserhygiene** für Ihre Praxis.  
 Fon: 00600 88 55 22 88  
[www.bluesafety.com/Termin](http://www.bluesafety.com/Termin)

Prävention und Mundhygiene



**Beilagenhinweis:**  
 In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial Prävention und Mundhygiene.



## Am Ende des Tages zählt Vorsprung.

Die Zahnmedizin kennt keinen Stillstand. Vertrauen Sie darum einer Marke, die es gewohnt ist, Erster zu sein. Die in weltweiter Zusammenarbeit mit anerkannten Zahnmedizinern und Universitäten kontinuierlich nach neuen Lösungen forscht. Und die mit ihren Innovationen regelmäßig Maßstäbe setzt, wie z. B. mit dem sterilen Standardsortiment. **Komet. Die Qualität der Qualität.**

[komet-my-day.de](http://komet-my-day.de)



Dr. Christel-Maria Foch

## Oralmedizin: Diagnostik erfordert interdisziplinäre Zusammenarbeit

Diagnostik ist die Feststellung und Beurteilung von Befunden (die ggf. einer bestimmten Krankheit zu zuordnen sind.) Eigentlich das „tägliche Brot“ eines Arztes. Sind wir Zahnärzte uns der Bedeutung bewusst?

Derzeit hebt die international bedeutende Grundlagenforschung zu *Silent Inflammation* die Bedeutung der Mundkrankheiten im Kontext zu Allgemeinerkrankungen hervor. So frequentieren zunehmend Patienten die Zahnärztlichen Praxen mit Fragestellungen medizinischer Fachkollegen zu internistisch nicht erklärbaren erhöhten Entzündungswerten in der Labordiagnostik. Interessant der Wunsch orthopädisch tätiger Kollegen nach „Kontrolle des Bisses“ bei Therapiehindernissen im Bereich der Körperstatik. Kopfschmerzen, chronische Erschöpfungszustände und Konzentrationsstörungen weisen gelegentlich auf Unverträglichkeit von Materialien hin. Auch spielen chronische parodontale Erkrankungen eine große Rolle. Die Bedeutung einer Gingivitis oder Parodontitis wird von Patienten gerne bagatellisiert.

**Eine zunehmende Bedeutung erfährt die Ernährung. Insbesondere niedermolekulare Kohlenhydrate führen zu nachhaltiger Verschiebung des oralen Mikrobioms.**

Lang andauernde Veränderung des pH-Wertes des Mundspeichels bedingt Veränderungen der Mundflora und damit ein Ansteigen pathogener Keime durch Verlust der Kolonisationsresistenz.

Der Erstkontakt mit einem Patienten beginnt in der Regel mit der Anamnese. Die Anamnese beinhaltet neben den medizinischen Fakten auch den Gesamteindruck eines Menschen, gewonnen durch Beobachten und Zuhören.

**Das persönliche Gespräch ist eine Investition, die Vertrauen schafft und die zahnärztliche Intervention erheblich erleichtert.**

Im Gespräch mit dem Patienten ist es von Vorteil, Körperkontakt herzustellen, beispielsweise durch langsames sanftes Berühren der Schulter oder des Arms. Aus der Hypnose und der Neurolinguistischen Programmierung (NLP) sind verschiedene Techniken der Kontaktaufnahme verbal, körperlich und nonverbal bekannt und bewährt.

Der nächste diagnostische Schritt ist die körperliche Untersuchung, in der Zahnmedizin die Inspektion des orofazialen Systems. In der Regel beginnt man mit der Beurteilung der Schleimhäute und der Zunge. Qualität und Menge des Biofilms auf den Zahnglatflächen spiegelt die Affinität des Patienten zur Mundhygiene wider. Mit dem PSI-Code haben wir ein funktionierendes Instrument zur Erfassung der Mundhygiene im Screening. Mit Sonde und Spiegel erfolgt dann die Beurteilung der Zahnhartsubstanz. Der Zahnarzt erfasst Schmelzstörungen, z.B. die Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH), Abrasionen, Erosionen und Karies. Apparative Verfahren wie Lichtfluoreszenz können die Kariesdiagnostik unterstützen. Wichtige Informationen zur interdentalen Karies liefern auch Röntgenbilder, bevorzugt Bissflügelaufnahmen. Eine Vitalitätsprobe aller Zähne gibt Aufschluss über den reaktiven Zustand der Zahnpulpen. Das Parodontium wird beurteilt durch Messung der Parodontaltaschen, Feststellung freiliegender Zahnhäse und deren Empfindlichkeit auf Temperaturveränderungen. Das erfassen freiliegender Bifurkationen und Zahnlockerungen vervollständigt die klinische Befunderhebung. Eine Röntgenübersichts-

aufnahme (z.B. OPG) liefert Hinweise auf lokalen Attachmentverlust und generalisierte Knochenreduktion. Ein manuelles Screening der Kaumuskulatur, der Mundöffnung und der Tastbefund der Kiefergelenke in Funktion vervollständigen die zahnärztliche Befunderhebung. Daneben gibt es adjuvante, nicht evidenzbasierte bioenergetische Verfahren, wie kinesiologische Tests, Elektroakupunktur nach Voll (EAV), Physioenergetik und Regulations-Thermografie. Dazu bedarf es einer zertifizierten Fortbildung des Anwenders.

Der Zahnarzt als Oralmediziner darf sich in seiner Befunderhebung nicht ausschließlich auf den Zustand des Gebisses reduzieren. Aufgrund der zunehmenden Informationsflut durch Internet und Printmedien zu gesundheitlichen Problemen erfragen Patienten seine fundierte Diagnostik zu spezifischen Fragestellungen bei eher unspezifischen Symptomen. Daher ist die interdisziplinäre Zusammenarbeit in der modernen Zahnmedizin unabdingbar und erfordert ein funktionierendes Netzwerk mit Fachkollegen verschiedenster medizinischer Spezialisierungen.

Foto: Michael Brinkmeyer

---

### INFORMATION

**Dr. med. Christel-Maria Foch**  
Vorstand  
Internationale Gesellschaft  
für Ganzheitliche ZahnMedizin e.V.

# Sicherheit heißt **Centric Guide**<sup>®</sup>

Digitale Bissnahme ohne Nacharbeit

Maximale Sicherheit für die zentrische Bissnahme  
in allen Indikationsbereichen

Digitale Bissnahme mittels Centric Guide<sup>®</sup>

Handbissnahme



Umfrage

## Medizinklimaindex Herbst 2018 leicht gestiegen

**Die größte Veränderung zeigt sich derzeit bei den Zahnärzten:** Ihr Fachgruppenindex stieg nach einem historischen Tiefstand im Frühjahr um 7,7 Punkte an und liegt nun bei einem neutralen Wert von 0,0.

Ärzte in Deutschland beurteilen ihre aktuelle wirtschaftliche Lage und Zukunftsaussichten weiterhin zurückhaltend: Seit dem Frühjahr 2018 verbesserte sich der halbjährlich erhobene Medizinklimaindex (MKI) lediglich um 0,3 Punkte und liegt nun bei einem Wert von -0,7. Noch vor einem Jahr hatte der Index seinen bisherigen Höchststand von +7,4 Punkten erreicht. Verschlechtert hat sich die Stimmung bei den Hausärzten: Ihr Fachgruppenindex sank im Vergleich zum Frühjahrs-MKI um 3,8 Punkte auf einen Wert von -1,1 und rutschte damit zum ersten Mal seit drei Jahren wieder in den negativen Bereich. Damit setzt der Index der Hausärzte seinen Abwärtstrend fort: Bereits im Halbjahr zuvor hatte er mehr als 10 Punkte verloren. Im Gegensatz dazu entwickeln sich die Indizes der übrigen befragten Fachgruppen positiv. Die größte Veränderung

zeigt sich derzeit bei den Zahnärzten: Ihr Fachgruppenindex stieg nach einem historischen Tiefstand im Frühjahr um 7,7 Punkte an und liegt nun bei einem neutralen Wert von 0,0. Auch die Psychologischen Psychotherapeuten blicken optimistisch in die Zukunft: Ihr Fachgruppenindex verbesserte sich um 1,9 Punkte auf einen Wert von 2,0. Aufwärts geht es ebenfalls für die Fachärzte: Deren Fachgruppenindex liegt zwar mit -4,1 noch im negativen Bereich, stieg aber im Vergleich zum Frühjahr um 1,2 Punkte.

Quelle: [www.stiftung-gesundheit.de](http://www.stiftung-gesundheit.de)

## Frisch vom Metzger



# Für gesunde Zähne zur Weihnachtszeit –

Überraschen Sie Ihre kleinen und großen Patienten mit Wrigley's EXTRA!

Weihnachten verführt mit vielen süßen Geschenken zum Naschen. Aber Leckereien können der Zahngesundheit schaden. Deshalb ist es wichtig, morgens und abends gründlich die Zähne zu putzen. Zwischendurch und unterwegs unterstützt das Kauen von zuckerfreiem Kaugummi zur Zahnpflege die Zahngesundheit.

Mini-Packs exklusiv für Ihre Praxis  
**Jetzt einfach bestellen:**  
 > Telefon unter 030 231 881 888  
 > Fax an 030 231 881 881  
 > [www.wrigley-dental.de/shop](http://www.wrigley-dental.de/shop)



## Der persönliche Weihnachtsgruß!

Ihre Empfehlung für Wrigley's EXTRA erfreut kleine und große Patienten und macht Lust auf Pflege und Frische.



\*Nur solange die Vorräte reichen

Abbildung ähnlich!

## Unser Angebot:

Ihr Paket mit Weihnachtsgruß – verfügbar ab 5. Nov. 2018



EXTRA Professional Spearmint im Envelope\*

100 x 2 Dragees 18,50 € inkl. MwSt.



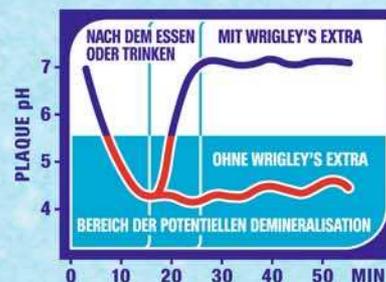
EXTRA for Kids Bubble Gum im Envelope\*

130 x 1 Mini-Streifen 19,90 € inkl. MwSt.

## Wissenschaftlich bewiesen:

Das 20-minütige Kauen von zuckerfreiem Kaugummi erhöht die Speichelmenge, unterstützt die Neutralisierung von Plaque-Säuren und hilft, die Demineralisierung der Zähne zu verringern – so können Karies-Ursachen bekämpft werden.

Zusätzlich kann das Kauen von zuckerfreiem Kaugummi zur Reduktion von Mundtrockenheit beitragen.



Unser komplettes Sortiment finden Sie unter:  
[www.wrigley-dental.de](http://www.wrigley-dental.de)

**WRIGLEY**  
 Oral Healthcare  
 Program



Zahnärztliches Satellitenkonto

## Zahnmedizin in Deutschland sorgt für 878.000 Arbeitsplätze



878.000 Arbeitsplätze hängen direkt oder indirekt von der zahnmedizinischen Versorgung ab. Auf jeden Arbeitsplatz bei Zahnärzten oder deren Zulieferern kommt durchschnittlich fast ein weiterer Arbeitsplatz in anderen Bereichen. 391.000 Personen arbeiten in Praxen, Krankenhäusern oder dem Öffentlichen Gesundheitsdienst an der zahnmedizinischen Versorgung der Patienten. Die direkte Bruttowertschöpfung

des ganzen zahnärztlichen Systems (ambulante und stationäre Versorgung, Industrie, Handwerk und Versicherung) liegt bei rund 21,4 Mrd. Euro. Diese Zahlen ermittelte die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) auf Grundlage ihres neuen Rechenmodells, des Zahnärztlichen Satellitenkontos (ZSK), das auf der anerkannten Methodik der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen basiert. Der ökonomische Fußabdruck der Zahnärzte beträgt 2,2. Das bedeutet, jeder in der Zahnmedizin erwirtschaftete Euro generiert weitere 1,20 Euro in anderen Bereichen (z.B. durch Dienstleister) – somit werden insge-

samt 2,20 Euro erwirtschaftet. Ohne zahnärztliche Versorgung würde das deutsche Bruttoinlandsprodukt durch Effekte in anderen Branchen um über 46 Mrd. Euro niedriger ausfallen. Die Ergebnisse des ZSK und weitere Zahlen zu zahnärztlichem Berufsstand und Mundgesundheit der Bevölkerung sind der aktuellen Ausgabe des Statistischen Jahrbuchs der Bundeszahnärztekammer zu entnehmen.

ANZEIGE

 **MediEcho** BEWERTUNGSMARKETING FÜR ÄRZTE UND KLINIKEN



**BEWERTUNGEN  
LÖSCHEN?**

Erfolgsaussichten einer Löschung kostenfrei prüfen lassen unter:

[medi-echo.de/check](https://medi-echo.de/check) oder  
Tel.: 06103 502 7117

Schweigepflicht

## Neue Regelung der Zusammenarbeit von Ärzten und Zahnärzten mit externen Dienstleistern

Die Schweigepflicht von Zahnärzten und Ärzten gegenüber externen Dienstleistern ist gravierend geändert worden. Mediziner dürfen jetzt fremde Geheimnisse im Sinne des § 203 Strafgesetzbuch (StGB) ausdrücklich zum Beispiel IT-Dienstleistern oder Inkassounternehmen offenbaren – unter bestimmten Voraussetzungen. Möglich macht dies eine Gesetzesänderung, die im November 2017 in Kraft trat. „Sie erlaubt Berufsgeheimnisträgern, also auch allen Leistungserbringern im Gesundheitswesen, explizit, Patientendaten den Personen zu offenbaren, die an der beruflichen Tätigkeit mitwirken“, erläutert Helmut Schlotmann, Geschäftsführer von Medizininkasso.

Der Gesetzgeber hat das Einbinden der sonstigen mitwirkenden Personen jedoch

an zwei Bedingungen geknüpft. „Ärzte und Zahnärzte als Berufsgeheimnisträger müssen ihrerseits die mitwirkende Person zur Geheimhaltung verpflichten“, sagt Schlotmann. „Ferner dürfen Dienstleistern nur die Daten offenbart werden, die für die Inanspruchnahme der jeweiligen Tätigkeit erforderlich sind“, so Schlotmann. Darauf weisen auch die Kassenärztliche Bundesvereinigung und die Bundeszahnärztekammer in Leitfäden zur Schweigepflicht und zum Datenschutz hin, die die Kammern im März und April 2018 veröffentlicht haben.

**Quelle:**

Medizininkasso Schlotmann & Sterz GmbH

PZR

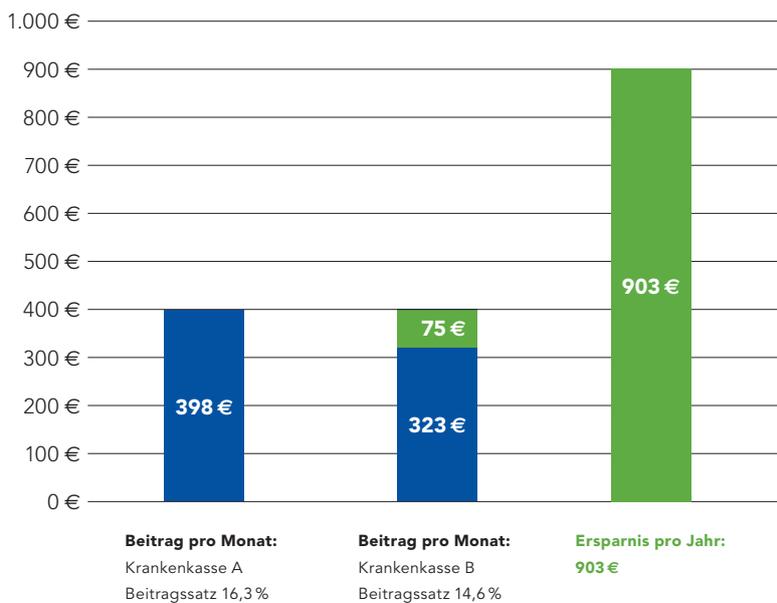
## Gesetzliche Krankenversicherung: Zahnreinigung für zwei Drittel der Kunden wichtig

Verbrauchern ist in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) neben dem Beitrag vor allem die Übernahme der Kosten einer professionellen Zahnreinigung wichtig. 66 Prozent der CHECK24-Kunden wählen diesen Filter im GKV-Vergleichsrechner aus.<sup>1</sup> 65 der 82 betrachteten öffentlich zugänglichen Krankenkassen übernehmen die

Krankenversicherte mit einem Jahreseinkommen von 53.100 EUR (Beitragsbemessungsgrenze 2018) sparen 903 EUR im Jahr, wenn sie von der teuersten in die günstigste GKV wechseln. Bei einem durchschnittlichen Einkommen von 30.000 EUR beträgt die Ersparnis bis zu 510 EUR jährlich. Verbraucher wählen aus mindestens 43 öffent-

### Beispiel: **Ersparnis durch Wechsel der GKV**

Bruttoeinkommen von 53.100 EUR jährlich, Beitragsanteile für einen Arbeitnehmer, ohne Beiträge zur gesetzlichen Pflegeversicherung. Werte gerundet.



Quelle: CHECK24 (<https://www.check24.de/gesetzliche-krankenversicherung/>; 089 – 24 24 12 74)

Angaben ohne Gewähr



Kosten der professionellen Zahnreinigung ganz oder teilweise – im Höchstfall bis zu 250 EUR im Jahr. Teilweise bieten die GKV ihren Versicherten auch ein Jahresbudget an Zusatzleistungen, das unter anderem für die Zahnreinigung verwendet werden kann. Oder sie übernehmen die Kosten, wenn die Behandlung bei bestimmten Zahnärzten erfolgt. Ein Wechsel der gesetzlichen Krankenversicherung ermöglicht Versicherten, eine Kasse mit besseren Leistungen zu wählen. Außerdem sparen sie dadurch mehrere Hundert Euro pro Jahr: Gesetzlich

lich zugänglichen Krankenkassen – je nach Bundesland sogar bis zu 57 öffentlich zugänglichen Krankenkassen. Das Sparpotenzial ergibt sich aus den unterschiedlichen Zusatzbeiträgen.

1 Betrachtet wurden alle Suchanfragen im GKV-Vergleichsrechner von CHECK24 im Zeitraum Januar bis Dezember 2017.

Quelle: [www.check24.de](http://www.check24.de)



Die ADVISA-Steuerberatungsgesellschaft mbH in Frankfurt am Main ist seit 35 Jahren auf die **steuerliche und betriebswirtschaftliche Beratung von Zahnärzten spezialisiert!**

Wir verstehen uns als **Dienstleister**, der für Sie **Ideen entwickelt, innovative Lösungen erarbeitet** und diese in konkreten, messbaren Erfolg umsetzt.



## IHR VORTEIL IST UNSER ZIEL!

### Unsere Leistungen:

#### Traditionelle Steuerberatung

Steuerberatung, Jahresabschluss, Finanzbuchhaltung, Lohnbuchhaltung sowie steuersparende Beratung

#### Betriebswirtschaftliche Beratung

Kosten-, Leistungs- und Rentabilitätsrechnung, Liquiditätsplanung, Investitions- und Finanzplanung, Personalplanung, Soll-Ist-Vergleich

#### Benchmarking

Wir vergleichen Ihre Praxiszahlen mit denen einer anonymen Vergleichspraxis mit dem Ziel, Ihre Praxis zu optimieren und neue Potenziale zu ermitteln

#### Beratung für Existenzgründer

Damit Sie sich voll und ganz Ihren neuen Aufgaben widmen können!

#### Praxischeck

Wir finden Verbesserungspotenziale für Ihre Zahnarztpraxis

#### Finanzielle Lebensplanung

Analysen der Immobilienrentabilität, Kapitalanlagenrentabilität und Darlehensentwicklung, Altersvorsorge, Berufsunfähigkeitsvorsorge und Praxisabgabeberatung

**ADVISA**  
Steuerberatungsgesellschaft mbH

Grüneburgweg 12  
60322 Frankfurt am Main  
Fon 069 - 15 40 09 0  
Fax 069 - 15 40 09 99  
advisa-frankfurt-main@etl.de  
[www.advisa-online.de](http://www.advisa-online.de)

**Wir beraten bundesweit!**

# Investoren im Dentalmarkt: Praxiskäufe durch MVZ-Ketten

**PRAXISMARKT** Eines der am meisten und am kontroversesten diskutierten Themen aus der dentalen Welt ist aktuell der Aufkauf von Praxen durch Investoren aus dem In- und Ausland. Aufgrund der Möglichkeit, zahnärztliche MVZ und, über bestimmte Vehikel – wie nach aktuellem Rechtsstand Dialysezentren oder Plankrankenhäuser –, große Filialketten zu gründen, tritt derzeit eine Vielzahl von Investoren auf den Plan, um den Praxismarkt zu konsolidieren. Was die einen als planmäßigen Angriff auf die zu schützende zahnärztliche Freiberuflichkeit kritisieren, ist für andere die folgerichtige und aufgrund demografischer Faktoren überfällige Entwicklung hin zu einer modernen und leistungsstarken Praxislandschaft.



lauf eines solchen Praxiskaufs durch eine MVZ-Kette ansehen. Denn eines ist klar: Die Investoren sind da. Und sie kaufen zunehmend, ganz unabhängig von den aktuellen gesetzgeberischen Entwicklungen, Praxen auf. Daher macht es als interessierter Zahnarzt Sinn, sich das konkrete Vorgehen der Investoren einmal anzusehen.

## Anbahnung des Kaufs und erste Schritte

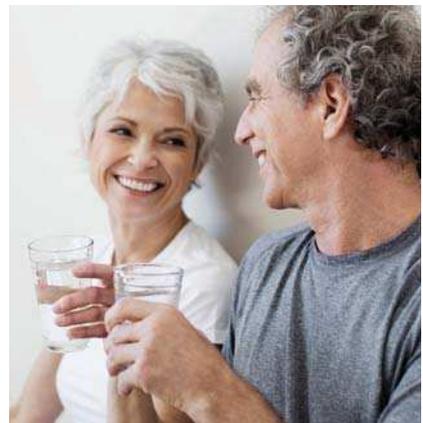
Eine jede Transaktion beginnt mit der Kontaktaufnahme der Investoren beim Abgeber, welcher in der Sprache der Investoren intern „Target“ genannt wird. Häufig einigt man sich bereits vorab ganz lose „per Handschlag“ auf die wesentlichen Eckdaten der Transaktion bzw. darauf, in Verhandlungen einzutreten. Im zweiten Schritt schließen die

Parteien dann einen sogenannten Letter of Intent (LOI) ab, bei dem es sich um eine Absichtserklärung handelt, die den weiteren Verhandlungsprozess leitet. Die beiden wichtigsten Klauseln in einem LOI sind die Verhandlungsexklusivität, mit der sich der Abgeber dazu verpflichtet, bis zu einem bestimmten Datum ausschließlich mit den Investoren und mit niemandem sonst zu verhandeln, sowie die Vertraulichkeit der Verhandlungen an sich. Bereits der LOI sollte nicht vorschnell unterzeichnet werden. Denn obwohl darin, was den Verhandlungsstand angeht, nur unverbindliche Absichtserklärungen festgehalten werden, verweisen einige Investoren in den späteren Verhandlungen gerne immer wieder auf die bereits im LOI niedergelegten Konditionen. Wer hier von Beginn an nicht genau aufpasst, nimmt sich

Dieses Spannungsfeld wird auch deutlich vor dem Hintergrund des aktuell im Gesetzgebungsprozess befindlichen Terminservice- und Versorgungsgesetzes (TSVG). Nach dessen aktueller Fassung soll zumindest dem Erbringer nichtärztlicher Dialyseleistungen die schrankenlose Gründung vom MVZ verwehrt werden. Verschiedenste Lobbygruppen aus den beiden vorgenannten Lagern arbeiten aktuell daran, das TSVG jedenfalls in der jetzigen Fassung zu belassen oder aber sogar daran, die Gründungsfähigkeit von (zahnärztlichen) MVZ auch für Krankenhäuser einzuschränken. In diesem Beitrag wollen wir uns jenseits aller politischen Kontroversen und unabhängig von den verschiedenen Lagern, die sich um dieses Thema herum gebildet haben, nüchtern den tatsächlichen Ab-

Was die einen als planmäßigen Angriff auf die zu schützende zahnärztliche Freiberuflichkeit kritisieren, ist für andere die folgerichtige und aufgrund demografischer Faktoren überfällige Entwicklung hin zu einer modernen und leistungsstarken Praxislandschaft.





## Schmerzempfindliche Zähne? Empfehlen Sie sofortige und lang anhaltende Schmerzlinderung

**elmex<sup>®</sup> SENSITIVE PROFESSIONAL Zahnpaste hilft Ihren Patienten mit schmerzempfindlichen Zähnen, das Leben ohne Einschränkungen zu genießen**

- ✓ Lang anhaltende Schmerzlinderung ab der ersten Anwendung<sup>\*,1,2</sup>
- ✓ Sofortige Schmerzlinderung<sup>\*,2</sup>
- ✓ Die klinisch bestätigte Pro-Argin<sup>®</sup>-Technologie repariert sensible Zahnbereiche<sup>3</sup>
- ✓ 1450 ppm Fluoridanteil zum Schutz vor Karies, angenehmer Geschmack



Es gibt bei den Investoren durchaus viele seriöse Player am Markt, die ganz bewusst von einer längeren Haltedauer ausgehen und den Effekt einer **langfristigen Konsolidierung auf dem Dentalmarkt** erzielen wollen.



spätere Verhandlungsspielräume. Nicht selten wird auch anstelle eines LOI ein sogenanntes „Memorandum of Understanding“ (MoU) abgeschlossen. Dabei handelt es sich letztlich um einen etwas ausführlicheren LOI, der dann häufig schon mit mehr oder weniger stark konsentierten Verhandlungsvorergebnissen angereichert wird.

### Due Diligence (Sorgfältigkeitsprüfung)

Was dann folgt, ist die sogenannte „Due Diligence“ (DD). Dabei handelt es sich um eine aus dem amerikanischen Gesellschaftsrecht stammende sogenannte „Sorgfältigkeitsprüfung“. Ähnlich wie bei einem Autokauf, bei dem der Kaufinteressent das Auto auf Herz und Nieren prüft und eventuell eine Probefahrt macht, versuchen die Käufer in Firmentransaktionen, sich im Vorfeld ein möglichst genaues Bild von allen wirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Aspekten des „Target“ – also der zu kaufenden Zahnarztpraxis – zu machen. Dies läuft so ab, dass ein digitaler Datenraum geschaffen wird, in dem der Abgeber alle Dokumente, die die Praxis betreffen, restlos einzustellen hat. Die verschiedenen Berater aufseiten der Investorengruppe prüfen darin die Verträge, Jahresabschlüsse und sonstigen Aspekte der Praxis und erarbeiten für

die Investoren einen sogenannten Due Diligence-Report. Auf dessen Grundlage verhandeln die Investoren sodann weiter.

Die Inhalte der Verhandlungen sind dabei in solchen Transaktionen stets ganz ähnlich. Zumeist zahlen die Investoren an den Praxisabgeber einen Kaufpreis, der ein Vielfaches des sogenannten EBITDA (also vereinfacht gesagt des Rohgewinns vor Abschreibungen) der Praxis darstellt. Dieses sogenannte EBITDA-Multiple entspricht, je nach Investor, dem Faktor 5–8. Ein Teil des Kaufpreises wird unmittelbar, ein anderer in aller Regel durch eine Beteiligung an der Trägergesellschaft der MVZ-Gruppe gezahlt. Falls der Abgeber in der Praxis weiterarbeiten wird, vereinbaren Investor und Abgeber zusätzlich häufig ein sogenanntes Earn-Out. Dabei handelt es sich um eine Anreizschaffung für den Praxisabgeber, der in aller Regel nach dem Kauf in dem Praxis-MVZ als dessen zahnärztlicher Leiter tätig wird, um auch künftig gute Leistungen zu erbringen. Beim Erreichen bestimmter Ziele werden daher Sonderzahlungen ausgelöst. Auch hier gibt es zumeist eine Lösung über ein „Multiple“: Schafft es der Abgeber als zahnärztlicher Leiter im neu gegründeten MVZ später beispielsweise, das EBITDA der Praxis um 50.000,00 EUR zu erhöhen, so erhält er für das Geschäftsjahr unter Umständen den Fak-

tor 7 – 350.000,00 EUR – als Earn-Out ausgezahlt. Unabhängig davon erhält der Verkäufer, der nach dem Verkauf seiner Praxis in derselben weiterhin tätig ist, natürlich auch ein angemessenes Angestelltegehalt. Gute, rechtlich versierte und erfahrene Berater schaffen es hier von Beginn an, die Interessen der Verkäufer konsequent zu vertreten und so jeweils einen hohen Faktor, aber auch sonstige positive Konditionen (Fortbildungsbudgets und -tage, Dienstwagen ...) auszuhandeln.

### Verträge und Anträge

Nach der Due Diligence erfolgt im nächsten Schritt, teilweise auch parallel dazu, die Vertragsgestaltung. Dies übernehmen zunächst die Anwälte der Investoren. Den Anwälten des Verkäufers kommt dabei die Aufgabe zu, die von der Investorensseite vorgelegten Verträge im Kontext der Transaktion kritisch zu überprüfen. Zu entwerfen ist zum einen der Kaufvertrag für die Praxis, welcher in unterschiedlicher Form als reiner Praxiskauf oder aber als Kaufvertrag über die bereits existente Gesellschaft des Abgebers ausgestaltet werden kann. Dies hängt von der gegebenen Praxisstruktur ab. Betreibt der Verkäufer eventuell bereits ein MVZ in der Rechtsform einer GmbH, so wird der Investor diese GmbH entweder ganz oder teilweise übernehmen wollen (dann spricht man von einem sogenannten Share Deal), oder aber der Investor möchte nur die Praxis als solche aus der bestehenden GmbH herauskaufen (dann spricht man von einem Asset Deal). Für die rechtliche Struktur der Kauftransaktion ist dies eine wesentliche Weichenstellung. Zugleich ist der Anstellungsvertrag für solche Verkäufer zu fertigen, die als zahnärztliche Leiter in dem durch ihren Verkauf zu gründenden MVZ dort weiter arbeiten werden. Hinzu treten noch weitere vertragliche Gestaltungserfordernisse, beispielsweise im Hinblick auf den Mietvertrag der Praxis, auf Zusatzvereinbarungen zu den Anstellungsverträgen der in der Praxis beschäftigten Zahnärzte und weitere vertragliche Themen.

### Unterzeichnung und Abschluss

Parallel zur Due Diligence und Vertragsgestaltung wird, so zeigt die praktische Erfahrung, allseitig weiter ver-

handelt. Investoren lassen hier aufgrund der Attraktivität eines Einstiegs in den Dentalmarkt und aufgrund der dort abzusteckenden Marktsegmente bei vielen Wünschen der Abgeber mit sich reden. Sind alle Verhandlungen abgeschlossen und wurde in allen Punkten Einigkeit erzielt, so können die Verträge unterschriftsreif ausgestaltet werden. Es kommt sodann zum sogenannten „Signing“. Gleichzeitig oder kurz danach müssen die nötigen Antragsformulare für die Anträge auf Zulassung der Praxis als MVZ und auf Genehmigung der Beschäftigung des Abgebers als zahnärztlicher Leiter des MVZ für den zuständigen Zulassungsausschuss der jeweiligen Kassenzahnärztlichen Vereinigung vorbereitet werden. Dies übernehmen Investor und Verkäufer in aller Regel gemeinsam. Vorausgesetzt, der Zulassungsausschuss genehmigt die Anträge, folgt nach einem gewissen Zeitablauf sodann auf das Signing das sogenannte „Closing“. Damit ist der Vollzug der Transaktion gemeint. Letztlich meint dies die Übergabe der Praxis in tatsächlicher und wirtschaftlicher Hinsicht an die Investoren. In der täglichen Arbeit ändert sich dabei für diejenigen Abgeber, die selber als zahnärztlicher Leiter des neu entstandenen MVZ dort weiter arbeiten, nahezu nichts. Aber auch hier gibt es Ausnahmen, beispielsweise dann, wenn die MVZ-Gruppe eine bestimmte Praxissoftware vorgibt, die alle MVZ der Gruppe nutzen müssen. Je nach Ausgestaltung des Arbeitsvertrags behält der zahnärztliche Leiter jedoch in aller Regel vor Ort die zumindest faktische (nicht mehr jedoch wirtschaftliche) Kontrolle über „seine“ alte Praxis. Mit dem Closing ist der Transaktionsprozess beendet. Der Verkäufer hat den Großteil seines Kaufpreises erhalten und wird nun durch seine eigene Arbeit geneigt sein, auch in den nächsten Geschäftsjahren den Earn-Out zu erlangen. Je nach Modell kann der Abgeber parallel für die MVZ-Gruppe selbst eine führende Rolle einnehmen und beispielsweise in seinem örtlichen Bereich eigene Zukäufe, MVZ-Gründungen und ähnliche Projekte mitgestalten.

#### Ausblick

Bei den Investoren selbst wird sich in den kommenden Jahren ein Konzentrationseffekt ergeben. Haben sich am

Markt erst einmal mehrere große und kleine MVZ-Ketten etabliert, wird es darum gehen, dass bestimmte besonders potente Investoren die kleineren Gruppen aufkaufen, wobei in nur wenigen Jahren sicherlich eine Konsolidierung hin zu einigen wenigen großen Ketten erfolgen wird. Es gibt bei den Investoren durchaus viele seriöse Player am Markt, die ganz bewusst von einer längeren Haltedauer ausgehen und den Effekt einer langfristigen Konsolidierung auf dem Dentalmarkt erzielen wollen. Das, was sich im Übrigen als allgemeine Tendenz abzeichnet, ist, dass die Qualität der zahnärztlichen Behandlung keinesfalls zu leiden scheint. Denn auf Qualität setzen ganz bewusst fast alle Investoren, was sich an der Kooperation mit handverlesenen Partnern, an der Betonung von Fortbildungsmaßnahmen und Investitionen in die Praxisausstattung erkennen lässt. Die spannenden Zeiten im Dentalmarkt halten also an. Wir hoffen, dass der obige Überblick Ihnen bei der Orientierung ein wenig helfen konnte. Egal, auf welcher Seite man sich in dieser Gesamtheit verortet: Für das komplexe Themenfeld ist eine solide (Rechts-)Beratung unerlässlich.

Fotoillustrationen: monamis/Adobe Stock

#### INFORMATION

**RA Björn Papendorf, LL.M.**

**RA Dr. Tobias Witte**

kwm – Kanzlei für Wirtschaft und Medizin

Partnerschaftsgesellschaft mbB

Albersloher Weg 10c

48155 Münster

Tel.: 0251 53599-23

papendorf@kwm-rechtsanwaelte.de

witte@kwm-rechtsanwaelte.de

www.kwm-rechtsanwaelte.de

Björn Papendorf  
Infos zum Autor



Dr. Tobias Witte  
Infos zum Autor



JETZT AUCH  
SUPERSCHNELLE  
**Polyether  
Präzision**  
als HEAVY BODY

3M™ Impregum™ Super Quick Polyether Abformmaterial  
**Der 2 Minuten Polyether**

3M.de/Impregum

# Arztbewertungen beim Praxisverkauf

**PRAXISMANAGEMENT** Die meisten Zahnärzte blicken mit Stolz auf ihre eigene Praxis, in der Jahrzehnte ihres Arbeitslebens stecken. Dennoch kann der Tag kommen, an dem sie sich aus verschiedenen Gründen dafür entscheiden, ihre Praxis zu verkaufen. Solche Gründe können der kommende Ruhestand oder eine geänderte Familiensituation sein. Natürlich möchten Ärzte für ihre jahrzehntelange Arbeit an der Praxis einen gerechten Verkaufspreis erzielen. Darüber hinaus möchten sie so viele Interessenten wie möglich für ihre Praxis begeistern, um sich so einen ihnen genehmen Nachfolger aussuchen zu können. Wer überlässt seine ihm seit Jahren anvertrauten Patienten gerne jemand Unsympathischem? Doch wie können Zahnärzte sowohl den Verkaufspreis als auch die Anzahl der potenziellen Käufer erhöhen? Und welche Rolle spielt das Internet dabei?



© Rawpixel.com/Adobe Stock

Die potenziellen Käufer Ihrer Praxis befinden sich in einem äußerst wichtigen Moment in ihrer Karriere. Die Wahl einer Praxis stellt eine kritische Entscheidung für ihre Zukunft dar. Trotz der Relevanz der Entscheidung müssen sich potenzielle Käufer in der ersten Screeningphase jedoch mit verhältnismäßig wenigen Informationen über die angebotenen Praxen zufriedengeben. Da sind zum einen die Zahlen zur Wirtschaftlichkeit: Buchhalter-

sche Kennziffern aus den letzten Jahren vermitteln ein ungefähres Bild der Rentabilität. Dazu kommen Veränderungen in der Demografie sowie die Dichte an konkurrierenden Arztpraxen in ihrer Nähe.

Diese Kennzahlen werden einen potenziellen Käufer schwerlich alleine überzeugen. Zu groß ist das Überangebot an Praxen. Neben der überzeugenden wirtschaftlichen Situation muss der potenzielle Käufer sich eine Zukunft

mit Ihrer Praxis vorstellen können. Eine solche Zukunftsvision inspirieren Sie nicht mit ökonomischen Ziffern alleine. Sie müssen auch die intuitive, emotionale Seite eines Interessenten ansprechen. Diese hängt stark mit der Zukunftsvision und dem Selbstbild eines Arztes zusammen.

Der heutige Praxiskäufer ist ein Unternehmertyp. Wäre er das nicht, könnte er in der heutigen Zeit als angestellter Arzt, beispielsweise in einem Medizi-

# DA 270

DIPLOMAT ADEPT

## Paketangebot:

- \* Arztelement mit touch Bedienung
  - \* 1x 6F Spritze
  - \* 1x Lichtturbinenschlauch
  - \* 2x kollektorloser Mikromotor LED
  - \* 1x ZEG Typ LM Pro-Power Ultraled LED
  - \* 1x Traytisch für Normtray
  - \* 2x Absaugschlauch
  - \* LED OP-Lampe mit Sensor
  - \* Helferinnen-Element mit Bedienteil
- \* Patientenstuhl mit Softpolster

**Ab 21.500,- €**  
Preis exkl. MwSt.



**DIPLOMAT**  
DENTAL



**EUROMED**

SLOVAKIA

Für weitere Informationen  
bezüglich der aktuellen  
Aktionsangeboten wenden  
Sie sich bitte an unsere Händler:

**Czach Dental, Coswig**

Tel.: 03523/788 20  
info@czach-dental.de

**Dental Service Heinrichs,  
Villingen-Schwenningen**

Tel.: 07720 / 3049715  
info@heinrichs-dental.de

**Anton Gerl GmbH, Berlin**

Tel.: 30 4309446-22  
h.weiss@gerl-dental.de

**Gottschalk Dental, Berlin**

Tel.: 030/477 524-0  
eike.gottschalk@gottschalkdental.de

**DBS Dental-Beratung-Service,  
Bergheim**

Tel.: +43 664 1418600  
office@db-technik.at

**Kowal-Dental, Lich-Nieder Bessingen**

Tel.: 06404/660387  
info@kowaldental.de

**GR Dental Depot GmbH, Niedernberg**

Tel.: 0170-5205461  
dental-depot@gr-dental.de

nischen Versorgungszentrum, wesentlich stressfreier arbeiten. Ihre Interessenten sind also „Macher“. Doch wie wird ein solcher potenzieller Käufer entscheiden, ob er mit Ihrer Praxis eine Zukunft für sich erkennen kann? Wo wird er nach mehr Eindrücken für seine Kaufentscheidung suchen? Mit Sicherheit auch im Internet. Interessenten betrachten hier sowohl Ihre Webseite als auch Ihre bisherigen Arztbewertungen. Für Sie ist das eine sehr gute Nachricht, denn mit vergleichsweise geringen Investitionen können Sie Ihren ersten Eindruck im Internet entscheidend verbessern.

### Der erste Eindruck im Internet

Das Internet ist eine wichtige Informationsquelle für interessierte Käufer und Ihr dortiges Erscheinungsbild wird hauptsächlich durch zwei Faktoren beeinflusst. Diese sind einerseits die Webseite Ihrer Praxis sowie andererseits die Arztbewertungen Ihrer Patienten. Was Ihre Webseite angeht, sollten Sie Folgendes bedenken: Der Preis für eine professionelle Modernisierung Ihrer Webseite liegt zwischen 2.000 und 10.000 EUR. Ist Ihr Geld in diesem Fall tatsächlich gut angelegt? Der übernehmende Arzt wird seine eigenen Vorstellungen mitbringen und kurz- oder mittelfristig die Webseite vollständig überarbeiten lassen. Daher sollten Sie die Webseite zwar auf einen guten Stand bringen, dabei aber auf eine komplette Überarbeitung oder gar einen Seitenrelaunch verzichten.

### Warum Arztbewertungen so wichtig sind

Viel wichtiger als die Webseite sind Ihre Arztbewertungen. Durch diese werden auch ortsfremde Interessenten die Beliebtheit Ihrer Praxis erkennen können. „Bieten Sie eine Praxis mit einem glücklichen Patientenstamm? Bieten Sie eine Praxis, die zu den ‚richtig guten‘ beziehungsweise den ‚gerne empfohlenen‘ Praxen im regionalen Umfeld gehört? Diese entscheidungskritischen Fragestellungen kann man heute mit einer simplen Google-Suchanfrage beantworten“, sagte Birte Christiansen, Expertin für Praxisverkauf bei [www.dock-one.de](http://www.dock-one.de). Denn wer die Praxis googelt, erkennt anhand der durch die Suchmaschine angezeigten Arztbewertungen sofort, ob über die Praxis gerne und positiv berichtet wird.

### Alles fake, das weiß doch jeder!

Diesen Einwand hört man immer wieder und auch die Presse setzt regelmäßig auf dieses Thema. In der Regel nutzen Ärzte diese Aussage als Vorwand, sich nicht weiter mit der Thematik beschäftigen zu müssen. Fest steht: Natürlich gibt es schwarze Schafe unter den Ärzten, die Bewertungen fälschen. Doch wie viele Ärzte gibt es, die Bewertungen im großen Stil fälschen – also 20, 30 oder mehr pro Jahr? Was schätzen Sie? So gut wie keine. Jameda verhindert Bewertungsbetrug umso effektiver, je mehr Bewertungen ein Arzt fälschen will. Eine hohe Anzahl an gefälschten Bewertungen ist heute hier nicht mehr denkbar. Bei Google lassen sich gefälschte Bewertungen gut erkennen und MediEcho schätzt die Anzahl der Praxen, die zu solchen Mitteln greifen, auf unter ein Prozent. Fakt ist: Praxen, die viel und gut bewertet werden, regen ihre Patienten aktiv zur Bewertungsabgabe an. Das machen sie teilweise extrem erfolgreich. Falls Sie diesem Thema bisher ausgewichen sind, ist es spätestens jetzt an der Zeit den Stier bei den Hörnern zu packen. Betrachten wir uns zwei häufige Ausgangsszenarien:

#### Szenario 1: Wenige oder sogar keine Bewertungen

Unerfahrene Nutzer könnten der Meinung sein, das Fehlen von Bewertungen hätte kein Folgen und würde weder für noch gegen ihre Praxis sprechen. Sie könnten sich kaum mehr irren. Ohne oder mit nur sehr wenigen Bewertungen ist Ihre Praxis im Netz weniger sichtbar. Ihr Platz auf der Ergebnisseite von Google leidet. In den Bewertungsportalen stehen Sie im Ranking unter „ferner liefern“. Ihre Konkurrenz wird wahrscheinlich längst Bewertungen sammeln und Sie dagegen blass aussehen lassen. Für den potenziellen Käufer erscheint Ihre Praxis nicht konkurrenzfähig, nicht modern, und es bestehen Fragezeichen bezüglich des Rufs der Praxis in der Region. In einem solchen Fall müssen Sie unverzüglich beginnen, hochwertige Bewertungen zu fördern.

---

*Nutzen Sie an dieser Stelle die für ZWP-Leser aktuell kostenfreie Beratung durch MediEcho (siehe hierfür Infobereich, rechte Seite).*

#### Szenario 2: Kritische Stimmen

Kritische oder sogar negative Bewertungen lassen sich niemals ganz vermeiden. Die beste Praxis hat auch einmal unzufriedene Patienten und leider beklagen sich manche Menschen auch bei objektiv guten Ergebnissen. Einzelne negative Bewertungen sind daher kein Grund zur Panik, viel wichtiger ist der stimmende Gesamteindruck. Eingebettet in überwiegend positive Bewertungen werden Kritiken zur bekannten Ausnahme von der Regel. Das bedeutet jedoch nicht, dass Sie unhaltbare Anschuldigungen oder gar Anfeindungen hinnehmen müssen. Solchen ungerechtfertigten Stimmen können und müssen Sie sich entgegenstellen. MediEcho kann Ihnen dabei helfen, unzulässige Bewertungen zu erkennen und entfernen zu lassen.

#### Die Braut aufhübschen

In fast allen Fällen lohnt es sich, aktiv Ihre positiven Arztbewertungen im Internet zu steigern. Nicht nur der gute Ruf wird damit kommuniziert – wenn Sie zwei oder drei Jahre vor dem Praxisverkauf mit einem aktiven Bewertungsmarketing beginnen, wird sich dies auch ganz wesentlich auf die Neupatientenakquise auswirken. Sie haben schon genug Neupatienten? Dann nutzen Sie Bewertungsmarketing strategisch und stellen Sie einzelne ausgewählte Leistungsbereiche in der Vordergrund. Dadurch können Sie den Absatz dieser Leistungen gezielt fördern und so die wirtschaftlichen Kennzahlen der Praxis noch einmal wesentlich verbessern. Denken Sie daran: Zur Praxisbewertung werden vor allem die letzten drei Jahre herangezogen und bestehende Trends extrapoliert.

#### Nutzen Sie Ihre Möglichkeiten

Ein guter erster Eindruck kann die Käuferentscheidung maßgeblich beeinflussen. Arztbewertungen sind eines der wenigen Felder, bei denen Sie diesen Ersteindruck aktiv mitgestalten können. Nutzen Sie diese Möglichkeit unbedingt aus. Mit einem überschaubaren Aufwand können Sie sowohl die Verkaufschancen als auch den Verkaufspreis entscheidend beeinflussen. Die nötigen Investitionen von etwa 2.000 EUR werden sich mit Sicherheit amortisieren. Leider kommen nur

wenige zufriedene Patienten von selbst auf die Idee, ihre Zufriedenheit durch eine neue Bewertung im Internet auszudrücken. MediEcho hat eine Reihe von Instrumenten entwickelt, die das strategische Fördern von Bewertungen ermöglicht. Diese Instrumente werden in die praxisinternen Abläufe integriert, wodurch es regelmäßig zu qualitativ hochwertigen Bewertungen auf genau den Portalen kommt, die für die Praxis und Ihre Ziele relevant sind. Nutzen Sie an dieser Stelle die für ZWP-Leser aktuell kostenfreie telefonische Beratung durch MediEcho.

## Hilfe beim Bewertungsmarketing Bewertungen fördern!

MediEcho unterstützt Arztpraxen und Kliniken rund um die Themenkomplexe „Bewertungen fördern“, „auf Negativkritik reagieren“ und „den guten Ruf nutzen“. Derzeit bietet MediEcho eine telefonische Beratung zum Thema Bewertungsmarketing an, die unter Angabe des Gutschein-Codes „ZWP“ auf [www.medi-echo.de/beratung](http://www.medi-echo.de/beratung) kostenfrei buchbar ist. Diese hilft Ihnen, zu verstehen, wie Sie a) Ihre Bewertungsanzahl auf allen relevanten Portalen steigern, b) auf negative Bewertungen zielführend reagieren und c) die Sichtbarkeit Ihrer Praxis im Internet erhöhen können. Es werden konkrete Handlungsoptionen vorgeschlagen, sodass Sie im Anschluss selbstständig und effektiv tätig werden können. Zur Anmeldung gelangen Sie unter [www.medi-echo.de/beratung](http://www.medi-echo.de/beratung)

## INFORMATION

**MediEcho**  
**Bewertungsmarketing**  
**für Ärzte und Kliniken**  
Robert-Bosch-Straße 32  
63303 Dreieich  
Tel.: 06103 5027117  
[beratung@medi-echo.de](mailto:beratung@medi-echo.de)  
[www.medi-echo.de](http://www.medi-echo.de)



Infos zum Autor

**hypo-A**  
Premium Orthomolekularia



## Optimieren Sie Ihre Parodontitis-Therapie!

55 % Reduktion der Entzündungsaktivität in 4 Wochen!

**60 % entzündungsfrei in 4 Monaten**  
durch ergänzende bilanzierte Diät



## Itis-Protect® I-IV

zum Diätmanagement  
bei Parodontitis

- ✓ Stabilisiert orale Schleimhäute!
- ✓ Beschleunigt die Wundheilung!
- ✓ Schützt vor Implantatverlust!

## Info-Anforderung für Fachkreise

Fax: +49 (0)451 30 41 79 oder E-Mail: [info@hypo-a.de](mailto:info@hypo-a.de)

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel.

E-Mail

IT-ZWP 11.2018

**hypo-A** Besondere Reinheit in höchster Qualität  
hypoallergene Nahrungsergänzung  
D-23569 Lübeck, Tel. +49 (0)451 307 21 21, [hypo-a.de](http://hypo-a.de)

# Mit drei Schritten zur optimalen (Work-)Life-Balance

**PRAXISMANAGEMENT** Die Anforderungen täglicher Arbeit steigen, zugleich wächst das Bewusstsein für ein Leben abseits von Deadlines und schwarzen Zahlen – dabei ist für viele ein ausgewogenes Verhältnis zwischen An- und Entspannung eine wirkliche Herausforderung: ZTM Ekkehard Jagdmann, Key Account Manager für Scientific Marketing bei der Kulzer GmbH, hat ein Konzept entwickelt, das Zahnärzten und Zahntechnikern eine bessere Balance zwischen Arbeit und Freizeit ermöglicht.



© blacksalamon/Adobe Stock

Von nachlassender Aufnahmefähigkeit bis zu Kopf- und Rückenschmerz, von Schlafmangel bis zum Burn-out: Die Symptome einer unausgeglichene Work-Life-Balance sind vielfältig. Mindestens genauso zahlreich sind die Ursachen.

## Tägliche Arbeitsanforderungen

Erreichbarkeit außerhalb der Arbeitszeiten, Kostendruck, Überstunden, starre Arbeitszeitmodelle – all das kennen viele Zahnärzte und Zahntechniker. Und gerade in der Dentalbranche komme noch die stetig wachsende Digitalisierung dazu, die zu physischen und psychischen Disbalancen führe, so Ekkehard Jagdmann. Sie ist unter anderem die Ursache dafür, dass immer mehr Arbeiten sitzend verrichtet werden oder aber auch die verbale Kommunikation miteinander zurückgeht. Umso wich-

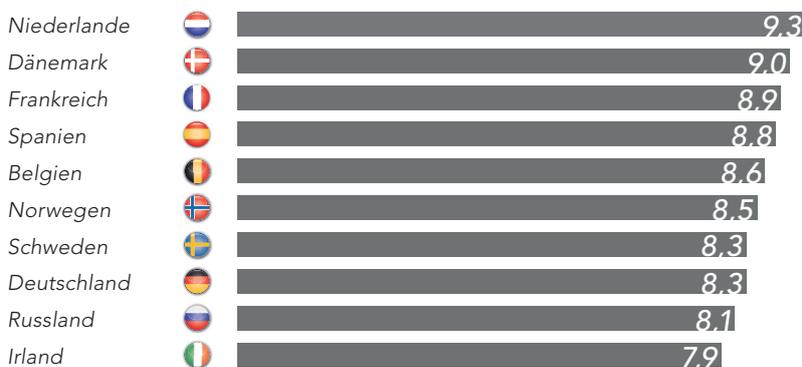
tiger ist es Jagdmann, das Thema Work-Life-Balance in der Dentalbranche stärker zu positionieren. Bislang ist er einer der Ersten, die sich mit diesem Thema in der Dentalwelt befassen, jedoch sicherlich nicht der Erste, der diese Prozesse im direkten und indirekten Arbeitsumfeld wahrnimmt. Deshalb möchte Ekkehard Jagdmann, dass sein praktikables Konzept für eine

ausgeglichene Work-Life-Balance in der Dentalbranche möglichst vielen seiner Kollegen zugänglich ist. Dabei ist Jagdmann eigentlich kein Fan des Begriffs Work-Life-Balance. Denn der Ausdruck teilt zwei Bereiche – Arbeit und Leben – die nach seiner Ansicht eng miteinander verzahnt sind. Schließlich ist die Arbeit immer auch Teil des Lebens und das (Privat-)Leben immer

## Länder mit der besten Work-Life-Balance

OECD-Mitgliedstaaten mit dem ausgewogensten Verhältnis von Arbeits- und Privatleben 2017

Indexwert\*



**Abb. 1:** Wer arbeitet, steht vor der teils schwierigen Aufgabe, Beruf und Privatleben miteinander in Einklang zu bringen. Besonders gut bekommen das Niederländer und Dänen hin. Auch den Deutschen gelingt der Ausgleich recht gut, wie der Vergleich der 35 OECD-Mitgliedstaaten plus Russland, Brasilien und Südafrika zeigt. (Bildnachweis: © Statista/manager magazin)

\* Auf einer Skala von 1 bis 10, basierend auf Indikatoren wie wöchentliche Arbeitszeit, Freizeit, Zeit zur Befriedigung von Grundbedürfnissen in 35 OECD-Staaten und Russland, Brasilien und Südafrika

Quelle: OECD

auch Teil der Arbeit. Der Begriff „Life-Balance“ dagegen kennzeichnet die ausgewogene Art, zu leben, wie er sie versteht, besser. Anstatt zu polarisieren, integriert Life-Balance die wichtigen Lebensbereiche Familie, Freunde, Gesundheit und Karriere und führt sie in ein langfristiges Gleichgewicht.

### In drei Schritten zur gelungenen Life-Balance

Jagdmanns Life-Balance-Konzept basiert auf drei Grundelementen: dem Denken, dem Bewegen, der Ernährung. Die Bedeutung dieser drei essenziellen Bausteine gewichtet er in ihrer Wirksamkeit für ein ausgewogenes Leben zwar unterschiedlich – Denken 80 Prozent, Bewegen 15 Prozent, Ernährung 5 Prozent – alle drei sind jedoch elementar und machen erst gemeinsam das Ganze aus. Das Grundelement Denken ist, so Jagdmann, am wichtigsten, denn es beeinflusst die Ausprägung der beiden anderen Grundsäulen. Ein Beispiel: Ob und wie häufig jemand sportlich aktiv wird oder was und wie viel er isst, ist zunächst eine Entscheidung, die er oder sie mental trifft. Deshalb sieht das Drei-Schritte-Konzept mentale Prozesse, Bewegungsregeln und Ernährungshinweise vor, die sich optimal in den Labor- und Praxisalltag integrieren lassen.

### Zuerst: konstruktiv denken!

Als ersten Schritt zu innerer Ruhe empfiehlt Jagdmann Meditation. „Time-out statt Burn-out“ bringt die Bedeutung der Meditation als äußerst effektives Mittel zur Stressbewältigung und zur Bekämpfung stressbedingter Funktionsstörungen auf den Punkt. Sei es mittels Kurzeitschlaf oder Routineaufgaben – alles, was zur Entspannung beiträgt, ist erlaubt. Mit ein wenig gedanklicher Übung lässt sich zudem das sogenannte „Awfulizing“ in den Griff bekommen, das schreckliche Gedanken noch schrecklicher werden lässt und das uns bevorzugt nachts im Bett quält. Wer es zudem schafft, nicht die Misserfolge und Fehler in den Vordergrund zu stellen, sondern die Erfolge und die positiven Nachrichten, setzt zusätzliche Energie frei. Auch hilfreich ist Gehirnjogging: Wie lautet die IBAN des eigenen Labors? Welche Patientennummer hat Herr Mustermann? Kleine Kniffe wie diese beeinflussen das Denken auf konstruktive Weise.



Abb. 2: Ekkehard Jagdmann erläutert den Teilnehmern des Work-Life-Balance-Workshops an der ADT-Jahrestagung 2018, wie eine ausgeglichene Lebensführung gelingt.

### Wichtig: ausreichend Bewegung

Zu den psychischen kommen oftmals körperliche Beeinträchtigungen, nicht zuletzt hervorgerufen durch Bewegungsmangel und schlechte Körperhaltung: Zahnarzt und Zahntechniker sitzen heute noch mehr als früher. Wege, die früher zum Aufstehen zwangen, wurden digital wegrationalisiert.

Die unphysiologische sitzende Körperhaltung führt zu Haltungsschäden. Der natürliche Bewegungsdrang wird

unterdrückt, der Bewegungsmangel lässt die Muskeln atrophieren und schwächt zudem das Herz-Kreislauf-System. Daher rät Jagdmann, sich im Arbeitsalltag immer wieder bewusst zu machen, wie lange und wie oft man sitzt. Zudem ist es sinnvoll, Bewegungsübungen in den Alltag einzubauen – Streckübungen auf dem Stuhl, ein Spaziergang in der Mittagspause mit den Kollegen oder mit dem Fahrrad ins Labor fahren – die Möglichkeiten sind vielfältig.

ANZEIGE



## Die exakte UK-Positionierung durch digitale Bisseinstellung

**IHRE VORTEILE:**

- > optimierte Bissnahme für perfekte Prothetik
- > einfach und reproduzierbar
- > sehr hohe Wirtschaftlichkeit und Rentabilität
- > Behandlungssicherheit
- > wissenschaftlich validiert, klinisch getestet
- > patentierte Technologie
- > besonderes USP für Sie und Ihre Praxis

## IHR INVESTMENT IN 2018: DAS DIR® SYSTEM2 FÜR IHRE ZAHNARZTPRAXIS

DIR® System2 Messeinheit, inklusive persönlicher Einweisung in Ihrer Praxis  
Angebot gültig bis 15.12.2018

# 410,00 € mtl\*

\* Alle Preise gelten zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Sprechen Sie uns an und erfahren Sie alle Einzelheiten.  
[www.dir-system.de](http://www.dir-system.de)  
Hotline: 0201 . 27906090  
Mail: [info@dir-system.de](mailto:info@dir-system.de)



GESELLSCHAFT FÜR  
FUNKTIONSDIAGNOSTIK

DAS INSTRUMENT FÜR PROFESSIONELLE DIAGNOSTIK UND THERAPIE

ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis – 11/2018

21

## Fehltage wegen psychischer Erkrankungen stagnieren auf hohem Niveau

Entwicklung der Fehlzeiten bei Berufstätigen (Fehltage im Jahr 2000 = 100 Prozent)

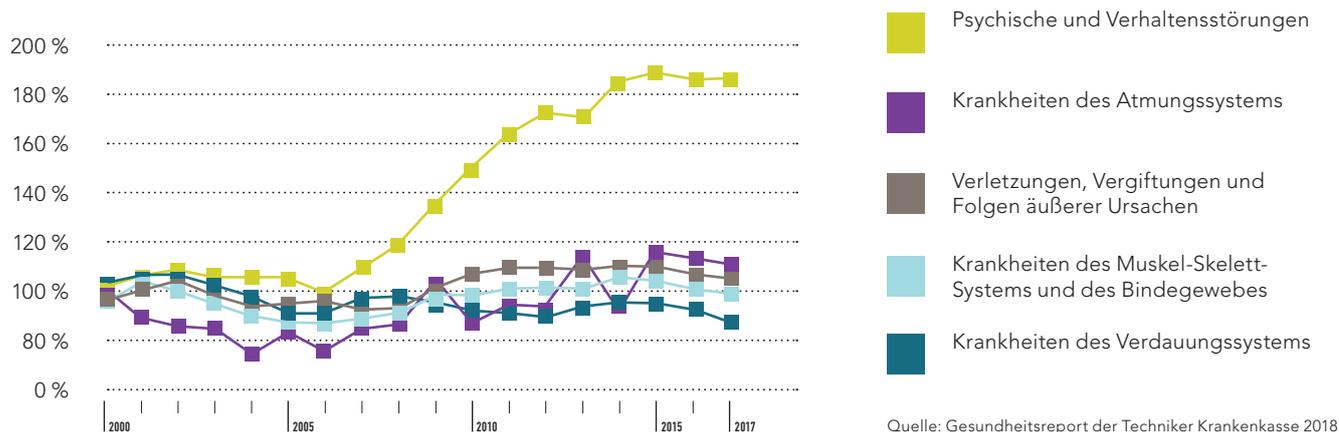


Abb. 3: Seit 2006 haben sich die Fehlzeiten aufgrund psychischer Krankheiten (gelbe Linie) bei deutschen Beschäftigten verdoppelt und stagnieren auf hohem Niveau. (Quelle: © Techniker Krankenkasse)



Abb. 4: Niemand hätte Ekkehard Jagdmann früher dazu überreden können, um 6 Uhr in der Früh aufzustehen, um eine Stunde zu laufen. Jetzt läuft er aus eigenem Antrieb, selbst Marathons sind ihm nicht zu viel. (Bild: © Ekkehard Jagdmann)

### Unentbehrlich: die gesunde Ernährung

Neben seiner Ausbildung und Erfahrung im Dentalbereich ist Ekkehard Jagdmann auch Gesundheitscoach und Experte für Orthomolekularmedizin. Über die Betrachtung der reinen Energiewerte hinaus kennt er auch die Wirkmechanismen, die die Lebensmittel mit ihren Inhalts- und Nährstoffen auf die Zellen, auf die Blutwerte und damit auf die Gesundheit haben. Der erste Schritt im Praxis- und Laboralltag besteht für Jagdmann darin, auf den Energiegehalt der Lebensmittel und Getränke zu achten. Wichtig ist auch, sich Zeit bei den Mahlzeiten zu lassen und nicht zwischen der Behandlung zweier Patienten in Eile zu essen. Für den persönlichen Lebensmitteleinkauf handelt Jagdmann zudem nach einer einfachen Faustformel: idealerweise nur das kaufen, was weder Barcode noch Zutatenliste hat. Denn das sind in der Regel naturbelassene, unverarbeitete Lebensmittel.

### Besser geteilt: das Wissen

Einem breiteren Publikum stellte Ekkehard Jagdmann seine „Work-Life-Balance für Zahnärzte und Zahntechniker“ erstmals auf der Internationalen Fortbildungstagung für Zahntechniker in St. Moritz 2017 vor. Auf der Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie (ADT) 2018 ging er noch einen Schritt über St. Moritz hinaus und nutzte die Chance, sein Thema interaktiv zu präsentieren. Auch Jagdmanns Arbeitgeber, die Kulzer GmbH in Hanau, unterstützt und fördert seinen Key Account Manager und bietet seine Vorträge, Workshops und Seminare den Mitarbeitern bereits seit

Längerem im Rahmen innerbetrieblicher Fortbildungs- und Schulungsmaßnahmen an.

### Quintessenz: Erkenntnisse, die in Erinnerung bleiben

Wenngleich das Wissen um die Zusammenhänge und Kniffe der Work-Life-Balance ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung ist, so weiß Jagdmann jedoch: Auch, wer eine Umstellung seines Lebens ernsthaft ins Auge fasst, läuft Gefahr, sein Vorhaben doch nicht umzusetzen. Denn statistisch beginnt nur derjenige sein Vorhaben wirklich, der innerhalb von 72 Stunden den ersten Schritt tut. Wer diesen Schritt einmal getan hat und jeden Tag von Neuem tut, hat das Schwerste hinter sich. Wem es dann noch gelingt, bestimmte Abläufe zur täglichen Routine werden zu lassen – so selbstverständlich wie Zähneputzen – ist dem Ziel einen großen Schritt näher.



Abb. 5: Zu jedem Tag gehört ein frischer Obst-Mix, den Ekkehard Jagdmann aus frischen Bio-Zutaten selbst mischt. Wie er seine Mahlzeiten zusammenstellt, wie er sie zubereitet und wie er sich damit seit vielen Jahren fit hält, ohne sie jemals leid geworden zu sein, das zeigt er beim nächsten ADT-Workshop am 22. Juni 2019 in Würtingen. (Bild: © Ekkehard Jagdmann)

## INFORMATION

### ZTM Ekkehard Jagdmann

Kulzer GmbH  
Leipziger Straße 2  
63450 Hanau  
Tel.: 0800 4372-3368  
www.kulzer.de



Infos zum Unternehmen

dental bauer – das dental depot

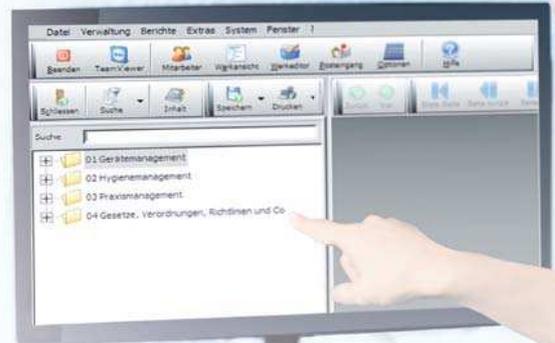
dental  
bauer



# Der Maßstab für perfektes Hygienemanagement

**PROKONZEPT**<sup>®</sup>  
dental bauer

Das richtige Werkzeug für das Hygienemanagement  
und die behördliche Praxisbegehung.



**INOXKONZEPT**<sup>®</sup>

designed by dental bauer

Die richtige Lösung für alle professionellen Aufbereitungsräume.

dental bauer GmbH & Co. KG  
Stammsitz  
Ernst-Simon-Straße 12  
72072 Tübingen

Tel +49 7071 9777-0  
Fax +49 7071 9777-50  
E-Mail [info@dentalbauer.de](mailto:info@dentalbauer.de)  
[www.dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)

[www.dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)

# EuGH: Zur Datenschutz-Verantwortlichkeit von Facebook und Fanpages

**RECHT** Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat auf eine Vorlagefrage des Bundesverwaltungsgerichts entschieden, dass neben Facebook auch die Betreiber von Facebook-Seiten zur Einhaltung des Datenschutzes verpflichtet sind. Der EuGH stellte klar, dass auch der Betreiber einer Fanpage für die Verarbeitung der personenbezogenen Daten der Besucher seiner Seite verantwortlich ist. Dies betrifft auch Zahnärzte und Ärzte, die auf Facebook eine eigene (Praxis-)Seite unterhalten, da sie für die Durchsetzung der Datenschutzbestimmungen verantwortlich sind und bei Verstößen belangt werden können.



© nuvolanevicata/Adobe Stock

## Anlass der EuGH-Entscheidung war ein Fall aus Deutschland

Hintergrund war ein Fall der Deutschen Wirtschaftsakademie, die unter anderem über eine auf Facebook unterhaltene Fanpage Bildungsdienstleistungen anbot. Die Betreiber von Fanpages wie die Wirtschaftsakademie können mithilfe der Funktion Facebook Insight, die ihnen Facebook als nicht abdingbaren Teil des Benutzungsverhältnisses kos-

tenfrei zur Verfügung stellt, anonymisierte statistische Daten über die Nutzer dieser Seiten erhalten. Die Daten werden mithilfe sogenannter Cookies gesammelt, die jeweils einen eindeutigen Benutzercode enthalten, der für zwei Jahre aktiv ist und den Facebook auf der Festplatte des Computers oder einem anderen Datenträger der Besucher der Fanpage speichert. Der Benutzercode, der mit den Anmelddaten solcher Nutzer, die bei

Facebook registriert sind, verknüpft werden kann, wird beim Aufrufen der Fanpages erhoben und verarbeitet.

## Datenschutzbehörde verlangte die Deaktivierung der Fanpage

Mit Bescheid ordnete das Unabhängige Landeszentrum für Datenschutz Schleswig-Holstein gegenüber der Wirtschaftsakademie an, ihre Fanpage zu deaktivieren. Nach Auffassung des

Unabhängigen Landeszentrum für Datenschutz wiesen nämlich weder die Wirtschaftsakademie noch Facebook die Besucher der Fanpage darauf hin, dass Facebook mittels Cookies betreffende personenbezogene Daten erhebt und diese Daten danach verarbeitet. Hiergegen erhob die Wirtschaftsakademie Klage vor dem Verwaltungsgericht. Die Wirtschaftsakademie war der Ansicht, dass ihr die Verarbeitung personenbezogener Daten durch Facebook nicht zugerechnet werden könne. Sie habe Facebook auch nicht mit einer von ihr kontrollierten oder beeinflussbaren Datenverarbeitung beauftragt. Daher müsse das Unabhängige Landeszentrum für Datenschutz Schleswig-Holstein direkt gegen Facebook und nicht gegen sie vorgehen. Dieser Argumentation schlossen sich die beiden Gerichte erster Instanz an.

### Bundesverwaltungsgericht legte den Fall dem EuGH vor

Das Unabhängige Landeszentrum für Datenschutz Schleswig-Holstein legte gegen diese Entscheidungen Revision zum Bundesverwaltungsgericht (BVerwG) ein. Das BVerwG ersuchte den EuGH um Auslegung der Datenschutzrichtlinie und stellte vor diesem Hintergrund unter anderem die Frage, ob nicht nur Facebook selbst, sondern auch Betreiber von Fanseiten bei Facebook verantwortlich und haftbar für die Einhaltung des Datenschutzes im Sinne der Richtlinie sind.

### EuGH: Gemeinsame Verantwortlichkeit für die Verarbeitung personenbezogener Daten

Der EuGH bejahte die Frage des BVerwG und stellte klar: Ein Betreiber wie die Wirtschaftsakademie ist gemeinsam mit Facebook Irland für die fragliche Datenverarbeitung verantwortlich anzusehen. Der Betreiber einer auf Facebook unterhaltenen Fanpage gebe mit der Einrichtung einer solchen Seite Facebook die Möglichkeit, auf dem Computer oder jedem anderen Gerät der Person, die seine Fanpage besucht hat, Cookies zu platzieren. Dies geschehe sogar unabhängig davon, ob diese Person über ein Facebook-Konto verfügt.

### Mitverantwortung beginnt bereits mit der Ausrichtung auf bestimmtes Zielpublikum

Der EuGH stellte zwar klar, dass der bloße Umstand der Nutzung eines sozialen Netzwerks wie Facebook für sich genommen einen Facebook-Nutzer nicht für die von diesem Netzwerk vorgenommene Verarbeitung personenbezogener Daten mitverantwortlich mache. Die Mitverantwortung beginnt aber mit der Ausrichtung der Fanpage auf ein bestimmtes Zielpublikum. Der Betreiber lege gezielt mittels Filtern Kriterien für die Erhebung der Statistiken fest und bezeichne Kategorien von Personen. Insbesondere könne der Fanpage-Betreiber demografische Daten über seine Zielgruppe verlangen, so unter anderem Tendenzen in den Bereichen Alter, Geschlecht, Beziehungsstatus und berufliche Situation, Informationen über den Lebensstil und die Interessen seiner Zielgruppe und Informationen über die Käufe und das Online-Kaufverhalten



## DIE KUNST, ALLES ZU VEREINEN.

**KATANA™ ZIRCONIA BLOCK**  
ÄSTHETISCH. STARK. SCHNELL.



**KATANA™ Zirconia Block**

MULTI  
LAYERED

Stellen Sie sich oft die Frage, was ist wichtiger: Ästhetik oder mechanische Eigenschaften?  
**Der KATANA™ Zirconia Block ist unsere Antwort!**

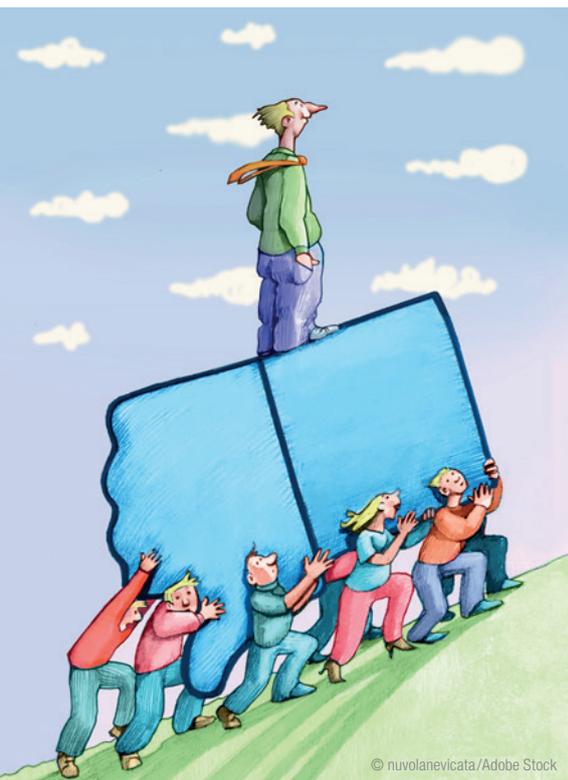
Mit seiner hervorragenden Biegefestigkeit von 763 MPa und seinem integrierten Farb- und Transluzenzverlauf für eine noch höhere Ästhetik, bietet der Block neue begeisternde Ergebnisse, die so mit Lithiumdisilikat-Glaskeramik oder herkömmlichem Zirkonoxid nicht erreicht werden.

Und im CEREC System dies alles auch in nur 45 Minuten. 15 Minuten fräsen und 30 Minuten sintern. Dies ist die Kunst, alles zu vereinen! **Probieren Sie es aus!**

Befestigen Sie Ihre  
KATANA™ Zirconia Block Restauration  
mit  
**PANAVIA V5**

Weitere Informationen erhalten Sie unter  
der Telefonnummer **069 - 305 35835**  
oder per Mail **dental@kuraray.de**





der Besucher seiner Seite, die Kategorien von Waren oder Dienstleistungen, die sie am meisten interessieren, sowie geografische Daten. Dies versetzt ihn in die Lage, sich darüber zu informieren, wo spezielle Werbeaktionen durchzuführen oder Veranstaltungen zu organisieren sind, und ermöglicht es, sein Informationsangebot so zielgerichtet wie möglich zu gestalten. Folglich trägt der Betreiber einer auf Facebook unterhaltenen Fanpage zur Verarbeitung der personenbezogenen Daten der Besucher seiner Seite bei.

### Facebook reagiert auf die Entscheidung und übernimmt Verantwortung

Facebook hat daraufhin – durchaus überraschend – reagiert und eine entsprechende Vereinbarung („Page Controller Addendum“) in einer Pressemitteilung veröffentlicht. Facebook bestätigt in der Vereinbarung die gemeinsame Verantwortung für die Insights-Daten mit den Betreibern. Die primäre Verantwortung übernimmt dabei Facebook Irland.

Im Weiteren übernimmt Facebook die Verantwortung für die Datenschutzbestimmungen der Informationspflichten, der Betroffenenrechte sowie der Datensicherheit und Meldung von Datenschutzverletzungen.

Durch die Vereinbarung hat Facebook datenschutzrechtlich definitiv ein Stück weit Klarheit geschaffen. Da die Betreiber von Facebook-Seiten im Sinne einer gemeinsamen Verantwortung dennoch eigenständig über den Datenschutz informieren sollten, ist ein Verweis auf die Datenschutzerklärung ratsam.

### Auch die Betreiber stehen in der Verantwortung und müssen reagieren

Schließlich werden in der Vereinbarung die sich auch bereits aus dem Gesetz ergebenden Pflichten der Betreiber zusammengefasst: Betreiber von Facebook-Seiten bedürfen für die Nutzung der Insights-Daten einer Rechtsgrundlage. Welche dies ist, gilt es im Einzelfall zu prüfen. Eine Datenanfrage (sei es durch Nutzer, durch Datenschutzbehörden etc.) müssen Betreiber sofort an Facebook weiterleiten. Facebook legt auch fest, dass Betreibern von Facebook-Seiten kein Recht auf Einblick in die einzelnen personenbezogenen Daten der Besucher der Facebook-Seite zusteht. Und: Während bei privaten Betreibern das Gericht am Wohnsitz des Betreibers zuständig ist, gilt für Unternehmer – also auch Praxisinhaber – irisches Recht.

### Fazit

Durch die Vereinbarung hat Facebook datenschutzrechtlich definitiv ein Stück weit Klarheit geschaffen. Da die Betreiber von Facebook-Seiten im Sinne einer gemeinsamen Verantwortung dennoch eigenständig über den Datenschutz informieren sollten, ist ein Verweis auf die Datenschutzerklärung ratsam. Hier bietet es sich an, unter dem Feld „Datenrichtlinie“ im Infobereich der eigenen Seite den Link zur Datenschutzerklärung der Website zu platzieren. Um auf Nummer sicher zu gehen, kann der entsprechende Link zur Datenschutzerklärung auch (zusätzlich) unmittelbar als URL der Website angegeben werden. Oder aber Sie platzieren Ihre Datenschutzerklärung unmittelbar in die „Story“ Ihrer Facebook-Seite. Gleiches gilt für Instagram, Twitter etc.; auch hier ist

ein Verweis auf die Datenschutzerklärung zu empfehlen.

Der Umstand, dass ein Betreiber einer Fanpage die von Facebook eingerichtete Plattform nutzt, um die dazugehörigen Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen, könne diesen nicht von der Beachtung seiner Verpflichtungen im Bereich des Schutzes personenbezogener Daten befreien, so der EuGH.

Letztlich ist zu berücksichtigen, dass sich die Entscheidung des EuGHs auf die alte Rechtslage bezieht. Durch die neue bereits viel diskutierte EU-Datenschutzgrundverordnung ergeben sich unter Umständen andere bzw. darüberhinausgehende Pflichten von Betreibern wie die grundsätzliche Nutzerinformation über die Datenerhebung und deren Zweck.

Im Ergebnis gilt: Betreiber von Fanpages treffen beim Datenschutz die gleichen Verpflichtungen wie auch Betreiber von sonstigen Internetseiten.

## INFORMATION

### Anna Stenger, LL.M.

Rechtsanwältin und Fachanwältin für Medizinrecht  
Lyck+Pätzold.healthcare.recht  
Nehringstraße 2  
61352 Bad Homburg  
www.medizinanwaelte.de

Infos zur Autorin



Infos zum Unternehmen



PLANMECA

# CALM™

Bringt Ruhe in jede Aufnahme



Ohne Planmeca CALM™



Mit Planmeca CALM™



Die Lösung für Bewegungsartefakte:  
Der neue Planmeca CALM™ Algorithmus

- Kompensiert die Effekte von Patientenbewegung
- Für noch mehr Details
- Entweder vor oder nach der Bilderfassung
- Schützt vor unnötigen Neuaufnahmen

ALS UPGRADE FÜR ALLE 3D-RÖNTGENGERÄTE  
VON PLANMECA ERHÄLTlich!

Weitere Informationen auf  
[www.planmeca.de](http://www.planmeca.de)



Planmeca Vertriebs GmbH Nordsternstr. 65, 45329 Essen,  
Tel. +49 201 316 449 0, [info@planmeca.de](mailto:info@planmeca.de)

**PLANMECA CALM™**



Kerstin Oesterreich

# Den Praxiswert fair für alle Seiten ermitteln



© Rawpixel.com/Adobe Stock

Die Praxisräume sind besichtigt, das Bauchgefühl stimmt, nun geht es ans Eingemachte: den Preis. Dieser wird durch die Nachfrage bestimmt, das ist ein ungeschriebenes Gesetz. Deshalb ist eine realistische, am Markt orientierte Bewertung auch besonders sinnvoll – sowohl für Praxisinhaber als auch Existenzgründer.

dental bauer hat in Zusammenarbeit mit einem namhaften Steuerberater ein umfangreiches Tool zur Praxisbewertung entwickelt, welches neben dem materiellen Wert sämtliche immateriellen und ideelle Parameter berücksichtigt. Die Analyse ist dabei Bestandteil eines umfangreichen Verkaufsexposés: Darin enthalten ist die ausführliche Praxisbeschreibung mit allen wirtschaftlichen Daten und Fakten sowie sämtlichen Informationen zur geografischen und geopolitischen Lage, zur Personal- und Raumsituation, zum Mietvertrag und zum Potenzial der Praxis.

## Von Parkplatzsituation über Marketing bis Personal

Individuelle Faktoren werden mithilfe eines Fragenkatalogs bei der Einschätzung miteinbezogen: Wie ist die Infrastruktur, die Parkplatzsituation, die Kaufkraft im Einzugs-

gebiet sowie die Wettbewerbssituation, um nur ein paar zu nennen. Für eine realistische Beurteilung ist auch der Zustand der Immobilie zu betrachten. Handelt es sich um ein zukunftsfähiges Raumkonzept, welches barrierefrei ist? Sind die Räume hell und zeitgemäß gestaltet? Die Durchleuchtung bestehender Praxis- und Marketingkonzepte sowie Werbemaßnahmen wird ebenfalls empfohlen, da diese maßgeblich zum Erfolg beitragen. Ein weiterer wichtiger Faktor in der Gesamtwertung ist die Betrachtung der Personalsituation. Hierbei werden Kriterien wie die Aus- und Weiterbildung der Praxismitarbeiter sowie die generelle Personalstruktur hinsichtlich Betriebszugehörigkeit, Alter und Personalkosten bewertet. Für kalkulierbare Risiken wie Patienten- und Umsatzverluste bei Praxisübernahmen wird zudem ein fairer Risikoabschlag vorgenommen.

## Materielle Werterfassung

Hauptbestandteil der Praxisbewertung bleibt jedoch die Ermittlung des materiellen Werts. Bei dental bauer gehört das fachmännische Erstellen einer Inventarliste mit realistischen Gebrauchswerten der dentalen Geräte, welche als Anlage zum Kaufvertrag verwendet werden kann, zum Handwerkszeug. Die Existenzgründungs- und Abgabeberater empfehlen allen potenziellen Übernehmern ausdrücklich, das Fachwissen eines Depots in Anspruch zu nehmen und sich nicht nur auf das Anlagenverzeichnis vom Steuerberater zu verlassen. Die Praxiszahlen, wie z.B. Kosten der Praxis, werden mit dem aktuellen Bundesdurchschnitt verglichen, was es Praxisinhabern und potenziellen Käufern ermöglicht, die Praxis wirtschaftlich einzuordnen. Am Ende erhält der Kunde eine realistische Kaufpreisempfehlung.



Die Existenzgründungs- und Abgabeberater empfehlen allen potenziellen Übernehmern ausdrücklich, das Fachwissen eines Depots in Anspruch zu nehmen [...]

**Am Ende erhält der Kunde eine realistische Kaufpreisempfehlung.**



## INFORMATION

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
Ernst-Simon-Straße 12  
72072 Tübingen  
Tel.: 07071 9777-0  
[www.dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)



Infos zum Unternehmen

© Rawpixel.com/Adobe Stock

**ATHENA**  
AUFKLÄRUNG & ANAMNESE

# IHRE DIGITALE ASSISTENZ



- / Hochwertige Patientenaufklärung via iPad
- / Automatische Dokumentation des Beratungsverlaufes
- / Abbildung individueller Aufklärungsbögen
- / Digitale Anamnese und Signatur
- / Schnittstelle zu vielen Praxisverwaltungs-Systemen

**ATHENA - meine digitale Assistenz.**

Sie wollen Athena kennenlernen?  
Vereinbaren Sie eine kostenlose  
Produktvorstellung:

[www.athena-app.de](http://www.athena-app.de)



**DAMPSOFT**  
Die Zahnarzt-Software



# Aktuelle Urteile von verschiedenen Finanzgerichten

## **Absagen von Mitarbeitern anlässlich einer Betriebsveranstaltung (z.B. einer Weihnachtsfeier) gehen steuerrechtlich nicht zulasten der tatsächlich Feiernden**

Ende 2016 plante die hier klagende Gesellschaft einen gemeinsamen Kochkurs als Weihnachtsfeier. Jeder Teilnehmer durfte unbegrenzt Speisen und Getränke verzehren. Von den ursprünglich angemeldeten 27 Teilnehmern sagten zwei kurzfristig ab, ohne dass dies zu einer Reduzierung der bereits mit dem Veranstalter vereinbarten Vergütung führte. Die Gesellschaft berechnete im Rahmen der Lohnversteuerung die Zuwendung an die einzelnen Arbeitnehmer unter Berücksichtigung der zwei nicht teilnehmenden Mitarbeiter. Das Finanzamt verlangte, die Kosten auf die tatsächlich teilnehmenden 25 Mitarbeiter zu verteilen, sodass sich ein höherer zu versteuernder Betrag pro Mitarbeiter ergab.

Das Finanzgericht Köln hat mit Urteil vom 27.6.2018 (Az. 3 K 870/17) entschieden, dass die durch das Finanzamt geforderte Verteilung der Kosten auf nur 25 Mitarbeiter nicht rechtmäßig sei. Es sei nicht nachvollziehbar, weshalb den Feiernden die vergeblichen Aufwendungen des Arbeitgebers für sogenannte „No-Shows“ zuzurechnen sind. Dies gilt im vorliegenden Fall gerade auch deshalb, weil die Feiernden keinen Vorteil durch die Absage der zwei Kollegen hatten, denn jeder Teilnehmer konnte ohnehin nach seinem Belieben unbegrenzt viele Speisen und Getränke konsumieren. Damit stellt sich das Finanzgericht Köln ausdrücklich gegen eine bundeseinheitliche Anweisung des Bundesfinanzministeriums an die Finanzämter (BMF-Schreiben vom 14.10.2015). Allerdings ist gegen das Urteil eine Revision beim Bundesfinanzhof unter dem Aktenzeichen VI R 31/18 anhängig.

## **Urteil zur einkommensteuerlichen Behandlung der Überlassung von Dauerkarten an Arbeitnehmer und Geschäftsfreunde**

Die Klägerin, eine GmbH, erwarb in den Jahren 2013 bis 2015 je fünf Dauerkarten eines Fußballvereins, die sie ihren eigenen

Mitarbeitern sowie ihren Geschäftspartnern bzw. deren Arbeitnehmern überließen. Die Leistungen des Vereins beinhalten unter anderem Sitzplätze auf der Tribüne, die Bereitstellung von Parkplätzen sowie Zutritt zum VIP-Club jeweils zwei Stunden vor und nach dem Spiel. Das Finanzamt unterwarf die Aufwendungen für die Eintrittskarten nach § 37b EStG in vollem Umfang der Pauschalsteuer. Die hiergegen gerichtete Klage hatte keinen Erfolg.

Hierzu führten die Richter des Finanzgerichts Bremen in ihrem Urteil vom 21.9.2017 (Az. 1 K 20/17) aus:

*Die Pauschalierung der Einkommensteuer nach § 37b EStG erfasst nur solche betrieblich veranlassten Zuwendungen, die beim Empfänger dem Grunde nach zu einkommensteuerbaren und einkommensteuerpflichtigen Einkünften führen.*

Denn § 37b EStG begründet keine weitere eigenständige Einkunftsart und keinen sonstigen originären (Einkommen-)Steuerstatbestand, sondern stellt lediglich eine besondere pauschalierende Erhebungsform der Einkommensteuer zur Wahl (BFH, Urteil vom 16.10.2013 – VI R 57/11).

Indem die Klägerin ihren Arbeitnehmern und Geschäftsfreunden die Nutzung von Dauerkarten für Spiele des Vereins ermöglichte, gewährte sie ihnen betrieblich veranlasste Zuwendungen, die zusätzlich zur ohnehin vereinbarten Leistung oder Gegenleistung erbracht wurden.

Erforderlich ist, dass zwischen dem Zuwendenden und dem Empfänger eine geschäftliche oder sonst wie geartete wirtschaftliche Beziehung besteht und aus diesem Grunde ein Anreiz gewährt oder ein bestimmtes Verhalten honoriert wird.

Danach stellt der durch die Verschaffung der Gelegenheiten zum Besuch des Spiels erlangte Vorteil bei den betreffenden Arbeitnehmern der Klägerin Arbeitslohn dar: Zwar hat die Klägerin die Besuche der Spiele zu Repräsentations- und Werbezwecken durchgeführt. Dies führt jedoch nicht dazu, dass das eigene Interesse der Arbeitnehmer am Besuch des Spiels vernachlässigt werden könnte. Es ist weder eine Verpflichtung von Arbeitnehmern zur Teilnahme an den

Stadionbesuchen ersichtlich noch waren während des Aufenthalts im Stadion von den Arbeitnehmern betriebliche Aufgaben zu erfüllen.

Die durch die Verschaffung der Gelegenheiten zum Besuch des Spiels erlangten Vorteile stellen bei den betreffenden Geschäftspartnern bzw. deren Arbeitnehmern steuerpflichtige Einnahmen im Rahmen der für sie jeweils maßgeblichen Einkunftsart (§§ 15, 19 EStG) dar.

Die Bemessungsgrundlage der pauschalen Einkommensteuer ist nicht etwa um einen Anteil für Werbeaufwand zu kürzen. Denn die vom Verein gegenüber der Klägerin erbrachten Leistungen beschränkten sich auf die Gewährung des Zutritts zum Tribünenbereich bei Spielen sowie Nebenleistungen. Die Aufwendungen wurden nicht für die Erbringung von Werbeleistungen erbracht. Das Gericht hat die Revision nicht zugelassen, das Urteil ist inzwischen rechtskräftig.

## INFORMATION

### **Nowak GmbH Steuerberatungsgesellschaft**

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Eyk Nowak  
Wirtschaftsprüfer/Steuerberater  
Amalienbadstraße 41  
76227 Karlsruhe  
Tel.: 0721 915691-56  
info@nowak-steuerberatung.de  
www.nowak-steuerberatung.de



Infos zum Autor

# VistaVox S: Das 3D von Dürr Dental.



Reduzierte Strahlendosis durch anatomisch angepasstes Volumen

Hervorragende Bildqualität in 2D und 3D dank hochauflösendem CsI-Sensor mit 49,5 µm Pixelgröße

Einfacher, intuitiver Workflow

Ideales 3D-Abbildungsvolumen in Kieferform (Ø 130 x 85 mm)

FoV in Kieferform



Ø 50 x 50 mm Volumen in bis zu 80 µm Auflösung

### Aktions-Paket

- 1 x VistaVox S
- 1 x Prüfkörper 3D-Set
- 1 x DVT-Fachkursekurs

~~71.080,- €\*~~

**63.900,- €\*\***

\*UVP zzgl. MwSt., ein individuelles Angebot hält Ihr Dental-Depot oder Ihr Dürr Dental Gebietsverkaufsleiter für Sie bereit  
 \*\*zzgl. MwSt., fragen Sie Ihr Dental-Depot oder Ihren Dürr Dental Gebietsverkaufsleiter nach Ihren persönlichen Konditionen



In der Praxis aufgestellte Waschmaschinen sollten über **ein Desinfektionsprogramm verfügen.**

Iris Wälter-Bergob

© Monika Wisniewska/AdobeStock.com

## (Hygienisch reine) Kleider machen Leute

**FACHBEITRAG** Nicht nur im Privatleben, sondern auch im Praxisalltag wird großer Wert auf eine moderne und qualitativ hochwertige Garderobe gelegt. Zahlreiche Praxen nutzen seit Langem eine einheitliche Teamkleidung, die passend auf die Farbgebung und den Stil der Praxis sowie das gesamte Erscheinungsbild abgestimmt ist.

Was einerseits einträglich für den ersten positiven Eindruck der Praxis ist, fungiert auf der anderen Seite auch maßgeblich als individueller Schutz gegen Infektionen. Schließlich besteht eine komplette Schutzbekleidung nicht nur aus Oberteil und Hose. Vielmehr gehören auch Schutzhandschuhe, Kopfbedeckung, Schutzbrillen sowie ein gut anliegender Mund- und Nasenschutz zur perfekten Ausrüstung.

### Schutzhandschuhe und -brillen

Unter dem Aspekt der Hygienevorschriften betrachtet, kommen den einzelnen Komponenten unterschiedliche Maßgaben zu. Beginnen wir mit den Schutzhandschuhen. Diese gibt es in unterschiedlichsten Ausführungen: Mit oder ohne Latex, gepudert oder ungepudert. In erster Linie aber sollten sie

dem Träger gut passen und zwischen den Behandlungen in jedem Fall gewechselt werden. Bei chirurgischen Eingriffen ist das Tragen steriler Schutzhandschuhe unbedingt erforderlich. Nach einmaliger Anwendung müssen die Handschuhe entsorgt werden. Dasselbe gilt für den Mund- und Nasenschutz, welcher Aerosole sowie Tröpfcheninfektionen durch Blut- und Speichelspritzer wirksam abhält. Schutzbrillen für die Augen werden unkompliziert gereinigt und desinfiziert. Je nach Modell und Hersteller kann alternativ eine maschinelle Aufbereitung erfolgen.

### Wechsel der Praxiskleidung

Etwas aufwendiger wird es allerdings hinsichtlich der restlichen Praxiskleidung, wie beispielsweise Shirts, Kittel,

Schürzen, Hosen oder Pullis. Sofern es sich nicht um Einwegprodukte handelt, müssen diese Dinge in den Bereichen von chirurgischen Eingriffen, Operationen und der Implantologie nach jeder Behandlung zwingend gewaschen werden. Bei allgemeinen zahnärztlichen Behandlungen muss das Oberteil täglich, die Hose zwei Mal pro Woche gewechselt werden. Prophylaxemitarbeiterinnen wechseln das Oberteil sogar zweimal täglich, bei sichtbarer Verschmutzung – beispielsweise mit Blut – sofort nach der jeweiligen Behandlung. Auch nach Patienten mit einem bekannten Infektionsrisiko, insbesondere HBV, HCV und HIV, ist die Kleidung sofort zu wechseln. Sonstige notwendige Textilien, wie Handtücher und Abdecktücher, müssen grundsätzlich nach jedem Patienten ausgetauscht werden.

# I AM POWERFULLY RESPONSIVE

minimal  
invasiv  
maximal  
effektiv

## PIEZOTOME CUBE

**Extrahieren mit PIEZOTOME®**  
für maximalen Knochenerhalt und  
sofortige Implantation



- für sichere, risikofreie Extraktionen
- für Sofort-Implantationen durch optimalen Knochenerhalt
- für gesteigertes Patientenvertrauen durch erstklassige Heilungsverläufe
- für maximale Effizienz und Sicherheit durch schnelle Reaktionsfähigkeit (D.P.S.I.-Technologie)

**DPSI** Dynamic  
Power  
System  
Inside

Medizinisches Gerät der Klasse IIa - CE 0459 - Nur für den professionellen Einsatz. Erstellungsdatum: 05/2018

ACTEON® Germany GmbH | Klaus-Bungert-Strasse 5 | 40468 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 / 16 98 00-0 | Fax: +49 211 / 16 98 00-48  
E-Mail: info.de@acteongroup.com | www.acteongroup.com

**ACTEON**

### Sortieren und Aufbereiten der Praxiswäsche

Dabei gilt es, die Richtlinien für das Sammeln, Lagern und den Transport kontaminierter Textilien genau zu beachten. Die Wäsche muss an dem Ort, an dem sie anfällt, direkt sortiert werden. Dabei wird nach einzelnen Wasch- bzw. Behandlungsverfahren unterschieden. Die dazu benötigten Sammelbehälter sind entsprechend zu kennzeichnen. Für die kontaminierte Kleidung eignen sich robuste, reißfeste und keimdichte Behältnisse oder verschließbare Säcke. Im Idealfall sind ein reiner Lagerraum für saubere Wäsche und ein unreiner für Schmutzwäsche etc. vorhanden. Steht nur ein Raum zur Verfügung, muss in diesem eine räumliche Trennung zwischen reinen und unreinen Gegenständen vorgenommen werden. Nach dem Sortieren der Wäsche bzw. dem Kontakt mit kontaminierten Textilien muss die mit der Versorgung der Wäsche beauftragte

chende Eignung wird durch das Zeichen RAL-RG 992/2 belegt. Im Gegenzug ist es nur gut und recht, die Wäscherei vorab darauf hinzuweisen, dass die Textilien kontaminiert sein könnten und daher ein potenzielles Gesundheitsrisiko bergen. Der anschließende Rücktransport der aufbereiteten Praxiswäsche muss zur Verhinderung einer Rekontamination hygienisch erfolgen.

### Reinigung der Praxiswäsche

In der Praxis aufgestellte Waschmaschinen sollten über ein Desinfektionsprogramm verfügen. Manche Maschinen haben nur eine Öffnung zum Be- und Entladen der Wäsche. In diesen Fällen empfiehlt es sich, nach dem Beladen mit Schmutzwäsche, die kontaminierten Bereiche um die Öffnung herum mit einem Flächendesinfektionsmittel zu desinfizieren. Damit wird einer Kontamination der frisch desinfizierten Wäsche beim Entla-

### Aufbewahren der Praxiswäsche

Wäsche, die steril in der Praxis zum Einsatz kommt, wird nach vorangegangenem Waschgang in einem Dampferiligator, inklusive einem Bowie-Dick-Indikator für Wäsche, in einer sachgerechten Verpackung aufbereitet. Auch hier besteht alternativ die Möglichkeit, auf Einmalartikel zurückzugreifen. Die Aufbewahrung der aufbereiteten Wäsche erfolgt trocken und staubgeschützt in geschlossenen Schränken sowie getrennt von der Privatkleidung der Mitarbeiter.

Ist die Kleidung kontaminiert, so muss sie bei 60 oder 95 Grad gewaschen werden.

### Bei 60-Grad-Waschgängen ist ein hygienisches Waschmittel anzuwenden.

Person eine vorschriftsmäßige Desinfektion der Hände durchführen. Der Waschvorgang selbst erfolgt entweder in der Praxis oder in einer externen, zertifizierten Wäscherei unter Anwendung spezieller desinfizierender thermischer bzw. chemothermischer Verfahren. Rein thermische Verfahren sind allerdings vorzuziehen. Sollte eine chemothermische Aufbereitung gewählt werden, sind desinfizierende Waschmittel gemäß der Empfehlungen der VAH-Liste oder der RKI-Liste zu benutzen. Die Anwendungskonzentrationen sind darüber hinaus zu beachten. Wird die Wäsche außer Haus gegeben, so sollte auf die Erfüllung der Güte- und Prüfbestimmungen der Wäscherei geachtet werden. Das Unternehmen muss einen Nachweis für die „sachgemäße Wäschepflege für Krankenhauswäsche“ erbringen. Diese entspre-

den vorgebeugt. Zu guter Letzt sind noch einige Parameter wie die Waschtemperatur, die Einwirkzeit, das sog. Flottenverhältnis und die Lagerungsbedingungen zu beachten. Ist die Kleidung kontaminiert, so muss sie bei 60 oder 95 Grad gewaschen werden. Bei 60-Grad-Waschgängen ist ein hygienisches Waschmittel anzuwenden. 95-Grad-Waschgänge erlauben alternativ die Nutzung eines herkömmlichen Waschmittels. Das Flottenverhältnis indiziert die Relation von Wäschemenge zum Volumen der Waschlösung. Von der Benutzung eines Weichspülers ist grundsätzlich abzusehen. Die Trocknung der Wäsche erfolgt ausschließlich im Wäschetrockner oder im geschlossenen Raum, niemals aber draußen. Sowohl für die Waschmaschine, als auch für den Trockner ist ein nachweislicher Wartungsvertrag vorzulegen.

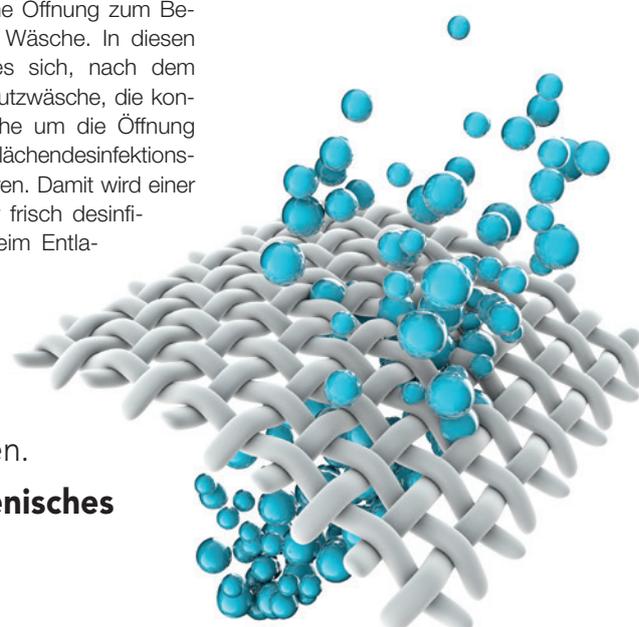


Illustration: © ag visuell/AdobeStock.com

### INFORMATION

#### IWB CONSULTING Iris Wälter-Bergob

Hoppegarten 56  
59872 Meschede  
Tel.: 0174 3102996  
[www.iwb-consulting.info](http://www.iwb-consulting.info)  
[info.iwb-consulting.info](mailto:info.iwb-consulting.info)



Infos zur Autorin

# meo<sup>®</sup> plant

Dental Implantat System



Implantat  
**59,- €**  
inkl.  
Verschluss-  
Schraube

Eine  
prothetische - Plattform  
für alle  
Implantat - Durchmesser

Ø 3,5mm



Ø 3,8mm



Ø 4,2mm



Ø 4,8mm



Ø 6,0mm



alle Preise zzgl. ges. MwSt.

meoplant medical gmbh  
Malchiner Straße 99  
12359 Berlin

Tel.: 030 - 80 933 41 66  
info@meoplant.de - www.meoplant.de



© alphaspirt/Adobe Stock

# „Mir ist total übel!“

„Mir ist total übel!“ Diesen Ausspruch bekam ich von einem Teilnehmer meines Seminars zur Wirtschaftlichkeitsprüfung „Meins bleibt meins!“ in der Pause zu hören, nachdem ich über die Voraussetzungen und Dokumentationen aufgeklärt hatte, die notwendig sind, um eine PAR-Prüfung schadlos zu überstehen. Ganz leise, damit niemand es hören konnte, flüsterte er weiter: „Was kann ich tun? Meine Karteieintragen sind sehr mager. Die Röntgenaufnahmen vor der PAR-Behandlung sind zu alt. Ich habe nur Abrechnungskürzel aufgeschrieben. Was kann ich jetzt noch tun – kann ich die Karteikarten ergänzen? Ich werde in PAR geprüft und muss zur Sitzung mit 40 Karteikarten erscheinen. Ich habe sämtliche Aufklärungen nicht dokumentiert, habe am Tag, an dem ich den PAR-Status erstellt habe, noch „Zst“ abgerechnet. Habe notwendige Extraktionen nicht in der Vorbehandlung durchgeführt – mir ist total übel!“

Tja – da ist guter Rat teuer – im wahrsten Sinne des Wortes. Auch der mit mir befreundete Fachanwalt für Medizinrecht, Frank Ihde aus Hannover, sagte neulich, dass er es unglaublich finde, dass Zahnärzte sich erst melden, wenn es zu spät ist und ein PAR-Zulassungsentzug unmittelbar bevorsteht.

Eine andere Teilnehmerin berichtete aus ihrer PAR-Prüfung: „In der Prüfungssitzung wurde mir gesagt, dass mein Einbestellen der Patienten zur Nachsorge nicht in Ordnung sei, denn ich hatte meine Patienten nicht sofort nach der PAR-Behandlung einbestellt. Stattdessen hatte ich sie per Brief gebeten, einen Termin zu vereinbaren, der oft nicht stattfand, weil der Patient nicht reagiert hat. Deswegen gab es in diesen Fällen dann keine Kontrolltermine und mir wurden komplette PAR-Behandlungen gestrichen. Es war sehr hart!“

Die Realität einer Wirtschaftlichkeitsprüfung zu vermitteln, ist meine Aufgabe in diesem Seminar, das mit einer Auflistung von kon-

kreten aktuellen Kürzungsfällen beginnt. Und ich bekomme von den Teilnehmern immer wieder die üblichen Einwände zu hören:

- Wieso muss ich bei Mu, sK, üZ usw. die Regio dokumentieren?
- Findet der BEMA-Prüflauf keine Fehler, ist doch alles in Ordnung – oder?
- Warum reicht denn nicht das Aufschreiben der Gebührensätze?
- Dokumentation ist doch Sache der Mitarbeiter – ich muss behandeln!

Oder zum Beispiel der folgende Einwand: „Das kann ich nicht glauben, bei der ‚Cp‘ soll ich auch etwas schreiben? ‚Cp‘ ist doch schon die Diagnose – ich mache doch keine ‚Cp‘, wo keine ist!“

Leider sehen die Prüfungskommissionen das anders und verlangen in der Dokumentation eine Beschreibung der Lokalisation, des Materials – gegebenenfalls Diagnose und operativer Aufwand. Auch bei meinen Ausführungen zur Wurzelbehandlung stöße ich oft auf Unverständnis:

„Was – ich benötige ein Anfangsröntgenbild vor einer Endo? Meine Patienten wollen nicht so oft geröntgt werden. Reicht denn nicht das OPG vom letzten Jahr?“

Leider nein – denn es heißt in den Kürzungsbescheiden wortwörtlich:

„Vor Beginn einer Wurzelkanalbehandlung wird anhand verschiedener Befunde (klinisch, röntgenologisch) die Indikation zur Behandlung gestellt. Eine Panoramaschichtaufnahme ist für die Beurteilung der Ausgangssituation kontraindiziert (Ausnahme: Würgereflex!).“

Hinzu kommt, dass eine röntgenologische Untersuchung des Zahns **VOR** Beginn einer Wurzelbehandlung erforderlich ist, um überhaupt die Voraussetzungen für die vertragszahnärztliche Versorgung zulasten der Krankenkasse prüfen zu können.

Frage ich die Teilnehmer, wie sie denn üblicherweise eine Füllung dokumentieren, kommt als Antwort:

„Naja – Es wird der Zahn und die Füllung mit den Flächen aufgeschrieben – das ist alles. Wie bitte – ich muss eine Indikation und das Füllungsmaterial aufschreiben?“

Leider ja, wenn man nicht in seinem Kürzungsbescheid lesen möchte: „Erfolgt die Abrechnung der BEMA-Nr. 13d ohne Indikation und ohne Dokumentation zu Material, Schwierigkeitsgrad oder zu den Begleitleistungen, so ist diese Position abzusetzen.“

**Warum schreibe ich das alles? Ich möchte meine Leser aufrütteln und ihnen das Wissen vermitteln, das notwendig ist, um Wirtschaftlichkeitsprüfungen schadlos zu überstehen. Die gesetzlich angeordneten Zufälligkeitsprüfungen treffen jeden – gerade auch Praxen, die meinen, nicht auffällig zu sein – im statistischen Mittel alle 12,5 Jahre.**

Für Kurzentschlossene besteht noch eine letzte Möglichkeit, dieses Jahr am Seminar **„Meins bleibt meins“** teilzunehmen. Details erfahren Sie auf der Seminareseite unter [www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch)

## INFORMATION

**Synadoc AG**  
Gabi Schäfer  
Münsterberg 11  
4051 Basel, Schweiz  
Tel.: +41 61 5080314  
kontakt@synadoc.ch  
www.synadoc.ch



Infos zur Autorin



# BLUE SAFETY

Die Wasserexperten



Geld sparen und Rechtssicherheit gewinnen.

Weniger Stress im Alltag. Den Reparaturaufwand minimieren und teure Ausfallzeiten verhindern.

## Messen verpasst?

Kein Problem – wir besuchen Sie für ein persönliches Beratungsgespräch in Ihrer Praxis. Gemeinsam können wir offene Fragen besprechen und ein individuelles Lösungskonzept für Sie entwickeln.

Vereinbaren Sie jetzt eine kostenfreie **Sprechstunde Wasserhygiene** für Ihre Praxis.

Fon **00800 88 55 22 88**  
[www.bluesafety.com/Termin](http://www.bluesafety.com/Termin)

**BLUE SAFETY**

PREMIUM PARTNER

DEUTSCHER ZAHNÄRZTETAG

für den Bereich  
Praxishygiene



Judith Müller

© bezikus/Shutterstock.com

## Zahnärztliche Diagnostik bei der Erstuntersuchung

Beim ersten Besuch des Patienten in der Zahnarztpraxis wird in der Regel nach einer kurzen mündlichen und/oder schriftlichen Befragung zu Wünschen, Problemen und Anamnese des Patienten eine eingehende Voruntersuchung durchgeführt. Wie in allen anderen medizinischen Bereichen ist die Diagnostik auch in der Zahnheilkunde der erste Therapieschritt. Nur so können Ursachen erkannt und die entsprechende Behandlung gezielt geplant werden.

Der gesamte Status des Gebisses wird untersucht, bewertet und befundet. Zusätzlich wird der Zustand von Zahnfleisch, Mundschleimhaut und Zahnersatz dokumentiert. Es folgen Untersuchungen von Kiefergelenk, Muskulatur, Zunge, Vitalitätsprüfungen sowie Perkussionstest, Mundhygieneindizes, Gingivalindizes etc. Um exakte Befunde zu erhalten, ist der Einsatz von Röntgen- und DVT-Technologie sowie Intraoralkameras oftmals notwendig.

Da Erkrankungen im Zahn-, Mund- und Kieferbereich häufig Auswirkungen auf den gesamten menschlichen Organismus haben, sind weitere Diagnostikmethoden in vielen Behandlungsfällen durchaus sinnvoll. Im Fokus steht die moderne und ganzheitliche Betrachtung des Patienten. Längst werden funktionsanalytische und -therapeutische Maßnahmen nicht nur im Zusammenhang mit Schienen erbracht.

In einem anschließenden persönlichen Gespräch werden die gewonnenen Erkenntnisse für den Patienten zusammengefasst und die detaillierte mögliche oder notwendige Behandlung besprochen. Allerdings sollte man darauf achten, den Patienten in der ersten Sitzung nicht zu überfordern.

Je nachdem, welche Untersuchungen durchgeführt wurden, gilt es, den Patienten über anfallende Kosten zu informieren. Beratungen, Untersuchungen und einfache Begleitleistungen werden nach den bekannten GOZ-Nummern berechnet. Doch es gibt viele Maßnahmen, die nicht in der Gebührenordnung enthalten sind. Handelt es sich um medizinisch notwendige, selbstständige Leistungen erfolgt die Berechnung nach § 6 Abs. 1 GOZ analog. Hierzu zählen beispielsweise:

- intraorale Fotografie zur Diagnostik, je Aufnahme
- Fluoreszenz-Kariesdiagnostik mittels Laser
- Anwendung von Kariesdetektor
- Kariesrisikobestimmung
- manuelle Strukturanalyse
- CMD-Screening
- Messung des „foeter ex ore“ etc.

### Fazit

Moderne Untersuchungsmethoden und Geräte unterstützen Zahnärzte bei der Absi-

cherung von Diagnosen und ermöglichen eine optimale Behandlungsplanung. Der zusätzliche zeitliche und oft kostenintensive Aufwand sollte in der Honorierung beachtet werden.

### INFORMATION

#### Büdingen Dent

ein Dienstleistungsbereich der  
 Ärztliche Verrechnungsstelle  
 Büdingen GmbH  
 Judith Müller  
 GOZ-Beraterin bei Büdingen Dent  
 Gymnasiumstraße 18–20  
 63654 Büdingen  
 Tel.: 0800 8823002  
 info@buedingendent.de  
 www.buedingendent.de



Infos zur Autorin

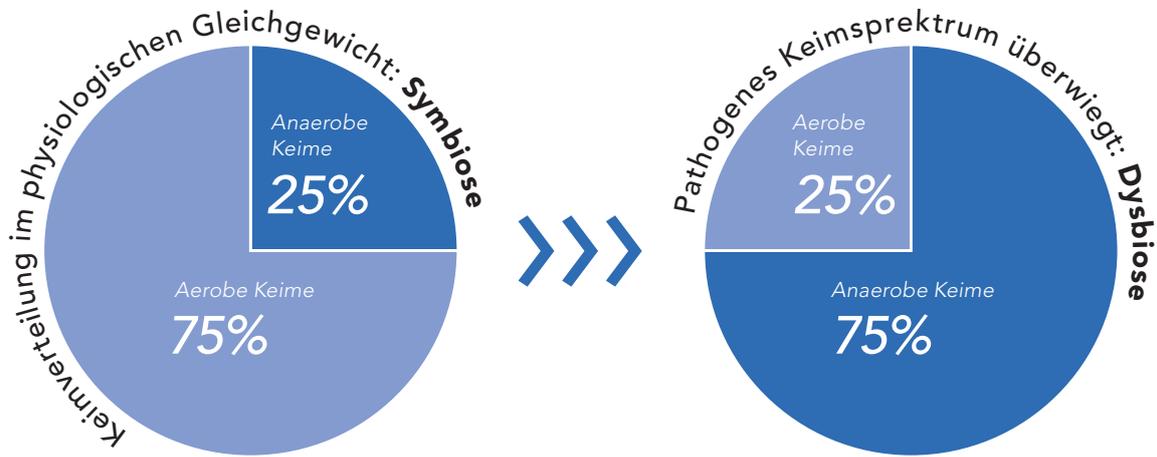


# DIE NEUEN JUNGEN KOMMEN.

AB 2019.

---

BY CANDULOR



**Abb. 1:** Verschiebung des Keimspektrums im Verlauf parodontaler Erkrankungen von gesund zu krank. Mit fortschreitendem Krankheitsverlauf dominieren die parodontopathogenen, gramnegativen Anaerobier die Subgingivalfloora.

Rebekka Jacek

# Parodontitis: Mikrobiologische Diagnostik entscheidend für Therapie

**FACHBEITRAG** Ein unumstößlicher Grundsatz in der Medizin lautet: „Vor der Therapie steht die Diagnostik!“ Das gilt insbesondere dann, wenn eine adjuvante Therapie mit Antibiotika notwendig wird. Denn ein verantwortungsvoller Umgang mit diesen Medikamenten wird in Zeiten zunehmender Antibiotikaresistenzen immer wichtiger.

Antibiotika sind wichtige Medikamente in der Behandlung von bakteriellen Infektionen und spielen deshalb auch bei der Parodontitistherapie eine entscheidende Rolle. Denn für eine Parodontitis gilt ein bakterielles Ungleichgewicht als Auslöser. Wie aber kommt es dazu? Der menschliche Mund beherbergt bis zu 700 verschiedene Bakterienspezies mit ganz unterschiedlichen Eigenschaften. Im gesunden Parodont sind die sogenannten benefiziellen Keime in der Überzahl und leben mit dem Wirt in friedlicher Koexistenz, einer sogenannten Symbiose. Während der Mensch die Bakterien mit Nährstoffen versorgt und ihnen einen Lebensraum bietet, profitiert er u.a. davon, dass die Bakterien den physiologischen pH-Wert aufrechterhalten und als Schutzflora gegen das Eindringen von Krankheitserregern dienen.<sup>3,10,12</sup> Neben dieser Fraktion der „Guten“ gibt es aber auch schädliche Bakterien, die durch die Produktion verschiedener Toxine und Enzyme den Zahnhalteapparat angreifen können. Beim gesunden Menschen sind diese meist in der Unterzahl, werden vom Immunsystem in Schach gehalten und können sich nicht durchsetzen. Verschiebt sich das Oralmilieu aber in eine Richtung, die den Lebens-

bedingungen der pathogenen Keime zuträglicher ist, kann sich das ändern. Die „Bösen“ fangen an, sich zu vermehren und dem Mensch zu schaden. Hat sich so z.B. durch mangelnde Mundhygiene eine Entzündung etabliert (Gingivitis), verbessern sich die Voraussetzungen für die schädlichen Keime. Sie nehmen zahlenmäßig zu und verstärken die Entzündung. Entwickelt sich schließlich eine Parodontitis, ist das mikrobiologische Gleichgewicht in der Zahnfleischtasche endgültig aus den Fugen geraten (Abb. 1) und aus einer Symbiose ist eine Dysbiose entstanden. Zusammengefasst beruht also die Entstehung einer Parodontitis hauptsächlich auf einer überproportionalen Vermehrung von gramnegativen Anaerobiern, die die restlichen Bakterien überwuchern und dadurch zum Problem werden.<sup>1,4,11</sup>

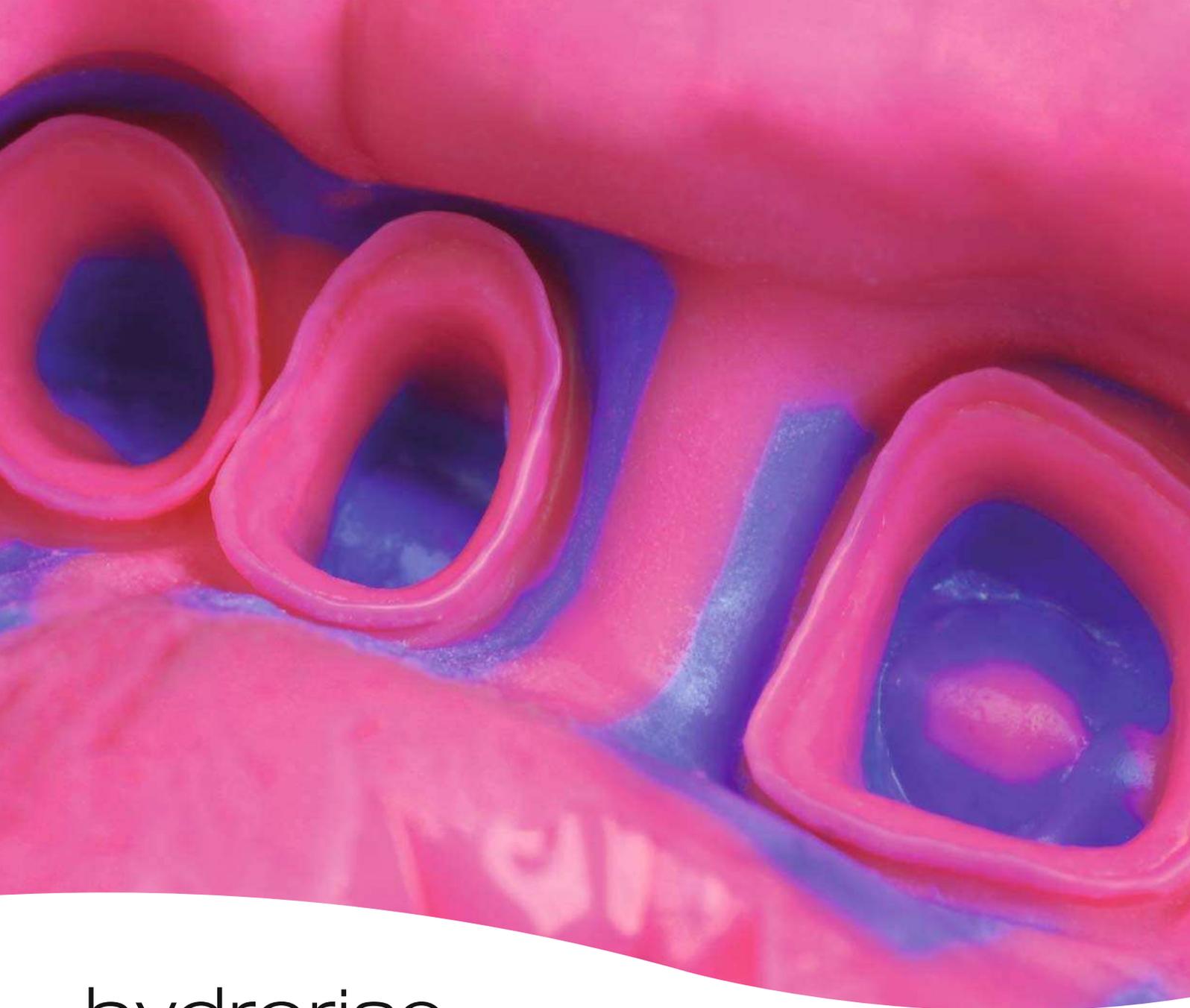
## Parodontitis ist eine polybakterielle Infektion

Bei diesen anaeroben bzw. fakultativ anaeroben Bakterien handelt es sich um eine Gruppe von verschiedensten Bakterienspezies, die als parodontopathogene Erreger zusammengefasst werden. Gemäß ihrer Pathogenität und ihrer

Rolle bei der Entwicklung einer Parodontitis werden sie in unterschiedliche Komplexe eingeteilt (Abb. 2). Vor allem die Bakterien des Roten Komplexes und *Aggregatibacter actinomycetemcomitans* tragen durch die Produktion verschiedener Enzyme und Toxine die Hauptverantwortung für die Zerstörung des Zahnhalteapparates. Da diese Keime zudem in der Lage sind vom Sulcus aus in das umgebende Gewebe einzudringen, gestaltet sich ihre Therapie oft besonders schwierig.<sup>8,14,15</sup>

## Einsatz von Antibiotika in der PA-Therapie

Eine Parodontitistherapie zielt vor allem darauf ab, die Entzündung zu beseitigen und die Progression der Erkrankung zu stoppen. Dabei steht die Reduktion der ursächlich verantwortlichen Bakterien im Mittelpunkt. Um dies zu erreichen, ist manchmal eine rein mechanische Therapie nicht ausreichend, sondern es kann der adjuvante Einsatz eines Antibiotikums notwendig sein. Das trifft insbesondere zu, wenn beim Patienten gewebeinvasive Bakterienspezies vorliegen. Im Hinblick auf die immer größer werdende Bedrohung durch zuneh-

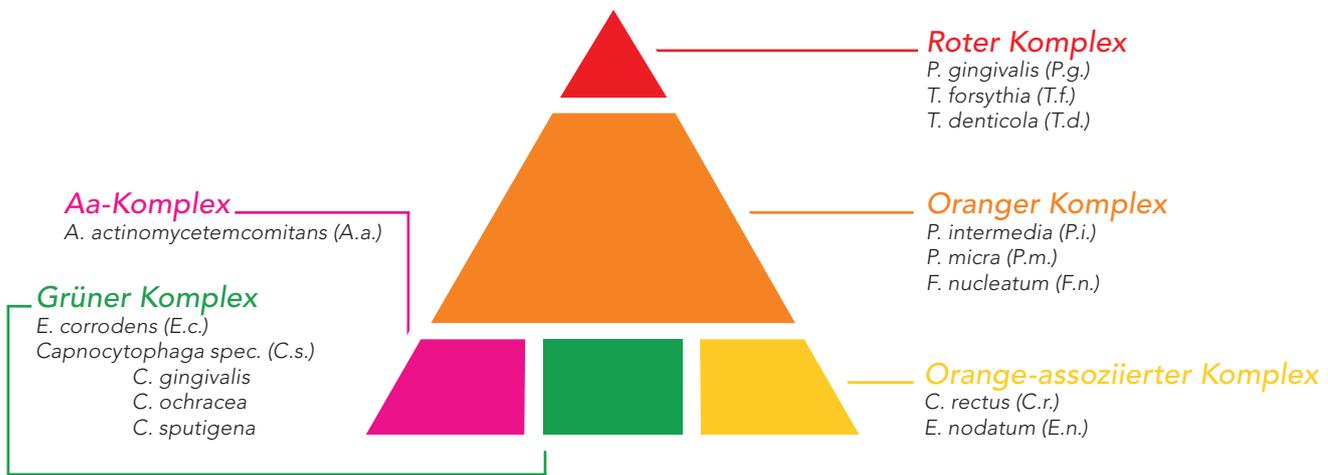


# hydrorise

**Hydrorise A-Silikon** gibt es in vielen Konsistenzen und Abbindegeschwindigkeiten, so dass es sich für alle Abformtechniken eignet und unter schwierigsten klinischen Bedingungen eingesetzt werden kann.



- Dank der **Hyper-Hydrophilie Technologie** mit einem minimalen Kontaktwinkel (Light und Extra Light Versionen) wird die Fließfähigkeit des Silikons erhöht und äußerst präzise Abformungen sind garantiert.
- **AMDA System (Advanced Moisture Displacement Action)** gewährleistet eine präzise Detailwiedergabe der Mundsituation. Die ideale Fließfähigkeit unter Druck lässt das Material bis tief in den Sulkus fließen für eine einwandfreie Darstellung der Abdruckränder.



**Abb. 2:** Entstehung und Verlauf von Parodontalerkrankungen werden v.a. durch das gemeinsame Vorkommen und die Interaktion bestimmter Bakteriengruppen bestimmt. Basierend darauf werden die verschiedenen parodontopathogenen Bakterienspezies zu sog. Komplexen zusammengefasst.

mende Antibiotikaresistenzen, sollten diese wichtigen Medikamente jedoch nur nach strenger Indikationsstellung eingesetzt werden.<sup>2,7,9</sup> Jedes überflüssig und v.a. unsachgemäß eingenommene Antibiotikum erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass weitere resistente Bakterienstämme entstehen – auch außerhalb der Mundhöhle. Auf längere Sicht kann das dazu führen, dass Antibiotika bei lebensbedrohlichen Infektionen nicht mehr wirken. Aufgrund des beunruhigenden Anstiegs multi-resistenter Erreger hat inzwischen sogar

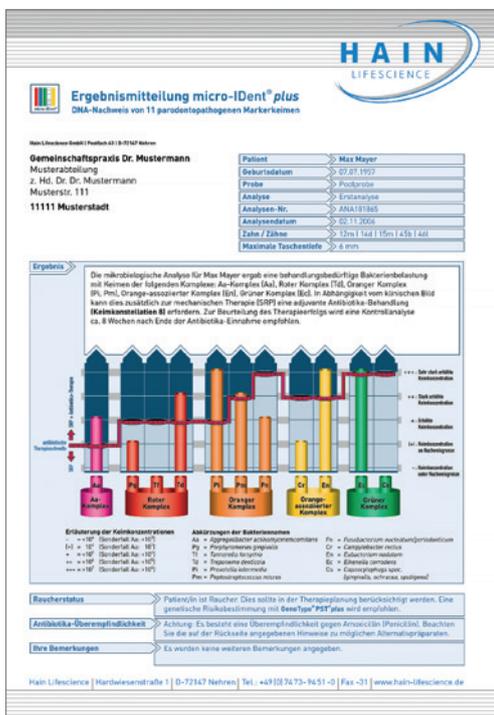
die Europäische Kommission eine Leitlinie zur Bekämpfung von Antibiotikaresistenzen erstellt. Darin betont sie, dass „diagnostische Tests essenzielle Informationen liefern, um den unnötigen Gebrauch von antimikrobiellen Substanzen zu vermeiden und die Wirkstoffauswahl zu optimieren.“<sup>13</sup>

### Winkelhoff-Cocktail häufig Übertherapie

Nichtsdestotrotz wird in der Parodontologie immer noch gerne der Winkelhoff-Cocktail ohne vorhergehende mikrobiologische Diagnostik eingesetzt, quasi als Allzweckwaffe. Diese Kombinationstherapie wirkt zwar gegen alle potenziell vorhandenen parodontopathogenen Bakterien, stellt aber häufig eine Übertherapie dar. Denn bei einer Parodontitis kann sich sowohl das Keimspektrum als auch die Bakterienbelastung von Patient zu Patient erheblich unterscheiden.<sup>6</sup> So wäre in vielen Fällen die adjuvante Gabe eines einzelnen Wirkstoffs ausreichend und die Behandlung mit dem Winkelhoff-Cocktail entsprechend eine Übertherapie. Eine Auswertung der subgingivalen Keimspektren von knapp 170.000 Patienten zeigt, dass statistisch betrachtet ca. 69 Prozent der Patienten durch eine adjuvante Behandlung mit Metronidazol optimal versorgt wären.<sup>5</sup> Eine mikrobiologische Analyse mit micro-IDent® beziehungsweise micro-IDent® plus kann somit eine Übertherapie des Patienten vermeiden. Umgekehrt verhindert eine Analyse des Keimspektrums aber auch, dass eine ungewöhnlich hohe Bakterienbelastung übersehen wird und somit eine dringende nötige Antibiotikatherapie unterbleibt. Auch solche Untertherapien können sich unter Umständen negativ auf den langfristigen Erfolg der Therapie auswirken.

### Verantwortungsvoll durch mikrobiologische Diagnostik

Die Entscheidung, ob der adjuvante Einsatz eines Antibiotikums überhaupt notwendig ist und welcher Wirkstoff die jeweils vorliegenden Bakterien möglichst gezielt eliminiert, kann nur auf Basis einer mikrobiologischen Untersuchung des subgingivalen Keimspektrums getroffen werden (Abb. 3). Das individuelle Testergebnis erlaubt eine diagnostisch-abgesicherte Wirkstoffauswahl nach dem Prinzip „so viel wie nötig und so wenig wie möglich“. Zusammen mit der klinischen Untersuchung gibt das Ergebnis der mikrobiologischen Analyse dem behandelnden Zahnarzt ein umfassendes Bild über den Zustand des Parodonts. Auf dieser Basis kann er nun die Therapie planen und die einzelnen Schritte ganz individuell an die Bedürfnisse des Patienten anpassen. Damit kann der Patient gezielt behandelt und das Risiko für die Entstehung von Antibiotikaresistenzen minimiert werden. Somit ist die mikrobiologische Diagnostik entscheidend für eine verantwortungsvolle Parodontitistherapie.<sup>16</sup>



**Abb. 3:** Ergebnismittelung des molekularbiologischen Tests micro-IDent® plus. Die antibiotische Therapieschwelle in Form einer roten Linie zeigt auf einen Blick, ob die Keimbelastung des Patienten mit mechanischen Therapieformen reduziert werden kann oder ob adjuvante Antibiotikagaben erforderlich sind. Ist eine Antibiose notwendig, können die geeigneten Wirkstoffe und Dosierungen der Therapieempfehlung auf der Rückseite entnommen werden.



Literatur

### INFORMATION

**Hain Lifescience GmbH**  
 Hardwiesenstraße 1, 72147 Nehren  
 www.micro-IDent.de



# Die Zukunft der Occlusionsprüfung.

Unsere Vision und Herausforderung war es, die traditionelle Occlusionsprüfung mit der digitalen Darstellung der Kaukraft zu kombinieren.

Unser neues Produkt OccluSense® hat diese Vision Wirklichkeit werden lassen.

Das OccluSense® ist ein batteriebetriebenes Gerät, das die aufgezeichneten Daten der Kaudruckverhältnisse an die OccluSense®-iPad-App überträgt.

Die 60µ dünnen und flexiblen Sensoren ermöglichen die Aufnahme sowohl der statischen als auch der dynamischen Occlusion. Zusätzlich markiert die rote Farbschicht die occlusalen Kontakte auf den Zähnen des Patienten.

Das OccluSense® System wird zum Jahreswechsel 2018/2019 erhältlich sein.

Gefördert durch:



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Energie

aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages



[www.occlusense.com](http://www.occlusense.com)

Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG • Oskar-Schindler-Str. 4 • D-50769 Köln  
Telefon: +49-221-70936-0 • Fax: +49-221-70936-66 • [info@occlusense.com](mailto:info@occlusense.com)

Bausch and OccluSense are trademarks of Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG registered in Germany and other countries. Apple and iPad are trademarks of Apple Inc., registered in the U.S. and other countries.

# CMD: Schienen mit Wirksamkeit und Funktion

**FACHBEITRAG** Okklusionsschienen als Therapie im Praxisalltag sind für viele noch ein „Buch mit sieben Siegeln“. Nicht aber, wenn ein Zahnmediziner bestimmte Regeln, Anamnese und Diagnostik beherrscht.

Der Behandlungspfad in seiner Vollständigkeit begleitet den Zahnmediziner bei der Diagnostik und Therapie beim funktionsgestörten Patienten. Das Kontrollieren der *Arthropathie A*, *Myopathie M*, *Psyche P* und *Okklusopathie O* (AMPO) ist Grundvoraussetzung für den Erfolg einer wirksamen Schienentherapie. Die korrekte Kondylenposition bei maximaler Okklusion ist bei der Behandlung von CMD-Patienten der Schlüssel zum Erfolg. Der Weg, dieses Ziel zu erreichen, führt in vielen Fällen über eine Schienentherapie.

ren Systems korrekt positioniert. So werden nicht nur die Zähne vor Überbelastung geschont, sondern das stomatognathe System bereits auf die geforderte Soll-Position umtrainiert.

## Funktionszustand der Muskulatur

Zum richtungsweisenden Faktor wurde dabei die folgende Tatsache: Dem Funktionszustand der Muskulatur (das neuromuskuläre System) als Arbeitsgrundlage aller Unterkieferbewegungen kommt höchste Priorität zu. Neben dem Zustand von Zähnen und Zahn-

Ebenso bringen Zahnlücken, zu hohe Füllungen oder Brücken mitunter die Statik des Menschen aus dem Gleichgewicht. Wenn der Zusammenbiss der Zähne nicht mehr passt, können sich die Wirbel vom Hals bis hinunter zum Steißbein und weiter abwärts verschieben. Manchmal reicht schon ein Fehlkontakt von einem hundertstel Millimeter, um einen steifen Nacken oder sogar einen Beckenschiefstand auszulösen.<sup>1</sup>

Es ist deshalb zwingend erforderlich, dass Zahnärzte und Ärzte in der Lage sind, die Befunde zu interpretieren, eine „initiale Diagnostik“ und ein entsprechendes therapeutisches Konzept zu erarbeiten (Bissnahme-Konsequenzen).

Eine objektive Messtechnik sollte deshalb, neben den allgemeinen Anforderungen an die Messtechnik, insbesondere derartige Möglichkeiten der Registrierung anbieten und darüber hinaus erlauben, weitere Komponenten des orofazialen Systems zu bewerten.

## Stützstifttechnik

Zur Realisierung einer objektiven Messtechnik wurde das Prinzip der Stützstifttechnik verwendet und um den Parameter „Registrierung unter definierter Kaukraft“ erweitert (Abb. 1). Damit wird es erstmals möglich, die Leistungsbereitschaft des neuromuskulären Systems unter Arbeit zu erkennen und mit Zuhilfenahme des Registrats entsprechend zu bewerten.

Nach den Erkenntnissen aus dem Verhalten der Muskulaturkomponente (Ist-Position), insbesondere des nicht palpablen *Musculus pterygoideus lateralis*, empfiehlt es sich, unter Zuhilfenahme der Messtechnik (DIR System2) den Unterkiefer in eine Position zu bringen, die als Soll-Wert bezeichnet wird.<sup>2</sup> Dabei wird angestrebt, die phy-

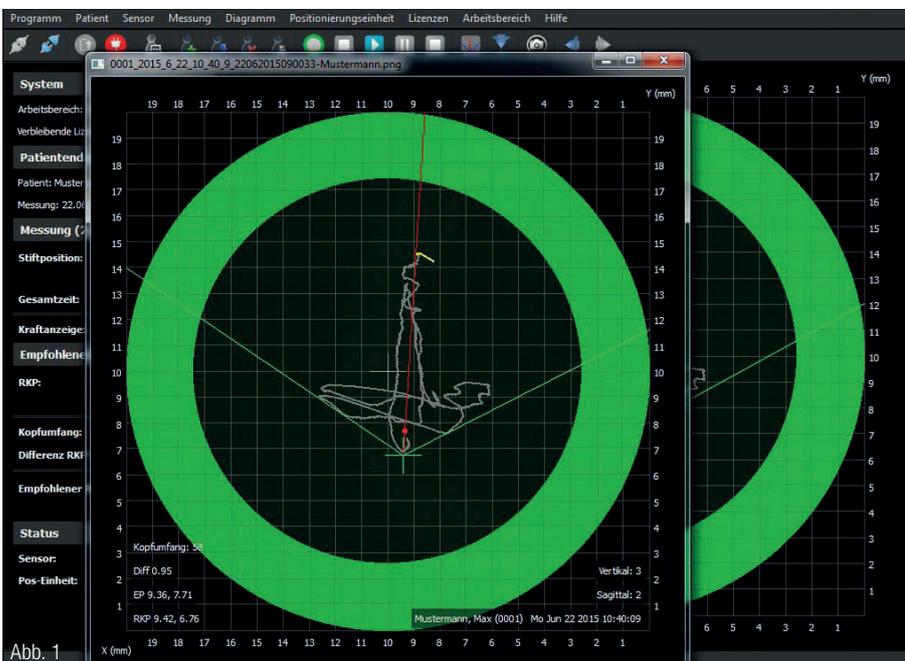


Abb. 1

## Schienentherapie

Damit ist nicht die altbekannte „Glücks- oder Pechschiene“ (Kassenschiene) gemeint, sondern eine Schiene, die bereits den Unterkiefer und die Kondylen in einer gezielten Vorbehandlung unter Berücksichtigung des neuromuskulä-

rfleisch spielt auch die Position des Kiefers für Patienten und Sportler eine Rolle. Da unser Skelett symmetrisch aufgebaut ist und das Kiefergelenk im Zusammenspiel mit Muskeln und Nerven die Wirbelsäule beeinflusst, können Fehlstellungen des Gebisses Bewegungen stören.

siologische Kiefergelenkposition, muskuläre Kraftreaktionen und die entsprechende Okklusion in Relation zu stellen, die im Sinne der Physiologie und Biologie des Patienten einer physiologischen Position des gesamten Systems entspricht.

### Grundlagen

Die Positionierung des Unterkiefers zum Schädel im Sinne einer physiologischen Zentrik ist Grundlage für das richtige Vorgehen in der Schienetherapie und bei allen späteren zahnärztlichen Restaurationen im oralen System. Zur Lagebestimmung in zentrischer Relation mit dem DIR System<sup>2</sup> sind MFA, IFA und Modellanalyse die Grundbausteine für eine Schiene mit Wirksamkeit und Funktion. Die jetzt zur Verfügung stehende Position (Zentrik – Findung durch Messtechnik) kann im Sinne eines Fundaments für jegliche zahnärztliche/zahntechnische Rekonstruktion betrachtet werden (Abb. 2 bis 4).



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

ANZEIGE

## Cavitron Touch™ Ultraschall-Scaling System

### Spüren Sie den Unterschied müheloser Rotation

Eine Weiterentwicklung\*, die Ihnen mit jedem Schritt einzigartigen Komfort und Kontrolle bietet:

- Das vollrotierende **Steri-Mate 360° Handstück** bietet freifließende Bewegungen für das Ultraschall-Insert innerhalb der Mundhöhle.
- Der federleichte Führungsschlauch des ergonomischen Handstücks optimiert und verringert den Widerstand am Handgelenk.
- Die digitale Touchscreen-Technologie bietet eine intuitiv zu bedienende Oberfläche.



Für weitere **Informationen** oder einen **Demotermin** rufen Sie uns an unter **0203 - 99269-888**, oder besuchen Sie uns auf [www.hagerwerken.de](http://www.hagerwerken.de).

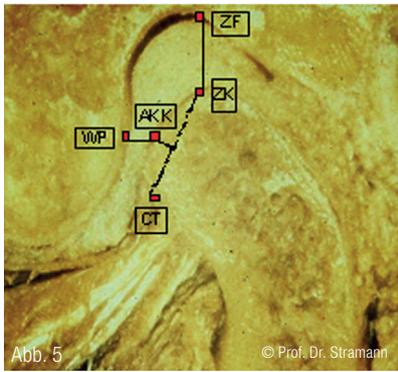


Abb. 5

© Prof. Dr. Stratmann

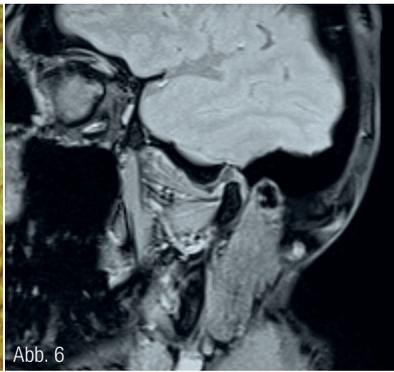


Abb. 6



Abb. 7

### Das Verschlüsselungsprinzip nach dem DIR-Konzept

Das DIR System<sup>2</sup> erfüllt die Forderung einer zentralen Bissnahme (Bissgabe des Patienten), da beide Kondylen durch den Behandler symmetrisch in eine retrokraniale Position geführt werden und die von hier durchgeführten Lateralbewegungen einen einseitigen Kondylus ersetzen, also eine transversale Asymmetrie aufdecken würden.

Die Verschlüsselungsposition nach sagittaler Vorverlagerung des Unterkiefers auf der Winkelhalbierenden des Pfeilwinkels entspricht nach MRT-Studien von klinischen Fällen (unpublished results) der oben definierten zentralen Kondylenposition (Abb. 5 und 6).<sup>3</sup>

### Schientherapie bei CMD und Präprothetik

Bei CMD-Patienten ist eine temporäre Schientherapie ebenso unvermeidbar, wie sie bei Patienten mit prothe-

tischer Versorgung dringend empfehlenswert ist. Da die habituelle Okklusion dieser Patienten häufig von der zentralen Kondylenposition abweicht, sind reine Aufbisschienen keine therapeutisch sinnvolle Lösung. Vielmehr müssen ins Okklusionsrelief der Schienen eingearbeitete Führungen die individuell-exzentrische Verlagerung des Patientenkiefers beim Zubiss durch Eingleiten in die korrekte Zentrikposition ausgleichen (Abb. 7).

**Hinweis:** DIR-Schiene – Wirksamkeit, Funktion und Gestaltung (Prof. Dr. Udo Stratmann): Die Aufbissareale der DIR-Schiene sind ausschließlich für statische Okklusion gearbeitet. Freiräume für dynamische Okklusion sind hier für eine Programmierung der Muskulatur nicht zielführend.

### Fazit

Aufbisschiene ist nicht gleich Aufbisschiene: Voraussetzung hierfür ist, dass Zahnarzt und Zahntechniker ein gemeinsames Konzept verfolgen und eine entsprechende fundierte Ausbil-

dung in der Funktionsanalyse und -therapie haben. Hier sind vor allem die Universitäten, die Gesellschaften für Funktionsdiagnostik und -therapie sowie die Ausbildungsstätten gefragt. Außerdem ist hier ein Umdenken in der zahnärztlichen Behandlung nötig, da die CMD-Behandlung immer eine interdisziplinäre Therapie ist. Das bedeutet, es muss ein Netzwerk der verschiedenen Fachrichtungen aufgebaut werden und jeder Zahnarzt muss lernen, dass es nicht nur die Mundhöhle gibt, sondern dass an ihr noch ein ganzer Mensch hängt. Ein ganzheitliches Denken ist notwendig.

### Literatur

- 1 Siehe Studien von Prof. Dr. Ingo Froböse
- 2 Siehe Andreas Vogel
- 3 F. Blattner, U. Stratmann, S. Linsen  
Radiologie Düsseldorf, A. Grust

### INFORMATION

**Dr. med. dent. Farina Blattner, MSc**  
Gertenbachstraße 30  
42899 Remscheid  
Tel.: 02191 50649  
www.dr-blattner.de



Infos zur Autorin

ANZEIGE

**ersatzteileguenstiger.dental**

Schläuche · Ersatzrotoren · O-Ringe · Handstücke · Kabel · Lampen · Filter · Pflegezubehör · Reparaturen aller namhaften Hersteller



Ersatzteil-Hotline  
037200/ 814 283



## Damit Antibiotika wirksam bleiben: Erst Bakterien bestimmen – dann verordnen!

Aufgrund des bedrohlichen Anstiegs multiresistenter Erreger hat die Europäische Kommission eine Leitlinie zur Bekämpfung von Antibiotikaresistenzen herausgegeben. Darin betont sie, dass „diagnostische Tests essenzielle Informationen liefern, um den unnötigen Gebrauch von antimikrobiellen Substanzen zu vermeiden und die Wirkstoffauswahl zu optimieren.“ Auch bei Parodontitis bedarf es in vielen Fällen einer adjuvanten Antibiotikatherapie, um die Erkrankung erfolgreich zu behandeln. Markerkeimanalysen mit **micro-IDent®** und **micro-IDent®plus** weisen unkompliziert und zuverlässig die verantwortlichen Bakterien und deren Konzentration nach. So wissen Sie, ob eine Antibiotikagabe notwendig und wenn ja, welches Medikament optimal wirksam ist.



Kostenfreie Hotline: 00 800 - 42 46 54 33 | [www.micro-IDent.de](http://www.micro-IDent.de)



**Faxantwort an: +49 (0) 74 73- 94 51- 31**

Ich interessiere mich für eine erfolgreiche PA-Therapie. Bitte senden Sie mir kostenfrei ein Infopaket inkl. Probenentnahmesets zu. Dieses beinhaltet neben **micro-IDent®** auch Informationen zu den weiteren Testsystemen **GenoType IL-1** und **Kombitest**.



Praxisstempel

## Mehr als lückenlose Anamnese

**FACHBEITRAG** Der digitale Workflow ist in Zahnarztpraxen längst eine wichtige Voraussetzung für fachlichen und wirtschaftlichen Erfolg – denn Behandler und Teams verlassen sich bereits bei einem Großteil der täglichen Abläufe auf computergestützte Hilfe. Damit gewinnen sie nicht nur Zeit und Sicherheit, sondern profitieren auch von einem zeitgemäßen Image und steigenden Umsätzen. Anamnese und Patientenaufklärung sind weitere Aufgaben im Praxisalltag, die digitalisiert noch effizienter erfüllt werden können. Darüber hinaus eröffnen moderne Apps Zahnärzten vielseitige Möglichkeiten in der Patientenberatung.

**Athena App – Rechtskonform und papierlos mit dem iPad:** Nutzt der Zahnarzt die Vorteile der digitalen Anamnese und Patientenaufklärung, spart er Zeit und minimiert Fehlerquellen.



© goodluz/Adobe Stock

### Transparenz anstatt Papierflut

Etwa hundert Tage im Jahr verbringt eine Praxismitarbeiterin laut Schätzungen mit Aufgaben rund um die gesetzlich geforderten Dokumentationspflichten – auch bezüglich der Anamnese. Kein Wunder, denn die Informationen zu Vorerkrankungen, möglichen Allergien oder Medikationen der Patienten müssen die Assistenzkräfte von den handschriftlich ausgefüllten Anamnesebögen einscannen oder sogar abtippen, damit sie dem Zahnarzt zur Verfügung stehen. Zusätzlich zu diesem Zeitaufwand muss die Praxis die Daten mindestens zehn Jahre lang einlagern. Anbieter wie die Softwareexperten von Dampsoft entwickelten deshalb digitale Komplettlösungen, die Zeit, Platz und nicht zuletzt Geld sparen. Mit der Athena App ist es Patienten beispielsweise möglich, den Anamnesebogen selbstständig auf dem iPad auszufüllen und digital zu unterschreiben – wobei alle Datenschutzbestimmungen eingehalten werden. Der Umgang mit dem Tablet ist vielen Patienten bereits

vertraut und das Team kann die Zeitressourcen anderweitig nutzen.

Sind die Daten im System abgespeichert, profitieren Behandler und Praxispersonal von den Vorteilen des digitalisierten Workflows. Die Informationen sind sofort dezentral von jedem Gerät in der Praxis abrufbar und werden archiviert. Das heißt: Wenn der Zahnarzt einen Anamnesebogen zu einem späteren Zeitpunkt benötigt, können die Mitarbeiter diesen durch entsprechende Suchfunktionen mühelos wiederfinden.

### Sicher und flexibel

Die elektronische Anamnese sollte genau wie die papierne Variante alle maßgeblichen Patienteninformationen abfragen. Hierzu gehören beispielsweise persönliche Daten, die zahn- und allgemeinmedizinische Vorgeschichte oder für die Behandlung relevante Lebensgewohnheiten des Patienten. Idealerweise ermöglichen es moderne Apps dem Zahnarzt, die Anamnese durch zusätzliche Fragen zu erweitern.

Dies ergibt beispielsweise Sinn, wenn die Praxis bestimmte Behandlungsschwerpunkte hat oder auf verschiedene Patientengruppen spezialisiert ist. Ein weiterer Pluspunkt der digitalen Anamnese ist die Option, besonders wichtige Daten zu filtern. Gut durchdachte Apps kennzeichnen auf diese Weise zum Beispiel kritische Informationen, wie den Hinweis auf eine Infektionskrankheit, für den Zahnarzt. Vereinfacht wird die Anamnese außerdem durch mögliche automatische Verlinkungen innerhalb der Software: Ist ein Patient zum Beispiel Nichtraucher, blendet die App alle Fragen zu den Rauchgewohnheiten aus und führt den Nutzer so schneller durch den Bogen.

### Fehlerquellen minimieren

Die gesetzlichen Anforderungen zur Patientenaufklärung und deren Protokollierung sind in §630e BGB geregelt. Demnach muss der Zahnarzt nicht nur über Art, Schwere und Notwendigkeit des geplanten Eingriffs

informieren, sondern auch über mögliche Komplikationen sowie über individuelle Behandlungsalternativen. Insbesondere diese Beratung ist häufig sehr zeitintensiv, denn der Patient sollte in der Lage sein, die Kosten und Vorteile der vielen zuzahlungspflichtigen Maßnahmen zu erkennen und nachzuvollziehen. Darüber hinaus muss das Aufklärungsgespräch lückenlos und detailliert protokolliert werden. Ein digitaler Aufklärungsbogen, den Zahnarzt und Patient gemeinsam am Tablet ausfüllen, ist weniger fehleranfällig – schon deshalb, weil bei handschriftlichen Aufzeichnungen ein größeres Risiko besteht, dass Angaben später falsch übertragen oder wichtige Themen im Gespräch vergessen werden. Die elektronischen Aufklärungsbögen sind hingegen gemäß den Bedürfnissen der Praxis individualisierbar und dokumentieren das Aufklärungsgespräch dennoch genau und gesetzeskonform. Ein Beispiel: Moderne Apps protokollieren alle Vorgänge, Bilder, Zeichnungen und ge-

öffnete Dokumente automatisch und sekundengenau. Auch der digitale Aufklärungsbogen wird vom Patienten elektronisch unterschrieben.

### Aufklärung anschaulich gestalten

Praxisorientierte Apps bieten Zahnärzten, die zukunftsorientiert denken, noch mehr: Die Anamnese- und Aufklärungs-App Athena verfügt beispielsweise über unterschiedliche Möglichkeiten, die Visualisierung der Aufklärung für den Patienten deutlich zu verbessern. Damit reagieren die Entwickler aus dem Hause Dampsoft auf die steigende Nachfrage der Praxen nach digitaler Unterstützung bei der Patientenkommunikation. Annotierbare Röntgenbilder oder anschauliches Foto- und Videomaterial erleichtern die Beratung und schaffen die Voraussetzung für den Zahnarzt, verschiedene Behandlungsarten im Aufklärungsgespräch übersichtlich darzustellen – eine Option, die den Patienten dazu motivieren kann,

sich für eine hochwertigere Versorgung zu entscheiden.

Fazit: Nutzt der Zahnarzt die Vorteile der digitalen Anamnese und Patientenaufklärung, spart er Zeit und minimiert Fehlerquellen. Gleichzeitig nehmen Patienten ihn als modern und serviceorientiert wahr – eine wichtige Voraussetzung für die erfolgreiche Praxisentwicklung.

## INFORMATION

### DAMPSOFT GmbH

Vogelsang 1, 24351 Damp  
Tel.: 04352 9171-71  
www.dampsoft.de

Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen



ANZEIGE

Für Durchstarter,  
Pläneschmieder und  
Zielerreicher.



Das Pluradent Existenzgründungsprogramm.  
Einfach, effektiv, erfolgreich gründen.

Das alles und noch viel mehr finden Sie auf [www.plurastart.de](http://www.plurastart.de)

E-Mail [existenzgruendung@pluradent.de](mailto:existenzgruendung@pluradent.de)  
Tel. 0800 0138755

  
pluradent

Ausstattung

## Winterliche Blütenpracht mit exklusiver Kunstblumenfloristik

„Magic Flame“, „White Beauty“, „Golden Eye“ – hinter diesen Namen zum Beispiel stecken farbenprächtige Blütenarrangements mit Amaryllis, Beeren oder Gingerblüten, die in jeder Praxis zum Hingucker werden. Hochwertige Kunstblumen charmant arrangiert – das ist die Idee von Blütenwerk, dem Premiumanbieter für Kunstfloristik aus Köln.

Die Arrangements sehen so natürlich aus, dass nur Anfassen Gewissheit bringt: Es handelt sich tatsächlich um Kunstpflanzen. „Alles fängt für uns mit der richtigen Auswahl der Kunstblumen an, denn da gibt es nach wie vor große Unterschiede“, erklärt Blütenwerk-Gründerin und Geschäftsführerin Jutta Rethmann. „Wir nehmen deshalb nur das ins Programm, was kritischen Blicken hundertprozentig standhält – sonst macht Kunstfloristik keine Freude.“ Mit den exklusiven Kunstblumen-Arrangements verschaffen niedergelassene Ärzte ihren Räumen ein einladendes Ambiente, ohne permanent für die Neubeschaffung oder Pflege von Blumen und Grünpflanzen sorgen zu müssen. Die Blütenwerk-Kreationen sind dauerhaft haltbar, sehen immer frisch aus und sind auch unter hygienischen Aspekten im Vorteil gegenüber Echtpflanzen: keine Blumenerde, keine Insekten, keine Gerüche durch welkende Blüten und Blätter. Zusammengestellt werden die Pflanzen von einem Floristenteam in einer Werkstatt in Köln. Von dort aus werden seit 2016 deutschlandweit Arztpraxen und Unternehmen beliefert.

Auch jetzt im Winter bietet Blütenwerk aus Köln mit Design und Natürlichkeit einmalige Kunstblumenarrangements, die in jeder Praxis sofort für eine besondere Atmosphäre und einen schönen Empfang sorgen. Darüber freuen sich auch Patienten, wenn sie die Arztpraxis betreten. Sie wissen es zu schätzen, wenn ihre Ärzte Wert darauf legen, sich wohlfühlen. Auch die Mitarbeiter profitieren von einem ansprechenden Ambiente, in dem es sich besser arbeiten lässt.

### Tipp: Das praktische Blumen-Abo

Der Bestseller des Kölner Unternehmens ist das saisonale Kunstblumen-Abonnement. Hier zahlen Kunden einen Betrag ab 119 EUR pro Quartal (je nach Größe des Bouquets) und erhalten viermal im Jahr individuelle Gestecke, um den Empfangsbereich oder das Wartezimmer abwechslungsreich und der jeweiligen Jahreszeit angemessen verschönern zu können. „Gemeinsam mit dem Kunden



wird eine Designlinie für das gesamte Jahr definiert, zu festgelegten Terminen werden die jeweiligen Blumen ausgeliefert und wieder abgeholt. Der Kunde muss sich dabei um nichts kümmern“, berichtet Stephanie Rinsche, zweite Geschäftsführerin von Blütenwerk. Viele sind überrascht, wie sehr ein Empfang durch farbenfrohe Blumenakzente gewinnt oder wie Wartezimmer und Behandlungsräume mit grünen Elementen plötzlich wirken“, sagt Rethmann. „Und die Praxismitarbeiter, für die der Patient im Fokus steht, freuen sich, dass mehr Atmosphäre nicht mehr Arbeit bedeutet.“

Fotos: Uwe Schmitz

  
Blütenwerk

Blütenwerk-Cologne – Rethmann & Rinsche OHG  
Stephanie Rinsche • Tel.: 0221 29942134 • www.bluetenwerk.de



Magic Flame



White Beauty

Seit Oktober lassen sich die trendigen Arrangements auch im neuen Onlineshop unter

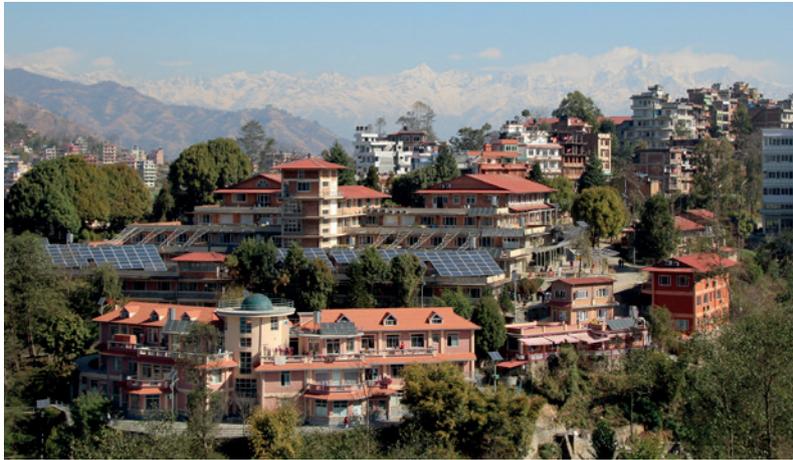
[www.bluetenwerk.de](http://www.bluetenwerk.de)

bequem bestellen.

Für eine individuelle Beratung stehen Ihnen die Blütenwerk-Stylisten telefonisch zur Seite: **0221 29942134**. Vereinbaren Sie jetzt einen kostenlosen Beratungstermin!

Hilfsaktion

## Zahnarzt-Helden spenden alte Behandlungseinheiten für Nepal



darunter litt auch die medizinische Infrastruktur stark. „Unser Kollege Jannik absolvierte vergangenes Jahr seine Famulatur im Dhulikhel Hospital in Nepal und legte damit den Grundstein für unser Projekt. Nun sind wir froh, dass wir uns diesen Schritt getraut haben, denn nach nur wenigen Wochen ist die Resonanz bereits enorm.“

Wenn auch Sie Teil des Nepal-Projekts werden möchten, dann schreiben Sie an: [nepal@zahnarzt-helden.de](mailto:nepal@zahnarzt-helden.de)

Zahnarzt-Helden GmbH

Tel.: 0521 96377610

[www.zahnarzt-helden.de](http://www.zahnarzt-helden.de)

Nachdem das junge Start-up im Februar dieses Jahres als Angebotsportal für Dentalgeräte online gegangen und mittlerweile zu einem konstanten Begriff bei der deutschen Zahnärzteschaft geworden ist, starten die Bielefelder ihren nächsten Coup.



Während das Team um Mitgründer Carsten Janetzky im Laufe der letzten Monate Zahnärzten dabei geholfen hat, schnell und günstig zu einem neuen Dentalgerät zu kommen, hat es erkannt, dass sich dabei auch immer die Frage nach der Entsorgung des Altgerätes stellt. „Viele ältere Behandlungseinheiten funktionieren grundsätzlich noch und können nach einer Generalüberholung weiterhin viele Jahre ihren Dienst leisten“, so Carsten. Seit September bietet das junge Start-up nun jedem Zahnarzt in Deutschland an, ein Dentalgerät zu spenden, das anschließend auf Kosten der Zahnarzt-Helden abgeholt, aufbereitet und im Februar 2019 nach Nepal verschifft wird. Das Land in Zentralasien hatte in der Vergangenheit immer wieder mit schweren Erdbeben zu kämpfen, und

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing B E M A + G O Z

DER Kommentar

## Abrechnung? Liebold/Raff/Wissing!

Abrechnungshilfen gibt es viele. Aber:  
Kompetenz und Qualität entscheiden!

DER Kommentar  
zu BEMA und GOZ



UNSER TIPP:  
[www.bema-go.de](http://www.bema-go.de)



10 Tage kostenlos online  
testen: [www.bema-go.de](http://www.bema-go.de)!



Engagement

## Pluradent stattet Sportzahnmedizin bei Hannover 96 aus



Im Rahmen einer Begehung des Nachwuchsleistungszentrums von Erstligist Hannover 96 Ende August wurde auch die neue sportzahnmedizinische Einrichtung offiziell eingeweiht. Das zahnärztliche Untersuchungszimmer wurde von Pluradent, einem der führenden Dentalfachhandelsunternehmen in Deutschland, mit hochwertigem Mobiliar und einer Behandlungseinheit ausgestattet. Altbundeskanzler Gerhard Schröder besuchte die Nachwuchsakademie gemeinsam mit seiner Frau und ließ sich auf seinem Rundgang durch die Nachwuchs-Akademie auch auf der neuen Behandlungseinheit im zahnmedizinischen Untersuchungsbereich nieder. Gerhard Schröder war selbst in seiner Jugend leidenschaftlicher Amateurfußballer und

ist seit 2016 im Aufsichtsrat bei Hannover 96. Empfangen wurden die Gäste und Journalisten von Vereinspräsident Martin Kind sowie Dr. Klaus-Henning Schwetje, dem zahnärztlichen Koordinator der Nachwuchs-Akademie von Hannover 96, und Dr. Holger Claas, Präsident der Deutschen Gesellschaft für zahnärztliche Prävention und Rehabilitation im Spitzensport e.V. (DGzPRsport). Der Zusammenarbeit mit Pluradent sei es vor allem zu verdanken, dass die Sportzahnmedizin im Nachwuchsleistungszentrum eine feste Größe geworden ist, so Dr. Klaus-Henning Schwetje, der weiter ausführte: „Aus unserer langjährigen Zusammenarbeit ist ein enges Vertrauensverhältnis entstanden. Das Engagement von Pluradent ist auch dem Einsatz von Sascha Zühlke zu verdanken. Er ist als Existenzgründungscoach und Dentalfachberater bei Pluradent ein absoluter Einrichtungsfachmann und außerdem leidenschaftlicher Sportler. Unser Nachwuchsleistungszentrum ist nicht zuletzt durch diese zahnmedizinische Ausstattung einzigartig.“



**Pluradent AG & Co KG**

Tel.: 069 82983-0

[www.pluradent.de](http://www.pluradent.de)

Infos zum Unternehmen

Herbstaktion

## Young Innovations bietet Preisrabatte

Der Dentalkonzern Young Innovations ist aktuell auf vielen Messen präsent und offeriert beliebte Produkte zum reduzierten Preis. Noch bis Ende November gelten Sonderkonditionen für Bestseller der Marken

American Eagle®, Young™, Zooby® und Microbrush®. 25 Prozent Rabatt gibt es beispielsweise für die Praxiserstaussattung mit Instrumenten von American Eagle®, ebenfalls im Angebot sind Küretten und



Scaler mit XP®-Technologie. Das patentierte Verfahren macht Arbeitsenden extrem haltbar, zeitraubendes Nachschleifen entfällt. Die extrafeinen Instrumente der Pro Thin-Serie unterstützen eine minimalinvasive Therapie, Double Graceys ermöglichen ein besonders effektives Prozedere. Der Preisnachlass gilt auch für Prophy Cups, spritzarme Polierpasten, Einweg-Winkelstücke, Anfärbetabellen sowie Einweg-Applikatoren zum Auftragen von Flüssigkeiten. Alle Produkte können im Dentalfachhandel bestellt werden, mehr Informationen unter [www.ydnt.de/de/herbst](http://www.ydnt.de/de/herbst)

Young Innovations Europe GmbH • Tel.: 06221 4345442 • [www.ydnt.de](http://www.ydnt.de)

ANZEIGE

**ersatzteile** *guenstiger.dental*

Schläuche · Ersatzrotoren · O-Ringe · Handstücke · Kabel · Lampen · Filter · Pflegezubehör · Reparaturen aller namhaften Hersteller



Ersatzteil-Hotline  
037200/ 814 283

Personalie

## Prof. Dr. Christian Hannig ist neuer Präsident der DGZ



Die DGZ hat auf ihrer Mitgliederversammlung am 28. September 2018 im Rahmen der Gemeinschaftstagung der DGZ mit der DGKiZ und der AG ZMB einen neuen Präsidenten-elect gewählt: Prof. Dr. Rainer Haak aus Leipzig wird in zwei Jahren die Nachfolge von Prof. Dr. Christian Hannig aus Dresden antreten, der als bisheriger Präsident-elect an die Spitze der DGZ rückt. Prof. Dr. Matthias Hannig aus Homburg/Saar, bislang amtierender Präsident der DGZ, wird als Past-Präsident weiterhin im Vorstand der DGZ vertreten sein. Prof. Dr. Edgar Schäfer aus Münster scheidet aus dem Vorstand der DGZ aus. Neu besetzt wurde ebenfalls das Amt des Vizepräsidenten der DGZ. Apl.-Prof. Dr. Marianne Federlin aus Regensburg übernimmt die Geschäfte von Prof. Dr. Birger Thonemann. Im Amt bestätigt wurden Priv.-Doz. Dr. Sebastian Bürklein aus Münster als Generalsekretär der DGZ sowie Prof. Dr. Stefan Rupf aus Homburg/Saar als Schatzmeister der DGZ. Dem DGZ-Vorstand gehören außerdem die Präsidenten der DGZ-Verbundgesellschaften an. Für die Deutsche Gesellschaft für Präventivzahnmedizin (DGPZM) und für die Deutsche Gesellschaft für Endodontologie und zahnärztliche Traumatologie (DGET) sind dies weiterhin Prof. Dr. Stefan Zimmer aus Witten und Prof. Dr. Christian Gernhardt aus Halle (Saale). Für die Deutsche Gesellschaft für Restaurative und Regenerative Zahnerhaltung (DGR<sup>2</sup>Z) wurde Prof. Dr. Wolfgang Buchalla aus Regensburg auf der Mitgliederversammlung der DGR<sup>2</sup>Z in Dortmund bestätigt.

◀ Prof. Dr. Christian Hannig, Präsident der DGZ. (Foto: UZM Dresden)

Quelle: DGZ Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung e.V.

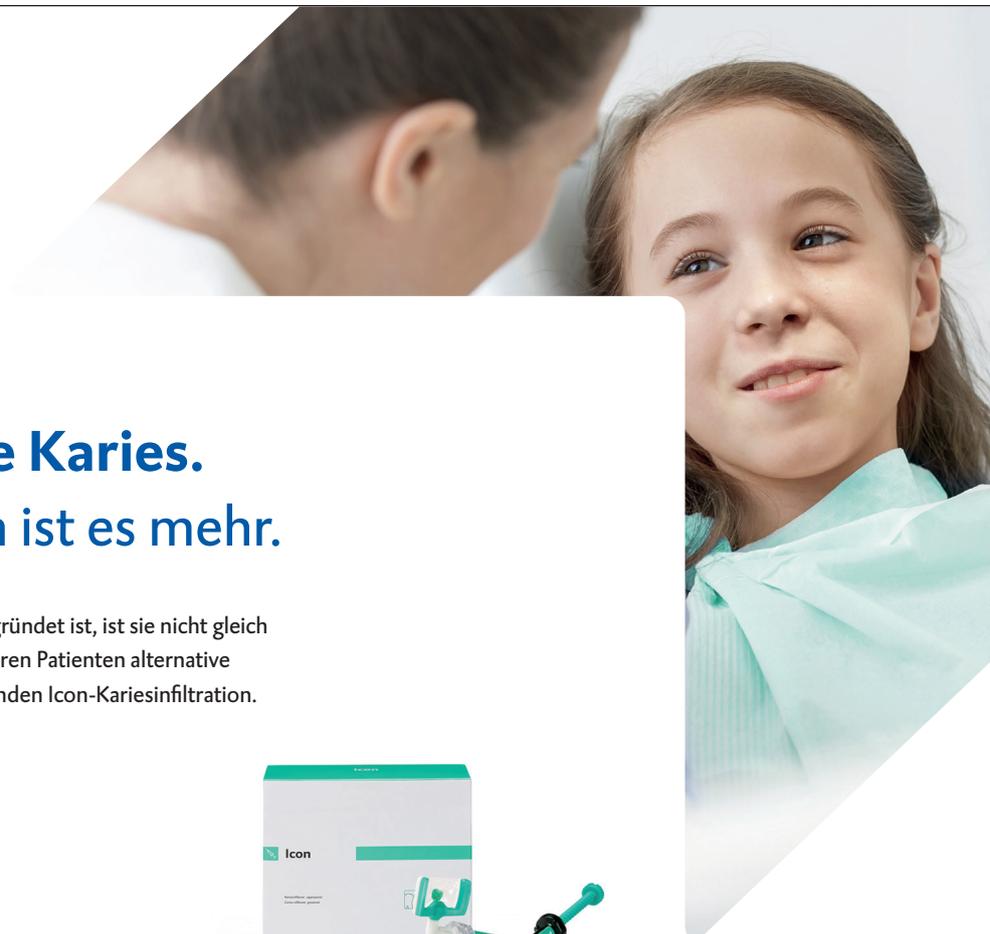
ANZEIGE



## Für Sie ist es initiale Karies. Für manche Patienten ist es mehr.

Auch wenn die Angst vorm Behandlungsstuhl unbegründet ist, ist sie nicht gleich verschwunden. Wir von DMG eröffnen Ihnen und Ihren Patienten alternative Behandlungschancen – zum Beispiel mit der schonenden Icon-Kariesinfiltration.

Dental Milestones Guaranteed.  
Entdecken Sie mehr von DMG auf  
[www.dmg-dental.com](http://www.dmg-dental.com)



# Wie der Zahnarzt wieder zum Behandler werden kann

**INTERVIEW** Outsourcing ist das Schlüsselwort. Die Inhaber der dentisratio GmbH, Anja Kotsch und Lutz Schmidt, informieren im Gespräch mit der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis über Erreichtes und Zukünftiges. Die dentisratio GmbH, 2011 in Potsdam gegründet, betreut Zahnarztpraxen im gesamten Bundesgebiet. Aufgrund des stetig steigenden administrativen Aufwands entscheiden sich immer mehr Praxisinhaber, Medizinische Versorgungszentren und Kliniken, ihre komplette Abrechnung in professionelle Hände zu geben.



**V.l.n.r. vorn:** Esther Schnabel (Finanzen & Controlling), Lutz Schmidt (Geschäftsführer, Marketing & Vertrieb), Anja Kotsch (Geschäftsführerin, Personal & Finanzen), Tobias Schmidt (Datenschutzbeauftragter, Backoffice), Elke Helbig (Customer Relation Management, Marketing). **V.l.n.r. hinten:** Carola Gräf (Teamleitung Mitarbeiterschulung, Sonderaufgaben Abrechnung), Monique Kalz (Büro- und Teamleitung Berlin), Anja Neitzel (Teamleitung Potsdam), Franziska Schiemenz (Büro- und Teamleitung Hamburg).

Sie sind seit sieben Jahren erfolgreich für Ihre Kunden aktiv, was gibt es aktuell Neues zu berichten?

**Anja Kotsch:** 2018 ist für uns ein gutes und folgerichtig auch ein sehr arbeitsreiches Jahr. dentisratio ist in allen Bereichen stark gewachsen und unsere Führungsstruktur hat sich den neuen Bedingungen angepasst und auch verändert. Zudem brachte auch die Einführung der DSGVO einige Neuerungen mit sich, die es umzusetzen galt.

Wie erklären Sie sich das starke Wachstum? Hat sich der Markt insgesamt verändert?

**A.K.:** Die Bereitschaft der Praxen zur kompletten Auslagerung der zahnärztlichen Abrechnung und Verwaltung ist stark ansteigend. Diese Tendenz ist über alle Praxisformen hinweg zu bemerken, unabhängig von der Größe der Praxis und der Anzahl der Behandler.

**Lutz Schmidt:** Das gesamte Team der dentisratio GmbH hat es aber auch geschafft, ein sehr hochwertiges Dienstleistungsportfolio für zahnärztliche Abrechnung und Verwaltung bundesweit zu etablieren. Wir betreuen Praxen in allen Bundesländern und in allen denkbaren Praxiskonstellationen, also auch Medizinische Versorgungszentren und Kliniken.

Haben Sie die generelle Ausrichtung Ihres Serviceangebots verändert?

**A.K.:** Wir sind generell nicht auf eine bestimmte Praxisgröße oder -form festgelegt. Entscheidend ist der Wille der Praxisinhaber, die Abrechnung und Verwaltung auslagern und gemeinsam mit dem Team von dentisratio einen neuen Weg einschlagen zu wollen. Dabei sind digitalisierte Praxen unsere Zielgruppe, unabhängig von Praxisgröße oder Umsatz.

**L.S.:** Trotz des Outsourcings haben wir eine große Nähe zum Kunden, da unsere Dienstleistungen einen hohen Individualisierungsgrad haben. Das

Abrechnungskonzept wird für jede Praxis neu erarbeitet.

**Wie gehen Kundennähe und Outsourcing zusammen?**

**A.K.:** Die dentisratio-Mitarbeiter halten täglich Kontakt zu den Praxen, das ist für uns selbstverständlich. Unsere Teams sind da, wo unsere Kunden sind, wir sind sehr flexibel und können direkt und zeitnah auf Kundenwünsche reagieren. Wir bieten an allen Öffnungstagen der Praxis eine Rundum-sorglos-Betreuung für die Verwaltung und Abrechnung. Darauf können sich unsere Partner verlassen.

**Stichwort Standorte – Welches Konzept verfolgen Sie hier?**

**L.S.:** Unser Konzept beruht auf einer dezentralen Strategie, das heißt wir arbeiten bundesweit und betreuen Praxen in allen Bundesländern und KZV-Bereichen. Zurzeit sind wir an festen Standorten in Potsdam, Berlin und Hamburg vertreten.

**dentisratio wächst stetig – Gibt es schon Pläne für die nahe Zukunft?**

**A.K.:** 2019 ist ein neuer Standort in NRW geplant, die Vorbereitungen laufen auf Hochtouren, wobei unter anderem auch der Personalsuche unsere große Aufmerksamkeit gilt.

**L.S.:** Wichtig ist aber auch – die Infrastruktur muss stimmen. Das reicht von der Glasfaserleitung als Voraussetzung für ultraschnelle Datenübertragung im Internet bis hin zur optimalen Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr für unsere Mitarbeiter. Das Passende zu finden, ist keine leichte Aufgabe in NRW.

**A.K.:** Zusätzlich werden die bestehenden Standorte ausgebaut. Aktuell sind wir im September von Hamburg-Harburg in die Innenstadt nahe Hammerbrook gezogen. Die Bürofläche wurde auf 200m<sup>2</sup> erweitert. In Hamburg entstehen in den nächsten Monaten fünfzehn neue Arbeitsplätze für die Abrechnung und Verwaltung von Zahnarztpraxen, MVZ und Kliniken.

**Mit dem Wachstum müssen sich auch die Strukturen der Organisation ändern, damit ein großes Team steuerbar bleibt.**

**A.K.:** Unbedingt. Deshalb installieren wir eine zweite Führungsebene, d. h. in den Standorten wird es Teamleitungen mit weitgehender Entscheidungskompetenz geben.

**L.S.:** Bis Mitte 2019 planen wir, 30 neue Mitarbeiter für das Kerngeschäft einzu-

stellen. Das erfordert eine erweiterte Organisation, aber auch zielgerichtete Schulungsmaßnahmen für die Teamleiter. Führungsaufgaben und Kompetenzen müssen klar geregelt und kommuniziert werden.

**Ergeben sich daraus hohe Einstiegschancen für die neuen Mitarbeiter?**

**A.K.:** Eher nein. Durch interne Schulungen, die standortübergreifend organisiert werden, haben wir einen exzellenten Know-how-Transfer in allen Teams. Unsere Onboarding-Prozesse werden dabei immer wieder auf den Prüfstand geholt und überarbeitet. Wenn die grundlegenden Abrechnungskennnisse in BEMA und GOZ vorhanden sind, dann steht einer erfolgreichen Zusammenarbeit nichts im Wege.

**Ein wichtiges Thema ist derzeit auch für Sie die Einführung der neuen DSGVO in Deutschland.**

**L.S.:** Grundsätzlich begrüßen wir als externes Abrechnungsunternehmen die Einführung der DSGVO, da sie an einigen Punkten Klarheit für externe Mitarbeiter geschaffen hat. Sicherlich ist der administrative Aufwand für jede Praxis gestiegen. Ein Regelwerk, welches in dem Durcheinander von Digitalisierung, Datentransfer und Datensicherheit Ordnung schafft, war aber zwingend erforderlich. Es bleiben aber die ersten Urteile und Kommentierungen abzuwarten, um eine Bewertung der DSGVO abzugeben.

**A.K.:** Im Mai gab es bei der DSGVO-Einführung große Verunsicherung in den Praxen. Der Gesetzgeber hat hier versäumt, umfangreich aufzuklären, um was es überhaupt geht. Das hätte besser laufen können. Es gab eine relativ lange Vorlaufzeit, die wir genutzt haben, um gemeinsam mit einer auf IT-Recht spezialisierten Anwaltskanzlei das Thema vorzubereiten. Zur Gesetzeseinführung waren unsere Kunden mit rechtssicheren Verträgen und allen Informationen versorgt.

**L.S.:** dentisratio hatte bereits mit Gründung des Unternehmens einen hohen Anspruch an die Datensicherheit festgeschrieben. Das reicht von gesicherten Serverräumen, verschlüsselten Daten bis hin zu zertifizierter Entsorgung von Papiermüll. Die hohen Standards gelten an allen Standorten und werden streng überwacht. Ein Thema, bei dem es keine Kompromisse gibt.

**Vielen Dank Ihnen beiden für das Gespräch.**



## Chirurgiefräser

Zügiges Separieren von Knochensubstanz durch 4-schneidige Sägeverzahnung

ZrN-Schicht als Verschleißschutz

Bestellen Sie direkt beim Hersteller



Als Hersteller von rotierenden Hochleistungsinstrumenten garantieren wir Ihnen höchste Qualität mit bestem Preis-Leistungsverhältnis.

**Ihr acurata-Fachberater berät Sie gerne persönlich.**

acurata GmbH & Co. KG - Schulstraße 25  
94169 Thurmansbang - E-Mail: verkauf@acurata.de

**Telefon: +49 8504 9117-15**

**www.acurata.de**



Zahnarzt und CEO Dr. Dan Fischer gründete das Unternehmen Ultradent Products im Jahr 1978 mit einem einzigen innovativen Produkt und der Hilfe Familienangehöriger. Heute umfasst das Unternehmen etwa 1.500 Dentalprodukte und über 1.600 Mitarbeiter weltweit.

Katja Mannteufel

## Nah an Zahnarzt und Patienten



**FIRMENPORTRÄT** Vor 40 Jahren wurde das US-amerikanische Unternehmen Ultradent Products in Utah gegründet. Bis heute befindet sich das führende, international tätige Unternehmen mit mehr als 1.600 Mitarbeitern und einer innovativen Produktpalette in Familienbesitz. Im Fokus steht für Ultradent Products, kontinuierlich die Anforderungen von Zahnärzten und Patienten zu berücksichtigen und bestmöglich zu erfüllen.

Die Philosophie von Ultradent Products liegt darin, das Niveau der Zahngesundheit zu verbessern und zahnärztliche Behandlungen vorhersehbarer und zuverlässiger zu machen – ausgeprägte Wertvorstellungen und eine Unternehmenskultur, welche die Menschen in den Mittelpunkt stellt, bilden dabei zentrale Elemente.

ein inhabergeführter, bodenständiger Familienbetrieb ist es dabei aber immer geblieben. So ist Firmengründer und Zahnarzt Dr. Dan Fischer bis heute als CEO im Unternehmen aktiv, der älteste Sohn Erwin Fischer ist Senior Vice President und Tochter Dr. Jaleena Jessop ist als Director Clinical Affairs sowie als praktizierende Zahnärztin in

der Produktentwicklung tätig. Auch außerhalb der Familie ist ein ganz besonderes Zusammengehörigkeitsgefühl im Unternehmen spürbar: „Jeder Mitarbeiter ist selbstverständlich Teil der Ultradent Products-Familie!“, betont Präsident Dirk Jeffs. Ein verbindendes Element der Mitarbeiter sind die sogenannten „Core Values“. Diese wurden

### Basis des Unternehmens

In den 1970er-Jahren suchte der junge Zahnarzt Dr. Dan Fischer nach einer Möglichkeit, um Blutungen und Sulkusflüssigkeit zuverlässig zu stoppen. Nach intensiver Arbeit gelang es ihm schließlich, selbst ein geeignetes Präparat zu entwickeln: Mit der Produktentwicklung von Astringedent® wurde der Grundstein für die Entstehung von Ultradent Products gelegt. Die ersten Mitarbeiter bestanden aus Familienangehörigen. Zwar hat sich das Unternehmen in den 40 Jahren seines Bestehens längst als weltweit tätiges Unternehmen etabliert;

Die Firmenzentrale des US-amerikanischen Herstellers Ultradent Products befindet sich in South Jordan, Utah.



proxeo<sup>TWIST</sup>

## LatchShort Polishing System



Geringe Arbeitshöhe.  
Enorme Vorteile.



proxeo by W&H  
Prophy for Professionals

**Schlanker. Kleiner. Innovativer.**

Das neue ProxEO TWIST LatchShort Polishing System mit bis zu 4 mm geringerer Arbeitshöhe, dank ProxEO TWIST Prophy-Kelchen und Bürsten: für besseren Zugang, mehr Raum und optimale Sicht auf die Behandlungsstelle.





Peak® Universal Bond, das lichthärtende Adhäsiv mit Chlorhexidin (0,2%), eignet sich für direktes und indirektes Bonding sowie für Wurzelstift- und Stumpfaufbauverfahren.

vor 30 Jahren von Dr. Fischer gemeinsam mit allen damaligen Angestellten erarbeitet und beinhalten die fünf Aspekte Integrität, Fürsorge, Qualität, Innovation und Engagement. Das moralische Handeln nimmt bei Ultradent Products also einen großen Stellenwert ein – im Unternehmen selbst wie auch in den Beziehungen nach außen.

### Stets in guten Händen

Das Unternehmen widmet sich dem Ziel, mithilfe von Wissenschaft, Kreativität und Innovationsgeist das Niveau der Mundgesundheit nachhaltig zu verbessern und die natürliche Zahnschubstanz, die „God-given tooth structure“, wie Dr. Fischer sie bezeichnet, zu schonen und zu erhalten. Demzufolge werden Zahnärzte und Patienten mit fortschrittlichen, minimalinvasiven Lösungen versorgt, um schließlich dem übergeordneten Ziel mit jedem Produkt ein Stück näher zu kommen: Karies und Zahnerkrankungen eines Tages zu heilen.

Ultradent Products verfügt über eine umfassende hausinterne Forschungs- und Entwicklungsabteilung und jahrzehntelange Erfahrungen in der Produktneu- und -weiterentwicklung. Bis zur Marktreife werden die Produkte zudem von einem Expertennetzwerk weltweit agierender Zahnärzte auf Praxistauglichkeit getestet. Unter dem Aspekt der Qualitätssicherung und damit das gebündelte Fachwissen uneingeschränkt an Zahnärzte und Patienten weitergegeben wird, sind sämtliche Produkte ausschließlich über den Handel erhältlich.

Sollten im Praxisalltag einmal Fragen auftreten, hat sich der jährlich wiederkehrende Produktkatalog von Ultradent Products als beliebtes Kompendium und praktischer Helfer etabliert: So fungiert dieser nicht nur als reines Verzeichnis, sondern hält darüber hinaus

zahlreiche Anleitungen und Tipps für die optimale Anwendung sowie klinische Fälle bereit.

### Minimalinvasiv und effektiv

Noch immer praktiziert Dr. Fischer einmal wöchentlich in der Praxis seiner Tochter Jaleena Jessop. Auf diese Weise entstehen Produktideen „vom Praktiker für den Praktiker“ mit ausgeprägter Relevanz für den Praxisalltag, die sich mit möglichst minimalinvasiven Behandlungsmethoden eng an den Bedürfnissen der Patienten orientieren. Die Unternehmensphilosophie, Zahnschubstanz zu schonen bzw. diese möglichst minimalinvasiv zu erhalten, wird durch Produkte wie Peak® Universal Bond unterstützt und gefördert. Dieses ist für direktes und indirektes Bonding genauso geeignet wie für Wurzelstift- und Stumpfaufbauverfahren. Mit einem Anteil von 7,5 Prozent Nanofüllern ge-

währleistet das Ein-Komponenten-Bonding optimale Viskosität bei minimaler Filmdicke und maximaler Festigkeit. Peak Universal Bond kann mit jeder Polymerisationsleuchte, einschließlich LEDs, ausgehärtet werden. Bewährt haben sich hierfür die Produkte der VALO®-Familie. Die Breitband-LED-Polymerisationsleuchten sorgen dank hoher Lichtenergie und optimal gebündeltem Lichtstrahl für eine zuverlässige, vollständige und gleichmäßige Aushärtung aller Dentalmaterialien. Drei Polymerisationsmodi sorgen für die nötige Flexibilität, die ergonomische Form ermöglicht den einfachen Zugang zu allen Kavitäten. Die VALO ist sowohl mit Kabel als auch in einer kabellosen Variante erhältlich, in verschiedenen Farben sowie in der neuesten Weiterentwicklung als VALO Grand. Diese verfügt neben den bekannten Vorzügen über einen zweiten praktischen An-/Aus-Schalter und eine um 50 Prozent auf zwölf Millimeter Durchmesser erweiterte Linse. Damit lassen sich problemlos größere Molaren abdecken – für eine sichere und langlebige Restauration.

Auch der neue endodontische Reparaturzement MTAFlow™ wird diesem Anliegen gerecht. Dieser basiert auf der Kombination eines feinkörnigen, bioaktiven Pulvers und eines Flüssigkeits-Gel-Gemischs. Das Pulver, bestehend aus Tricalcium- und Dicalciumsilikat, härtet nach dem Anmischen mithilfe des wasserbasierten Gels aus und



Die LED-Polymerisationsleuchten der VALO®-Familie bieten für jede Indikation das Passende.



Der neue endodontische Reparaturzement MTAFlow™ deckt zahlreiche Einsatzmöglichkeiten ab.

bildet eine Hydroxylapatitschicht mit heilender Wirkung. Mischungen von MTAFlow sind in verschiedenen Konsistenzen für die unterschiedlichen Indikationen möglich. In jeder Konsistenz ist MTAFlow leicht applizierbar, homogen ohne Klümpchenbildung und – im Vergleich zu mit Wasser gemischten MTA-Produkten – resistenter gegen Auswascheffekte.

#### Ausblick

Ultradent Products wird auch in Zukunft mit Weitsicht, Sorgfalt und Verantwortungsbewusstsein an minimal-invasiven Technologien und Lösungen zugunsten der Mundgesundheit arbeiten – von der Prophylaxe über die Restauration bis hin zur Endodontie. Die Weichen des Unternehmens sind dabei weiterhin auf einen Kurs gestellt, der Innovation, Qualität und Kontinuität aufs Beste miteinander vereint – rund um den Globus und zuverlässig im Dienste der Zahnärzte und Patienten.

Fotos: © Ultradent Products

#### INFORMATION

##### Ultradent Products GmbH

Am Westhoyer Berg 30  
51149 Köln  
Tel.: 02203 3592-15  
infoDE@ultradent.com  
www.ultradent.com/de



Infos zum Unternehmen



## Neue, fossilfreie Speichelsauger aus erneuerbaren Energien.

Hersteller von Produkten können einen wichtigen Beitrag in Bezug auf die Treibhausgasemissionen machen. Durch den Einsatz von biobasiertem Polyethylen reduzieren wir den Kohlendioxidgehalt in der Atmosphäre. Wir können helfen unseren Planeten für zukünftige Generationen zu retten.



Hygovac® Bio

**ORSING**

DirectaDentalGroup

DIRECTA [topdental](http://topdental.com) ORSING parkell

# Technischer Service in Zahnarztpraxen: Top oder Flop?

**UMFRAGE** Technischer Service – das aktuell wohl meist diskutierte Thema in der Dentalbranche. Die Internetforen füllen sich mit verärgerten Hilferufen von Zahnärzten, die sich schlecht betreut oder im Stich gelassen fühlen; und mit der zunehmenden Komplexität der technischen Produkte wird die Nachfrage an gut ausgebildeten Servicekräften immer größer. Das Bielefelder Start-up Zahnarzt-Helden ist dem auf den Grund gegangen und hat genauer nachgefragt: Herrscht in puncto Service tatsächlich eine flächendeckende Unzufriedenheit oder handelt es sich um die lauten Stimmen Einzelner? Was sollte ein zufriedenstellender Service leisten und wie steht es um den Status quo?

Fakt ist, der technische Support für Dentalgeräte leidet wie in so vielen Handwerksbranchen unter einem enormen Fachkräftemangel. Dieser Engpass hat zwei logische Konsequenzen, welche Zahnärzte aktuell immer häufiger zu spüren bekommen: Zum

heimum, dass Kunden bei Techniker-Knappheit priorisiert und als A-, B- oder C-Kunden entsprechend ihres Umsatzes im Verbrauchsmaterial klassifiziert werden. Das heißt, kaufe ich meine Wattepadts im Internet und eben nicht bei meinem Dentaldepot, dann kommt

## Optimierungsbedarf

Klar sind negative Stimmen meist lauter als zufriedene, und das Internet wird häufig dazu genutzt, seinem Ärger vor allem kurzfristig Luft zu machen. Ist die Kritik aber erst einmal online, dann bleibt sie da, unabhängig davon, ob sich das Problem inzwischen gelöst hat. Das Start-up Zahnarzt-Helden hat eine bislang vier Wochen laufende Umfrage gestartet, um ein neutrales Bild von der Zufriedenheit der Zahnärzte in Sachen Service zu erhalten. Hierbei wurde unterschieden, ob der Zahnarzt von einem freiberuflichen Techniker oder einem Depotmitarbeiter betreut wird. Die ersten Ergebnisse machen schnell deutlich. Ganz so schlimm ist es gar nicht, aber es gibt viele Punkte, über die auf Anbieterseite neu nachgedacht werden sollte. Insgesamt lässt sich sagen, dass weder die Servicemitarbeiter des Depots noch die freien Servicetechniker bei der Bewertung durch die Zahnärzte völlig durchgefallen sind. Zahnärzte, die auf unabhängige Techniker zurückgreifen, äußern zwar eine höhere allgemeine Zufriedenheit mit dem Service, es muss allerdings beachtet werden, dass hier aufgrund der unterschiedlichen Verteilung deutlich weniger Stimmen in die Auswertung einfließen. Schließlich haben nur 14 Prozent der an der Umfrage teilnehmenden Zahnärzte angegeben, mit freien Servicetechnikern zusammenzuarbeiten.

## Kritik: Zu teuer ...

Beim Blick auf einzelne Störfaktoren lassen sich insbesondere zwei Kritik-



Abb. 1: Ein Servicetechniker bei der Reparatur einer Behandlungseinheit.

einen herrscht Krieg auf dem Stellenmarkt. Die Dentaldepots stehen in ständigem Konkurrenzkampf um die besten Techniker, was dazu führt, dass Zahnärzte in ihrer Praxis häufiger mal mit einem neuen Kollegen vorlieb nehmen müssen. Zum anderen ist es kein Ge-

der Techniker erst, wenn er mit den A-Kunden fertig ist. Das kann manchmal Tage dauern. Und eben genau darüber empören sich Zahnärzte aktuell besonders, was etliche Diskussionen in einschlägigen Internetforen deutlich machen.

# Herbst- erfrischend

## minilu bringt frischen Wind in Praxis und Labor mit

- über 45.000 Markenartikeln,
- super Sonderangeboten,
- 24 Stunden Lieferzeit und
- vereinfachter Retourenabwicklung.



Jetzt  
portofrei\*  
bestellen!

Werde meine Freundin!

\*bei Bestellung  
direkt über minilu.de

minilu.de  
... macht mini Preise

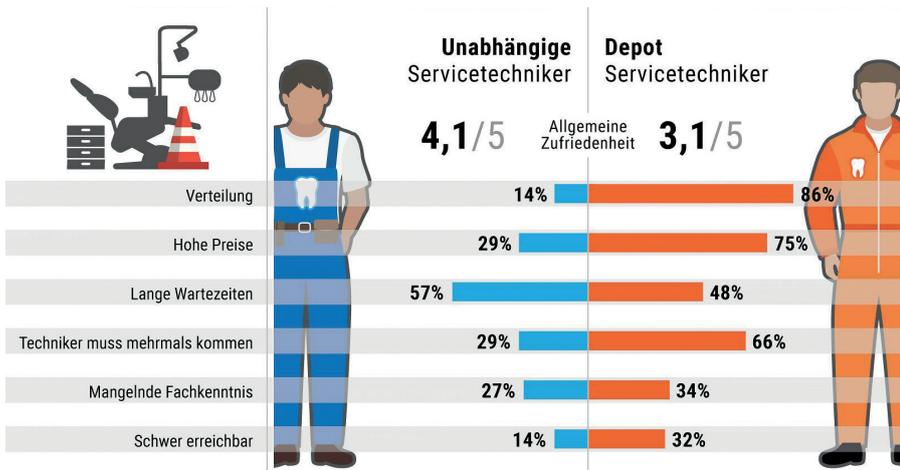


Abb. 2: Unabhängiger Service vs. Depot: Allgemeine Zufriedenheit und Störfaktoren aus Sicht von Zahnärzten.

punkte erkennen. Ein Aspekt, der mit Sicherheit nicht nur für den technischen Service in der Dentalbranche gilt, sind die hohen Preise für Reparaturen, Wartungen und Validierungen. Aus dem Alltag wissen schließlich die meisten, wie teuer der Monteur für eine Waschmaschine sein kann. Als Zahnarzt sieht man sich mit derartigen Dienstleistungen sogar mehrmals pro Jahr konfrontiert, was den eigenen Geldbeutel ganz schön schmälert.

### ... und schlecht organisiert

Das andere Thema, welches für Unzufriedenheit unter den Zahnmedizinern sorgt, ist eine mangelhafte Organisation des Services. Hier werden auf der einen Seite die langen Wartezeiten auf einen Termin beklagt. Die Mehrzahl der am Survey teilnehmenden Zahnärzte äußert den Wunsch, innerhalb von 24 Stunden Hilfe durch einen Servicetechniker zu erhalten. Auf der anderen Seite bemängeln Zahnärzte, dass ein Techniker häufig mehrmals kommen muss, um ein Problem zu beheben. Beide Störfaktoren haben nun mal erheblichen Einfluss auf einen reibungslosen Praxisalltag, sodass die Kritik durchaus nachvollziehbar ist. Ein Rettungswagen käme mit einer Reifenpanne schließlich auch nicht weit.

### Vertrauensvolle Bindung erwünscht

Ganz nach dem Motto „Never change a winning team“ wünschen sich übri-

gens beide Vergleichsgruppen eine langfristige Bindung zu ein und demselben Servicetechniker. Vor dem Hintergrund des beschriebenen Konkurrenzkampfs unter den Depots stellt dies zukünftig eine große Herausforderung dar.

Sie möchten noch etwas  
loswerden?

### Feedback erwünscht!

Zahnarzt-Helden sind weiterhin auf der Suche nach wertvollem Feedback. Wenn Sie Ihre Meinung zum Thema „Service“ äußern möchten, dann nehmen Sie unter dem Link [TinyURL.com/zh-service](http://TinyURL.com/zh-service) an der Umfrage teil oder schreiben Sie eine E-Mail an [info@zahnarzt-helden.de](mailto:info@zahnarzt-helden.de)

### INFORMATION

Zahnarzt-Helden GmbH  
Obernstraße 44  
33602 Bielefeld  
Tel.: 0521 96377610  
[www.zahnarzt-helden.de](http://www.zahnarzt-helden.de)

Dr. Torsten Hartmann

## Der Zahnarzt als Heilpraktiker

**INTERVIEW** Seit mehr als sieben Jahren bietet das Institut für Akademische Bildung und Wissenschaft Fernkurse für Zahnärzte zur Vorbereitung auf die amtsärztliche Heilpraktikerprüfung an. Warum dies eine sinnvolle Erweiterung des zahnärztlichen Spektrums darstellen kann und so viel Interesse findet, fragten wir Dr. Markus Lehmann vom Institut ABW.

Herr Dr. Lehmann, das Institut für Akademische Bildung und Wissenschaft, deren akademischer Direktor Sie sind, bietet seit 2011 einen Intensivfernkurs für Zahnärzte zur Vorbereitung auf die amtsärztliche Heilpraktikerprüfung an. Wie kam es zu diesem Konzept?

Interessanterweise kam diese Idee von den Zahnärzten selbst. Wir haben in der Vergangenheit mit einer ganzen Reihe von zahnärztlichen Verbänden und Institutionen zusammengearbeitet,

geübt werden, die ein Zahnarzt nicht darf – andersrum aber auch, dass ein Humanmediziner oder eine andere Berufsgruppe nicht in die Zahnheilkunde eingreifen darf. Nun ist aber der Bedarf an ganzheitlich medizinischen und auch medizinisch-ästhetischen Behandlungen unter den Patienten sehr stark angewachsen und wird entsprechend nachgefragt. Gerade im Bereich des Gesichts hat der Zahnarzt eine hohe Kompetenz



© Studio Romantico / Adobe Stock

so kamen wir ins Gespräch und erfuhren, dass einer innovativen Weiterentwicklung innerhalb der Zahnmedizin rechtliche Grenzen gesetzt sind. Auch existieren in unserem Land aufgrund der föderalen Struktur unterschiedliche Rechtsbegrifflichkeiten.

### Wo liegen diese Grenzen?

Im Zahnheilkundengesetz ist klar geregelt, was ein Zahnarzt darf und eben auch, was nicht. Das ist gut so und verhindert dementsprechend auch, dass fachübergreifend Tätigkeiten aus-

aufgrund seines Studiums und seiner täglichen Arbeit am Patienten, darf aber hier aus rechtlichen Gründen in vielen Regionen nicht tätig werden.

### Und da hilft eine Ausbildung zum Heilpraktiker?

Die Ausbildung allein reicht nicht, der Zahnarzt muss wie jeder andere auch die amtsärztliche Heilpraktikerprüfung bestehen. Erst danach darf er sich dann als Heilpraktiker niederlassen. Des Weiteren sollte er vor Anwendung

„Nun ist aber der Bedarf an ganzheitlich medizinisch und auch medizinisch-ästhetischen Behandlungen unter den Patienten sehr stark angewachsen und wird entsprechend nachgefragt. Abgesehen von den bekannten ganzheitlichen Aspekten darf der Heilpraktiker umfangreiche Laseranwendungen und sogar ästhetische Filler anwenden.“

erlaubter Therapien als Heilpraktiker entsprechende fundierte Kenntnisse in der Therapieform erworben haben, um eine hohe Behandlungs- und Rechtssicherheit zu gewährleisten. Das erfordert in jedem Fall stetige berufliche Fort- und Weiterbildung. Nicht alles, was man darf, kann man auch von Beginn an.

### Auch wenn er schon eine Kassenzulassung als Zahnarzt hat?

Ja, absolut. In räumlicher Trennung zum Behandlungsstuhl und innerhalb



© Sebastian Kaulitzki/Shutterstock.com

der Möglichkeiten, die eine Kassenzulassung durchaus erlaubt, ist das möglich. Einige Zahnärzte nutzen diese Möglichkeit schon heute und arbeiten in den umfangreichen Bereichen, die der Heilpraktiker darf, sehr erfolgreich.

#### Welche Behandlungen darf denn ein Heilpraktiker durchführen?

Detaillierte Ausführungen würden den Rahmen des Interviews sprengen, aber Sie wären überrascht, wie vielfältig und weitreichend ein Heilpraktiker medizinisch am gesamten Körper behandeln darf. Abgesehen von den bekannten ganzheitlichen und naturkundlichen Aspekten darf der Heilpraktiker bestimmte Infusionen geben, intramuskulär spritzen, umfangreiche Laseranwendungen vornehmen und sogar ästhetische Filler im Gesicht unterspritzen. Natürlich sind auch Akupunktur, Homöopathie und Kinesiologie weitere interessante Aspekte, insbesondere auch in Hinblick auf eine ganzheitliche Zahnheilkunde. Was der Heilpraktiker nicht darf, ist unter anderem die Anwendung von verschreibungspflichtigen Arzneimitteln wie Antibiotika.

#### Welches didaktische Konzept verfolgen Sie?

Wir haben uns intensiv mit Zahnärzten, Professoren und Verbänden ausgetauscht und uns eingehend juristisch beraten lassen. Danach haben wir uns das zahnmedizinische Studium angeschaut und mit der Ausbildung zum Heilpraktiker verglichen. Das Ergebnis war, dass Zahnmediziner aufgrund des hohen akademischen Niveaus mit entsprechendem engagierten Selbststudium und einer guten Studiensoftware das notwendige medizinische Wissen in relativ kurzer Zeit erwerben bzw. wiedererlernen können. Um dieses hohe akademische Niveau zu halten, lassen wir auch, obgleich vieler Anfragen von Menschen aus anderen Berufsgruppen, nur Zahnärzte für diese Ausbildung zu.

#### Heilpraktiker müssen doch aber auch eine umfangreiche praktische Prüfung ablegen und dieses Wissen auch nachweisen?

Darauf wollte ich gerade eingehen. Fleißiges Lernen und die Kenntnisse aus dem Zahnmedizinstudium sind hervorragende Möglichkeiten, um die theoretischen Grundlagen zu erlangen. Die sichert im Übrigen auch unsere Lernsoftware und die Kompendien, die jeder Teilnehmer des Kurses erhält.

Herr Dr. Lehmann, wir danken Ihnen für das Gespräch.

## INFORMATION

### Dr. Markus Lehmann

Institut – ABW

Institut für Akademische Bildung und Wissenschaft

Paulusstraße 1, 40237 Düsseldorf

heilpraktiker@institut-abw.de

www.institut-abw.de



# PENDING

*Manufaktur*



Jetzt  
einen  
**Ponso 1**  
gewinnen\*

## Prophylaxe für Ihren Rücken.

Gewinnen Sie unseren Dental-Stuhl Ponso 1, mit dem Sie aktiv Rückenschmerzen und Verspannungen vorbeugen können.

Hier an der Verlosung teilnehmen\*:

[www.pending.de/verlosung](http://www.pending.de/verlosung)

\* Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Teilnahmeberechtigt ist jeder, der das 18. Lebensjahr vollendet hat. Die detaillierten Teilnahmebedingungen finden Sie auf der oben aufgeführten Website.

Kundenkommunikation

## BEGO Implant Systems startet mit digitalem Servicecenter LiVE

Flexible Kontaktaufnahme, verbunden mit effektiver Unterstützung bei Fragen und Problemen – diese Idee steckt hinter dem neuen LiVE-Service des Bremer Implantatspezialisten. Via Videotelefonie kann sich jeder Interessent Produkte live am Monitor präsentieren und erklären lassen. Anhand von Demonstrationsmodellen und mit multimedialer Unterstützung können verschiedene Versorgungssituationen detailgetreu gezeigt und besprochen werden. Das neue Servicetool verbindet die Vorzüge des persönlichen Gesprächs mit den aktuellen Kommunikationsmöglichkeiten via Internet und Telefon. „Ein wichtiger Nutzen für unseren Kunden ist die kurzfristige Möglichkeit der Kontaktaufnahme mit uns“, freut sich Wolfgang Bublies, Vertriebsleiter D-A-CH bei BEGO Implant Systems, „unsere Mitarbeiter sind erreichbar, wenn eine Frage auftritt. Damit bieten wir unseren Anwendern noch mehr Nähe, schnelle Hilfe und eine zusätzliche Unterstützung bei Fragen, Problemen oder auch einfach, wenn jemand etwas bestellen möchte.“ LiVE startete am 3. September und ist über die **Hotline 0800 2028-000** (kostenlos aus dem deutschen Festnetz) erreichbar.



Michaela Busch und Torsten Bias sind die neuen Gesichter bei LiVE von BEGO Implant Systems in Bremen.

BEGO Implant Systems GmbH & Co. KG • Tel.: 0421 2028-246 • [www.bego.com](http://www.bego.com)

Infos zum Unternehmen

Wrigley Prophylaxe Preis

## Jetzt zum Jubiläum 2019 bewerben!

Ab sofort können sich Wissenschaftler, Ärzte und Akademiker anderer Fachrichtungen wieder um den renommierten Wrigley Prophylaxe Preis bewerben. Es wird ein Jubiläumsjahrgang: Zum 25. Mal will die Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ) als Schirmherrin zusammen mit dem Preisstifter Wrigley Oral Healthcare Program (WOHP) herausragende Bewerbungen auszeichnen. Die Verleihung soll auf dem DGZ-Jahreskongress im Juni 2019 in Berlin stattfinden. Neben dem Wrigley Prophylaxe Preis wird parallel zum sechsten Mal

der Sonderpreis „Niedergelassene Praxis und gesellschaftliches Engagement“ ausgeschrieben. Einsendeschluss für beide Preise ist der 1. März 2019.

Ziel des mit 10.000 EUR dotierten Wrigley Prophylaxe Preises ist die Verbesserung der Zahn- und Mundgesundheit aller Bevölkerungsgruppen. Traditionell wird der Preis im Rahmen der feierlichen Eröffnung der DGZ-Jahrestagungen verliehen, im nächsten Jahr am 14. Juni im Rahmen der ConsEuro in Berlin. Mit dem bis

ANZEIGE



WRIGLEY  
PROPHYLAXE PREIS

zu 2.000 EUR dotierten Sonderpreis „Niedergelassene Praxis und gesellschaftliches Engagement“ sollen stärker praxisorientierte Projekte aus Zahnarztpraxen, Schulen, Kindergärten und anderen Institutionen gewürdigt werden. Um den Sonderpreis können sich Praxismitarbeiter, Lehrer, Erzieher und alle anderen bewerben, die sich – auch ehrenamtlich – für die Oralprophylaxe engagieren.

Bewerbungsformulare mit Teilnahmebedingungen – auch zum „Sonderpreis Praxis“ – sind unter [www.wrigley-dental.de](http://www.wrigley-dental.de) abrufbar oder bei kommed Dr. Bethcke, Fax: 089 33036403, [info@kommed-bethcke.de](mailto:info@kommed-bethcke.de) erhältlich.

Wrigley Oral Healthcare Program, Mars GmbH

Tel.: 089 665100

[www.wrigley-dental.de](http://www.wrigley-dental.de)

EQ-V

Einfach zu bedienendes, kabelloses  
Obturationsgerät mit innovativer Kartusche

Kampagne

## „Lachen ist unbezahlbar“: Überwältigende Resonanz schon zur Halbzeit

Am 10.10. um Punkt 10.10 Uhr ging es online, das Video zur aktuellen PERMADENTAL-Kampagne „Lachen ist unbezahlbar“. Zu sehen ist der Spot auf YouTube sowie anderen Social-Media-Kanälen. Die spontane Resonanz zeigt: Die



© permadental/photo white-white.de

Grundidee zur bezahlbaren Versorgung mit ästhetischem Zahnersatz ist ein hochemotionales und aktuelles Thema. Schon innerhalb der ersten zehn Tage wurde der Film fast 100 Mal geteilt und über 70.000 Mal aufgerufen. Zielgenau wurde somit ein großer Teil der Praxisteams in Deutschland erreicht. Wolfgang Richter (Leitung Marketing PERMADENTAL): „Wir wollen auf ungewohnte Art zeigen, welche Einschränkungen in der Lebensqualität durch fehlende Zähne entstehen. Es freut mich besonders, dass uns bereits zur Halbzeit so viele positive Rückmeldungen zur Kampagnenbotschaft erreicht haben.“ Fehlende Zähne und zahnlose Patienten sind der rote Faden der neuen Kommunikationskampagne von PERMADENTAL. Mit für die Dentalwelt ungewohnten Bildwelten wirbt das Unternehmen für seine Kernleistung: Ästhetischer Zahnersatz zum smarten Preis.

**Permadental GmbH**  
Tel.: 02822 10065  
[www.permadental.de](http://www.permadental.de)

## Innovative Lösungen für Ihre erfolgreiche Wurzelkanal- behandlung.

Das neue EQ-V System von META BIOMED  
für eine zuverlässige, praktische und präzise  
Obturation von Wurzelkanälen.



Meta Biomed Europe GmbH  
Wiesenstraße 35  
45473 Mülheim an der Ruhr, Deutschland  
Tel +49 208 309 9190  
Fax +49 208 30 991 999  
[europe@meta-europe.com](mailto:europe@meta-europe.com)  
[www.meta-europe.com](http://www.meta-europe.com)

**META**  
BIOMED



# Kardio-Patienten verantwortungsvoll versorgen

**FACHBEITRAG: „BESONDERE PATIENTEN“ – TEIL 3.** Kardiovaskuläre Erkrankungen sind jährlich für 39 Prozent der Todesfälle in Deutschland verantwortlich.<sup>1</sup> Herz-Kreislauf-Patienten bilden damit die wahrscheinlich größte Risikogruppe für die Zahnarztpraxis. Ärzte stehen dabei vor der Herausforderung, die Vielzahl der komplexen Krankheitsbilder und ihre Medikation zu kennen und je nach Therapie zu managen – das beginnt schon bei der Schmerzausschaltung.

Die drei häufigsten Todesursachen in Deutschland sind allesamt Herz-Kreislauf-Erkrankungen, angeführt von der Koronaren Herzkrankheit (KHK) und gefolgt von akutem Myokardinfarkt (Herzinfarkt) sowie Herzinsuffizienz (Herzschwäche, Herzmuskelschwäche).<sup>2</sup> Diese Volkskrankheiten sind insbesondere Folge von ungesunder Ernährung, Übergewicht und Bewegungsmangel, Rauchen sowie Bluthochdruck.<sup>3</sup> Von Letzterem sind allein in Deutschland ca. 20 Millionen Menschen betroffen.<sup>4</sup> Daraus ergibt sich auch die Relevanz dieser Patientengruppe für die Zahnarztpraxis.

## Allgemeine Risiken erkennen

Die Behandlung von Kardio-Patienten birgt einige Risiken und kann im schlimmsten Fall zu lebensbedrohlichen Situationen führen. Zu nennen sind hier vorrangig eine erhöhte peri- und postoperative Blutungsneigung bspw. durch Antikoagulanzen (Thema des nächsten Beitrags) sowie kardiovaskuläre Ereignisse, die z.B. durch

Lokalanästhetika hervorgerufen werden können. Doch auch Angst- und Stresssituationen können bereits gefährliche Blutdruckkrisen auslösen.<sup>5</sup> Wenn der Patient stark ermüdet wirkt, eine deutlich veränderte Pulsfrequenz (Bradykardie ab Puls < 60/min; Tachykardie ab > 100/min) oder Rhythmusstörungen aufweist, sollte die Sitzung abgebrochen werden. Bei unbehandelten Erkrankungen wie Hypertonie oder Herzinsuffizienz sowie instabiler Angina pectoris sollte keine Behandlung – sondern eine Überweisung an die Klinik oder den Facharzt – erfolgen. In zahnärztlichen Notfällen ist dann so konservativ wie möglich vorzugehen (Analgetika, Antibiotika).<sup>5</sup>

Folgende Checkliste enthält einige grundlegende Präventionsmaßnahmen für Herz-Kreislauf-Patienten:

- Detaillierte Anamnese mit Erfassung aller Erkrankungen, Medikation und möglichen Wechselwirkungen, ggf. Rücksprache mit dem Kardiologen/ Internisten.

- Termine auf den Vormittag legen, Therapiezeit so kurz wie möglich halten oder umfangreichere Behandlungen auf mehrere Sitzungen verteilen.
- Angstgefühle eventuell im Voraus eindämpfen, z.B. mit Diazepam.
- Antibiotikaprophylaxe erwägen, um Bakteriämien zu vermeiden: Es besteht ein erhöhtes Risiko für eine bakterielle Endokarditis beispielsweise bei angeborenen Herzfehlern, erworbenen, operativ korrigierten Herz- und Gefäßerkrankungen, Angina pectoris oder nach Herztransplantationen.
- Bei Patienten mit Herzschrittmacher keine Ultraschall- oder elektrochirurgischen Geräte anwenden.<sup>5</sup>
- Würgereiz nicht stimulieren, da einige Antihypertensiva oder Digitalispräparate ggf. Übelkeit und Erbrechen als Nebenwirkungen hervorrufen.

- Speichelhemmende Medikamente nur nach Rücksprache anwenden (Tachykardiegefahr).
- Patientenposition im Behandlungsstuhl nicht abrupt verändern, um Kreislaufprobleme zu vermeiden (Orthostase-Syndrom möglich).<sup>5,6</sup>
- Patienten mit Angina pectoris sollten ihre Nitroglycerinpräparate bei sich tragen.

#### Lokalanästhesie – mit oder ohne Adrenalinzusatz?

Im Vordergrund steht immer eine schmerz- und stressfreie Behandlung. Dafür sind Vasokonstriktoren (z.B. Epinephrin) generell von Vorteil und sollten, wann immer möglich, Anwendung finden.<sup>7</sup> Jedoch besteht bei Hypertonikern die Gefahr eines abrupten Blutdruckanstiegs, wenn in kurzer Zeit größere Mengen verabreicht werden. Außerdem kann die endogene Adrenalinausschüttung unter Belastung und

Schmerzen so stark ansteigen, dass sie die Menge des exogen zugeführten Adrenalins noch übersteigt.<sup>5</sup> Die Gesamtmenge ist also maßgebend, weshalb Zahnärzte immer ganz individuell über die Dosierung des Anästhetikums und den Adrenalinzusatz entscheiden müssen. Dabei gilt: die kleinstmögliche Menge für eine ausreichende Betäubung nutzen sowie die gewichtsbezogene Grenzmenge einhalten.<sup>7,8</sup> Darüber hinaus sollten sie Vasokonstriktoren bei Herz-Kreislauf-Patienten nicht zur lokalen Blutstillung einsetzen und keine adrenalinhaltigen Retraktionshilfen anwenden. Selbstverständlich gilt es außerdem, vor der Anästhesie sorgfältig zu aspirieren, um eine intravasale Injektion und somit eine Intoxikation zu verhindern.<sup>5,7</sup>

Bei Patienten, die Diuretika, ACE-Hemmer oder Vasodilatoren einnehmen, u.a. bei Herzinsuffizienz, sollten Ärzte hohe Adrenalinkonzentrationen vermeiden. Das gilt auch für Herzrhythmusstörungen, die durch Adrenalin (auch durch Angst) sowie Nikotin

und Koffein ausgelöst werden können (v.a. Sinustachykardie sowie ventrikuläre Extrasystolen).<sup>5</sup>

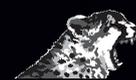
Bestehen keine Gegenanzeigen, können Lokalanästhetika wie Articain bei Patienten mit gut eingestelltem Bluthochdruck bzw. unter Antikoagulation grundsätzlich mit Vasokonstriktoren angewendet werden<sup>9</sup>, beispielsweise Ultracain® D-S forte mit Adrenalin oder Ultracain® D-S mit reduziertem Anteil (1:200.000). Wenn die Wirkung des Adrenalins nachlässt, kann es jedoch bei Patienten mit erhöhter Blutungsneigung zum sogenannten „Rebound“ kommen, einer verstärkten Nachblutung. Um dies zu verhindern, ist es bei der Leitungsanästhesie möglich, den Nervus alveolaris inferior ohne zusätzliches Adrenalin zu betäuben (z.B. mit Ultracain® D). Bei der Infiltrationsanästhesie mit Articain ist hingegen ein Vasokonstriktor notwendig, wobei der Anteil je nach Länge des Eingriffs reduziert werden kann.<sup>9</sup> Da bei etwa jeder zehnten Leitungsanästhesie ein Gefäßkontakt stattfindet<sup>10</sup>,

ANZEIGE

# MEHR POWER FÜR IHRE PRAXIS



CHARLY, die Software von solutio, bringt Ihre Arbeitsprozesse auf Hochtouren: Von der Behandlungsplanung bis hin zum Terminmanagement steuern Sie sämtliche Verwaltungsaufgaben digital. Und dank vordefinierter Abrechnungsprozesse holen Sie mehr aus jeder Behandlung raus – bis zu 50 Euro. Pushen Sie jetzt Ihr Praxismanagement: [www.solutio.de/software-charly/](http://www.solutio.de/software-charly/)



**CHARLY**



ILA jedoch kontraindiziert.<sup>9,10</sup> Bezogen auf kardiovaskuläre Erkrankungen gibt es mehrere absolute Kontraindikationen für Lokalanästhetika bzw. Adrenalinzusatz (hier Articain mit Epinephrinanteil), die es zu beachten gilt:

**Articainanteil:**

- schwere Störungen des Reizbildungs- oder Reizleitungssystems am Herzen (z.B. AV-Block II. oder III. Grades, ausgeprägte Bradykardie)
- akute dekompensierte Herzinsuffizienz (akutes Versagen der Herzleistung)
- schwere Hypotonie<sup>12-14</sup>

**Epinephrinanteil:**

- schwere Hypertonie
- paroxysmale Tachykardie oder hochfrequente absolute Arrhythmien
- Koronararterien-Bypass innerhalb der letzten drei Monate
- Myokardinfarkt innerhalb der letzten drei bis sechs Monate
- Patienten, die nicht kardioselektive Betablocker (z.B. Propranolol) einnehmen (Gefahr einer hypertensiven Krise oder schweren Bradykardie)
- gleichzeitige Behandlung mit trizyklischen Antidepressiva oder MAO-Hemmern, da diese Wirkstoffe die Herz-Kreislauf-Wirkungen von Epinephrin verstärken können; das kann bis zu 14 Tage nach Beendigung einer Behandlung mit MAO-Hemmern zutreffen.<sup>13,14</sup>

sollten Behandler gerade bei Patienten mit erhöhter Blutungsgefahr möglichst auf minimalinvasive Injektionstechniken setzen, um das Verletzungsrisiko zu senken.<sup>9</sup> Die intraligamentäre Anästhesie (ILA) ist deshalb immer vorzuziehen, wenn die Art des Eingriffs es zulässt.<sup>10,11</sup> Denn: Bei sachgemäßer Durchführung treten solche Blutungen nicht auf – die Menge des injizierten Lokalanästhetikums bleibt zudem gering und damit kreislaufschonend. Bei Patienten mit Endokarditisrisiko ist die

Zahnärzte sollten die Dosis des Lokalanästhetikums je nach Indikation und Patient also so gering wie möglich und so stark wie nötig wählen. Oft reichen schon geringe Mengen an Adrenalinzusatz aus. Bei kurzen Eingriffen oder Adrenalin-kontraindikationen wird auf Anästhetika ohne Vasokonstriktoren wie Ultracain® D ohne Adrenalin zurückgegriffen.<sup>11,12</sup>

Im nächsten Teil der Reihe erfahren Sie mehr zu Patienten mit erhöhter Blutungsneigung. Weitere Fachinformationen zu „besonderen Patienten“ sowie Lokalanästhetika finden Sie auf: [www.dental.sanofi.de](http://www.dental.sanofi.de)



Literatur

Bitte scannen Sie den unten stehenden QR-Code für **wichtige pharmazeutische Informationen!**



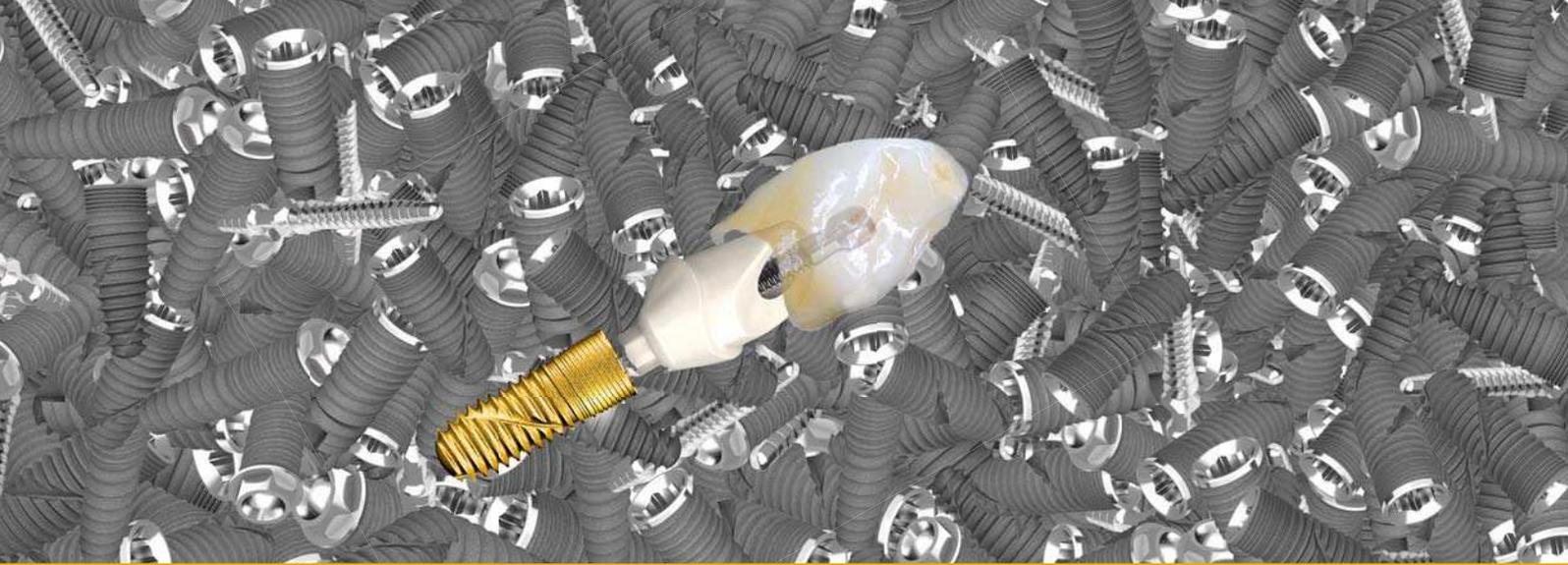
Pharmazeutische Informationen

**NOTFALLMASSNAHMEN IN KÜRZE**

- In Notfällen, wie akutem Infarkt, den Rettungsdienst alarmieren (112)
- Körperfunktionen stetig kontrollieren und gegebenenfalls Herz-Lungen-Wiederbelebung starten:
  - Atemwege befreien (Patient auf dem Boden, Kopf überstrecken)
  - Zwei Kompressionen des Brustkorbs pro Sekunde (30 Mal)
  - Mund-zu-Mund oder Mund-zu-Nase beatmen (2 Mal)
  - 30:2-Rhythmus beibehalten, bis der Notarzt eintrifft<sup>15</sup>

**INFORMATION**

**Sanofi-Aventis Deutschland GmbH**  
 Potsdamer Straße 8  
 10785 Berlin  
 Tel.: 0800 5252010  
[www.dental.sanofi.de](http://www.dental.sanofi.de)



# DIE RUNDUM- SORGLOS-GARANTIE GIBT ES NUR BEI UNS.



**Mehr als eine lebenslange Produktgarantie.** Zusätzlich ersetzt die BEGO SECURITY Implants neben Ihrem Honorar auch die prothetische Versorgung und anfallende Materialkosten.

BEGO Implant Systems

Weitere Informationen unter: [www.bego.com](http://www.bego.com)

Miteinander zum Erfolg



# Die letzte Schnittstelle zum Patienten

**HERSTELLERINFORMATION** Die Instrumente des Zahnarztes sind integraler Bestandteil und das Herzstück einer jeden Behandlung. Sowohl zahnärztliche Früherkennungsuntersuchungen als auch kompliziertere operative Eingriffe kommen nicht ohne den Einsatz von Instrumenten aus. Sie sind für den Praxisalltag unverzichtbar, und daran wird sich auch in Zukunft erst mal nichts ändern.



**Abb. 1:** Die Zellglasoptik des S-Max M95L überträgt brillante Beleuchtung, ist sehr langlebig und wird selbst durch wiederholtes Autoklavieren nicht beeinträchtigt. **Abb. 2:** Alle Außenteile des Ti-Max Z95L bestehen aus Titan, dessen hohe Widerstandsfähigkeit gleichzeitig ein wichtiger Faktor für unproblematisches und häufiges Autoklavieren ist. **Abb. 3:** Das Ti-Max X95L ist mit DURACOAT ausgestattet, NSKs bewährter Technologie zur Oberflächenveredelung. Sie nutzt die Vorteile der antiallergenen und biokompatiblen Eigenschaften von Titan und erhöht die Haltbarkeit. **Abb. 4:** Der Ti-Max S970KL bietet eine enorme Leistungsbandbreite und lässt aufgrund der drei einstellbaren Leistungslevels keine Wünsche offen, egal, ob es sich bei der Anwendung um kraftvolle Zahnsteinentfernung oder um das Spülen von Wurzelkanälen handelt. (Abbildungen zueinander nicht maßstabsgetreu.)

In Anbetracht der Tatsache, dass die Entwicklungen in der digitalen Industrie und die zunehmende Nachfrage nach dentalen Gesamtlösungen die Zukunft der Zahnheilkunde maßgeblich mitgestalten, könnte man den Eindruck gewinnen, dass zahnärztliche Übertragungsinstrumente, wie etwa Handstücke, Winkelstücke oder Turbinen, an Bedeutung verlieren. Dies erscheint natürlich mit Blick darauf, dass die Anschaffung von einzelnen Instrumenten keine allzu große Investition für den Zahnmediziner darstellt, mehr als verständlich. Allerdings wird vermutlich jeder Zahnmediziner auf Nachfrage hin bestätigen, dass das Arsenal an zahnärztlichen Instrumenten in sei-

ner Gesamtheit einen sehr bedeutenden Wert innerhalb der Investitionen einer jeden Praxis darstellt. Und auch künftig wird sich erst einmal nichts daran ändern, dass Übertragungsinstrumente die letzte Schnittstelle zum Patienten darstellen. Man könnte sie durch ihren stets direkten und mechanischen Kontakt zum Patienten als Übertragungsmittel des zahnärztlichen Handwerks bezeichnen: So vermögen es Instrumente zum einen natürlich, das Patientengefühl durch ihre Laufruhe und Vibrationsfreiheit positiv zu beeinflussen, und zum anderen können sie sowohl die Behandlungsqualität steigern als auch die zahnärztliche Kunst im Allgemeinen maßgeb-

lich unterstützen. Folglich darf man den zahnärztlichen Instrumenten ihre Wichtigkeit im Praxisalltag keineswegs absprechen.

## Fertigungsqualität und Aufbereitungsmöglichkeiten

Bei der Anschaffung kommt es auf einige wichtige Faktoren an. So müssen die zahnärztlichen Handstücke zunächst eine hohe Fertigungsqualität aufweisen, um einen langlebigen medizinischen Einsatz zu gewährleisten. Denn andernfalls sind – ehe man sich versieht – mit der Anschaffung von Instrumenten höhere Investitionskosten für den Zahnarzt verbunden als nötig.

Die Anschaffung qualitativ hochwertiger Instrumente, die aus langlebigen Fertigungsmaterialien hergestellt sind, sollte daher stets als langfristige Investition betrachtet werden und für den Zahnarzt höchste Priorität haben. Was die Sterilisierung und Desinfizierung betrifft, so haben neben der Fertigungsqualität von Instrumenten deren Aufbereitungsmöglichkeiten besondere Bedeutung. Der „semikritische“, also nichtinvasive Einsatz mit Schleimhautkontakt und der „kritische“ Gebrauch, welcher haut- und schleimhaut eindringend und demnach oft mit Blutkontakt verbunden ist, geht immer mit entsprechenden Desinfektions- und Sterilisationsmaßnahmen einher. Eine richtige Aufbereitung umfasst sowohl die äußere und innere Reinigung der Geräte als auch deren Desinfektion und die anschließende Pflege. Nicht selten weisen zahnärztliche Geräte im Anschluss an Behandlungen hartnäckige Verschmutzungen durch Blut, Speichel und sonstiges Sekret auf. Bei solch starken äußeren Verschmutzungen müssen die Übertragungsinstrumente zunächst manuell einer proteinlösenden Reinigung unterzogen werden, bevor sie im Anschluss dazu maschinell aufbereitet werden können. Auf diese hartnäckigen Verschmutzungen muss das Praxispersonal angemessen reagieren können und hat es natürlich um ein Vielfaches leichter, wenn der Hersteller von Übertragungsinstrumenten effektive Reinigungsmöglichkeiten bei der Entwicklung seiner Produkte mitbedacht und bei der Fertigung umgesetzt hat. Es ist essenziell, dass die Produkte aus

äußerst langlebigen Materialien, wie zum Beispiel Edelstahl oder Titan, hergestellt werden, die eine dauerhafte Aufbereitung nach hiesigen Standards zulassen und garantieren.

### Innovative Produkte für individuelle Bedürfnisse

Ein in vielerlei Hinsicht führender Hersteller, der sich auf die Entwicklung und Fertigung hochqualitativer Instrumente mit effizienten Reinigungsmöglichkeiten spezialisiert hat, ist das japanische Unternehmen NSK. Hinsichtlich der Entwicklung von neuen Produkten stehen die Bedürfnisse von Zahnärzten und Zahntechnikern bei dem Unternehmen seit jeher im Mittelpunkt. NSK misst zahnärztlichen Instrumenten und ihrem Gebrauch im Praxisalltag eine große Bedeutung bei: Bei der Produktion wird besonderes Augenmerk auf eine enorm hohe Qualität, ein innovatives Design und erschwingliche Preise gelegt, um am Ende durch eine breit aufgestellte Produktpalette auf die individuellen Wünsche und Bedürfnisse von Zahnmedizinern und Patienten angemessen reagieren zu können. So werden die Produkte aus langlebigen und hochwertigen Fertigungsmaterialien, wie etwa Edelstahl oder Titan, hergestellt, welche sämtlichen äußeren Einflüssen trotzen. Was das immer wichtiger werdende Thema Prophylaxe betrifft, so führt das Unternehmen mit dem „Varios Combi Pro“ ein Gerät im Sortiment, welches Ultraschall- und Pulverstrahltechnologie vereint. „Wir stellen hochwertige Instrumente her,

deren Einsatz immer auch mit der Frage der korrekten und sicheren Aufbereitung einhergeht“, betont Eiichi Nakanishi, Präsident und CEO von NSK. In diesem Zusammenhang bietet das zukunftsorientierte Unternehmen unterschiedliche Aufbereitungsgeräte an, wie zum Beispiel einen B-Klasse-Autoklaven sowie ein innovatives Reinigungs-, Desinfektions- und Pflegegerät. Das Unternehmen möchte dem selbst auferlegten Anspruch gerecht werden, Kundenerwartungen nicht nur zu erfüllen, sondern zu übertreffen und dem Zahnmediziner durch innovative und zukunftsweisende Instrumente ein einfacheres, schnelleres und sicheres Arbeiten zu ermöglichen.

### INFORMATION

**NSK Europe GmbH**  
 Elly-Beinhorn-Straße 8  
 65760 Eschborn  
 Tel.: 06196 77606-0  
 info@nsk-europe.de  
 www.nsk-europe.de



Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

NEW  
ONLINE  
SHOP



## MODERNE BLUMENDEKORATION FÜR IHRE PRAXIS

- Individuell arrangiert
- Ohne Pflegeaufwand
- Zeit- und kostensparend
- Hygienisch
- Auch im flexiblen Blumen-Abo erhältlich

Ihr Premiumanbieter für Kunstblumen und Kunstpflanzen. Tel. 0221. 299 42 134 [www.bluetenwerk.de](http://www.bluetenwerk.de)



# Einfachheit in Perfektion

**HERSTELLERINFORMATION** Anlässlich des EAO-Kongresses 2018 hat Bien-Air Dental seine beiden neuen Implantologie- und Chirurgie-Motoren Chiropro und Chiropro PLUS vorgestellt. Mit dem Ziel der Vereinfachung von Implantatinsertionen sowie oralchirurgischen Eingriffen wurden diese vollständig getreu einer einzigen Philosophie entwickelt: die der Einfachheit.

Die Steuerung des gesamten Systems erfolgt mithilfe eines einzigen Drehknopfs. Anhand einer Drehbewegung navigiert der Nutzer durch die Menüs und nimmt Einstellungen vor, ein einziger Knopfdruck ermöglicht dabei das Speichern des gewählten Wertes. Zudem lässt sich der Drehknopf – der einzige Kontaktpunkt zwischen dem Zahnarzt und der Steuerkonsole während eines Eingriffs – zur einfacheren Wartung leicht entfernen und sterilisieren. Dank ihrer klaren und prägnanten Schnittstelle zeigen der neue Chiropro sowie der Chiropro PLUS die wichtigsten Informationen zum reibungslosen Ablauf des Eingriffs auf einen Blick: Art der zu verwendenden Instrumente, Drehzahl, Drehmoment, Fördermenge der Spülflüssigkeit und Drehrichtung. Das Vorhandensein von vorprogrammierten Behandlungsabläufen und die Möglichkeit, die Einstellungen je nach den Besonderheiten des Patienten zu ändern, erleichtern ebenfalls die Bedienung des neuen Chiropro und des Chiropro PLUS. Obwohl Nutzer mit beiden Systemen von derselben einfachen Handhabung profitieren, unterscheiden sich der neue Chiropro und der Chiropro PLUS durch ihre jeweiligen Anwendungsgebiete. Während der neue Chiropro im Wesentlichen dem Implantatsetzen gewidmet ist, ermöglicht der Chiropro PLUS sowohl die Durchführung von implantologischen als auch oralchirurgischen Eingriffen. Jede klinische Disziplin erfordert sehr spezifische Instrumente. Aus diesem Grund ist es möglich, die Steuerkonsolen des neuen Chiropro und des Chiropro PLUS an den für jeden Eingriff geeigneten Mikromotor und das für jeden Eingriff geeignete rotierende Instrument anzuschließen.

## Implantologie

Die von dem Chiropro (bzw. Chiropro PLUS) gesteuerte Kombination aus neuem Mikromotor MX-i (bzw. MX-i PLUS) und Winkelstück CA 20:1 bietet das Beste der rotierenden Technik für alle Implantologie-Eingriffe. Das an den Mikromotor MX-i (bzw. MX-i PLUS) gekoppelte Winkelstück CA 20:1 stellt eine hervorragende Drehzahlstabilität für präzise, ruckfreie Eingriffe sicher. Das Winkelstück CA 20:1 ist zudem nicht nur außergewöhnlich langlebig, sondern verfügt auch über ein einzigartiges innengeführtes Irrigationssystem. Auf diese Weise stört die Irrigationseitung den Zahnarzt nicht bei der Handhabung.



Infos zum Unternehmen

## Oralchirurgie

Der mit dem geraden Handstück PM 1:2 und dem Mikromotor MX-i PLUS verbundene Chiropro PLUS ist die ideale Lösung für oralchirurgische Eingriffe, insbesondere die Weisheitszahnextraktion. Dank der hohen Leistung des

PM 1:2 wird die Schnittdauer um 70 Prozent reduziert (auf 12 Sekunden zur vollständigen Extraktion eines Zahns) und die erforderliche Kraft deutlich verringert. Die Überhitzungsgefahr wird dank des Kühlsystems mit integriertem Ventilator des MX-i PLUS ebenfalls deutlich reduziert.



Bien-Air  
Chiropro



### Oralchirurgie & Parodontologie

Die Kombination aus Chiropro PLUS, Mikromotor MX-i PLUS und neuem Winkelstück CA 1:2.5 ermöglicht auch die Durchführung von oralchirurgischen und parodontologischen Eingriffen. Obwohl die eckige Form des Winkelstücks sich je nach Behandlungsbereich als geeigneter erweisen

kann als ein gerades Handstück, gewährleisten das hohe Drehmoment des MX-i PLUS sowie sein Kühlsystem mit integriertem Ventilator einen schnellen Eingriff ohne Überhitzung des Instruments, und das selbst bei langen und komplexen Behandlungen.

Fotos: Bien-Air

### INFORMATION

**Bien-Air  
Deutschland GmbH**  
Jechtinger Straße 11  
79111 Freiburg im Breisgau  
Tel.: 0761 45574-0  
ba-d@bienair.com  
www.bienair.com

ANZEIGE

## Der Intraoralscanner i500

Der einfache Schritt  
in die digitale Zahnmedizin

### Ihre Vorteile:

-  schnelles & effizientes Scannen
-  präzise digitale Abformungen
-  Reduzierung der Behandlungszeiten auf ein Minimum
-  hoher Komfort für Patient und Behandler
-  Optimierung des Workflow- und Kommunikations-Managements



ab  
**15.900 €\***  
\*Preis je Scanner inkl.  
Medit Link Software, zzgl.  
MwSt. und Versand



# Es werde Sicht: Neues Polishing-System revolutioniert die Prophylaxe

**INTERVIEW** Auf die Größe kommt es eben doch an – insbesondere in der Prophylaxe. Und hier ist „weniger“ ganz klar „mehr“, denn je kleiner und durchdachter die dabei verwendeten Produkte sind, desto höher werden Komfort und Nutzerfreundlichkeit – für Anwender und Patient gleichermaßen. Die Antwort auf ergonomisches Arbeiten in der Prophylaxe präsentiert W&H mit dem neuen Proxeo TWIST LatchShort Polishing System. Über die Produktvorteile sprach Melanie Ruckenthaler (Produktmanagerin Prophylaxe und Parodontologie bei W&H) im Interview.



Melanie Ruckenthaler, Produktmanagerin Prophylaxe und Parodontologie bei W&H.

**Frau Ruckenthaler, bitte beschreiben Sie uns die Eigenschaften des Neuprodukts.**

Das neue Proxeo TWIST LatchShort Polishing System ist das erste System mit geringer Arbeitshöhe und einem Druckknopf für einfaches Wechseln der Polierkelche. Die bis zu vier Millimeter geringere Arbeitshöhe im Vergleich zu Standard Latch-Systemen ermöglicht mehr Platz und optimale Sicht auf die Behandlungsstelle.

**Das Prophylaxesortiment von W&H ist bereits sehr vielfältig. Woraus resultierten die Erfordernisse eines neuen Systems?**

Ein System, das sich aus einem Winkelstück mit perfekt abgestimmten Prophy-Kelchen und -Bürsten aus einer Hand zusammensetzt, gab es bislang in unserem Produktsortiment nicht. Daher haben wir diese Lücke geschlossen. Zugrunde liegt allen unseren Entwicklungen die stete Verbesserung des Sortiments nach Anwendererfordernissen und unter Integration von Innovationen.

**Wo genau reiht sich das LatchShort Polishing System in die Proxeo TWIST-Familie ein? Bitte stellen Sie uns das Sortiment kurz vor.**

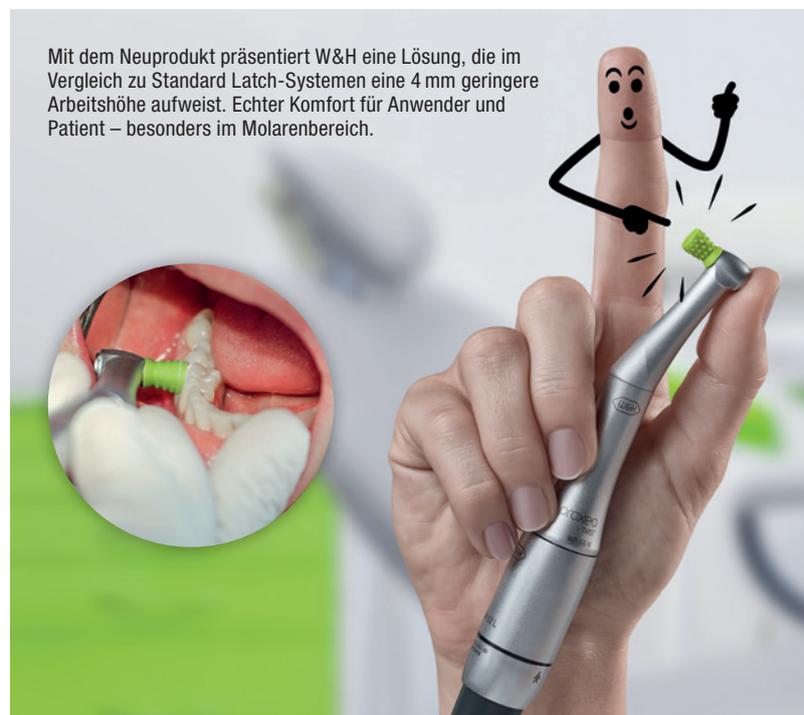
Es gibt drei Systeme für rotierendes Polieren. Wir bieten für jedes System ein Winkelstück an:

- DPA: Disposable Prophy Angle (Prophy-Einwegwinkelstücke), welche auf unser Handstück HP-44 M passen. Ein Handstück für alle Polieraufsätze mit Doriot-Anschluss.
- Screw-in: Hier werden die Kelche direkt in den Winkelstückkopf eingeschraubt. Wir haben zwei Winkelstücke mit Schraubsystem im Sortiment. WP-64 MU für alle Universal-Schraubkelche am Markt und ein spezielles Winkelstück (WP-64 M) für Schraubkelche von Young.
- Latch: WP-66 M, das Winkelstück mit Druckknopf für Standard Prophy-Kelche mit Latch-2,35-Millimeter-Schaft.

Alle unsere Winkelstücke haben ein spezielles Dichtsystem, um das Eindringen von Speichel und Polierpaste zu verhindern. Das neue LatchShort Poliersystem ist das Beste aus zwei Welten: Die Kombination aus geringer Arbeitshöhe und komfortablem Druckknopfspannsystem, welche die Vorteile von Schraub- und Latch-Systemen verbindet. Daraus ergeben sich ein leichter Zugang, bessere Sicht und höchster Komfort einerseits sowie einfaches Wechseln der Polier-Kelche und -Bürsten andererseits.

**Wie gestaltete sich die Produktentwicklung?**

Die Anforderungen, welche von den Anwendern direkt aus den Zahnarztpraxen und natürlich auch von intern kommen, stellen uns oft vor große Herausforderungen. Hier bestand die Besonderheit darin, ein schlankes Polierwinkelstück für die Prophylaxe mit kleinem Kopf mitsamt eines Dichtsystems zu



Mit dem Neuprodukt präsentiert W&H eine Lösung, die im Vergleich zu Standard Latch-Systemen eine 4 mm geringere Arbeitshöhe aufweist. Echter Komfort für Anwender und Patient – besonders im Molarenbereich.



W&H bietet insgesamt drei Systeme für rotierendes Polieren mit jeweils dazu passendem Winkelstück. Im Bild zu sehen v.l.n.r.: WP-66 M, WP-66 W, WP-64 M, WP-64 MU und HP-44 M.

Infos zum Unternehmen



entwickeln, die Spezifikation der perfekten Prophy-Kelche und schlussendlich die Abstimmung beider Elemente aufeinander. Unsere Entwickler haben sehr viel Erfahrung mit Hand- und Winkelstücken und konnten diese Aufgabe so mit Bravour umsetzen.

**Wie bewerten Sie die Wichtigkeit von ergonomischem Arbeiten aus Ihrer Perspektive als Produktmanagerin?**

Wir stehen in engem Kontakt mit Anwendern und wissen, wie bei ihnen der Arbeitsalltag aussieht, wie lange sie tagtäglich mit den Instrumenten arbeiten und so weiter. Nur so erlangen wir wichtige Erfahrungswerte darüber, was in der Anwendung wirklich gut funktioniert. Speziell die Prophy-Kelche und -Bürsten wurden in Abstimmung mit Anwendern entwickelt, abgestimmt und getestet. Wir nehmen auch selbst an Schulungen teil und „erlernen“ das Handwerk. So weiß man dann, wie wichtig es ist, Geräte zu nutzen, welche ergonomisch sind, um den ganzen Tag Spaß an der Arbeit zu haben.

**Oberfläche und Innenfläche der Kapfen und Bürsten weisen besondere Strukturen auf. Was genau hat es damit auf sich?**

Die spezielle Noppenstruktur außen soll das Wegspritzen der Paste verhindern und der Interdentalebereich des Nachbarzahns kann gleich mitpoliert werden. Die speziellen Innenlamellen sind für einfaches Aufnehmen und gezieltes Auftragen der Paste. Eine wichtiger Wunsch der Anwender war die glatte Oberfläche am Kelchende für ein schonendes Polieren bis in den Sulkus.

**Wie steht es um die Sterilisierbarkeit und Thermodesinfizierbarkeit?**

Wie alle unsere Polier-, Hand- und Winkelstücke kann auch das neue WP-66 W thermodesinfiziert und sterilisiert werden.

**Welche Produktvorteile ergeben sich für Praxisteam und Patient?**

Wie zuvor bereits erwähnt, ist ein klarer Vorteil die geringe Arbeitshöhe. Durch diese werden viel mehr Platz und messbar mehr Raum eröffnet im Vergleich zu Standard Latch-Systemen. Vor allem im Bereich der Molaren ergibt sich so eine bessere Zugänglichkeit, was gleichzeitig auch angenehmer für den Patienten ist. Ein kleiner Kopf, ein schlanker Hals, ein kurzer Kelch – so lassen sich die Vorteile technisch zusammenfassen. Außerdem ist der Druckknopf eine echte Arbeitserleichterung – für einfaches, schnelles Wechseln der Prophy-Kelche. Diese zeichnen sich durch perfekte Abdichtung aus, Speichel und Polierpasten können nicht mehr so leicht in den Kopf eindringen, was auch die Langlebigkeit des Winkelstücks unterstützt. Abschließend sei noch der Hinweis auf die „Alles aus einer Hand-Mentalität“ zu geben: Winkelstück und Prophy-Kelche/-Bürsten kommen direkt aus dem Hause W&H, ein System, das nahtlos ineinandergreift.

**Und wie zufrieden sind die ersten Anwender?**

Die Anwender sind sehr begeistert. Wenn sie es einmal probiert haben, wollen sie nicht mehr mit einem anderen System arbeiten.

**Vielen Dank für diese ersten Einblicke!**

## INFORMATION

**W&H Deutschland GmbH**  
Raiffeisenstraße 3b  
83410 Laufen/Obb.  
Tel.: 08682 8967-0  
www.wh.com

ANZEIGE

# Und: Teeeeth!

Mit der **Whicam story3** setzen Sie sich und Ihre Patienten bestens ins Bild.



**Die neue intraorale Kamera ohne lästiges Kabel.**

- Auto-Fokus dank Flüssiglinse
- Drahtlos-Technik in HD-Qualität
- Integrierte Sensor-Maus
- Einstellbare LED-Helligkeit
- Kompatibel mit jeder Praxis-Software
- Einzigartiges Preis-/Leistungsverhältnis



**90 Tage Rückgaberecht!**

Service-Hotline: 0228-70 77 695  
Mo. - Fr. 10:00 bis 17:00 Uhr  
www.grunedent.de

**GoodDrs**  
http://www.gooddrs.de



Abb. 1

# Lichtpolymerisation: Gute Aushärtung ist das A und O

**HERSTELLERINFORMATION** Immer wieder sind Zahnärzte bei der Lichtpolymerisation mit bestimmten Problemen und Fragestellungen konfrontiert. Zugleich zählen Polymerisationsgeräte zu den meistverwendeten Produkten in der Praxis. Deshalb ist es wichtig, darauf zu achten, dass die verwendeten Geräte qualitativ hochwertig sind. Außerdem gilt es, bei der Lichtpolymerisation korrekt vorzugehen, da auch Anwendungsfehler Probleme verursachen können.

Einem Sprichwort zufolge ist jede Kette so stark wie ihr schwächstes Glied. Ebenso funktionieren lichthärtende Materialien nur dann gemäß Herstellerangaben, wenn ihnen die erforderliche Energiemenge sowie die passende blau-violette Lichtfarbe zugeführt werden. Zu den Problemen, die im Rahmen der Lichtpolymerisation unter Zahnärzten auftreten, gehören postoperative Sensitivitäten, ein frühzeitiger Verlust von Füllungen oder Retentionsverluste hochwertiger Keramikrestorationen. Viele Kliniker denken in solchen Fällen zuerst an das verwendete Polymerisationsgerät. Und in der Tat gelten diese Geräte bei der Verarbeitung lichthärtender Dentalmaterialien als Fehlerquelle Nummer eins. Gleichzeitig zählen sie aber zu den am häufigsten verwendeten Produkten in der Praxis. Sie stehen somit in direkter Verbindung mit einem Großteil der Einkünfte.

**Ein Erfolgsfaktor von vielen:  
hohe Lichtintensität**

Eine ausreichende Aushärtung ist das A und O bei der Polymerisation (Abb. 2). Nur sie gewährleistet den langfristigen Erfolg einer Versorgung mit lichthärtenden Materialien. Im Gegenzug kann eine unvollständige Aushärtung negative Folgen haben, zum Beispiel:

- verminderte Härte und Abrasionsstabilität
- reduzierte Haftung an der Zahnhartsubstanz
- vermehrtes „Auswaschen“ des Komposits am Zahnfleischrand
- verstärkte bakterielle Adhärenz auf dem Komposit
- reduzierte Farbstabilität
- erhöhte Abgabe herauslösbarer Substanzen und verstärkte Zytotoxizität
- postoperative Sensitivitäten, Sekundärkaries und Füllungsfrakturen

Für eine ausreichende Aushärtung sind viele Einflussfaktoren verantwortlich. Die wichtigsten sind jedoch eine

hohe Lichtintensität, die Belichtungsdauer und die erforderliche Lichtfarbe für die Anregung der verwendeten Photoinitiatoren, sprich die Kompatibilität mit den verwendeten Materialien (Abb. 3).

**Kriterien für die richtige Wahl  
des Gerätes**

Aufgrund der oben beschriebenen Wichtigkeit einer ausreichenden Aushärtung und der Bedeutung des Polymerisationsgerätes für die tägliche Arbeit in der Praxis kommt der richtigen Auswahl des Gerätes entscheidende Bedeutung zu. Stehen Zahnärzte vor der Frage, welches Polymerisationsgerät für sie das richtige ist bzw. nach



Abb. 2

# E-matic

by U 6000

welchen Kriterien sie ein Gerät aus-  
suchen sollen, tun sie gut daran, sich  
die folgenden Fragen zu stellen:

- Bietet das LED-Gerät ein blau-  
violetttes Breitband-Lichtwellen-  
spektrum für alle Dentalmaterialien?
- Wird die Lichtintensität vom  
Hersteller garantiert und beträgt  
sie mindestens 1.000 mW/cm<sup>2</sup>?
- Ist ein Radiometer zur Überprüfung  
der Lichtintensität erhältlich?
- Besitzt das Lichtgerät einen  
Lithiumakku und idealerweise  
induktive Ladetechnik?
- Lässt sich das Gerät einfach bedie-  
nen und ist sein Design hygienisch  
und ergonomisch?

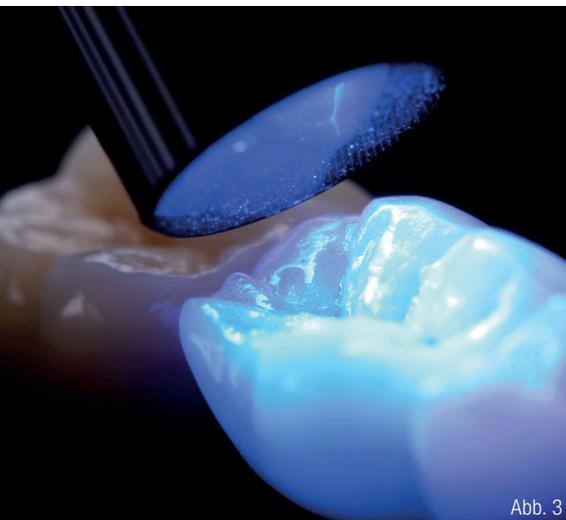


Abb. 3

Wenn Zahnärzte diese Fragen bei Aus-  
wahl und Kauf eines neuen Gerätes  
beherzigen, sind sie auf einem guten  
Weg. Die goldene Regel lautet hier:  
sorgfältig auswählen; darüber nach-  
denken, was gebraucht wird – und  
was nicht. Schnellschüsse oder ver-  
meintliche Schnäppchen sind zu ver-  
meiden. Mit einem qualitativ schlechten  
oder unzureichenden Polymerisations-  
gerät arbeiten auch die versiertesten  
Zahnärzte ineffizient. Sie riskieren  
negative klinische Konsequenzen und  
haben dadurch schlussendlich unzu-  
friedene Patienten – und möglicher-  
weise ein Imageproblem.

### Optimal Lichthärten: so geht es

Im Folgenden sind beispielhaft einige  
wichtige Punkte aufgeführt, die Zahn-  
ärzten helfen, richtig zu polymerisie-  
ren. Sie sind gut beraten, wenn sie

- regelmäßig die Lichtintensität  
ihres Polymerisationsgerätes prüfen  
und die Ergebnisse aufzeichnen,

- das Polymerisationsgerät vor der  
Verwendung kontrollieren und  
reinigen,
- die Lichthärtezeiten und Schicht-  
stärkenangaben des Komposit-  
Herstellers beachten,
- einen Lichtleiter verwenden, der  
eine gleichmäßige Verteilung der  
Lichtleistung über das Lichtaustritts-  
fenster aufweist,
- das Lichtaustrittsfenster so nahe  
wie möglich an dem Komposit posi-  
tionieren und es fixieren, damit das  
Polymerisationsgerät nicht ver-  
rutscht.

Weitere Hinweise und Checklisten sind bei ver-  
schiedenen Herstellern, wie z.B. Ivoclar Vivadent,  
erhältlich. Das Unternehmen bietet zudem den  
informativen Zahnarzt-Blog  
<https://blog.ivoclarvivadent.com/dentist/de>

## Limitierte Sonderedition Designobjekt der Begierde

Derzeit ist eine limitierte Sonder-  
edition der Bluephase Style in edlem  
Mattschwarz erhältlich (Abb. 1). Von  
dieser wurden nur 999 Stück produ-  
ziert.  
Bestellungen sind über die Website  
**[www.bluephaseallblack.com](http://www.bluephaseallblack.com)** mög-  
lich, solange der Vorrat reicht. Der  
Verkauf dieser Sonderedition ist mit  
jeweils einem Händler pro Land kon-  
zipiert. In Deutschland erfolgen Ver-  
kauf und Auslieferung über die NWD-  
Gruppe und deren Logistikpartner.

## INFORMATION

**Ivoclar Vivadent AG**  
Dr. Adolf-Schneider-Straße 2  
73479 Ellwangen, Jagst  
Tel.: 07961 889-0  
[www.ivoclarvivadent.de](http://www.ivoclarvivadent.de)



Infos zum Unternehmen



# ULTRADENT

DENTAL UNITS. MADE IN GERMANY.

ULTRADENT

Dental-Medizinische Geräte GmbH &amp; Co. KG

D-85649 Brunnthal | Eugen-Sänger-Ring 10  
Fon: +49 89 - 42 09 92 70 | Fax: +49 89 - 42 09 92 50  
[info@ultradent.de](mailto:info@ultradent.de) | [www.ultradent.de](http://www.ultradent.de)



E-matic Animation



# Diabetiker an die Zahnarztpraxis binden

**FACHBEITRAG** Diabetiker sind eine wichtige Zielgruppe für Zahnärzte. Schließlich hat eine Parodontitis erhebliche Auswirkungen auf den Krankheitsverlauf. Mehr als sechs Millionen Menschen leiden an der Krankheit und bedürfen fachkundiger Beratung und Behandlung von Hausarzt und Zahnarzt.

Viele Diabetiker wissen etwa über ihr erhöhtes Risiko für Herzinfarkt, Nierenschäden oder dem diabetischen Fuß. Dass auch ein erhöhtes Risiko für eine Zahnbetterkrankung besteht, wissen viele nicht oder messen diesem Risiko eine geringe Bedeutung zu. Patienten hierüber aufzuklären ist unter anderem Aufgabe des Zahnarztes. Auch, dass eine Parodontitis Auswirkungen auf die glykämische Einstellung des Patienten hat, ist eine wichtige Information, über die Zahnärzte mit Diabetikern sprechen müssen.

## Kompetenter Ansprechpartner für Diabetiker

Ein guter Zeitpunkt, um Patienten über Parodontitis und deren Wechselwirkungen mit Diabetes zu informieren und so Patienten an ihre Praxis zu binden, ist der Welt Diabetes-Tag am 14. November. Nach dem Welt-AIDS-Tag ist er der zweite Tag, der einer Krankheit gewidmet wurde, so liest es sich auf der Webseite [www.welt-diabetestag.de](http://www.welt-diabetestag.de). Auf Veranstaltungen und in Vorträgen können sich Diabetespatienten und deren Angehörige über die Krankheit, deren Risiken und Behandlungsmöglichkeiten informieren.

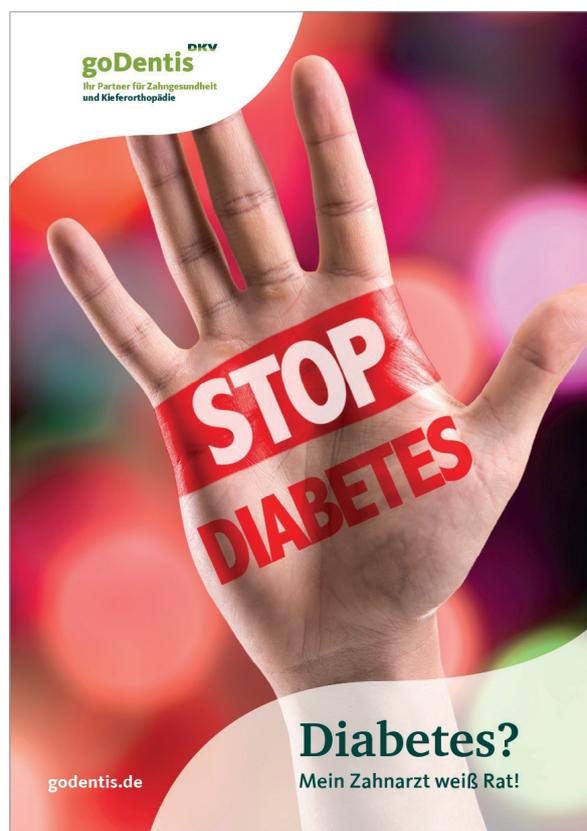
Mit mehr als sechs Millionen an Diabetes erkrankten Menschen sind Diabetiker für Zahnärzte eine wichtige Patientengruppe. Denn das größte zahnmedizinische Problem von Diabetikern ist die Parodontitis. Zum einen haben Diabetiker ein erhöhtes Risiko an einer Parodontitis zu erkranken. Zum anderen schreitet eine Parodontitiserkrankung bei ihnen schneller voran als bei gesunden Menschen. Eine engmaschige Betreuung des Patienten – in Absprache mit dem Hausarzt – ist wichtig, um den Risikofaktor Parodontitis zu senken.

## Diabetessprechstunde

Als Alleinstellungsmerkmal bieten viele Zahnärzte bereits eigene Diabetessprechstunden an. Hierbei untersuchen sie die Patienten eingehend, messen Blutzuckerwerte und behalten vor allem den Zahnhalteapparat im Auge. Wechselwirkungen von Parodontitis und Diabetes sind ein Thema, über das in der Diabetessprechstunde ausführlich aufgeklärt wird.

## Nicht nur ältere Menschen betroffen

Diabetespatienten sind auch deshalb eine wichtige Zielgruppe für Zahnärzte, da über sie auch Familienangehörige angesprochen werden können. Diabetes ist die häufigste



Stoffwechselerkrankung im Kindesalter. Hier handelt es sich in 95 Prozent der Fälle um einen Typ-1-Diabetes. Aber auch Fälle von Typ-2-Diabetes sind mittlerweile bei Kindern und Jugendlichen keine Seltenheit. Zahnärzte können sich als kompetenter Ansprechpartner für Diabetespatienten und deren Angehörige positionieren, indem sie etwa eigene Informationsbroschüren und entsprechende Sprechstunden anbieten. Eltern und andere Familienangehörige nehmen wahr, dass ein an Diabetes erkranktes Kind in einer Zahnarztpraxis sehr gut versorgt wird. Schnell liegt die Schlussfolgerung nahe, dass der Zahnarzt auch in anderen Bereichen qualifiziert agiert. Ohne lange zu zögern, sind sie zu einem Zahnarztwechsel bereit. Die meisten Familien besuchen denselben Zahnarzt – egal, ob Ehefrau, -mann oder Kind. Patienten, die noch unsicher sind, nutzen oft eine Prophylaxebehandlung, um den Zahnarzt und sein Team mit einer Behandlung am eigenen Kiefer kennenzulernen.

# CGM Z1.PRO FACETTENREICH.

## Mit regelmäßiger Prophylaxe Patienten an die Praxis binden

Regelmäßige Prophylaxe und die professionelle Zahnreinigung sind auch für Diabetiker sinnvoll. Wird eine Parodontitis bei Diabetikern erfolgreich behandelt und anschließend durch regelmäßige Nachsorgemaßnahmen – unterstützt durch professionelle Zahnreinigungen (PZR) – stabilisiert, hat dies einen positiven Effekt auf die Einstellung des Blutzuckerspiegels des Diabetikers. Schafft es der Zahnarzt, seinen Patienten diese Notwendigkeit zu vermitteln, kann er mit dieser Behandlung Patienten an seine Praxis binden.

zuckerfreien Ernährung. Meist handelt es sich hierbei um den Verzicht auf Industriezucker. Warum Zahnärzte diesen Trend unterstützen sollten, ist offensichtlich, sorgt der Verzicht auf Zucker doch für ein geringeres Risiko an Karies zu erkranken.

Mit dem Thema „Zuckerfreie Ernährung“ können Zahnärzte ebenfalls Patienten in ihre Praxis führen. So stärken sie ihre Position als Berater in allen Lebenslagen und sorgen für ein gutes Image. Durch Informationsveranstaltungen in der Zahnarztpraxis verbinden Patienten mit dem Besuch der Zahnarztpraxis nicht nur Schmerzen und Angst, sondern nehmen die Praxis

Damit sich Diabetespatienten zu Hause in Ruhe über die versteckten Risiken einer Parodontitis und die Behandlungsmöglichkeiten informieren können, stellt goDentis für Partnerzahnärzte kostenloses Informationsmaterial zur Verfügung: [www.godentis-markt.de](http://www.godentis-markt.de)

## Informationsmaterial für Patienten

Damit sich Diabetespatienten zu Hause in Ruhe über die versteckten Risiken einer Parodontitis und die Behandlungsmöglichkeiten informieren können, stellt goDentis – das Qualitätssystem für Zahnärzte und Kieferorthopäden – für Partnerzahnärzte kostenloses Informationsmaterial zur Verfügung (zu bestellen auf [www.godentis-markt.de](http://www.godentis-markt.de)) – unter anderem die Broschüre „Diabetes? Mein Zahnarzt weiß Rat!“. Auf der Homepage [www.godentis.de/zahngesundheit/diabetes](http://www.godentis.de/zahngesundheit/diabetes) finden Zahnärzte und Patienten weitere Informationen zum Thema. So gibt es etwa einen Podcast, der Patienten darüber informiert, welche Auswirkungen Diabetes auf die Zähne hat. Auch das Magazin *Generation plus* und die Broschüre *Parodontitis* informieren über die Gefahren der Krankheit, die im Volksmund häufig „Zuckerkrankheit“ genannt wird.

## Zucker ist nicht nur ein Thema für Diabetiker

Dass Zucker nicht nur bei Diabetikern ein Thema ist, zeigt der Trend zur

und das Team als Berater und kompetente Informationsquelle wahr. Das führt schnell zu Weiterempfehlungen. Auch Menschen, die bisher noch nicht zum Patientenstamm der Praxis gehören, können sich etwa durch den Besuch eines Vortrags einen ersten Eindruck von der Praxis machen und sind schneller bereit, den Zahnarzt zu wechseln. Gerade Aktionstage wie der „Weltdiabetestag“ sind hierfür gut geeignet.

## INFORMATION

**goDentis**  
Gesellschaft für Innovation  
in der Zahnheilkunde mbH  
Scheidtweilerstraße 4  
50933 Köln  
[www.godentis.de](http://www.godentis.de)



Infos zur Autorin



Diamanten sind das härteste Material im Universum. Sie stehen für Stabilität und Haltbarkeit und sind damit nachhaltig wertvoll – genau wie ein gutes Zahnarztinformationssystem.

CGM Z1.PRO bietet Ihnen alles, was Sie brauchen, um die Effizienz Ihrer Praxis zu steigern. Mit intelligenten, skalierbaren Funktionen sowie einer Optik, die nicht nur ästhetisch, sondern auch bedienerfreundlich ist: so facettenreich und kostbar wie ein Diamant – der tägliche Beitrag zu einem effizienteren Praxisablauf.

**Investieren Sie in die Zukunft.  
CGM Z1.PRO: Facettenreich.**

Mehr Informationen finden Sie unter [cgm-dentalsysteme.de](http://cgm-dentalsysteme.de)



**CompuGroup  
Medical**

Farina Heilen

## Über sechs Jahre legionellenfrei

**ANWENDERBERICHT** Die Richtlinien des Robert Koch-Instituts schreiben regelmäßige Beprobungen des Betriebswassers zahnärztlicher Behandlungseinheiten vor. Wird dabei eine erhöhte Keimzahl nachgewiesen, besteht nicht nur Infektionsgefahr, sondern es droht auch die Schließung der jeweiligen Einrichtung. So erging es der Universität Witten/Herdecke im Jahr 2010. Bei einer Routineuntersuchung wurden Legionellen nachgewiesen. Mit dem Einsatz des (Wasser-)Hygiene-Konzepts von BLUE SAFETY konnte das Problem dauerhaft behoben werden. Dr. Frank Tolsdorf, Kaufmännischer Leiter der Zahnklinik, berichtet nun von seinen Langzeiterfahrungen mit SAFEWATER.

Diverse Studien zeigen, Zahnarztstühle fungieren als Übertragungsweg für gesundheitsschädliche Keime. Die baulichen und materialtechnischen Gegebenheiten der komplexen Schlauchsysteme bieten Biofilm-immanenten Bakterien einen idealen Nährboden. Neben Kolibakterien und *Pseudomonas spec.* gefährden insbesondere *Legionella pneumophila* die Gesundheit von Behandler, Team und Patient. Über Aerosole – der Wassernebel, der während einer Behandlung entsteht – gelangen die Legionellen in die Atemwege und können hier die gefährliche Legionärskrankheit auslösen.

Nicht ohne Grund inkludiert der Hygieneplan der Bundeszahnärztekammer die Desinfektion der Wasser führenden Systeme der Behandlungseinheiten. Und auch das Gesundheitsamt kontrolliert regelmäßig die Wasserqualität zahnärztlicher Einrichtungen. Ist der Befund der Analysen dann positiv, drohen die Schließung der Behandlungsräume und damit teure Ausfallzeiten. Eine Erfahrung, die auch Dr. Frank Tolsdorf, Kaufmännischer Leiter der Zahnklinik der Universität Witten/Herdecke, machen musste.

### Legionellenbefall in gesamter Zahnklinik

Es ist 2010: An der Zahnklinik der Universität Witten/Herdecke steht die regelmäßige Beprobung durch das Gesundheitsamt an. Insgesamt hat die Einrichtung zu diesem Zeitpunkt 35 Behandlungszimmer mit Einheiten unterschiedlicher deutscher Marken. Dr. Tolsdorf veranlasst präventiv eine Beprobung mit einem beunruhigenden Ergebnis. Die Analysewerte zeigen eine biologische Kontamination: Legionellen. „Bei dem Ergebnis mussten wir natürlich sofort handeln. Unsere Studenten konnten nicht mehr ausgebildet, unsere Patienten nicht mehr behandelt werden. Unsere Stühle standen still. Die Auswirkungen der Legionellen auf die Gesundheit unserer Mitarbeiter und Patienten war einfach nicht abzuschätzen, ein weiterer Betrieb reinen Gewissens nicht vertretbar“, beschreibt Dr. Tolsdorf die damalige Situation. In den folgenden Monaten kommen in der Zahnklinik in Zusammenarbeit mit Depot und Gesundheitsamt verschiedene

Entkeimungsmethoden zum Einsatz. Erfolglos, der Legionellenbefall hält sich hartnäckig. „Ob Biofilmremovings, Impulsspülverfahren oder Filtersysteme, wir haben den gesamten Markt gescannt und alles probiert. Doch die Nachbeprobungen zeigten keine dauerhafte Verbesserung. Die Mittel waren allesamt maximal temporär wirksam“, so der Kaufmännische Leiter weiter, „schnell wurde deutlich, dass die Kontamination seinen Ursprung im Wassersystem hat. Nach Auswertung aller am Markt verfügbaren Methoden kam für uns nur eine zentrale Lösung infrage, um sämtliche Behandlungszimmer zu entkeimen und den Managementaufwand klein zu halten.“



### (Wasser-)Hygiene-Konzept bringt die Lösung

Über das Hygieneinstitut der Universität Bonn erfährt BLUE SAFETY von den Hygieneproblemen der Zahnklinik der Universität Witten/Herdecke. „Daraufhin sind wir aktiv an Herrn Dr. Tolsdorf herantreten“, erinnert sich Jan Papenbrock, Gründer und Geschäftsführer des Münsteraner Medizintechnik-Unternehmens. Die Lösung: Das SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept. Dessen Technologie sorgt für hygienisch einwandfreies Wasser an sämtlichen

für schmerzfreie Injektionen



**CALAJECT™** hilft schmerzfrei zu injizieren. Das Geheimnis ist ein intelligentes und sanftes Verabreichen von Lokalanästhetika. Sogar palatinale Injektionen können so ausgeführt werden, dass der Patient keinen Schmerz spürt.

- Das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass Sie in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten können.
- Drei Injektionseinstellungen für die Infiltrations-, Leitungs- und intraligamentäre Anästhesie.
- Einfach und Kostengünstig in der Anwendung - keine Mehrkosten für zusätzliche Einweg-Verbrauchsmaterialien.



reddot award 2014  
winner

Infokontakt: Tel. 0 171 7717937 • kg@ronvig.com



**RØNVIG** Dental Mfg. A/S

Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Daugaard • Tel.: +45 70 23 34 11  
Fax: +45 76 74 07 98 • email: export@ronvig.com

www.ronvig.com

## Dr. Frank Tolsdorf

ist Kaufmännischer Leiter der Zahnklinik der Universität Witten/Herdecke und spricht über seine Langzeiterfahrungen mit dem SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept.



Austrittsstellen der Einheiten. Mithilfe hypochloriger Säure, direkt in die Wasserleitung zudosiert, wird der bestehende Biofilm abgebaut und dessen Neubildung nachhaltig vorgebeugt. Damit ist SAFEWATER das zentrale System, das Dr. Tolsdorf sucht.

„Das Unternehmen war sich aufgrund seiner Erfahrung so sicher, dass es uns den Erfolg vorab garantierte. Und auch das Gesundheitsamt hat uns in der Entscheidung den Rücken gestärkt“, erzählt der Kaufmännische Leiter. Gleichzeitig bringt das Dienstleistungspaket von SAFEWATER die gewünschte Entlastung des Managements. Das Unternehmen kümmert sich um die Bestandsaufnahme und passt das Konzept an die individuellen Gegebenheiten an. Nach der Installation übernehmen die eigenen Servicetechniker die regelmäßige Wartung. Jährliche akkreditierte Probenahmen sichern die Wirkung ab.

### Rechtssichere Wasserqualität

Inzwischen ist die Zahnklinik seit über sechs Jahren keimfrei, der Legionellenbefall erfolgreich bekämpft.

„Mit SAFEWATER haben wir eine funktionierende Lösung, um die man sich nicht mehr kümmern muss. Darüber freut sich auch das Gesundheitsamt. Ich bin mir der Qualität unseres Wassers jederzeit sicher und muss mir keine Sorgen mehr machen“, freut sich Dr. Tolsdorf heute. „Darüber hinaus spielt für uns als Zahnklinik die Rechtssicherheit eine wichtige Rolle, die wir mit BLUE SAFETY gewinnen. Wir sind

juristisch nicht mehr angreifbar.“ Als Wasserexperte berät das Unternehmen zu rechtlichen, mikrobiologischen und technischen Aspekten der Wasserhygiene. Ob präventiv oder bei akuten Problemen, im Rahmen der kostenfreien *Sprechstunde Wasserhygiene* besucht das Unternehmen Interessierte in ihren zahnmedizinischen Einrichtungen.

Einfach unter 00800 88552288 oder [www.bluesafety.com/Termin](http://www.bluesafety.com/Termin) einen Termin vereinbaren.

*Hinweis: Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformation lesen.*

### INFORMATION

#### BLUE SAFETY GmbH

Siemensstr. 57  
48153 Münster  
hello@bluesafety.com  
www.bluesafety.com



Infos zum Unternehmen

# „Wie eine weitere Hand für Prophylaxe und Co.“

**INTERVIEW** Ohne sie ist die Zahnheilkunde im Allgemeinen und die Prophylaxe im Speziellen kaum denkbar: die Absaugung. Dass es sich dabei aber nicht nur um einen notwendigen Bestandteil der Behandlung, sondern vielmehr auch um eine Stellschraube handelt, mit deren Hilfe sich Effizienz, Ergonomie und Sicherheit optimieren lassen, weiß Sona Alkozei zu berichten. Im Interview erläutert die praktizierende Dentalhygienikerin und international agierende Dozentin, mit welchen Herausforderungen Praxisteams und Zahnärzte sich heute konfrontiert sehen und wie ein modernes Absaugsystem dabei helfen kann, diese zu meistern.



**Frau Alkozei, Sie sind nicht nur als Dentalhygienikerin tätig, sondern auch auf internationalem Parkett als Dozentin unterwegs. Wo genau liegen dabei Ihre Schwerpunkte?**

Das ist richtig, ich praktiziere als Dentalhygienikerin in einer größeren Praxis in Niedersachsen. Dort habe ich die Ehre, die vor 16 Jahren von meiner Kollegin Melanie und mir gegründete Paroabteilung zu leiten. Mittlerweile bin ich in diesem Rahmen für insgesamt 15 Kolleginnen, unsere gemeinsamen Patienten und letztendlich auch für die Umsätze der Abteilung verantwortlich.

Darüber hinaus gehe ich, wie Sie schon sagten, einer Dozententätigkeit nach. Diese hatte ich ursprünglich für die Zahnärztekammer Bremen begonnen und dort bin ich auch heute noch aktiv. Zusätzlich bin ich mittlerweile aber auch für andere Zahnärztekammern bundesweit und für größere Dentaldepots international als Dozentin tätig.

Inhaltlich geht es dabei um ein breites Spektrum von der Prophylaxebehandlung im Allgemeinen über die Kinderbehandlung und die Individualprophylaxe bis hin zur Behandlung von Erwachsenen und Senioren oder der Betreuung von Paropatienten im Speziellen. Als staatlich zertifizierte Ernährungsberaterin lagen für mich in diesem Zusammenhang auch die Wechselwirkungen zwischen Diabetes und Parodontitis als Schwerpunkt auf der Hand. Aus diesem Grund ist dieses Thema seit rund vier Jahren zentraler Bestandteil vieler meiner Vorträge.

**Zusätzlich zu Ihrer Dozententätigkeit bieten Sie sogar Intensivkurse für Assistenz-Quereinsteiger an. Spielen solch spezielle Themen wie die erwähnten Wechselbeziehungen zwischen Parodontitis und Diabetes hier bereits eine Rolle oder worum geht es dabei?**

Es stimmt, der Diabetes und seine Bedeutung für den zahnmedizinischen Bereich ist schon ein recht spezielles Thema. Für Quereinsteiger spielen allerdings zunächst die Grundlagen eine Rolle. Denn leider ist es heutzutage ja so, dass vielerorts Personalmangel in den Praxen herrscht und Praxisinhaber Schwierigkeiten haben, genug qualifiziertes Personal für delegierbare Tätigkeiten zu finden. Aus diesem Grund biete ich zweitägige Crashkurse an, bei denen die Basics der zahnärztlichen Assistenz vermittelt werden. So lassen sich potenzielle Kolleginnen an das Thema heranführen und im Idealfall zu einer Ausbildung zur ZFA motivieren. Am ersten Tag werfen wir einen Blick auf die Theorie und am zweiten Tag geht es dann um die praktische Seite.

**Welche Rolle spielen in diesem Zusammenhang die Themen Sicherheit im Allgemeinen und Aerosole im Speziellen?**

Dieser Bereich spielt selbstverständlich für alle, die in einer Praxis arbeiten, eine zentrale Rolle. Für Quereinsteiger aber insbesondere deshalb, weil sie nicht vom Fach sind und die Sicherheit des Patienten und des Praxisteams von Grund auf vermittelt bekommen müssen. Am Anfang stehen dabei der richtige Umgang mit Patienten sowie die Verwendung von Handschuhen und Mundschutz, aber natürlich auch alles, was unter das Stichwort Aerosolwolke fällt.

**Wo genau ist man mit dieser Problematik am häufigsten konfrontiert und wie begegnen Sie dieser Herausforderung im Praxisalltag?**

Das Problem ist nahezu allgegenwärtig, schließlich arbeiten wir sehr nah am Patienten. Und immer wenn diese Arbeit mithilfe von Luft-Wasser-Strahlgeräten, der Turbine oder einem Winkelstück mit Kühlfunktion erfolgt, kommt es zu einer starken Aerosolbildung. Dann ist die Frage nach der Absaugtechnik von entscheidender Bedeutung. Gerade weil dieses Thema für die Sicherheit von Patienten und Praxispersonal so wichtig ist, behandle ich es sowohl in meinen Intensivkursen als auch in vielen meiner anderen Seminare.

**Was muss ein Absaugsystem Ihrer Erfahrung nach vor allem leisten können?**

Die Saugleistung ist für die Reduktion der Aerosolwolke sehr wichtig. Hier gibt es zwischen den einzelnen Ab-

saugsystemen zum Teil deutliche Unterschiede. Eine zusätzliche Herausforderung bei der Absaugung ist aber zunächst das Handling. Denn Fakt ist ja, dass ich für die Arbeit am Patienten nur zwei Hände zur Verfügung habe, eigentlich aber drei oder sogar noch mehr gebrauchen könnte (lacht). Immerhin muss man neben dem Sauger auch noch den Spiegel und dann noch das eigentliche Instrument halten.

**Welches Absaugsystem kann Ihrer Erfahrung nach diese Anforderungen erfüllen? Welchen Sauger verwenden Sie persönlich bei der täglichen Arbeit?**

Ich selbst benutze den Purevac HVE von Dentsply Sirona. Er bietet nicht nur eine sehr starke Saugleistung, sondern hat auch noch den Vorteil, dass er Absaugkanüle und Spiegel in einem Instrument vereint.

in der Zeit, in der ich früher zehn Patienten behandelte, heute 16 Patienten behandeln – und das bei besserer Sicht! Hinzu kommt noch der Faktor Ergonomie: Gerade für „OK palatinal“ – und das wird den meisten Kolleginnen bekannt vorkommen – nimmt man fast automatisch eine ungesunde Haltung ein. Mit dem integrierten Spiegel hingegen habe ich eine ganz andere Möglichkeit hier zu arbeiten, ohne mich zu verrenken.

**Wie lautet vor diesem Hintergrund Ihre Empfehlung für die Prophylaxeteams in der Praxis?**

Ich kann den Purevac HVE allen Kolleginnen und Kollegen empfehlen, die Wert auf Effizienz und zügiges Arbeiten legen. Besonders interessant ist der Spiegelsauger sicherlich dann, wenn man selbstständig in der Prophylaxe tätig ist – und das ist ja die große Mehrheit der Kolleginnen. Gerade wenn man auf Umsatzbeteiligung arbeitet, hat man hier ein wertvolles Hilfsmittel zur Verfügung. Und wer seinen Job lange ausüben möchte, ohne Dauerpatient beim Physiotherapeuten zu sein, der weiß mit Sicherheit die

Somit kann er bei Bedarf alleine die Behandlung fortsetzen, während die Assistenz womöglich schon die Rechnung vorbereitet oder einen wichtigen Anruf entgegennimmt. Bei uns in der Praxis zum Beispiel habe ich einen Zahnarztkollegen, der sehr gerne alleine arbeitet – und er möchte wahrscheinlich genauso wenig auf den Purevac verzichten wie ich.

Vielen Dank für das Gespräch!

## INFORMATION

Dentsply Sirona ist der weltweit größte Hersteller von Dentalprodukten und -technologien für Zahnärzte und Zahntechniker, mit mehr als einem Jahrhundert Unternehmensgeschichte, die von Innovationen und Service für die Dentalbranche und ihre Patienten in allen Ländern geprägt ist. Dentsply Sirona entwickelt, produziert und vermarktet umfassende Lösungen, Produkte zur Zahn- und Mundgesundheit sowie medizinische Verbrauchsmaterialien, die Teil eines starken Markenportfolios sind. Als The Dental Solutions Company liefert Dentsply Sirona innovative und effektive, qualitativ hochwertige Lösungen, um



**Vereint Saugkanüle und Spiegel in einem Instrument:** der Purevac HVE. (Foto: Dentsply Sirona)

Indem ich diesen Spiegelsauger verwende, gewinne ich sozusagen eine weitere Hand für Prophylaxe und Co.

**Was bedeutet das ganz konkret für die Arbeit in der Praxis?**

Kurz gesagt: Ich kann effizienter, zügiger, autonomer und ergonomischer arbeiten. Für mich bedeutet das, dass ich ohne zusätzliche Assistenz agieren kann und dabei auch noch schneller bin, weil ich weniger Instrumentenwechsel vornehmen muss. Seit ich den Spiegelsauger einsetze, kann ich

ergonomische Arbeitsweise mit dem Purevac zu schätzen.

**Inwieweit lässt sich diese Empfehlung auch auf die Zahnarztbene übertragen? Welche Aspekte spielen Ihrer Einschätzung nach hier eine wichtige Rolle?**

Gerade vor dem Hintergrund des bereits erwähnten Personalmangels sind viele der genannten Vorzüge auch für den Zahnarzt relevant. Denn auch er profitiert davon, mit dem Spiegelsauger autonom arbeiten zu können.

die Patientenversorgung zu verbessern und für eine bessere, schnellere und sicherere Zahnheilkunde zu sorgen.

Mehr Informationen über Dentsply Sirona und die Produkte finden Sie im Internet auf [www.dentsplysirona.com](http://www.dentsplysirona.com)



Infos zum Unternehmen



# Scaler- und Parospitzen für ein präzises Oberflächendebridement

## 1. Prophylaxe/Parodontitisbehandlung

### Warum bedarf es professioneller Zahnreinigung neben der häuslichen Hygiene?

Damit es aufgrund von Biofilm oder Zahnstein nicht zur Diagnose Parodontitis kommt, nimmt die Prophylaxe eine bedeutende Rolle ein. Werden Zahnoberflächen nicht von weichen oder harten Belägen/Konkrementen befreit, kann Parodontitis eine der Folgen sein. Grundsätzlich decken Schall- und Ultraschallsysteme (SonicLine bzw. PiezoLine, Komet) sämtliche prophylaktischen Indikationen supra- und subgingival ab. Für welche Technik man sich entscheidet, hängt vor allem von der Praxisausstattung ab: Schall benötigt ein luftbetriebenes Schallhandstück (z.B. SF1LM, Komet), Ultraschall hingegen funktioniert mithilfe eines piezoelektrischen Antriebs.

## 2. Kompatibilität

### Bin ich mit der PiezoLine an Ultraschallsysteme von Komet gebunden?

Die Produktreihe ST1 aus der PiezoLine bietet eine Auswahl hochwertiger Spitzen, die mit den Ultraschallsystemen von Satelec® und NSK kompatibel sind. Sie bedienen die drei Arbeitsbereiche Prophylaxe, Paro und Implantatprophylaxe. Die Scalerspitzen ST1 ermöglichen mit ihrer präzisen Arbeitsweise eine leichte Zahnstein- und Konkremententfernung. Die ST1-Parospitzen liefern ein optimales Bakterienmanagement und schonen gleichzeitig Weichgewebe und Wurzelober-



Abb. 1: Die Scalerspitzen ST1 entfernen supragingivalen Zahnstein, Zahnstein in engen Zahnzwischenräumen und an der marginalen Gingiva. Abb. 2: Für die Implantatprophylaxe: auswechselbarer Polymer-Pin SF1982 im Halter S1981.ST1.

fläche. Zusätzlicher Attachmentverlust wird verhindert und das subgingivale Debridement auch in tiefen Taschen effizient durchgeführt. Die Spitzen passen sich optimal der Zahnform an. Und auch der Polymer-Pin SF1982 zur professionellen Implantatreinigung ist übrigens – in Verbindung mit dem Spitzenhalter S1981.ST1 – kompatibel zu Satelec®- und NSK-Einheiten. Für die validierte maschinelle Aufbereitung wurde der spezielle Spüladapter 1977 (oder 1977L.ST1) konzipiert. Somit bietet das Satelec-/NSK-Ultraschallspeziesortiment Scaler- und Parospitzen für ein effektives und präzises Oberflächendebridement.

## 3. Implantatprophylaxe

### Warum bedarf ein Implantat einer Sonderbehandlung bei der Prophylaxe?

Weil es eine andere Oberfläche und Verankerung als der natürliche Zahn besitzt und damit auch eine andere Abwehrkompetenz! Die Prävalenz periimplantärer Entzündungen liegt laut Literatur, aktuell bei etwa 40 Prozent für die Mukositis und bei rund 20 Prozent für die Periimplantitis. Die Ursachen für diese graduellen Entzündungserscheinungen sind multifaktoriell. Diese gewaltigen Zahlen sollten ein Prophylaxe-

team antreiben, die dauerhafte Gesunderhaltung des implantatumgebenden Weichgewebes zu sichern.

### Wie geht man beim Implantat am besten instrumentell vor?

Grundsätzlich lagert sich Plaque an eine raue Oberfläche viel schneller an als an eine glatte. Die SF1982 gewährleistet eine abrasionsfreie Entfernung der Konkreme, das heißt es kommt zu keinem Aufrauen der Implantatthalspartie. Rein werkstofftechnisch kann dieser Polymer-Pin die Implantatoberfläche nicht beschädigen. Das Ergebnis ist eine absolut glatte Struktur, die eine erneute Plaqueablagerung erschwert.



Abb. 3: Schonende Implantatthalsreinigung ohne Oberflächenartefakte.



Infos zum Unternehmen

WWW.KOMETDENTAL.DE

PRODUKTE  
HERSTELLERINFORMATIONEN

Bleaching

## Komplettsystem zur Zahnaufhellung

Das **Pola-System von SDI** beinhaltet Zahnaufhellungsprodukte für jeden Patientenwunsch: zum Home-Bleaching, Praxis-Bleaching, direkt anwendbare Bleachprodukte sowie ein Gel zur Desensibilisierung.

### Home-Bleaching-Systeme

Pola Day und Night sind Home-Bleaching-Systeme und werden mit einer speziell auf den Patienten angepassten Schiene benutzt. Auf Wasserstoffperoxid basierend bietet Pola Day eine schnelle und effektive Zahnaufhellung. Pola Day ist als Gel mit 3 % oder 6 % Wasserstoffperoxid erhältlich. Pola Night beinhaltet Carbamidperoxid und wird in Konzentrationen von 10 % bzw. 16 % angeboten. Obwohl das auf Carbamidperoxid basierende Pola Night Gel etwas längere Behandlungszeiten als Pola Day erfordert, ist es dennoch eine sehr effektive Option. Pola Day und Pola Night sind bewährte Produkte. Ihre Zusammensetzung gewährleistet eine ausreichend hohe Wassermenge, um die Zähne vor Austrocknung und Überempfindlichkeit zu schützen. Zusätzlich geben die Gele eine kleine Menge Fluorid ab, die unterstützend die Zahnoberfläche remineralisiert und dadurch postoperative Sensibilitäten reduziert. Der neutrale pH-Wert von Pola Day und Pola Night sorgt für die vollständige Freigabe des Peroxids, ohne dabei den Komfort des Patienten zu gefährden. Die angenehm schmeckenden Produkte sind in Packungen mit vier, zehn und in der Großpackung mit 50 Spritzen erhältlich. Zum Pola-System gehören auch diverse Marketingmaterialien wie Poster, Flyer, Infobroschüren und Gutscheine, die kostenlos zur Verfügung stehen.

### Zahnaufhellungsgel zur Direktanwendung

Pola Luminare ist ein Fluorid freisetzendes Zahnaufhellungsgel mit Minzgeschmack. Hierfür muss keine Zahnschiene angefertigt werden – der Patient erhält nach Einweisung einen Stift mit Pinselchen und erledigt den Rest allein. Das Gel kann immer dann aufgetragen werden, wenn der Patient dies möchte, bei Tag oder Nacht. Pola Luminare ist völlig unauffällig. Es hat eine niedrige Viskosität und trocknet sehr schnell, wodurch sich sofort ein Film auf der Zahnoberfläche bildet. Es können einzelne Zähne oder der gesamte Zahnbogen aufgehellt werden.



### In-office-Bleaching-System

Pola Office+ ist ein In-office-System zur Zahnaufhellung mit minimalem Zeitaufwand (circa 30 Minuten). Mit dieser Methode kann Zähnen, die sich aus medizinischen Gründen verdunkelt haben, ihre ursprüngliche Farbe zurückgegeben werden. Die einzigartige Formel mit 37,5 % Wasserstoffperoxid setzt die Peroxidionen schnell frei und



startet so den Aufhellungsprozess. Pola Office+ hat einzigartige, integrierte, desensibilisierende Zusatzstoffe, welche postoperative Sensibilitäten verhindern können. Kaliumnitrat, der Hauptbestandteil zur Schmerzreduktion, dringt zum Nerv vor und blockiert die Weiterleitung der Schmerzimpulse. Anmischen ist nicht mehr notwendig. Im Zwei-Kammer-Spritzensystem mischt sich das Gel, während es auf die Zähne aufgetragen wird. Der feine Tipp des Applikators erlaubt einfaches Auftragen, besonders an schwer zugänglichen Stellen.

### Anwendungstipp

Beginnen Sie mit der gründlichen Reinigung der Zähne mit einer Reinigungspaste und legen Sie danach den lichthärtenden Zahnfleischschutz an, um das Zahnfleisch während des Bleachvorgangs zu schützen. Jetzt kann das Pola Office+ Gel direkt auf die aufzuhellenden Zähne aufgebracht werden. Es muss lediglich acht Minuten einwirken. In dieser Zeit kann optional eine Polymerisationslampe mit



dem entsprechenden Wärmeaufsatz zur Beschleunigung verwendet werden, danach wird das Gel abgesaugt (nicht abgespült). Dieser Vorgang kann bis zu viermal wiederholt werden. Nach dem letzten Vorgang das Gel absaugen, abspülen und erneut absaugen. Pola Office+ ist in Packungen mit einem oder drei Spritzen-Kits mit der Option des Einweg-Wangenhalters erhältlich.

### Desensibilisierendes Gel

Unabhängig vom Zahnaufhellungsmittel kann es manchmal während oder nach der Zahnaufhellung durch die Beschaffenheit des Zahnschmelzes zu Sensibilitäten kommen. Lindern Sie diese Beschwerden mit Soothe. Mit nur einer Spritze Soothe gehören die Sensibilitäten der Vergangenheit an. Das Gel enthält 6 % Kaliumnitrat sowie 0,1 % Fluorid und lindert Sensibilitäten, die durch chemische oder thermische Veränderungen auftreten können. Im Gegensatz zu anderen Gels zur Desensibilisierung beeinträchtigt Soothe den Aufhellungsprozess nicht. Daher kann die Anwendung vor, während oder nach der Zahnaufhellung erfolgen.

### SDI Germany GmbH

Tel.: 02203 9255-0 • www.sdi.com.au

Praxiseinrichtung

## Ergonomische und multidimensionale Dental-Arbeitsstühle

Bewegtes Sitzen ist mittlerweile auch für viele Berufsgruppen in der Dentalbranche nicht mehr wegzudenken. Immer mehr Zahnärzte oder -techniker klagen über Verspannungen und Rückenbeschwerden, insbesondere im Bereich der Hals- und Lendenwirbelsäule. Um präzise und konzentriert arbeiten zu können, benötigen sie ergonomische Arbeitsstühle, die einerseits Komfort, Sitzstabilität und Bewegungsfreiheit bieten und andererseits dauerhaft Rücken und Wirbelsäule entlasten. Als Hersteller im Bereich dynamisches Sitzen für die Dentalbranche entwickelt die PENDING Manufaktur GmbH & Co. KG maßgefertigte ergonomische Arbeitsstühle, die den Fokus auf die intuitive und natürliche Bewegungsfreiheit der Wirbelsäule legen.

### Bewegung in allen Dimensionen

Das multidimensionale Sitzsystem kombiniert die Vorteile zweier bewährter Stuhltechnologien: das Ball- und Schaukelprinzip. Es ermöglicht die Bewegung der Wirbelsäule in wirklich allen Dimensionen (2x3-D) und unterstützt sie gleichzeitig. Der Körper pendelt sich stetig und quasi von selbst in seiner Körpermitte ein. Durch dieses aktive Ausbalancieren werden die Bandscheiben kontinuierlich durchsaftet, aber auch entlastet. Das System fördert die Bildung der Gelenkschmiere und trainiert kaum wahrnehmbar Rumpf-, Schulter- und Rückenmuskulatur. Zudem werden neben der Durchblutung wichtige Stoffwechselfvorgänge angeregt, um die Leistungsfähigkeit am Arbeitsplatz zu erhalten bzw. zu steigern.

### Mehr Sitzkomfort dank Sitzkissentechnologie

Für den „PonSo 1“ Medical-Stuhl wurde das patentierte ergonomische PonSo-Sitzkissen in die Sitzfläche eingearbeitet. Dieses sorgt für zusätzliche Bewegungsfreiheit in der Hüfte und bietet auch nach mehreren Stunden bestmöglichen Sitzkomfort. Kräfte, die beim Sitzen oder Aufstehen entstehen, werden nicht über die Sitzbeinhöcker, sondern dank der Aussparungen in der Sitzfläche über die Oberschenkel abgeleitet. Der Druck der Wirbel wird konsequent um das Zentrum der Wirbelsäule verteilt und damit signifikant reduziert.



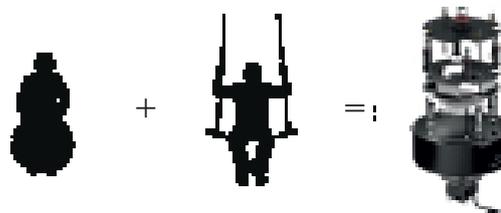
### Speziell für und mit Zahnärzten entwickelte Stuhlserie

PENDING Medical „biomed“ ist eine speziell auf die Bedürfnisse von Zahnärzten, Zahn Technikern und Fachpersonal entwickelte Stuhlserie, die durch ihr patentiertes, mehrdimensionales Bewegungssystem Nacken- und Lendenwirbelbeschwerden proaktiv vorbeugt und Ärzte in ihrer täglichen Arbeit spürbar entlastet. Die Steigerung der Konzentrationsfähigkeit auch bei langen Behandlungen sowie dauerhafte Entlastung der Bandscheiben und Lendenwirbelsäule ist ein klarer Vorteil.

Die Serie bewährt sich bereits in Zahnlaboren sowie Zahnarzt- und Kieferorthopädiepraxen in ganz Deutschland. Das Geheimnis dieser besonderen Beweglichkeit ist das patentierte PENDING-System, das gemeinsam mit Ärzten und Wissenschaftlern entwickelt wurde.

## WAS SIE IN BEWEGUNG SETZT

MULTIDIMENSIONALES SITZSYSTEM  
+ PonSo-Sitzprinzip



### Individuelle Maßanfertigungen und Anpassungen an das Praxis-Cl

Mit ihrer Erfahrung als klassischer Manufakturbetrieb und der erarbeiteten Expertise im Bereich „bewegtes Sitzen“ gehen Geschäftsführer Christoph Pürner und sein Team gerne auch auf individuelle Sonderwünsche des Kunden ein. Neben den spezifischen Material-, Branding- oder Veredelungsanforderungen sind gerade Maßanfertigungen besonders gefragt.

### Fazit

Gesundes Sitzen erfordert vor allem eins: Die Beweglichkeit der Wirbelsäule. Dank der Kombination aus PENDING-System und PonSo-Sitzkissen beugen gerade Vielsitzer Rückenbeschwerden aktiv vor, arbeiten entspannter und erhöhen ihre Leistungsfähigkeit.

**PENDING Manufaktur GmbH & Co. KG**

Tel.: 09231 505850 • [www.pending.de](http://www.pending.de)

Ausstattung

## Zahnarztgerät mit pneumatischer Parallelverschiebung

ULTRADENT hatte eine Studie präsentiert, die als E-matic by U 6000 realisiert wurde. Die große Resonanz hat die Vision von einer modernen Behandlungseinheit mit selbstfahrender Zahnarztzeile beflügelt. Dabei ist vieles neu, einiges anders und Bewährtes wurde beibehalten. Das sorgt bei diesem neuen Modell von Beginn an für höchste Zuverlässigkeit, perfekte Ergonomie und gleichzeitig neueste Technologie und Hygienestandards.

Das Besondere: Die pneumatische Bewegung des Zahnarztgerätes. Mit sanfter Kraft schiebt ein Luftdruckzylinder parallel zum Patientenstuhl das auf einer Gleitbahn fixierte Zahnarztgerät in die gewünschte Position. Zwei weitere Gelenke sorgen für eine ideale Ausrichtung zum Behandler.

Designdetails mit fließenden, gut zu reinigenden Formen und die neue Wassereinheit mit größerer Speiseshale runden diese neue Einheit harmonisch ab. Die Instrumentenköcher von Arzt- und Assistentenzelelement sind per Knopfdruck abnehm- und sterilisierbar. In diesem Zusammenhang wurde auch ein Universal-Griffsystem konzipiert. Ein neuer Hochleistungsmotor im Patientenstuhl und eine neue Steuerung ermöglichen Soft-Start und -Stopp, mit komfortablem



Bewegen des Patienten durch vibrationsfreien, schnellen Lauf. Auch in diese Premium-Behandlungseinheit lässt sich das vision U System integrieren. Dieses digitale Multimediastem bietet Systemkontrolle und Ferndiagnose, speichert Daten für Ihr Qualitätsmanagement und kann auch als Diagnosemonitor für Röntgenbilder verwendet werden. Dabei ist vision U spielerisch einfach und intuitiv zu bedienen. Das interaktive Multimediastem mit einem 21,5 Zoll großen Multi-Touchscreen lässt sich so schnell bedienen wie ein iPad.



**ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG**

Tel.: 089 420992-70 • [www.ultradent.de](http://www.ultradent.de)

Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

# Nur bis zum 31.12.2018

Preiswert, praktisch, prima: Die NETdental Sprühdesinfektion AF

5 x  
Kanister  
à 10 Liter  
**110,-\***  
zzgl. 19% MwSt.

## NETdental

So einfach ist das.

Jetzt bestellen unter  
**0511 - 35 32 400**  
oder online  
**[www.netdental.de](http://www.netdental.de)**

### Impressum

NETdental GmbH  
Kugelfangtrift 10  
D-30179 Hannover  
Tel.: +49 (0)511 - 35 32 40 - 0  
Fax: +49 (0)511 - 35 32 40 - 40  
Mail: [info@netdental.de](mailto:info@netdental.de)  
Web: [www.netdental.de](http://www.netdental.de)

### Wir sind für Sie da

Mo.–Do.: 08.00 – 17.00 Uhr  
Fr.: 08.00 – 16.00 Uhr

\* NETdental Sprühdesinfektion AF, 5 Kanister à 10 Liter als Paket. Duftvarianten sind frei wählbar. Alle Preise zzgl. 19% MwSt.



Wundheilung

## Schmerzstillende, antiseptische Salbe leicht anwendbar

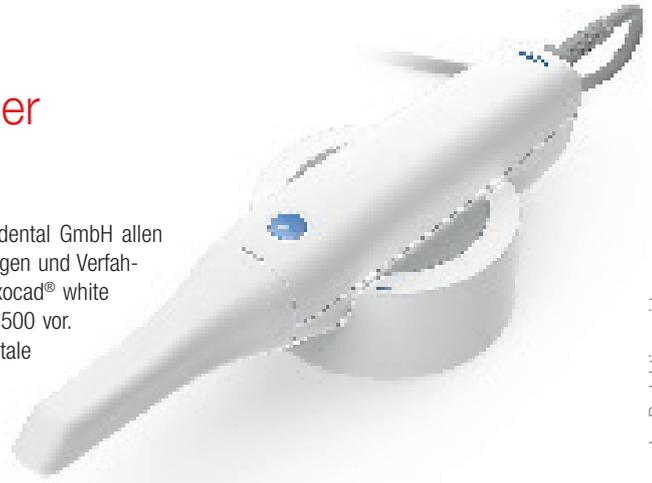
Sicher kennen Sie SOCKETOL noch aus Ihrer Ausbildung: ein Arzneimittel zur Schmerzbehandlung nach der Zahnextraktion. Es wurde für Patienten mit komplizierten Extraktionswunden, z.B. Dolor post extractionem oder Alveolitis entwickelt. Die Anwendung wird auch für Patienten empfohlen, bei denen Wundheilungsstörungen zu erwarten sind. SOCKETOL ist eine Paste, die gleichzeitig schmerzstillend und antiseptisch wirkt. Sie wird mit beiliegenden Kanülen Luer Lock direkt in die Alveole eingebracht oder auf einen Gazestreifen appliziert. Das bedeutet einfaches Handling und sichere Handhabung. Die Paste gibt es nun in zwei Packungsgrößen, 5 g mit zehn lege artis-Kanülen Luer Lock und 3 g (2 x 1,5 g) mit sechs Kanülen Luer Lock.

lege artis Pharma GmbH + Co. KG • Tel.: 07157 5645-0 • [www.legeartis.de](http://www.legeartis.de)

Ausstattung

## Neue Highlights: Von Intraoralscanner bis Alignertherapie

Auch in diesem Herbst bietet das Chemnitzer Fertigungszentrum white digital dental GmbH allen Kunden und Interessenten die Möglichkeit, seine neuesten Produkte, Dienstleistungen und Verfahren kennenzulernen. Neben den Dektopskannern der Identica T-Serie und der exocad® white CAD-Software stellt das Unternehmen erstmals auch den neuen Intraoralscanner i500 vor. Mit Medits neuestem Produkt ebnet white den Zahnärzten den Weg in die digitale Zahnmedizin und bietet zugleich eine Optimierung des gesamten Praxis- und Laboralltags. Zudem gibt es die Alignertherapie, die mittels transparenter Kunststoffschienen unterschiedlicher Stärken die Zähne auch im erwachsenen Alter in eine ästhetische Position bringt. Weiterhin stellt das Unternehmen das neue LaserCUSING®-Verfahren vor, das ab sofort neue Möglichkeiten zur Fertigung von Kronen, Brücken und Modellgussgerüsten bietet.



white digital dental GmbH • Tel.: 0371 5204975-0 • [www.mywhite.de](http://www.mywhite.de)

Prophylaxe

## Neue latexfreie Aufsätze für eine schonende Politur



Mit den neuen Prophy Cups stellt acurata neue Aufsätze für Winkelstücke und Screw-ins und damit praktische Helfer in der Prophylaxe bereit. Die Aufsätze mit weißem Kunststoffschaff verfügen über eine genoppt strukturierte Oberfläche. Diese sorgt für optimale Poliereigenschaften. Durch die Lamellenstruktur wird die Polierpaste konstant nach außen abgeführt. Durch den Formschluss besteht außerdem eine sichere Verbindung zum Schaft, der durch seine dämpfende Eigenschaft für sanfte Kraftübertragung sorgt. Der Spritzschirm schützt die Spannzange der Antriebseinheit. Die Aufsätze sind in den Stärken weich (apfelgrün) und mittel (orange) erhältlich.

acurata GmbH & Co. KG • Tel.: 08504 9117-15 • [www.acurata.de](http://www.acurata.de)



Diese Beiträge basieren auf dem Angaben der Hersteller und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

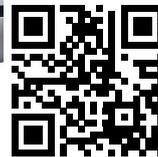
Kleingeräte

## Piezo-Technologie stellt optimale Frequenz automatisch ein

Unterstützt durch die intuitive NSK iPiezo engine bietet der LED-Ultraschall-Scaler Varios 970 für jede Anwendung optimale und stabile Vibrationsfrequenzen – von der sanften Minimal- bis hin zur effektiven Maximaleinstellung. Die Leistungseinstellung wird dabei so fein geregelt, dass ein und dasselbe Gerät höchst effizient in der Endodontie, der Parodontologie und der Prophylaxe eingesetzt werden kann. Mit dem neuen, 33 Gramm leichten Handstück, dem Varios 2, bietet NSK durch sein Slim-Line Design eine perfekte Balance und ermöglicht so dem Anwender einen hervorragenden Zugang zum Behandlungsfeld. Darüber hinaus ist das Varios 2 Lux-Handstück mit Doppel-LED ausgestattet, was in Kombination mit der grazilen Form für einmalige Sichtverhältnisse sorgt. Das Varios 970 verfügt über



zwei unabhängige Kühlmittelflaschen (je 400 ml) und ein großes, intuitiv zu betätigendes Bedienfeld sowie ein Display, auf dem alle aktuellen Einstellungen übersichtlich angezeigt werden. Als Varios 170 können die Vorteile des Varios 2-Handstücks auch in die vorhandene Behandlungseinheit integriert werden. Dabei ist das Varios 170 LED-Einbaumodul das kleinste der Welt und findet in praktisch jeder Einheit Platz. Varios 970 und Varios 170 sind jeweils im Set mit drei Aufsätzen (G4, G6, G8) sowie mit drei Drehmomentschlüsseln und einer Steribox erhältlich.



**NSK Europe GmbH**  
Tel.: 06196 77606-0  
[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)

Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

# ZAHNARZT WIRD HEILPRAKTIKER

Der Weg zur ganzheitlichen Medizin!

**ZAHP120** Intensivprogramm  
zur Vorbereitung von  
Zahnmedizinern auf die  
amtsärztliche Überprüfung

Informieren Sie sich jetzt:

Institut für Akademische  
Bildung und Wissenschaft  
Tel.: 0211 51 36 90 61  
[Heilpraktiker@Institut-ABW.de](mailto:Heilpraktiker@Institut-ABW.de)  
[www.Institut-ABW.de](http://www.Institut-ABW.de)



Autodidaktisches Studium  
speziell für Zahnärzte

## PRODUKTE

### HERSTELLERINFORMATIONEN



Mundspiegel

## Anhaltend klare Sicht durch selbstreinigende Spiegeloberfläche

motor, der mit 15.000 Umdrehungen pro Minute die Spiegelscheibe dreht, ermöglicht es, dass Wasser, Schmutz, Speichel und Blut weggeschleudert werden und so durchgängig optimale Sicht, besonders bei anspruchsvollen Präparationen, gegeben ist. Somit wird nicht nur Zeit gespart, sondern auch eine erhöhte Produktivität erreicht, da unnötiger Arbeitsstress reduziert und die Augen durch eine konstant gute Sicht entlastet werden. Darüber hinaus erlaubt ein integriertes Mikromagnetsystem den schnellen Austausch der doppelseitig nutzbaren

Präzisionsspiegelscheiben, die auf modernstem Kugellager gleiten. Das innovative Präzisionsinstrument EverClear ist leicht und ergonomisch ideal geformt. Es begleitet so sinnvoll jedes Präparationsset, das mit Kühlspray eingesetzt wird.

EverClear entspricht den stetig wachsenden Hygieneanforderungen und kann, mit Ausnahme der Akkus, voll sterilisiert werden.

Die Schweizer Firma I-DENT SA bietet Zahnärzten mit ihrem akkubetriebenen, voll autoklavierbaren und selbstreinigenden Mundspiegel EverClear ein durchgängiges Arbeiten ohne lästige Unterbrechungen. Die Ausstattung des EverClear mit einem Mikro-



Infos zum Unternehmen

Video: EverClear™



I-DENT

Vertrieb Goldstein

Tel.: 0171 7717937

www.i-dent-dental.com

Patientensicherheit

## Zuverlässiges Patientenmonitoring während dentaler Sedierungen

Mit den modular konfigurierbaren Patientenmonitoren der Serien sedalife® und sedavital® von BIEWER® medical können sich Zahnärzte bei allen Arten der dentalen Sedierung auf eine zuverlässige Überwachung der Vitalparameter ihrer Patienten verlassen. Ganz gleich, ob der Behandler während einer Sedierung mit einem Lachgas-Sauerstoff-Gemisch per Fingerclip die Sauerstoffsättigung des Bluts und die Pulsfrequenz ermitteln oder bei einer kombinierten Sedierung mit zusätzlichen oralen Sedativa oder einer i.v.-Sedierung auch die Überwachung des endexpiratorischen CO<sub>2</sub>-Wertes mittels eines normierten Cannula-Systems vornehmen möchte: Durch fünf verschiedene Monitoring-Konfigurationen kann der sedalife® Patientenmonitor ganz nach den Bedürfnissen und dem Behandlungsspektrum des Arztes eingerichtet werden. Durch die intuitive Touchscreen-Bedienung ist ein sicherer und leichter Umgang mit den Systemen ermöglicht. Die Dokumentation der Patientenüberwachung erfolgt über eine spezielle und ebenso einfache Software digital und lückenlos. Direkt im Monitor angelegte Patientenprofile und Messungen können so einfach in die digitale Patientenakte übertragen und abgespeichert werden. In einer weiteren Produktserie sedalife® OMNI können auch weitere Parameter wie EKG überwacht werden. Mit dieser Serie können klinikerproben, zentrale Monitoringlösungen z.B. für Aufwächerräume installiert werden.



BIEWER medical Medizinprodukte

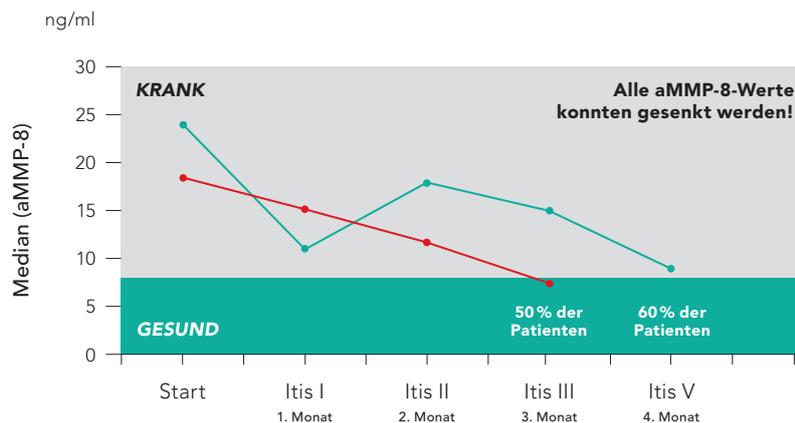
Tel.: 0261 988290-60 • www.biewer-medical.com • www.biewer-medical-shop.com/shop/patientenmonitoring/

Infos zum Unternehmen

Parodontitistherapie

## Zuverlässiges Mittel zur Therapie und Sekundärprävention

**Reduzierte Gewebedestruktion unter Itis-Protect® I-IV**  
Alle Destruktionswerte gesenkt!



- Nach drei Monaten wurde die Therapie in dieser Gruppe erfolgreich abgeschlossen.
- Nach Itis-Protect® III wurde die Behandlung mit Itis-Protect® IV in der auf vier Monate angelegten Studie fortgeführt. Die kurzfristige Verschlechterung hängt mit der stark gestörten Darmflora zusammen.



© Olbertz et al., DI Dentale Implantologie, Heft 1/2011, Spitta Verlag GmbH

Parodontitis und Periimplantitis als Ausdruck der Silent Inflammation (SI) gelten als chronische Infektionen mit der weltweit höchsten Progression. In der bisherigen Forschung zur parodontalen Kollagenolyse spielen Fragen nach der Ernährungsform, nach Stress- und Umweltbelastungen eine untergeordnete Rolle bzw. fehlen zum Teil völlig. Angesichts der internationalen Forschungen zur Bedeutung des intestinalen Mikrobioms wie der Psychoimmunologie ist das umso erstaunlicher.

Die Diagnostik periimplantärer und parodontaler Entzündungen stützt sich bisher zumeist auf klinische Untersuchungen wie Messung der Taschentiefe, BOP, Röntgenbefunde etc. Dabei ist jedoch erst im Nachgang eine früher entstandene Gewebedestruktion nachzuweisen. Die Untersuchungen geben keinen Aufschluss über den aktuellen bzw. fortschreitenden Zerstörungsprozess im Parodont. Wiederholte antibiotische Breitband-Eradikationen „ursächlicher“ Bakterien im Biofilm mit nachgewiesener Sensitivität führen trotz operativer Begleitverfahren oft nur zu kurzfristiger Linderung der Inflammation und Kollagenolyse. Mit dem

Destruktionsmarker aMMP-8 kann der Zahnarzt die aktuelle Zerstörungsaktivität im Sulkusfluid betroffener Zähne oder im Spülwasser einer Mundspülung messen und seine Therapie gezielt planen. Das Diagramm der aMMP-8 Studie von Olbertz et al. aus dem Jahr 2011 zeigt eindrucksvoll den kurativen Erfolg der gezielten Mikrobiompflege. Mit Itis-Protect® I-IV als standardisierte ebD – ergänzende bilanzierte Diät zur Therapie der Parodontitis – steht Ihnen ein zuverlässiges Tool von hypo-A zur Therapie und Sekundärprävention der Parodontitis zur Verfügung. Lebensfreude und neue Aktivität sind positive Nebenwirkungen.



Infos zum Unternehmen

**hypo-A GmbH**  
Tel.: 0451 3072121 • www.hypo-a.de

3-D-Bildgebung

## Korrekturverfahren bringt Ruhe in jede Aufnahme



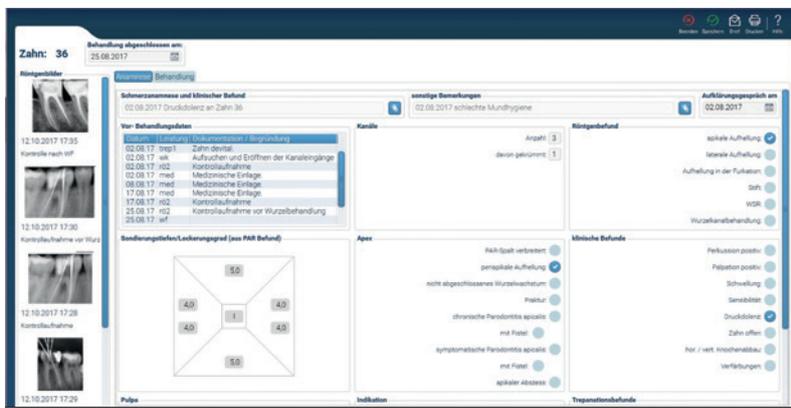
Patientenbewegung ist eine der großen Herausforderungen für die Bildqualität von DVT-Aufnahmen. Planmeca als Pionier der dentalen 3-D-Bildgebung hat eine Lösung für die gefürchteten Artefakte entwickelt: Planmeca CALM™. Der Name dieses zuverlässigen Korrekturverfahrens steht für Correction Algorithm for Latent Movement. Seit dem Release zeigen sich die Anwender begeistert. Das Erfolgskonzept liefert der Optimierungsalgorithmus, der die Bewegung der Patienten in jeder DVT-Aufnahme analysiert und kompensiert – entweder nach oder direkt während der Bildfassung. Planmeca CALM™ rettet in unter einer Minute die Aufnahmen selbst lebhaftester Patienten und schützt vor unnötigen Neuaufnahmen. Selbst in augenscheinlich guten Röntgenbildern kann das Verfahren mehr Details sichtbar machen. Planmeca CALM™ ist als Upgrade für viele DVT-Geräte von Planmeca erhältlich. Weitere Informationen auf [www.planmeca.de](http://www.planmeca.de)



Infos zum Unternehmen

**Planmeca Vertriebs GmbH**  
Tel.: 0201 316449-0 • www.planmeca.de

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



Softwarelösungen

## Praxisverwaltung rundum gedacht

Der Name CGM Dentalsysteme steht für die Expertise von genialen Softwarelösungen im Dentalbereich. Mit dem CGM Z1.PRO ENDOMODUL, der Anamnese-App, dem digitalen Praxiskalender CGM TIME sowie dem 3-D-Patientenberater PRO und der CGM MATERIAL- und HYGIENERWALTUNG PRO stellt die CGM der souverän arbeitenden zukunftsbesessenen Zahnarztpraxis durchdachte digitale Lösungen zur Verfügung. Das Beste: Alle Module sind jetzt auf Z1.PRO angepasst – Nutzeroberfläche und Softwarearchitektur erstrahlen in neuem Glanz. Damit sind Sie auch für die kommenden Betriebssysteme bestens gerüstet!

### Endo-Therapie spielend einfach dokumentieren

Komplexe Behandlungen wie die Endo-Therapie erfordern digitale Lösungen, die die lückenlose, gesetzeskonforme und rechtssichere Dokumentation sämtlicher Behandlungsschritte gewährleisten. Mit dem voll kompatiblen CGM Z1.PRO ENDOMODUL werden zunächst alle Anamnesedaten erhoben und alle zum Zahn erfassten konservierend-chirurgischen Leistungen sowie hinterlegte Röntgenaufnahmen dargestellt. Dann werden alle endodontischen Leistungen jeder Behandlungssitzung, Anwendungen, Instrumente und Angaben zur post-endodontischen Versorgung ausführlich vermerkt. Für jeden Zahn sind bis zu fünf Kanäle definierbar, die Spülprotokoll, medikamentöse Einlage, Füllmaterial, Länge für die eventuell verwendeten Guttaperchaspitzen und Fülltechnik erfassen.

### Mit digitalem Kalender Termine flexibel und effizient verwalten

Ein effizientes Terminmanagement gelingt mit dem Digitalkalender CGM TIME für CGM Z1.PRO und CHREMASOFT: Terminlücken lassen sich sofort erkennen, Neubesetzungen schnell vornehmen und Termine einfach per Drag-and-drop verschieben. Informationen zu Behandlern, Räumen und Termingrund können unkompliziert gefiltert und Terminankündigungen schnell gegeben werden. Dabei sind sämtliche Tagetermine im Über-

blick einsehbar. Nur einen Klick entfernt sind Termindetails zu Patientennamen und Behandlungsgrund. „Mit unserem CGM TIME gehören lästiges und hastiges Blättern im Kalender, verschmierte, bis zur Unkenntlichkeit radierte, durchgestrichene und zig-fach ergänzte Termindetails der Vergangenheit an. Unnötige Pausen zwischen den Behandlungen können rechtzeitig vermieden, Terminübergänge optimiert werden“, so Sabine Zude, Geschäftsführerin CGM Dentalsysteme.

### Anschauliche Aufklärung – überzeugende Beratung – optimale Entscheidung

Für mehr Patientenzufriedenheit und damit Praxiserfolg sorgt der im aktuellen CGM Z1.PRO Layout programmierte 3-D-Patientenberater PRO: Er unterstützt die individuelle Aufklärung des Patienten, indem Befunde und Behandlungsoptionen veranschaulicht und erläutert werden können. Grafische Bilder visualisieren in 3-D-Qualität den patienteneigenen Zahnstatus und mögliche Maßnahmen. Besonders anschaulich: die 3-D-Gegenüberstellung der Regel- und hochwertigen, ästhetischen Alternativversorgung.

### Daten, Fragen und Bedürfnisse der Patienten interaktiv erfassen

Mithilfe der Anamnese-App, im App-Store downloadbar, sind Übertragungsfehler, umständliches Ausfüllen an der Rezeption und Zeitverluste passé. Die App lässt den in CGM Z1.PRO erfassten und personalisierten Anamnesebogen vom Patienten intuitiv, bequem und schnell am Tablet vervollständigen und signieren. Praxismitarbeiter werden so entlastet und können noch gezielter auf individuelle Bedürfnisse und Fragen der Patienten eingehen.

### Prophylaxehinweise digital visualisieren

Die Beratungsinhalte lassen sich zu einer individuellen Patientenmappe mit Text- und Bildmaterialien zusammenstellen, die den Patienten maßgeblich bei der Entscheidungsfindung unterstützen kann. Zudem erleichtert die hochmoderne 3-D-Software

*Lückenlos, gesetzeskonform und rechtssicher – so erfasst das voll kompatible CGM Z1.PRO ENDOMODUL alle Anamnesedaten und endodontischen Leistungen je Zahn.*

die Arbeit der Prophylaxeassistentin. Ihre Hinweise zur korrekten Mundhygiene mittels Zahnbürste, Superfloss, Zahnholzern etc., aber auch das Anfärben der Zähne in unterschiedlichen Stufen können am Bildschirm und anhand der individuellen Patientenmappe für zu Hause anschaulich nachvollzogen werden.

### Material- und Hygienesdokumentation rechtssicher, patientenbezogen und zeitsparend

Zur Entlastung und Wirtschaftlichkeit der Zahnarztpraxis trägt auch die CGM MATERIAL- und HYGIENERWALTUNG PRO bei: Sie bietet eine praxiserprobte, in den vorhandenen Praxisablauf integrierte Softwarelösung – lückenlos und patientenbezogen. So werden die Praxismaterialien nach Anlieferung gescannt, damit in den Produktstamm aufgenommen und ihre jeweilige Verwendung erfasst. Verbrauch, patientenbezogener Einsatz und Bestand können lückenlos nachvollzogen, nachgewiesen und überwacht werden. Die zur Hygienesdokumentation eingesetzten gelaserten Codes oder Trayplaketten auf den Instrumenten lassen sich mit CGM MATERIAL- und HYGIENERWALTUNG PRO mühelos lesen und verarbeiten. Daten zur Vorreinigung, Desinfektion, Versiegelung und zu Sterilisationsprozessen werden ebenfalls lückenlos archiviert.

### Über CompuGroup Medical Dentalsysteme GmbH

Die CompuGroup Medical Dentalsysteme GmbH ist der Innovationsführer auf dem Sektor der Dentalinformationssysteme und der Anbieter, dem die meisten Zahnarztpraxen und Zahnkliniken in Deutschland vertrauen. Als Partner der Zahnärzte und Kieferorthopäden bieten die CGM Dentalsysteme Sicherheit in allen Bereichen der Praxis- und Klinikverwaltung unter Berücksichtigung der neuesten gesetzlichen Bestimmungen.



Infos zum Unternehmen

**CGM Dentalsysteme GmbH**  
Tel.: 0261 8000-1900  
www.cgm-dentalsysteme.de

## Das beste Rezept für schärfere Intraorale Röntgenbilder: Der kostenlose Intraoralröntgen-Check



\* Das Rezept (ein Kompositarrestmaterial) als Dankeschön für die Teilnahme an einer Kundenbefragung im Rahmen unseres Intraoralröntgen-Checkes bei Ihnen in der Praxis.

Sujet aus der neuen Kommunikationskampagne von Dentsply Sirona Imaging.

Intraoralröntgen

## Experten-Check-up für die eigene Praxis

Die Bildqualität beim intraoralen Röntgen beeinflusst erheblich die Diagnosestellung und die Therapieakzeptanz der Patienten. Ob Speicherfolie oder Sensor: Dentsply Sirona bietet das passende Produkt, das sich sehr gut in den individuellen Workflow der Praxis einfügt. Denn schließlich führt nur das passende Gesamtkonzept in Verbindung mit der richtigen Anwendung zu den besten Bildern. Unter dem Motto „Das Rezept für mehr Schärfe“ startete das Unternehmen am 1. Oktober 2018 seinen Intraoralröntgen-Check in deutschen und österreichischen Zahnarztpraxen. Bis zum 28. Februar 2019

können Praxen per Telefon, Fax oder Online-Anmeldung einen Termin für einen etwa 30-minütigen Check-up ihrer Intraoralröntgenausstattung mit den Expertinnen von Dentsply Sirona Imaging vereinbaren. Diese besprechen zunächst vor Ort gemeinsam mit dem Praxisteam die bislang verwendeten intraoralen Röntgenprodukte sowie die eingesetzte Aufnahmetechnik. Auf dieser Basis erhält die Praxis Informationen, wie die Qualität ihrer intraoralen Röntgenbilder verbessert werden könnte. Dazu stellen die Expertinnen passende Produkte aus dem Intraoralportfolio von Dentsply Sirona vor sowie umfassendes Informationsmaterial zur Verfügung. Abschließend können die Praxen an einer kurzen Befragung teilnehmen. Als Dankeschön erhalten sie dafür ein Röntgenhalter-Starterkit, je nach Bedarf in der Praxis für Film, Sensor oder Speicherfolien.



**Ob Speicherfolie oder Sensor:** Mit dem richtigen Set-up von Dentsply Sirona Imaging gelingen noch bessere Intraoralaufnahmen.



Dentsply Sirona – The Dental Solutions Company™  
Tel.: 043 662450-0 • [www.dentsplysirona.com/roentgen-check](http://www.dentsplysirona.com/roentgen-check)

Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

**ident**  
Innovations for Dentistry SA



**EverClear™**  
der revolutionäre Mundspiegel!

Die Spiegelscheibe von EverClear™ rotiert, angetrieben von patentiertem Mikromotor, mit 15.000 U/min. Bohrstaub und Spraynebel werden einfach weggeschleudert.

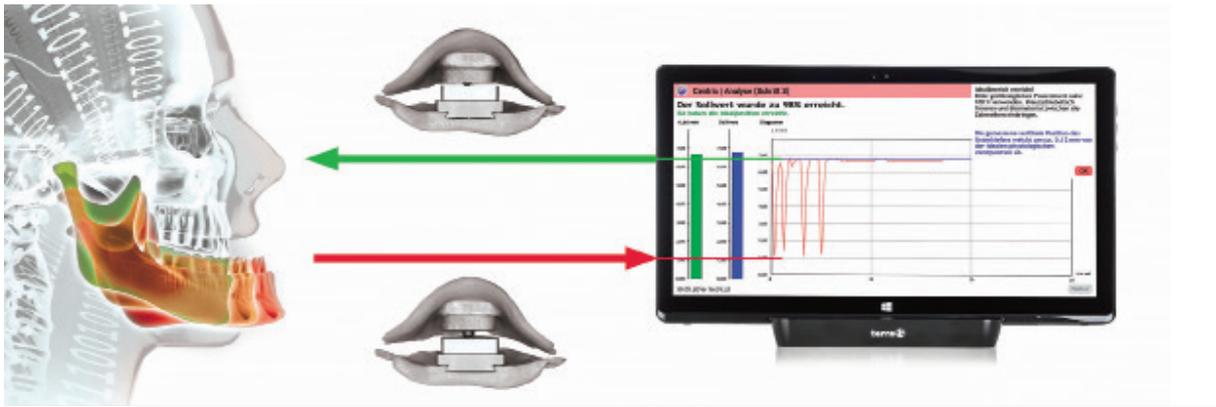


**You can't treat  
what you can't see!**

EverClear™ ist ausbalanciert und handlich und selbstverständlich 100% autoklavierbar.

**EverClear™ – und Sie sehen,  
was Sie sehen wollen, immer!**

**I.DENT Vertrieb Goldstein**  
Kagerbauerstr. 60  
82049 Pullach  
tel +49 171 7717937  
[info@ident-dental.de](mailto:info@ident-dental.de)  
[www.i-dent-dental.com](http://www.i-dent-dental.com)



Digitale Bissnahme

## Effizientes System für den volldigitalen Workflow

Im Sommer 2012 wurde erstmalig das digitale System Centric Guide® vorgestellt. Heute nutzen es Zahnärzte und Zahntechniker in verschiedenen Ländern für jede Form der digitalen Bissnahme. Mittlerweile wurden mit diesem System über 60.000 reproduzierbare Bissregistrare generiert. Die wenigen Komponenten ermöglichen einen einfachen Workflow, der in wenigen Schritten in jeder Zahnarztpraxis erfolgreich etabliert werden kann. Die Sensorik zeichnet erstmalig bei einer Stützstiftregistrierung vertikale Unterkieferbewegungen mit einer Genauigkeit von 0,001 mm auf. Dadurch können Anwender auf eine hervorragende Reproduzierbarkeit jeder Bissnahme vertrauen. Dank einer zukunftsweisenden Technologie kann die ermittelte zentrische Relation sofort im Mund des Patienten quasi „eingefroren“ und in ein Bissregistrat überführt werden. Die sonst bei einem Stützstiftregistrat übliche Auswertung eines Pfeilwinkels, Entnahme der Registrierbehelfe usw. entfallen. Das minimiert mögliche Fehlerquellen und spart wertvolle Behandlungszeit. Die grazilen Systemkomponenten sorgen zudem für einen entsprechend großen Zungenfreiraum. Neben einer intuitiv anwendbaren Software hat

theratecc in Zusammenarbeit mit Universitäten und Spezialisten in den letzten sechs Jahren schlüssige Konzepte entwickelt. So können Anwender das System im bezahnten, teil- und unbezahnten Kau-system sicher und erfolgreich einsetzen. Gerade im Bereich von Implantat- oder Komplexversorgungen ist dies ein großer Vorteil. Besonders der digitale Workflow ist hervorzuheben, mit dem erstmalig die ermittelte zentrische Relation des Patienten mittels Mundscanner sofort erfasst und in den bestehenden digitalen Workflow implementiert werden kann. Nun ist es jedem Anwender möglich, eine digitale Zentrikbestimmung in den jeweiligen volldigitalen Workflow der Zahnarztpraxis und des Dentallabors einfach und effizient einzubinden. Dadurch können zeitraubende bissbedingte Nacharbeiten gezielt vermieden werden.

theratecc GmbH & Co. KG

Tel.: 0371 267912-20 • www.theratecc.de

Füllungstherapie

## Injizierbares Flowable mit zwei Viskositäten

Ob zum Aufbau von Okklusalfächen und anatomischen Details oder zum Füllen des Kavitätenbodens, für okklusale Kavitäten und Zahnhalsfüllungen: Das neu entwickelte Beautifil Flow Plus X verfügt mit

seinen zwei Viskositäten F00 und F03 für jede Indikation über die jeweils optimale Fließfähigkeit und Formstabilität. F00 ist dank seiner exzellenten Standfestigkeit und Formbeständigkeit nach dem Ausbringen ideal für den Füllungsaufbau geeignet. Seine Fließfähigkeit ist so gering, dass es sich bei der Schichtung nicht verformt, dennoch fließt es bei der Applikation leicht an. Perfekt also für die detailgetreue Gestaltung okklusaler Randleisten und Höcker. F03 verfügt über eine mittlere Formbeständigkeit und Viskosität und ist dank seiner optimalen Selbstnivellierung bestens zum Füllen indiziert. Dabei baut das injizierbare Hybridkomposit für Front- und Seitenzahnfüllungen auf den klinisch bewährten Verarbeitungsvorteilen von Beautifil Flow Plus auf. Es ist standfest, selbstnivellierend und tropffrei. Dank der von SHOFU weiterentwickelten Giomer-Technologie mit S-PRG-Nanofüllern überzeugt es auch durch eine verbesserte Polierbarkeit, höhere Glanzbeständigkeit und stärkere bioaktive Wirkung für einen nachhaltigen Langzeitschutz vor Sekundärkaries.



Infos zum Unternehmen



SHOFU Dental GmbH

Tel.: 02102 8664-0 • www.shofu.de

Prothetik

## Vielseitige Bissregistratur von Standard- bis Spezialanwendung

Die genaue Reproduktion der Okklusionsfläche zwischen den Zahnbögen ist für die korrekte Anfertigung einer Prothese von grundlegender Bedeutung. Dies kann mit Materialien erreicht werden, die einfach in der Anwendung und dank ihrer Härte absolut präzise bei der Bissnahme sind. Der Vorteil ist eine für den Patienten nicht spürbare Konsistenz, sodass eine falsche Positionierung vermieden wird. Bissregistratur der Reihen Occlufast und Colorbite gehören zu den beliebtesten und meistverkauften Produkten in Deutschland. Aufgrund ihrer Vielseitigkeit werden die Materialien für die Bissregistrierung bei feststehendem oder herausnehmbarem Zahnersatz von Standard- bis zu Spezialanwendungen eingesetzt. Das Sortiment von Zhermack umfasst zusätzlich zwei thermochromatische Materialien, deren Farben bei Temperaturänderungen wechseln und die erfolgte Aushärtung des Materials anzeigen. Dies reduziert mögliche Anwendungsfehler. Zudem sind die Bissregistratur weder spröde noch porös und lassen sich komfortabel mit absolut sauberen Kanten und ohne sandiges Knirschen beschneiden. Die optimale Zusammenarbeit zwischen Zahntechniker und Zahnarzt garantiert sehr gute Ergebnisse für die Patienten. Die Produktlinien, die sich durch ihre Shore-Härten und Abbindezeiten unterscheiden, lassen jedem Anwender die Möglichkeit, das passende Produkt zum Arbeitsablauf zu finden. Wenn Sie die Bissregistratur noch nicht kennen, können Sie sich telefonisch bei der Zhermack GmbH Deutschland beraten lassen und eine kostenlose Probe anfordern.



Zhermack GmbH Deutschland

Tel.: 05443 2033-0

www.zhermack.com

Zukunftsweisende  
Spitzenoptik in HD-Qualität

Der Kopf ist um 280° drehbar

Eingebaute Sensor-Maus

Zum Anklicken von gespeicherten Bildern müssen Sie die Kamera nicht aus der Hand legen. Sie steuern die Maus des Computers dank der eingebauten Bewegungssensoren durch Bewegen der Kamera.

Schnelles digitales  
Wireless

Die kabellose Kamera kann bequem in mehreren Zimmern eingesetzt werden.

Digitale Bildgebung

## Drahtlose intraorale Kamera mit Smartphone-Technik

Drahtlos, vielseitig und weltweit maßstabsetzend: Die intraorale Kamera Whicam Story3 von GoodDrs – dem koreanischen Marktführer für intraorale Kameras im asiatischen und amerikanischen Raum – zählt zu den technologisch führenden Kameras auf dem Markt. Der Grund hierfür: Sie verbindet die neuesten Entwicklungen aus der Smartphone-Technologie mit Know-how über die Erfordernisse der dentalen Praxis. Die Bildübertragung zum Praxis-PC erfolgt drahtlos über ein 5,4 GHz-Netz. Dieses wird von der Kamera und einem USB-Stick im Behandlungszimmer aufgebaut und arbeitet absolut störungsfrei. Auch der Datenschutz ist gewährleistet, da die Übertragung nicht die Wände durchdringt. Dabei können unbegrenzt viele Empfänger installiert werden. Das bedeutet in der Praxis: Man kann eine Kamera bequem in mehreren Zimmern einsetzen und sich ohne lästiges Kabel durch die Behandlungsräume bewegen. Ein besonderes Feature ist die innovative Flüssiglinsse, deren Autofokus vom Makro bis zum Quadranten automatisch scharf stellt – und zwar in HD-Qualität. Seit 2018 ist Zubehör für extraorale Aufnahmen erhältlich. Die Kamera kann in das Bild- bzw. Röntgenprogramm der Praxissoftware eingebunden werden oder man nutzt die mitgelieferte Bildverarbeitungssoftware. Ein weiteres großes Plus beim Handling: Die integrierte Sensor-Maus steuert den Mauszeiger ganz einfach durch die Kamerabewegung. Last, but not least: Die robuste Kamera bietet ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis.

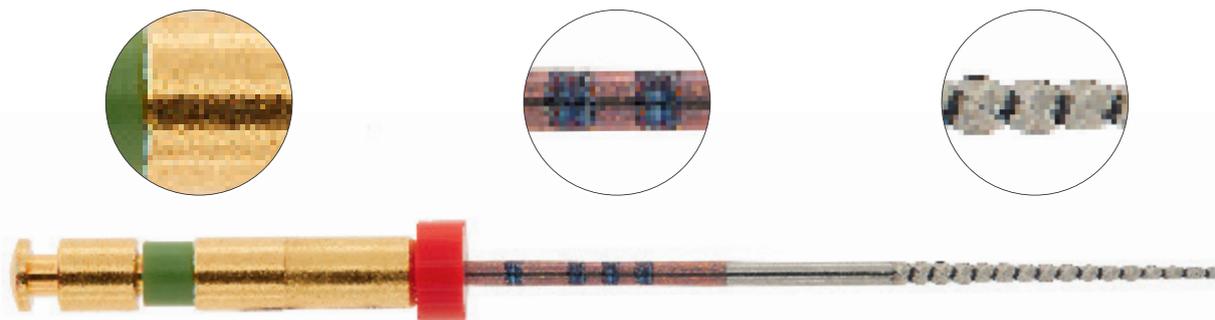
Good Doctors Germany GmbH

Tel.: 0228 53441465 • www.gooddrs.de

Infos zum Unternehmen



## PRODUKTE HERSTELLERINFORMATIONEN



Endodontie

### Feilenserie mit Formgedächtnis

Die neue GL 153 Serie von META BIOMED ist ein Instrumentenset von hoher Ermüdungsresistenz. Damit ist die Erschließung und Reinigung langer, konischer und komplexer Kanalgeometrien sehr einfach. Die Feilen werden einem firmeneigenen thermomechanischen Verfahren unterzogen und sind dadurch widerstandsfähiger gegenüber Materialermüdung. Die optimierte Materialbeschaffenheit und der gerundete Querschnitt sorgen für einen glatten und effizienten Gleitpfad, ohne dabei unnötig viel Zahnschubstanz abzutragen oder einen Bruch der Feile im Kanal zu riskieren. Das Schneidendesign minimiert den Einschraubeffekt und begegnet damit wirksam der Gefahr einer Instrumentenüberlastung. Darüber hinaus werden keine Elastizitätsgrenzen überschritten. Auch ein Taper-Lock ist nicht zu befürchten, wenn die Feilen, wie empfohlen, bei reziproker Bewegung und konstant abwärtsgerichtetem Druck eingesetzt werden. Dank der Länge des schneidfähigen Arbeitsteils von 10 mm verspricht die Feilenserie ein sicheres Erreichen der Wurzelspitze. Die GL 153 Serie eignet sich besonders für die konservative Formung des Kanals und agiert somit minimalinvasiv für maximalen Schutz des Dentins.

Meta Biomed Europe GmbH • Tel.: 0208 3099190 • [www.meta-europe.com](http://www.meta-europe.com)

Lokalanästhetika

### Schmerzfremde Betäubung durch computerassistierte Injektionen



CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sanfte und schmerzfreie Injektion, ermöglicht Behandlern eine entspanntere Arbeitssituation und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient.

Grund hierfür ist die intelligente und sanfte Verabreichung von Lokalanästhetika. Ein zu Beginn langsamer Fluss verhindert den

Schmerz, der entsteht, wenn ein Depot zu schnell gelegt wird. Selbst palatinale Injektionen können vorgenommen werden, ohne dass der Patient Unbehagen oder Schmerz empfindet. Der Griff um das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass der Behandler während der Injektion in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten kann. Es sind keine Fingerkräfte nötig, sodass eine Belastung von

Muskeln und Gelenken vermieden wird. Durch die Möglichkeit einer guten Fingerstütze kann die Kanüle während der Injektion vollkommen still an einer Stelle gehalten werden. Das Instrument eignet sich für alle odontologischen Lokalbetäubungen, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie hat.

Der computergesteuerte Fluss in allen drei Programmen ermöglicht das leichte Legen einer schmerzfreien Betäubung – selbst palatinal. Zusätzliche kostenaufwendige Verbrauchsstoffe sind nicht vonnöten. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert.

Das Gerät lässt sich entweder mit einem Fußschalter bedienen, der im Lieferumfang enthalten ist, oder an schon bestehende Behandlungseinheiten anschließen.

RÖNVIG Dental Mfg. A/S  
Vertrieb Deutschland  
Tel.: 0171 7717937  
[www.ronvig.com](http://www.ronvig.com)

Diese Beiträge basieren auf dem Angaben der Hersteller und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Prophylaxe

## Zwei Pulver für eine besonders schonende Reinigung



Prophylaxeprodukte sollten angenehm für den Patienten und benutzerfreundlich für den Anwender sein. Genau deshalb führt das Online-Depot minilu.de die smartPearls aus dem Hause smartdent im Sortiment – eine echte Innovation, die Kunden sicher schätzen werden.

Zur Auswahl stehen die Prophylaxepulver smartPearls und smartPearls plus. Den Namen verdanken sie ihrer perlenartigen Konsistenz. Die auf Basis von Natriumhydrogencarbonat hergestellten Pulver mit einer Korngröße von 40 bis 50 µm sind besonders geeignet für die supragingivale Entfernung von hartnäckigen Belägen und Verfärbungen.

Zur Auswahl stehen die Geschmacksrichtungen Lemon, Cassis, Cherry und Mint. Das auf dem nicht kariogenen Zucker Tagatose basierende Prophylaxepulver smartPearls plus hingegen kann sowohl zur sub- als auch supragingivalen Zahnreinigung eingesetzt werden. Dank der feinen Körnung von

15 µm poliert es Zahnoberflächen besonders schonend und gründlich. Aufgrund des angenehmen, leicht süßlichen Geschmacks ist dieses Pulver speziell auch für kleine Patienten geeignet. Ein weiterer Vorteil: Die Perlen lösen sich rückstandslos im Mund des Patienten auf. „Die Politurzeit ist mit diesem Produkt wesentlich kürzer als mit herkömmlichen Pulvern und die Zahnoberfläche wird nicht angegriffen“, bekräftigt minilu-Geschäftsführer Veith Gärtner.



Infos zum Unternehmen

minilu GmbH  
Tel.: 0800 5889919 • www.minilu.de

Röntgen

## 3-D-Aufnahmen mit kieferförmiger Volumenform

Das kieferförmige Field of View des VistaVox S bildet den diagnostisch relevanten Bereich eines 130 mm-Volumens ab und ist somit sichtbar größer als das gängigste Volumen von 80 x 80 mm Durchmesser. Der Vorteil: Durch diese anatomisch angepasste Volumenform bildet das 3-D-Röntgensystem auch den Bereich der hinteren Molaren vollständig ab, für die Diagnostik, z.B. eines impaktierten Achters, eine essenzielle Voraussetzung. Neben der Abbildung in Kieferform bietet Ihnen das System auch zehn Durchmesser 50 x 50 mm Volumen. Sie kommen zum Einsatz, wenn die Indikation nur eine bestimmte Kieferregion erfordert, z.B. bei endodontischen und implantologischen Behandlungen. Die Volumen lassen sich je nach nötigem Detailreichtum der Aufnahme wahlweise mit einer Auflösung von 80 oder 120 µm nutzen. Ergänzt durch 17 Panoramaprogramme in bewährter S-Pan-Technologie, sind Zahnarztpraxen sowohl im 2-D- als auch im 3-D-Bereich mit sehr guter bildgebender Diagnostik ausgestattet. Dürr Dental bietet Zahnärzten mit dem VistaVox S hochwertige Technologie für 3-D-Aufnahmen zum fairen Preis-Leistungs-Verhältnis.



Infos zum Unternehmen

DÜRR DENTAL SE • Tel.: 07142 705-0 • www.duerrdental.com

OEMUS MEDIA AG

**ZAHNÄRZTE LIEBEN ONLINE.**  
WWW.ZWP-ONLINE.INFO



ANZEIGE

**Verlagsanschrift**  
OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

Tel. 0341 48474-0  
Fax 0341 48474-290  
kontakt@oemus-media.de

**Verleger**

Torsten R. Oemus

**Verlagsleitung**

Ingolf Döbbecke  
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner  
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

**Projekt-/Anzeigenleitung**

Stefan Thieme Tel. 0341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

**Produktionsleitung**

Gernot Meyer Tel. 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de

**Anzeigendisposition**

Marius Mezger Tel. 0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de  
Bob Schliebe Tel. 0341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

**Vertrieb/Abonnement**

David Dütsch Tel. 0341 48474-200 d.duetsch@oemus-media.de

**Art-Director**

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn Tel. 0341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de

**Layout/Satz**

Frank Jahr Tel. 0341 48474-254 f.jahr@oemus-media.de

**Chefredaktion**

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner Tel. 0341 48474-321 isbaner@oemus-media.de  
(V.i.S.d.P.)

**Redaktionsleitung**

Dipl.-Kff. Antje Isbaner Tel. 0341 48474-120 a.isbaner@oemus-media.de

**Redaktion**

Marlene Hartinger Tel. 0341 48474-133 m.hartinger@oemus-media.de

**Lektorat**

Frank Sperling Tel. 0341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de

**Druckerei**

Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG  
Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

Mitglied der Informationsgemeinschaft  
zur Feststellung der Verbreitung von  
Werbeträgern e.V.



**WISSEN, WAS ZÄHLT**  
Geprüfte Auflage  
Klare Basis für den Werbemarkt

**Erscheinungsweise:** ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2018 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 25 vom 1.1.2018. Es gelten die AGB.

**Verlags- und Urheberrecht:** Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

**Bezugspreis:** Einzelheft 6,50 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 70 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Auslandspreise auf Anfrage. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 8 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

## Inserenten

<b>Unternehmen</b>	<b>Seite</b>
3M Deutschland	15
Academicus	89
ACTEON	33
acurata	55
Advisa	11
Asgard Verlag	51
BEGO Implant Systems	69
BIEWER medical	4
BLUE SAFETY	Beilage, 37
Blütenwerk-Cologne	71
Candulor	39
CompuGroup	79
CP GABA	13
DAMPISOFT	29
DENTAKON	46, 52
dental bauer	23
Dentisratio	Beilage
DIR System	21
Directa	59
DMG	53
Dr. Jean Bausch	43
Dürr Dental	31
EUR-MED Slovakia	17
Good Doctors	75
Hager & Werken	Beilage, 45
Hain Lifescience	47
hypo-A	19
I-DENT	93
Komet Dental	5
Kuraray	25
Mars GmbH	9
MediEcho	10
Meoplast Medical	35
Meta Biomed	65
minilu	61
NETdental	87
NSK Europe	Titelbanderole, Beilage, 2
PENDING Manufaktur	63
Permadental	100
Planmeca	27
Pluradent	49
RØNVIG Dental	81
SDI Germany	Advertorial
SHOFU	Titelpostkarte
SHR dent concept	Beilage
solutio	67
Synadoc	64
Theratecc	7
ULTRADENT Dentalgeräte	77
W&H Deutschland	57
white digital dental	73
Zhermack	41

# Giornate Veronesi

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde

3./4. Mai 2019, Verona/Valpolicella

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



[www.giornate-veronesi.info](http://www.giornate-veronesi.info)



Tagungssaal



VILLA QUARANTA



Table Clinics

## Tagungsorte:

Universität Verona  
Kongress-Resort VILLA QUARANTA ([www.villaquaranta.com](http://www.villaquaranta.com))

## Wissenschaftliche Leitung:

Prof. Dr. Pier Francesco Nocini/Verona  
Prof. Dr. Mauro Marincola/Rom

## Kongresssprache:

Deutsch

## Themenschwerpunkte:

- Implantologie
- Allgemeine Zahnheilkunde
- Hygiene (Assistenz)

## Rahmenprogramm:

- 1. Tag Get-together
- 2. Tag Dinnerparty

## Kongressgebühren:

Zahnarzt 550,- €  
Zahnarzthelferin 195,- €

(inkl. Get-together und Dinnerparty, alle Preise zzgl. MwSt.)

**10 % Frühbucherrabatt bis 30.11.2018**

Bitte senden Sie mir das Programm zu den GIORNATE VERONESI zu.

\_\_\_\_\_  
Titel, Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Faxantwort an **+49 341 48474-290**

Stempel

ZWP 11/18

PERMADENTAL.DE/LACHEN  
0 28 22 - 1 00 65

**permadental**<sup>®</sup>  
Modern Dental Group

Lachen ist unbezahlbar.



Zum Video.

Permamental macht seit über 30 Jahren Lachen bezahlbar. Fordern Sie kostenlos und unverbindlich ein Starterpaket an.  
eMail: [e.lemmer@permamental.de](mailto:e.lemmer@permamental.de)

Ästhetischer Zahnersatz zum smarten Preis.