

ZWP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

WIRTSCHAFT – SEITE 12
Am Markt gegen MVZ bestehen –
Die Macht der Positionierung

PRAXIS – SEITE 80
Von Mythen und Dogmen
im professionellen Zahnstein-
und Biofilmmangement

ZWP SPEZIAL – BEILAGE
Endodontie

Qualitätsmanagement – Praxishygiene

AB SEITE 40

ECHT JETZT!

**ALLES
ZERTIFIZIERT!**

www.dampsoft.de/ti

DAMPSOFT PRÄSENTIERT: DAS TI-PAKET DER TELEKONNEKT GmbH:

- / 1x RISE Konnektor
- / 1x stationäres e-Health Kartenterminal
- / 1x VPN-Zugangsdienst
- / Dienstleister vor Ort für die Installation

Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.



DAMPSOFT
Die Zahnarzt-Software

Antje Isbaner

Von Hygiene bis Designpreis: Wir sind startklar für 2019!



Lieber Leserinnen und Leser,

das Jahr neigt sich dem Ende zu und wir möchten die Gelegenheit nutzen, uns bei unseren Lesern, Autoren und Anzeigenkunden für das uns entgegengebrachte Vertrauen und die wertvolle Zusammenarbeit zu bedanken. Seit 24 Jahren verlegen wir die Zeitschrift ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis mit jeweils zehn Ausgaben im Jahr, und immer wieder gibt es neue Ansätze für die uns wichtigen Themen innerhalb des „Unternehmens Zahnmedizin“, seien es interessante Management- und Marketingaspekte, neu gestellte Abrechnungsfragen und deren Lösungen, Produktinnovationen oder Veranstaltungsformate.

In der vorliegenden Ausgabe beschäftigen wir uns mit dem Schwerpunktthema „Qualitätsmanagement und Praxishygiene“. So zeigt beispielsweise unser langjähriger Autor und Referent für QM und Datenschutz, Christoph Jäger, wo genau Praxisabläufe für ein internes QM-System anfangen bzw. wo diese enden (ab Seite 44). Die Hygieneexpertin Iris Wälter-Bergob gibt in ihrem Beitrag einen Überblick einzelner Validierungsschritte und erläutert, wie man in der Praxis rechtsgültig die Validierung durchführt und welche Kriterien hierbei unbedingt beachtet werden müssen (Seite 46). Auch auf die Änderungen bei der Weiterbildung und Qualifizierung zur Hygienebeauftragten gehen wir gezielt ein. Die KZVen fordern ab 2019 einen 24-Stunden-Kurs mit entsprechendem praktischen Anteil, um den Anforderungen

für den Sachkundenachweis auf dem Gebiet der Praxishygiene zu genügen. Aus diesem Grund hat die OEMUS MEDIA AG ihr erfolgreiches Kursformat zur „Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis“ überarbeitet. Die Teilnehmer erhalten so Zugang zu den aktuellsten Erkenntnissen auf dem Gebiet der Praxishygiene. Das neue Seminar verbindet jetzt die Präsenzveranstaltung mit einem entsprechenden E-Learning Tool. Die neuen Termine finden Sie auf Seite 65.

Im Wirtschaftsteil der Dezemberausgabe beschäftigt sich Prof. Dr.-Ing. Thomas Sander, Wirtschafts- und Praxismediator der Medizinischen Hochschule Hannover, in seinem Beitrag auf Seite 12 mit der Frage, ob Einzelpraxen am Markt gegenüber solch größeren Strukturen wie den vielerorts gegründeten MVZ bestehen können und wie wichtig dabei eine Positionierungsstrategie für eine „normale“ Praxis ist. Des Weiteren vertiefen wir das kontrovers diskutierte Thema „Investoren im Medizin- und Dentalsektor“ in einem Interview mit Christopher Gau, Gründer und Mitinhaber der Praxis Zahnheimat, die aktuell mit vier Standorten in Ostfriesland tätig ist, und Rechtsanwalt Jens Pätzold, ausgewiesener Experte in medizin- und gesellschaftsrechtlichen Fragen (Seite 30).

Das beiliegende monothematische Supplement ZWP speziell befasst sich im letzten Heft für dieses Jahr mit der Spezialisierung „Endodontie“ und greift verschiedene Fallberichte auf, die konkrete Behandlungsverläufe dar-

stellen. Abgerundet wird die Thematik durch den Nachbericht zur Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Endodontologie und zahnärztliche Traumatologie e.V. (DGET), die im November in Düsseldorf stattfand.

Und natürlich darf an dieser Stelle auch ein besonderer Ausblick auf das kommende Jahr nicht fehlen: Wir freuen uns schon jetzt wieder auf zahlreiche Bewerbungen zum ZWP Designpreis 2019! Treten Sie über die exklusive 360grad-Praxistour in die diesjährige Gewinnerpraxis ein (Seite 10) und machen Sie mit im Rennen um den Preis für „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“. Alle Informationen stehen unter www.designpreis.org bereit.

Wir wünschen Ihnen eine gesunde, erholsame und besinnliche Weihnachtszeit und einen guten Jahreswechsel!

Ihre Antje Isbaner
Redaktionsleiterin
ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis



Infos zur Autorin

WIRTSCHAFT

6 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 10 Hamburger Gewinnerpraxis erhält 360grad-Praxistour
- 12 Am Markt gegen MVZ bestehen – Die Macht der Positionierung
- 16 Kein Zufall: Wer erfolgreich sein will, muss besser sein als andere
- 20 Film ab! Mit dem eigenen Praxisvideo Patienten gewinnen
- 22 Marketing sinnvoll gestalten: Mehr A-Patienten gewinnen
- 26 Hier werden Sie gefunden: Online-Marketing für sich nutzen
- 30 Kein Geheimnis: Der Zahnarzt muss und will Rendite machen und seine Praxis mit Gewinn betreiben

TIPPS

- 34 Aktuelle Rechtsprechung zu Fragen der Scheinselbstständigkeit
- 36 Veneers und Begleitleistungen abrechnen
- 38 Regresssicher dokumentieren!

QUALITÄTSMANAGEMENT – PRAXISHYGIENE

- 40 Fokus
- 44 Praxisabläufe, wo anfangen und wo aufhören?
- 46 Validierungsschritte im Überblick
- 48 „Ich treffe auf große Unsicherheit bei der Einstufung in die Risikoklassen“
- 52 10 Jahre keimarm und rechtssicher: Kölner Klinik setzt auf (Wasser-)Hygiene-Konzept aus Münster
- 54 Kompromisslose Hygiene mit Komet

DENTALWELT

- 56 Fokus
- 60 Sicherheit hat größte Relevanz: Brandschutz in der Zahnarztpraxis
- 62 Für Sie da – geballte Vertriebskompetenz bei W&H
- 66 Sportzahnmedizin: „Eine einwandfreie Mundgesundheit bedeutet einen validen Wettbewerbsvorteil“
- 68 Aus zwei mach eins: Munddusche und Interdentalbürste kombiniert
- 72 Praxisbörse: Das Suchen hat ein Ende

PRAXIS

- 74 Fokus
- 80 Von Mythen und Dogmen im professionellen Zahnstein- und Biofilmmangement
- 86 Das Blutungsrisiko bei antikoagulierten Patienten minimieren
- 90 Knochenchirurgie neu gedacht
- 94 Hochwertige Instrumente – eine Investition in die Zukunft
- 98 Intraoralscanner im Einsatz: Der Trend geht nach oben
- 100 Ästhetisch-Kosmetische Zahnmedizin ist keine Luxusdisziplin
- 104 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 114 Impressum/Inserenten

ANZEIGE

Lachgassedierung: sicher und effektiv
Aktuelle Zertifizierungskurse 2019 nach DGfDS und CED:

- 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
- 14./15. Juni Köln
- 28./29. Juni Köln

Modernste Technik – individuelle Beratung
 Tel: 0261 / 9882 9060
 E-Mail: info@biewer-medical.com
 Web: biewer-medical.com



BIEWER
 medical

12/18
 ZWP SPEZIAL
 HyFlex™ CM & EDM
 STAYS ON TRACK



- Anatomiegetreue Aufbereitung
- Sichere Anwendung
- Regeneration zur Wiederverwendung

www.coltene.com COLTENE
 Endodontie

Beilagenhinweis:
 In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial Endodontie

NSK

CREATE IT.

4+1 Aktion

Stellen Sie sich Ihr individuelles Paket aus 5 Ti-Max Z Instrumenten zusammen. Der Gesamtpreis des Pakets verringert sich um den Preis des günstigsten Instruments im Paket. Diese Aktion gilt auch für Instrumente aus der Ti-Max X und der S-Max M Serie.



QUALITÄT IN VOLLENDUNG

Ti-Max Z

Winkelstücke & Turbinen

NSK Europe GmbH

TEL.: +49 (0)6196 77606-0 FAX: +49 (0)6196 77606-29
E-MAIL: info@nsk-europe.de WEB: www.nsk-europe.de

Befragung

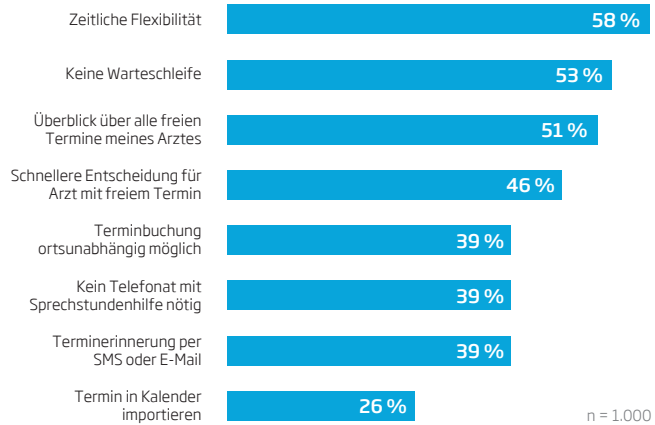
Patienten möchten Arzttermine online buchen

73 Prozent der deutschen Internetnutzer würden ihre Arzttermine gerne online vereinbaren. In der Stadt sind es sogar 75 Prozent, auf dem Land 70 Prozent der Befragten. Dies sind die zentralen Ergebnisse einer online-repräsentativen Studie im Auftrag von jameda.

87 Prozent der Befragten möchten auch in Zukunft ihre Arzttermine online buchen.

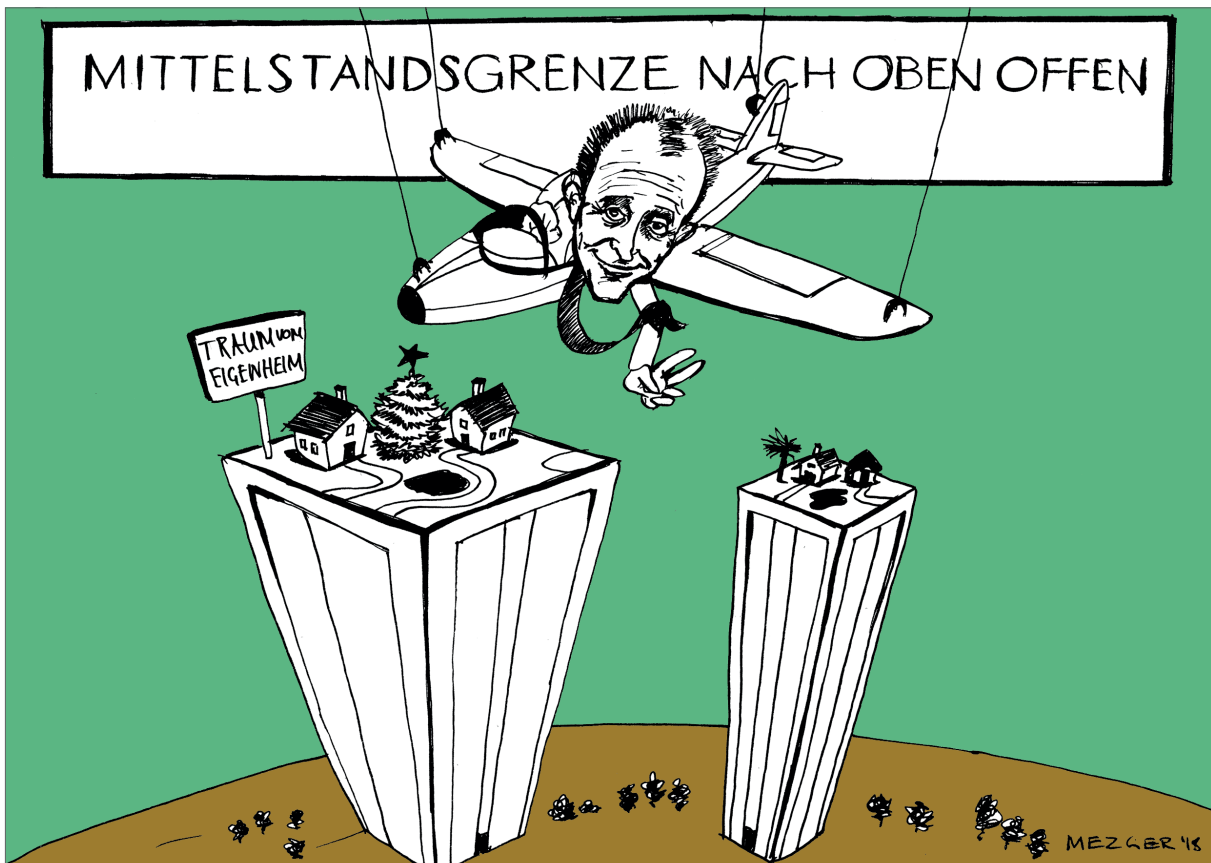
Diese Zahlen sind kaum verwunderlich, stimmt doch mehr als jeder Zweite der Aussage „Eine Online-Terminbuchung würde meiner Meinung nach die Gesundheitsversorgung verbessern“ zu (53 Prozent). Grund dafür dürfte sein, dass sie Arzttermine so schneller und effizienter vereinbaren können. Zudem zeigt die Studie auf, dass diejenigen, die bereits einen Arzttermin online gebucht haben, vom Service überzeugt sind: 87 Prozent von ihnen möchten ihn auch künftig wieder in Anspruch nehmen.

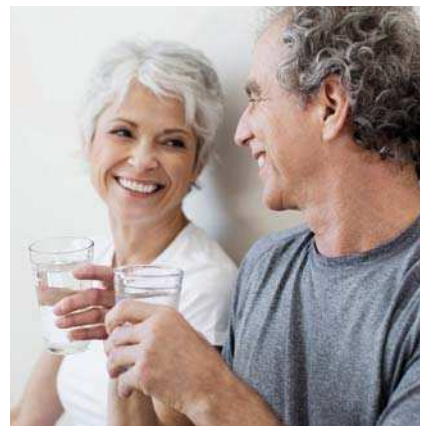
Zustimmung zur Aussage
„Für mich hätte eine Online-Terminbuchung eines Arzttermins folgende Vorteile.“



Quelle: www.jameda.de

Frisch vom Metzger





Schmerzempfindliche Zähne? Empfehlen Sie sofortige und lang anhaltende Schmerzlinderung

elmex[®] SENSITIVE PROFESSIONAL Zahnpaste hilft Ihren Patienten mit schmerzempfindlichen Zähnen, das Leben ohne Einschränkungen zu genießen

- ✓ Lang anhaltende Schmerzlinderung ab der ersten Anwendung^{*,1,2}
- ✓ Sofortige Schmerzlinderung^{*,2}
- ✓ Die klinisch bestätigte Pro-Argin[®]-Technologie repariert sensible Zahnbereiche³
- ✓ 1450 ppm Fluoridanteil zum Schutz vor Karies, angenehmer Geschmack



Existenzgründung Zahnärzte 2017

Einzelpraxis bleibt Standard

Die Einzelpraxis ist für Zahnärzte nach wie vor der beliebteste Weg, um in die Selbstständigkeit zu starten: 2017 haben sich 71 Prozent der zahnärztlichen Existenzgründer dafür entschieden. Dies belegt die jüngste „Existenzgründungsanalyse Zahnärzte“, die die Deutsche

Die günstigste Variante, sich niederzulassen, war ein Einstieg oder ein Beitritt in eine bereits bestehende BAG ...

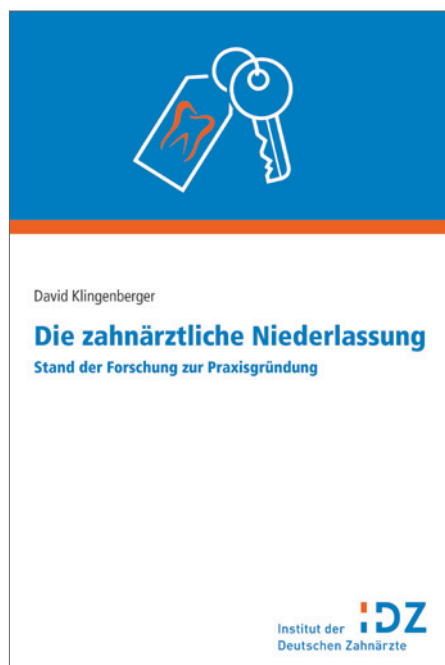
Apotheker- und Ärztebank (apoBank) gemeinsam mit dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) jährlich durchführt. Die mit Abstand häufigste Art, sich als Zahnarzt niederzulassen, ist die Übernahme einer bestehenden Praxis, um diese dann als Einzelpraxis weiterzuführen – 2017 sind 64 Prozent der zahnärztlichen Existenzgründer diesen Weg gegangen. Neugründungen von Einzelpraxen finden dagegen nur selten statt, seit 2015 liegt hier der Anteil bei konstant 7 Prozent. Die Niederlassung mit Partnern in Form einer

Kooperation ist 2017 im Vergleich zum Vorjahr zugunsten der Einzelpraxis rückläufig gewesen und betrug 29 Prozent. Die Kaufpreise für die klassische Übernahme einer Zahnarztpraxis als Einzelpraxis steigen seit Jahren. 2017 haben sie sich noch einmal um 14 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert auf durchschnittlich 184.000 EUR erhöht. Weitere Investitionen, die für Modernisierung und Ausstattung einer Praxis anfallen, lagen im Schnitt bei 125.000 EUR. Damit erreichten die gesamten durchschnittlichen Praxisinvestitionen mit 309.000 EUR einen neuen Höchststand. In Neugründungen mussten Zahnärzte 2017 am meisten investieren: bei Einzelpraxen mit durchschnittlich 441.000 EUR und bei Berufsausübungsgemeinschaften (BAG) je Inhaber mit 377.000 EUR für 50 Prozent der Praxisanteile. Die günstigste Variante, sich niederzulassen, war ein Einstieg oder ein Beitritt in eine bereits bestehende BAG: Die dabei erworbenen Praxisanteile variierten zwischen 3 und 75 Prozent beträchtlich. Im Schnitt haben Zahnärzte 2017 für 38 Prozent der Anteile 236.000 EUR in die Hand genommen.

Quelle: Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank)

Publikation

Neuer IDZ-Band *Die zahnärztliche Niederlassung* erschienen



Unter dem Titel *Die zahnärztliche Niederlassung. Stand der Forschung zur Praxisgründung* präsentierte das IDZ kürzlich eine Neuerscheinung von Autor Dr. rer. pol. David Klingenberg. Der Bereich der zahnärztlichen Niederlassung ist einem ständigen Wandel unterworfen, was etwa an einem wachsenden Frauenanteil oder sich verändernden Praxisformen deutlich wird. Das IDZ untersucht diese Dynamik im Forschungsschwerpunkt Gesundheitsökonomie und Gesundheitssystemforschung schon seit 1984 unter verschiedenen Gesichtspunkten. Einer davon ist die Analyse des zahnärztlichen Investitionsverhaltens, die jährlich als InvestMonitor vom IDZ veröffentlicht wird. Trotz vielfältiger Publikationen fehlte es bisher an einer ordnenden Übersichtsarbeit. Diese liegt nun mit dem aktuellen Band vor: Dabei bietet der Autor eine Zusammenschau der IDZ-Forschungsprojekte aus den letzten 30 Jahren, die sich mit der zahnärztlichen Niederlassung wissenschaftlich befassen, und nimmt verschiedene Aspekte der Praxisgründung – von Gründerperson bis Gründungserfolg – neu in den Blick. Das Buch richtet sich in erster Linie an Niederlassungswillige, aber auch an all jene, die ihnen bei diesem Schritt beratend zur Seite stehen. Es soll Zahnärztinnen und Zahnärzten wissenschaftlich fundierte Fakten an die Hand geben, um für den eigenen beruflichen Werdegang eine informierte Entscheidungsfindung zu ermöglichen, sowie das Niederlassungsgeschehen nicht nur aus wirtschaftlicher, sondern auch aus wissenschaftlicher Sicht darstellen. Das Buch ist ab sofort im Fachhandel erhältlich.

Quelle: www.idz.institute

ANZEIGE

ersatzteileguenstiger.dental

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



Ersatzteil-Hotline
037200/ 814 283

IHR TELEKOM KONNEKTOR. DIE BASIS FÜR DEN ANSCHLUSS AN DIE TELEMATIKINFRASTRUKTUR.



**JETZT
BESTELLEN**

IHR ANSCHLUSS AN DIE ZUKUNFT

Bestellen Sie jetzt das Medical Access Port-Bundle mit Konnektor, VPN-Zugangsdienst, Kartenterminal, Installation vor Ort sowie Service und Support. Weitere Informationen unter www.telekom.de/telematikinfrastruktur oder unter 0800 33 01386. Unser Tipp: SMC-B Karte parallel beantragen!

Digitalisierung. Einfach. Machen.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

Antje Isbaner

Hamburger Gewinnerpraxis erhält 360grad-Praxistour

ZWP DESIGNPREIS 2018 Jedes Jahr im September wird im ZWP-Supplement ZWP spezial „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ gekürt. Im November erfolgte die Preisübergabe an den ZWP Designpreis-Gewinner 2018, die Hamburger Zahnarztpraxis LS praxis Bahrenfeld. Die Gewinnerpraxis darf sich über eine exklusive 360grad-Praxistour freuen!



Von links: Dr. Roland Schiemann (Praxisinhaber LS praxis Bahrenfeld), Antje Isbaner (Redaktionsleitung, OEMUS MEDIA AG), Dr. Andreas Laatz (Praxisinhaber LS praxis Bahrenfeld) und Stefan Thieme (Business Unit Manager, OEMUS MEDIA AG). (Foto: Andreas Stedtler)

Das ZWP-Team um Business Unit Manager Stefan Thieme (OEMUS MEDIA AG) und Redaktionsleiterin Antje Isbaner (OEMUS MEDIA AG) gratulierten den Praxisinhabern Dr. Andreas Laatz und Dr. Roland Schiemann zur erfolgreichen Teilnahme und konnten sich vor Ort von der Praxis und dem Konzept überzeugen.

Die 640 Quadratmeter große Praxis im Hamburger Westen, dreigeteilt in LS smart, LS kids und LS kieferorthopädie, ist bereits der zweite Standort von Dr. Andreas Laatz und Dr. Roland Schiemann und befindet sich auf dem Gelände einer ehemaligen Marmela-

denfabrik. Fernab von funktionellem Industriedesign suggerieren die gestalteten Räumlichkeiten jedoch vielmehr eine angenehme und smarte Hotelatmosphäre, die in Form und Funktion bis ins kleinste Detail durchdacht ist. Die hochwertige und ausdrucksstarke Raumarchitektur spiegelt sich auch in der exklusiven 360grad-Praxistour wider: Die groß angelegte Praxislandschaft erstreckt sich um den Praxiskern mit Empfangs- und Wartebereichen für jeweils Erwachsene und Kinder.

Dieser Kern wird von einem 25 Meter langen Nussbaumschrank mit Glas- und Spiegelflächen umschlossen und

dient als Trennung zu den zahlreichen Behandlungsräumen. Das Decken-Holzlamellen-Element fungiert als Blickfang, der die Wartebereiche verbindet und durch die indirekte Beleuchtung fast wie ein Kokon wirkt. Alle Räumlichkeiten werden durch große Fensterflächen mit Tageslicht versorgt. Stilistisch gibt das Raumkonzept die Grundphilosophie der Praxis „Alles unter einem Dach“ in einem äußerst stimmigen Gesamtbild wider, entworfen und ausgeführt vom Architekturbüro kamleitner canales architekten. Die beiden Gründerzahnärzte Dr. Andreas Laatz und Dr. Roland Schie-



Die ZWP Designpreis-Gewinnerpraxis LS praxis Bahrenfeld (Hamburg) in 360grad-Praxistour erleben.

mann kennen sich schon aus Hamburger Studienzeiten und teilen von Anfang an die gleichen Visionen für eine ganzheitlich aufgestellte Praxis. So gründeten sie vor 20 Jahren die LS praxis Eppendorf und können heute auf eine beachtliche Erfolgsgeschichte zurückblicken. An beiden Standorten sind insgesamt fast 130 Mitarbeiter angestellt. Das einheitliche Corporate Identity, die strukturierten und bewährten Arbeitsprozesse sowie die Grundphilosophie der ersten Praxis konnten auf den neuen Bahrenfelder Standort adaptiert werden; das ist somit die logische Weiterentwicklung eines erfolgreichen Gesamtkonzepts. Auch hier werden alle Fachrichtungen von der Kieferorthopädie über Kinderzahnheilkunde und bis zur General Dentistry angeboten. Das mittlere Management, dazu gehören Buchhaltung, Callcenter und Abrechnungswesen, wird zentral auf separaten Managementflächen, die räumlich getrennt von beiden Praxisstandorten sind, gesteuert, sodass vor Ort in beiden Zahnarztpraxen genügend Zeit für die Patienten bleibt. Die Freude am Beruf und das Bedürfnis, sich ständig neuen Herausforderungen zu stellen, sind die Beweggründe, die beide Praxisgründer antreibt. Und wer weiß, vielleicht können wir schon in den nächsten Jahren von einem weiteren Erfolg versprechenden Drittstandort berichten?!

Bewerben auch Sie sich beim **ZWP Designpreis 2019** bis zum 1. Juli 2019. Die Teilnahmebedingungen und Anmeldeunterlagen finden Sie auf www.designpreis.org

INFORMATION

OEMUS MEDIA AG
Tel.: 0341 48474-0
www.oemus.com
www.designpreis.org



www.designpreis.org

Sparen Sie Zeit in der Aufbereitung!

Mit den HYDRIM® Reinigungs- und Desinfektionsgeräten bringen Sie Ihre Instrumente schnell und sicher zurück in den Behandlungsraum.

HYDRIM® M2 G4

Reinigungs- und Desinfektionsgerät

HYDRIM® M2 G4: Besitzt Kapazität für 10 große Instrumentenkassetten und kann somit bis zu 200 Instrumente in ca. 90 Minuten aufbereiten.*



HYDRIM® C61WD G4

Reinigungs- und Desinfektionsgerät

HYDRIM® C61WD G4: Besitzt Kapazität für 6 große Instrumentenkassetten und kann somit bis zu 120 Instrumente in unter einer Stunde aufbereiten.*



Zuverlässige Aufbereitung

Beide HYDRIM® G4-Modelle erfüllen die internationalen Standards DIN EN ISO 15883-1 und -2, für Reinigungs- und Desinfektionsgeräte.

Der validierbare Prozess garantiert reproduzierbare Reinigungs- und Desinfektionsergebnisse.



Sicheres Handling

Durch die maschinelle Aufbereitung eliminieren Sie den zeitaufwändigen Vorgang der manuellen Vorreinigung und Desinfektion, bei dem das Personal der Gefahr von Stichverletzungen und Kontakt mit kontaminierten Instrumenten ausgesetzt ist.

Weitere Informationen unter www.scican.de.com/hydrimg4

SciCan | Your Infection Control Specialist™

*Tatsächliche Zykluszeiten hängen von Temperatur und Druck des zugeführten Wassers ab. HYDRIM ist ein eingetragenes Warenzeichen und "Your Infection Control Specialist" ist ein Warenzeichen von SciCan Ltd., 1440 Don Mills Rd., Toronto, ON, M3B 3P9, Canada.



Prof. Dr. Thomas Sander

© freshidea / Adobe Stock

Am Markt gegen MVZ bestehen – Die Macht der Positionierung

PRAXISMARKETING In den Großstädten ist es schon so richtig spürbar, in der übrigen Landschaft beginnt es zu wirken: Medizinische Versorgungszentren (MVZ) in Fremdbesitz, die übermächtig zu sein scheinen und dem klassischen Zahnarzt die Patienten wegnehmen. Doch was passiert da wirklich und welche Konsequenz sollte die „normale“ Praxis ziehen?

In Deutschland gibt es nach KZBV (2016) 43.000 Zahnarztpraxen, wovon 82 Prozent Einzelpraxen mit einem oder mehreren Behandlern sind. 18 Prozent sind Gemeinschaftspraxen. Die Zahnmedizinischen MVZ (Z-MVZ) werden im Statistischen Jahrbuch der KZBV gar nicht separat erfasst. Deren Zahl stieg laut *Handelsblatt* (12.8.2018) in den letzten drei Jahren von 30 auf rund 550 an, das wären gut ein Prozent. Wie viele davon über strategische Modelle in Fremdbesitz sind, ist – zumindest dem Autor – nicht bekannt. Die allermeisten dürften Zahnärzten gehören.

Warum ist der Marktplatz Deutschland so interessant?

Offensichtlich besteht hier die Hoffnung auf langfristig hohe Renditen. Und in der Tat: Wenn eine mittlere Praxis (Ertrag 200.000 EUR) für einen marktüblichen Preis von 130.000 EUR (im-

materieller Wert) gekauft und mit einem Zahnarzt mit denselben Qualitäten wie die des Abgebers weiterbetrieben werden kann, wirft sie eine jährliche Nettorendite von 50.000 EUR pro Jahr ab (bei einem kalkulatorischen Arztlohn von 120.000 EUR). Das ist eine Rendite von 38 Prozent (alle Berechnungen stark vereinfacht). Da kann dann auch gern noch etwas mehr bezahlt bzw. viel Geld in Marketing investiert werden.

Wie aus Problemen Chancen werden

Zunächst wirkt dieses Zahlenspiel aus freiberuflicher Sicht durchaus bedrohlich. Aber wo ist der Haken? Ist es wirklich so einfach für einen Investor, mit den Patienten in Deutschland so viel Geld zu verdienen? Es gibt viele Details, doch der Knackpunkt ist: Was ist ein „Zahnarzt mit denselben Qualitäten“? Per Definition sind die Zahn-

ärzte und Zahnärztinnen in Z-MVZ in Fremdbesitz nicht die Inhaber, sondern Angestellte. Es gibt keinen Chef, der allgegenwärtig ist und sich ganz persönlich aus Arzt-/Unternehmersicht um seine Patienten kümmert, der immer ansprechbar ist und auch die Sorgen und Nöte seiner Mitarbeiterinnen aufnimmt und zu helfen versucht. An dieser Stelle kann der Leser jetzt all die Argumente aufzählen, die er aus seinem Erfahrungsschatz als sich verantwortlich fühlender Freiberufler individuell benennen kann. Das ist das, was ich „Binnenmarketing“ nenne, und hier haben anonyme Strukturen große Schwierigkeiten. Letztlich sind dort alle Zahnärzte eben angestellt – und verhalten sich auch so. Die Geschäftsführung muss bei „Motivationsmaßnahmen“ sogar höchst vorsichtig sein, denn der Arbeitsmarkt für Zahnärzte (und auch für unzufriedene Assistentinnen) ist aus deren Sicht ausgezeichnet.

Stirb an keinem anderen Tag: System-Hygiene gegen Viren, Bakterien und Pilze.



Ein Profi arbeitet mit System. Denn ein wirksames und umfangreiches Produktportfolio für alle Bereiche der Praxishygiene erhöht sowohl die Effizienz als auch die Sicherheit. Die Profi-Präparate der Dürr System-Hygiene bieten allesamt ein breites Wirkungsspektrum, schnelle Einwirkzeiten und vor allem einen sicheren Infektionsschutz für das Praxisteam. [Mehr unter www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)

Bieten Sie den Patienten das an, was diese vor allem an Ihnen wertschätzen, worin Sie besonders gut sind: Ihre Individualität und Authentizität! Es gilt nach wie vor der von mir bereits vor zehn Jahren vorgetragene Satz: **Menschen wollen von Menschen behandelt werden, nicht von Institutionen.**

Genau hier liegt Ihre Chance. Bieten Sie den Patienten das an, was diese vor allem an Ihnen wertschätzen, worin Sie besonders gut sind: Ihre Individualität und Authentizität! Es gilt nach wie vor der von mir bereits vor zehn Jahren vorgetragene Satz: Menschen wollen von Menschen behandelt werden, nicht von Institutionen.

Vom Binnen- zum Außenmarketing

Um erfolgreich zu sein, muss zunächst die Basis stimmen. Haben Sie den unbedingten Erfolgswillen? Sind Sie führungsstark und teamfähig? Können Sie gut kommunizieren und überzeugen? Wenn Sie alles mit „ja“ beantworten, haben wir schon mehr als die halbe Miete.

Anmerkung: *Wenn ich hier nicht „Sind Sie ein guter Zahnarzt?“ gefragt habe, liegt das daran, dass ich den Einfluss daraus auf den Erfolg nicht beurteilen kann. Allerdings weiß ich, dass die Patienten die zahnärztliche Qualität auch nicht beurteilen können – für sie sind andere Kriterien wie zum Beispiel die Freundlichkeit des Teams und kurze Wartezeiten bei der Praxiswahl maßgeblich.*

Mit den oben genannten Fähigkeiten nehmen Sie nun das Team mit auf den Weg zum Erfolg und gestalten den Praxisbetrieb so, dass er für Ihre Patienten einladend und attraktiv ist. Falls Sie hier konkrete Tipps haben möchten, muss ich auf individuelle

Analysen bzw. andere Autoren (auch Sander: Meine Zahnarztpraxis – Marketing, Springer Verlag) verweisen.

Jetzt müssen Sie nur noch all den Patienten, die Sie noch nicht kennen, erzählen, wie begeistert Ihr Binnenmarketing ist. Dieses „Erzählen“ wird als Außenmarketing bezeichnet: Sie müssen Ihre „Positionierung“, Ihre Praxisphilosophie, „wer Sie sind“ etc. wirkungsvoll nach außen darstellen. Welche Geschichte erzählt Ihre Praxis? Das wissen sonst nur diejenigen, die bereits als Patienten in Ihrer Praxis gewesen sind.

Unverzichtbar: Der Positionierungsworkshop

Erarbeiten Sie zusammen mit dem Team und fachlicher Unterstützung Ihre Positionierung. Ein Tagesworkshop sollte dazu ausreichen. Ganz wichtig: Nehmen Sie Ihr Team mit auf den Weg. Machen Sie eine Stärkenanalyse, hinterfragen Sie, wie Sie von Ihren Mitarbeiterinnen und Patienten wahrgenommen werden. Und das mit großem Tiefgang, denn die Positionierung soll authentisch sein und für mindestens zehn Jahre festliegen.

Aus der Positionierung entsteht das Marketingkonzept, mit dem Sie nun auch gegen Z-MVZ bestehen können. Die zu Ihnen passenden Werbemaßnahmen müssen dann individuell entwickelt werden.

Von zentraler Bedeutung und Grundlage für die „Bekanntmachung“ Ihrer

Positionierung ist eine hoch professionelle Website. Beauftragen Sie nur eine Agentur, die auch etwas von Zahnarztpraxen und den Marktentwicklungen versteht.

Augen auf und ruhig bleiben

Mit der richtigen Positionierung, die idealerweise im Rahmen eines Praxis-Positionierungsworkshops erarbeitet wird, brauchen Sie keine Sorgen im Zusammenhang mit dem zunehmenden Wettbewerb zu haben. Denn Sie halten die beste Trumpfkarte in der Hand: sich selbst. Trotzdem Augen auf: Die Z-MVZ schlafen nicht. Über die speziellen Marketingstrategien der Investoren soll in nachfolgenden Beiträgen berichtet werden.

In der Gesamtschau ist genug Platz für viele unterschiedliche Marktplayer. Entscheidend sind am Ende die Person und die richtige Positionierung.

INFORMATION

Prof. Dr.-Ing. Thomas Sander
Öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen
Wirtschafts- und Praxismediator (zertifiziert nach ZMediatAusbV)
Medizinische Hochschule Hannover
Lehrgebiet Praxisökonomie
Carl-Neuberg-Straße 1
30625 Hannover
Tel.: 0171 3271140
sander.thomas@mh-hannover.de
www.sander-concept.de

Infos zum Autor



Sander Concept
Infos zum Unternehmen



ANZEIGE

<p>OEMUS MEDIA AG</p>	<p>ZAHNÄRZTE LIEBEN ONLINE. WWW.ZWP-ONLINE.INFO</p> 
-----------------------	---



Am Ende des Tages zählt Sicherheit.

Der Praxisalltag ist enorm komplex. Verlassen Sie sich auf eine Marke, die ihn mit Sicherheit einfacher macht. Mit perfekt ausgebildeten Medizinproduktberatern, die Ihnen jederzeit zur Seite stehen. Mit Instrumenten in höchster Produktions- und Materialqualität. Mit kompletten, jederzeit zuverlässigen Warenlieferungen.

Komet. Die Qualität der Qualität.

komet-my-day.de

Kein Zufall: Wer erfolgreich sein will, muss besser sein als andere

PRAXISMANAGEMENT Den Begriff Erfolg definiert jeder Mensch anders. Ob Geld oder Gesundheit – Erfolg ist das Erreichen selbst gesetzter Ziele. Für Unternehmen, zu denen auch Zahnarztpraxen gehören, gilt es, wirtschaftliche Ziele zu erreichen, um den eigenen Lebensunterhalt und den der Mitarbeiter zu gewährleisten.



Der große Unterschied zwischen Kapitän und Zahnarzt besteht darin, dass man Fehler, die auf dem Schiff gemacht werden, unmittelbar zu spüren bekommt, während ein Unternehmens- oder Praxisschiff schon mal etwas länger auf falschem Kurs unterwegs ist, bis man es realisiert.

© bizvector/Adobe Stock

Im Laufe der Zeit haben sich Zahnarztpraxen zu modernen Dienstleistungsunternehmen entwickelt, die viele Herausforderungen zu bestehen haben und zugleich allen Anforderungen des Wettbewerbs unterliegen. Die Auswahl an Zahnarztpraxen ist groß, immer mehr MVZ werden gegründet. Wer in diesem Umfeld erfolgreich sein und bleiben möchte, muss deshalb besser sein als seine Wettbewerber. Das gilt nicht nur für die Praxis, sondern für jeden Mitarbeiter.

Ein Blick in die Vergangenheit zeigt uns eindrucksvoll, wie Erfolg geplant werden kann. 1911 gab es einen bis heute unvergessenen Zweikampf, den Wettlauf zum Südpol von Scott und Amundsen. Beide hatten ein großes

Ziel vor Augen: Ruhm und Reichtum. So unterschiedlich deren Herkunft und Werdegang war, so unterschiedlich war ihre Vorgehensweise und Planung, die, wie wir alle wissen, für Scott tödlich endete.

Warum war Amundsen erfolgreicher?

Von Amundsen stammt die Aussage: „Je besser du planst, desto mehr Glück wirst du haben.“ Das war nicht einfach nur dahingesagt, er hat es auch gelebt. Es scheint beinahe so, als ob er sich sein ganzes Leben auf seine Entdeckungstouren vorbereitet hat. Im Gegensatz zu Scott empfand er die Natur nicht als Feind,

sondern er arrangierte sich mit ihr. Für sein großes Ziel absolvierte er mehrere Überlebenstrainings bei den Inuits, mit denen er zusammenlebte und lernte, sich in unwirtlichen Regionen und Wetterverhältnissen zurechtzufinden, deren Art, sich zu kleiden und auch den Umgang mit Schlittenhunden. Darüber hinaus versuchte er von früheren Expeditionen zu lernen, las alles darüber und erbat sich Rat von früheren Expeditionsführern, u.a. bei Nansen, dessen speziell für solche Expeditionen gebautes Schiff „Fram“ er sich liebte. Er war sich sehr bewusst, dass das Überleben einzig und allein von einer effizienten Planung abhängt. Nichts überließ er dem Zufall: Von der Auswahl des Schiffs, der Planung



T1/T2 Instrumente

Für Ihre Leistung geben wir alles

Mit Dentsply Sirona Turbinen halten Sie die volle Kraft in Ihren Händen. Denn mit bis zu 23 Watt gehören sie zu den Leistungsstärksten im Markt und bieten Ihnen Zuverlässigkeit, selbst bei hohen Abtragsleistungen. Aufgrund patentierter Innovationen garantieren wir Ihnen außerdem eine lange Lebensdauer. Freuen Sie sich auch über die hervorragende Sicht, dank kleiner Köpfe und optimaler Ausleuchtung. Gut für Sie zu wissen: Bei den neuen roten Winkelstücken von Dentsply Sirona konnte die Lautstärke deutlich reduziert werden. Und unsere Turbinen sind bereits seit langem die Leisesten am Markt. Somit bieten Ihnen Dentsply Sirona Instrumente gleich mehrere entscheidende Vorteile. Überzeugen Sie sich selbst und gehen Sie mit voller Kraft voraus.

www.dentsplysirona.com/ruhe

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

 **Dentsply
Sirona**

des Winterlagers, der Auswahl der Bekleidung, der Nahrung, der Depots bis hin zur Route war alles minutiös geplant, auch das Lügenspiel, das er betrieb, um sein eigentliches Ziel, den Südpol, so lange wie möglich geheim zu halten.

Scott hingegen vertraute auf die britische Marine. Obwohl er bei einer früheren Expedition bereits einmal kurz vor dem Ziel umkehren musste, scheint es, dass er nichts daraus gelernt hatte und auch Rat nicht annehmen wollte. Seine Mannschaft beherrschte das Skifahren nur mäßig, er setzte weiterhin auf Ponys, obwohl ihm deren „Schwächen“ bereits bei der ersten Expedition bekannt waren. Nachdem die Zugtiere „ausgefallen“ waren, mussten die schweren Proviantschlitten von Menschenkraft gezogen werden, dessen Kraftanstrengung er ebenfalls unterschätzte, ebenso die ungeeignete Bekleidung, die alle trugen. Als folgenreich erwies sich, dass er es mit der Errichtung bzw. Positionierung vor allem des letzten Vorratsdepots nicht ganz so genau nahm, was in erheblichem Maße zu seinem Tode beitrug. Während bei Amundsen bis zum Auf-

bruch zum Südpol noch an der Ausrüstung gefeilt wurde, legte man im Lager von Scott Wert auf intellektuelle Unterhaltung. Das Thema Südpol und die Expedition wurden dabei gespart.

Was haben Zahnärzte mit dieser Geschichte zu tun?

Sie werden staunen, es gibt Gemeinsamkeiten: Ein Kapitän ist verantwortlich für das Schiff, die Crew und die Passagiere. Er muss Ziele vorgeben und kommunizieren, deren Erreichung planen – Ressourcen, finanzielle Mittel, Termine und vieles mehr, Aufgaben delegieren, eventuell Zielkorrekturen vornehmen und kontrollieren, damit man durchaus auch aus Fehlern lernen kann. So ein Schiff funktioniert also wie ein kleines Unternehmen.

Auch der Zahnarzt ist sozusagen „Kapitän“ seiner Praxis. Er ist verantwortlich für die Praxis, seine Mitarbeiter und die Patienten. Er muss ebenfalls Ziele vorgeben und kommunizieren, planen, Aufgaben delegieren und kontrollieren. Hier wie da arbeitet man auf engstem Raum zusammen und ist bemüht, den Aufenthalt der Gäste bzw. der Patienten so angenehm wie möglich zu gestalten. Dabei ist der Kapitän alleine ohne seine Mannschaft ebenso erfolglos, wie der Zahnarzt ohne seine Mitarbeiter.

Der große Unterschied zwischen Kapitän und Zahnarzt besteht darin, dass man Fehler, die auf dem Schiff gemacht werden, unmittelbar zu spüren bekommt, während ein Unternehmens- oder Praxissschiff schon mal etwas länger auf falschem Kurs unterwegs ist, bis man es realisiert.

Was können wir für die Praxis daraus lernen?

Um erfolgreich wie Amundsen zu sein, müssen folgende Punkte beachtet werden:

Ressourcen planen

Nach der Definition der Praxisziele gilt es, die zur Erreichung notwendigen Ressourcen zu planen: Das sind Personalressourcen, Sachressourcen, also die Ausstattung des Arbeitsplatzes und der finanzielle Rahmen.

Aufgaben planen

Amundsen ist ein Paradebeispiel für perfekte Planung – angefangen bei

einem exzellenten Schiff bis zu den angelegten Basislagern unterwegs hat er nichts dem Zufall überlassen. Zudem hatte jeder seiner Leute bestimmte Aufgaben, für deren Erledigung er verantwortlich war. Jeder wusste genau, was von ihm erwartet wurde und dass der Erfolg der Expedition auch von jedem Einzelnen abhängt. Die Zusammenarbeit funktionierte wie ein Zahnrad.

Für die Erledigung der vielfältigen Aufgaben in einer Zahnarztpraxis benötigt es ebenfalls informierte Mitarbeiter, die zahlenmäßig geplant sind und für die zugeteilten Aufgaben die entsprechende Ausbildung vorweisen können. Fachkompetenz, Erfahrung und persönliche Stärken können so wirkungsvoll eingesetzt werden.

Delegation

Die Delegation ist nicht nur als Zuweisung von Tätigkeiten zu verstehen, sondern vielmehr als Übertragung von Verantwortung. Dabei sollen die Fähigkeiten der Mitarbeiter entwickelt, aber auch Freiräume für sich selbst geschaffen werden, indem man auch Aufgaben loslässt. Voraussetzung sind die Kompetenz des Mitarbeiters, der in der Lage sein muss, die ihm gestellten Aufgaben zu verstehen und erledigen zu können, klare Anweisungen, wie man eine Aufgabe erledigt haben möchte, in welchem zeitlichen Rahmen und was zur Erledigung alles dazugehört, aber auch eine klare Abgrenzung des Kompetenz- und Verantwortungsbereichs.

Zeitmanagement

Um die Vielzahl an Aufgaben einer Praxis, die außer der Patientenbehandlung den Praxisalltag bestimmen, bewältigen zu können, bedarf es eines persönlichen Zeitmanagements. In der Patientenbehandlung zwar darin geübt, Termine zu planen, gilt dies oft nicht für die zusätzlichen Aufgaben. Zwar geht es im Praxisalltag nicht wie bei Scott und Amundsen, um Leben und Tod, doch können die Arbeitszufriedenheit und auch die Arbeitsqualität unter mangelndem Zeitmanagement erheblich leiden. Es gilt, die eigene Arbeit und Zeit zu beherrschen, statt sich von ihr beherrschen zu lassen. Dies kann beispielsweise durch konsequente Prioritätenbildung geschehen, denn nicht alle Aufgaben sind gleich wichtig und nicht alle Aufgaben müssen sofort erledigt werden, sondern

ANZEIGE



**BEWERTUNGSMARKETING
FÜR ÄRZTE UND KLINIKEN**



**BEWERTUNGEN
LÖSCHEN?**

Erfolgsaussichten einer Löschung kostenfrei prüfen lassen unter:
medi-echo.de/check oder
Tel.: 06103 502 7117

können mit in eine vernünftige Terminplanung übernommen werden.

Eine einfache To-do-Liste reicht dabei nicht aus. Fehlen A-B-C-Priorisierungen kann eine solche einfache To-do-Liste für unnötigen Stress sorgen, weil man nur eine Vielzahl an Aufgaben aufgelistet sieht, deren Abarbeitung gefühlte Jahre in Anspruch zu nehmen scheint. Zudem besteht die Gefahr, dass das Unwichtigste zuerst erledigt wurde und man so wiederum unnötigen Druck aufgebaut hat, weil die Erledigung der anderen Aufgaben ganz schnell geschehen muss.

Effektives Controllingsystem

Erfolgreich zu sein und zu bleiben, bedeutet aber auch, über ein wirksames Controllingsystem zu verfügen. Zu wissen, mit welchen Behandlungsangeboten die Praxis ihr Geld verdient, wie viel die Prophylaxe zur Deckung der Fixkosten der gesamten Praxis beiträgt, wie die Patienten auf die Praxis aufmerksam werden, wie hoch die Patientenfluktuation ist und wie zufrieden die Mitarbeiter sind – all dies liefert wichtige Erkenntnisse, die über Erfolg oder Nichterfolg entscheiden können.

Vergessen Sie dabei nicht, ihr Umfeld im Blick zu haben. Gesetzliche oder rechtliche Einflüsse müssen rechtzeitig erkannt werden. Bereiten Sie sich rechtzeitig darauf vor, damit keine plötzlich aufkeimende Hektik den Praxisalltag empfindlich stört.

Patient in den Mittelpunkt stellen

Die Patienten haben reichlich Auswahl an Zahnarztpraxen. Als zahnmedizinische Laien achten Sie bei der Beurteilung einer Zahnarztpraxis weniger auf die fachliche Qualifikation, weil sie diese voraussetzen. Wichtig ist vielmehr, was sie unmittelbar sehen und erfahren. Angefangen vom ersten Telefonat zur Terminvereinbarung, über den Auftritt im Internet, den Beurteilungen auf Arztempfehlungsportalen ist das Verhalten ihm gegenüber von zentraler Bedeutung. Achten Sie deshalb darauf, dass der Patient im Zentrum des Denkens und Geschehens in der Praxis steht und nicht als notwendiges Übel wahrgenommen wird.

Wettbewerber im Blick haben

Und auch die Wettbewerber sollten im Auge behalten werden. Welche Behandlungsangebote gibt es, wie wird um Patienten geworben, welcher Ser-

vice angeboten? All dies sollte Sie interessieren, um mit entsprechenden Leistungen dagegenzuhalten. Mit einer guten Außendarstellung, gutem Service, bester Qualität und dem Verhalten gegenüber den Patienten hat man wichtige Meilensteine gesetzt. Achten Sie darauf, dass der Patient mit kleinen Aufmerksamkeiten sanft an Ihre Praxis erinnert wird, z.B. Terminkärtchen ohne Firmenwerbung, sondern mit Ihrem Namen, Post-its mit Ihrem Logo oder Eiskratzern zur kalten Jahreszeit.

Fazit

Zahnarztpraxen gibt es mittlerweile viele, und die weitere Entwicklung folgt diesem Trend. Demgegenüber stehen die Patienten, die sich nicht mehr zur Treue verpflichtet fühlen und eine dementsprechend große Auswahl an Praxen haben. Das heißt, auch unter Praxen kommt es heute zu Wettbewerbssituationen, zum Wettbewerb um den Patienten, präziser ausgedrückt, um den zahlungskräftigen Patienten.

Um erfolgreich zu sein und künftig zu bleiben, ist nicht nur die Zielsetzung wichtig, sondern auch deren effiziente Planung und Umsetzung.

Präsentieren Sie sich mit unverkennbaren, einzigartigen Merkmalen. Aus Qualität, Service und Führungsstruktur entstehen Einzigartigkeit, Wiedererkennen und Vertrauen.

INFORMATION

Christa Maurer Kommunikation & Management

Schneehalde 38
88131 Lindau am Bodensee
Tel.: 08382 25189
kontakt@christamaurer.de
www.christamaurer.de



Infos zur Autorin

Saubere Leistung, Kleiner! Die kompakte Miele Lösung für die Zahnarztpraxis

Miele Professional. Immer Besser.

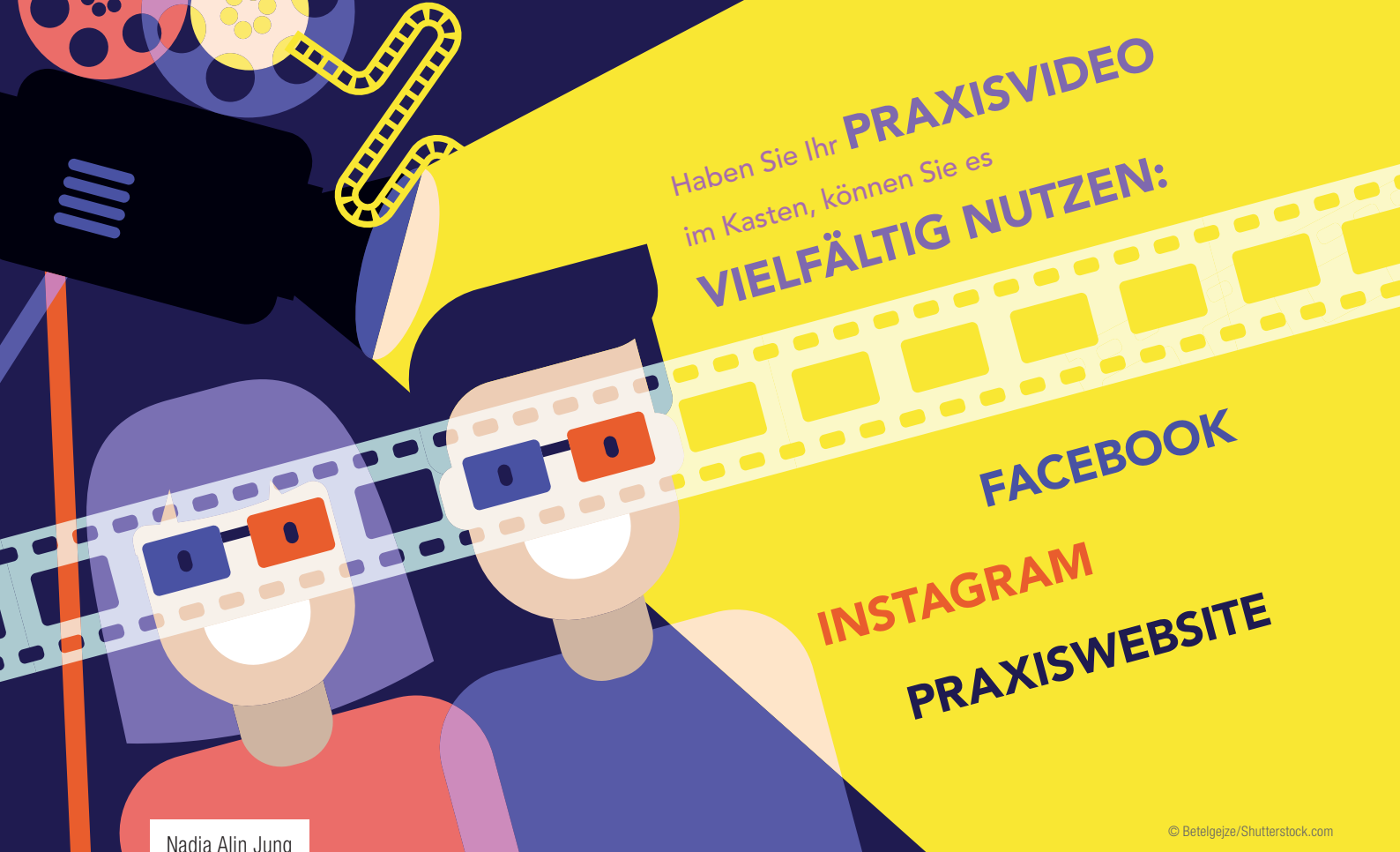


Kleine Leistungsbündel in Miele Qualität!

- Kompakte Bauform und hohe Reinigungsleistung**
 Unsere Kleinsten finden auch in kleinen Hygieneräumen Platz und das bei optimalen Aufbereitungsergebnissen.
- Angepasst an die Bedürfnisse kleiner Zahnarztpraxen**
 Die kleinere Kapazität der PWD 8531 ist bei wenig Instrumentenaufkommen deutlich effizienter.
- Hygienische und intuitive Bedienung**
 „Touch on Glass“ und Farbdisplay erleichtert den Arbeitsprozess in der Praxis und unterstützt sichere Arbeitsschritte.

Überzeugen Sie sich selbst!

Telefon 0800 22 44 644
www.miele-professional.de



Nadja Alin Jung

© Betelgeje/Shutterstock.com

Film ab! Mit dem eigenen Praxisvideo Patienten gewinnen

ONLINEMARKETING Eine professionelle Onlinestrategie gehört inzwischen zu den Must-haves des Praxismarketings, denn nirgends erreichen Sie so viele potenzielle Patienten wie im Internet. Doch ob Website, Bewertungsportal oder Social Media – für alle Plattformen gilt: Je mehr Ihr Content die Zielgruppe auf emotionaler Ebene anspricht, desto besser für den Marketingerfolg. Und wie könnten Emotionen besser transportiert werden als per Imagevideo?

Sie sind fachlich hochkompetent und bieten Ihren Patienten herausragende zahnmedizinische Leistungen auf dem neuesten Stand der Technik. Ihre Praxis ist modern und einladend gestaltet und Ihr Team glänzt mit einem einzigartigen Patientenservice. Aber wie vermitteln Sie all dies einem potenziellen Neupatienten noch bevor er Sie und Ihre Praxis persönlich kennenlernt?

Storytelling: Was zählt, ist die Geschichte

Das Stichwort heißt „Storytelling“. Eine emotionale Bildsprache vermittelt dem Betrachter die zwischenmenschliche Beziehung zwischen Ihnen und Ihren Patienten. Er kann sich in die Patientenposition hineinversetzen und baut bereits eine Beziehung zu Ihrer Praxis auf, bevor er sie zum ersten Mal betritt.

Und das Wichtigste: Mit dieser Story bleiben Sie im Gedächtnis.

Das funktioniert auch mit professionell aufgenommenen Praxisfotos. Aber noch besser klappt es mit Bewegtbild!

Praxisvideos können verschiedenste Inhalte transportieren: Das klassische Imagevideo stellt Sie und das Praxisteam vor und vermittelt dem Betrachter die Werte Ihrer Praxis. Sie können per Video aber auch Informationen vermitteln: Beispielsweise erklären Sie in einem „Expertenvideo“ die Vorzüge einer bestimmten Behandlung oder Ihrer Spezialisierung und stellen auf diese Weise Ihre Kompetenz in den Fokus. Oder Sie lassen Ihre Patienten persönlich zu Wort kommen: Testimonials eignen sich besonders gut, um Vertrauen herzustellen, denn die Kommunikation von Patient zu Patient wirkt

authentisch und spiegelt die Perspektive des Betrachters wider. Gerade bei komplexen, kostenintensiven oder besonders umfassenden Behandlungen ist dies ein guter Weg der authentischen Bewerbung.

Ein hochwertig produziertes Video vermittelt dem Betrachter aber noch mehr: Eine so spezielle Ansprache wie über ein Video haben nicht viele Ihrer Kollegen – Sie bieten dem Patienten etwas Besonderes und geben ihm das Gefühl, dass er genau bei Ihnen das gewisse Extra erhält, auf das er Wert legt.

Die Praxis wird zum Filmset: So entsteht Ihr Video

Wie jede gute Marketingmaßnahme sollte auch das Projekt Praxisvideo mit einem klaren Konzept beginnen: Über-

legen Sie zunächst, was Sie vermitteln wollen – und vor allem: wem! Die Zielgruppenbestimmung ist entscheidend für den Inhalt und die Gestaltung. Im nächsten Schritt gilt es zu bestimmen, wo das Videomaterial eingebunden werden soll. So können Sie gut vorbereitet den nächsten Schritt in Angriff nehmen: Ihren Drehplan.

Auf Sendung: Hier kommen Ihre Videos zum Einsatz

Haben Sie Ihr Praxisvideo im Kasten, können Sie es vielfältig nutzen: An erster Stelle steht dabei selbstverständlich Ihre Website. Dort können Sie gut ein Imagevideo einbinden, das die Philosophie Ihrer Praxis vermittelt. Und auch Testimonials werden gerne angeklickt. Grundsätzlich gilt: Bewegtbild erhöht die Verweildauer des Besuchers auf der Website, denn ein gutes Video erzeugt Interesse und möchte bis zum Schluss gesehen werden. Damit sind seine Verwendungsmöglichkeiten aber noch lange nicht erschöpft:

Auch auf Social-Media-Kanälen wie Facebook und Instagram können Sie Ihr Videomaterial veröffentlichen, um auf sich aufmerksam zu machen. Entscheidend ist bei der Auswahl der Kanäle die Zielgruppe: Im Video geht es um Zahnersatz? Dann ist Instagram nicht unbedingt das Richtige. Die Vorzüge eines Bleachings hingegen können Sie dort gut vermitteln.

Und auch für eine Werbekampagne in Ihrer Stadt kann Bewegtbild sinnvoll sein: Über den Videoscreen am Bahnhof könnte schon bald eine Sequenz aus Ihrem Imagevideo flimmern.

Fazit

Für Ihre Praxisvideos sollten Sie sich unbedingt Zeit nehmen und in eine professionelle Umsetzung investieren. Sie werden schnell feststellen, dass es sich lohnt: Mit einer so persönlichen Patientenansprache heben Sie sich vom Wettbewerb ab und sprechen anspruchsvolle Patienten an. Um diese auf dem umkämpften Gesundheits-

markt für sich zu gewinnen, müssen Sie heute zu besonderen Maßnahmen greifen. Hier ist das Praxisvideo ein Medium, von dem Sie lange profitieren und das Sie vielfältig einsetzen können. In diesem Sinne: Film ab!

INFORMATION

Nadja Alin Jung

m2c | medical concepts & consulting
Mainzer Landstraße 164
60327 Frankfurt am Main
Tel.: 069 460937-20
info@m-2c.de
www.m-2c.de



Infos zur Autorin

ANZEIGE

Flexibilität

in Form und Service



Medizin Praxis
Le-iS Stahlmöbel GmbH
Dental Labor

Sterilisationszeilen von Le-iS

nach individuellen Vorstellungen und Wünschen planbar ...

Möbellinie Veranet:

- gerade Blendenform
- U-Griffe
- Vollauszüge mit Dämpfungssystem
- umlaufende Dichtungen an allen Blenden
- verschiedene Arbeitsplatten möglich



... unser Außendienstteam berät Sie gerne, auch vor Ort.



Veronika Ratajczak

Gebiete: Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Saarland, Baden-Württemberg, Bayern und Schweiz
E-Mail: v.ratajczak@le-is.de
Mobil: 01 72 / 1 87 23 64

Nicole Krug

Gebiete: Schleswig-Holstein, Hamburg, Bremen, Niedersachsen und Hessen
E-Mail: n.krug@le-is.de
Mobil: 01 77 / 8 68 98 63

Katrin Schelhase

Gebiete: Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg, Berlin, Sachsen-Anhalt, Sachsen und Thüringen
E-Mail: k.schelchase@le-is.de
Mobil: 01 72 / 1 88 24 36

Marketing sinnvoll gestalten: Mehr A-Patienten gewinnen

PRAXISMARKETING Zig Anbieter werben um das Marketingbudget einer Arztpraxis. Sie versprechen besonders hohe Positionen in Google, mehr Webseitenaufrufe, mehr Bewertungen etc. Die teils hohen monetären Einsätze würden sich ja schon mit einer großen Implantationsarbeit bezahlt machen. Alles schön und gut. Aber wie wähle ich aus den unzähligen Marketingoptionen die richtigen aus? Wie kann ich den Erfolg nachvollziehen und kalkulatorisch nachweisen, dass sich eine bestimmte Marketingaktion gelohnt hat? Wie kann ich es vermeiden, mein Marketingbudget für „Unsinn“ auszugeben?



Gäbe es eine einzelne einfache Antwort, wäre sie längst kein Geheimnis mehr. Tatsächlich ist die Liste an Handlungsoptionen enorm lang. Hier mal eine Auswahl: Homepage-Relaunch, technisches SEO, Blogbeiträge, Bewertungssiegel für die Homepage (zum Beispiel von Jameda oder MediWertung), Expertensiegel für die Homepage (z.B. von Fokus), Fachartikel in Zeitschriften, Fachbeiträge auf Onlineportalen, PR-Berichte in Lokalzeitschriften, Videos im Internet, Google-Anzeigen, Google My Business-Optimierung, Facebook-Posts, Face-

book-Anzeigen, Arztbewertungen fördern, Premiumprofile auf Bewertungsplattformen, Hochzeitsmessen, Informationsveranstaltungen, postalische Aussendungen, Überweisermarketing und so weiter und so fort.

Bei näherem Betrachten fällt auf: Die obige Aufzählung beinhaltet eine Mischung aus Inhalten (z.B. ein Fachbeitrag) und aus Kommunikationskanälen (z.B. Facebook). Ist ein Inhalt erst einmal erstellt, kann er auf verschiedenen Kanälen verbreitet werden. Doch sowohl die Erstellung eines Inhalts als auch die Bespielung eines Kanals

kosten Zeit und Geld. Wir müssen also priorisieren. Es gilt im ersten Schritt zu unterscheiden zwischen elementar wichtigen Maßnahmen und solchen, deren Mehrwert und Daseinsberechtigung erst durch eine Messung ermittelt werden kann.

Eine exzellente Außenwirkung

Wenn sich jemand auf die Suche nach z.B. einem Implantologen begibt und dann auf Ihre Praxis aufmerksam wird, dann muss er durch das, was er sieht, in seiner Entscheidungsfindung

Der erste Eindruck Ihrer Praxis wird sich schon vor dem Besuch Ihrer Homepage ergeben. Denn sobald man die Praxis googelt, wird man durch die Suchmaschine schon an zahlreichen Stellen auf Ihre Arztbewertungen aufmerksam gemacht. Insbesondere Bewertungen auf jameda und Google-Rezensionen ...

in Richtung Ihrer Praxis bekräftigt werden. Im Idealfall muss er sich geradezu inständig wünschen, bei Ihnen einen Termin zu erhalten und sich Ihre Behandlung leisten zu können. Das muss Ihr „Ersteindruck“ sein. Um das zu erreichen, können Sie sich jedoch keiner fundamental anderen Instrumente bedienen, als es andere Marktteilnehmer auch könnten. Die beiden wesentlichen Punkte, die Ihre Außenwirkung mit prägen, sind Ihre Arztbewertungen sowie Ihre Homepage. Da heute fast jeder „jameda macht“ und eine Homepage besitzt, stellt sich

die Frage, wie man sich von den Kollegen abheben kann.

Der erste Eindruck Ihrer Praxis wird sich schon vor dem Besuch Ihrer Homepage ergeben. Denn sobald man die Praxis googelt, wird man durch die Suchmaschine an zahlreichen Stellen auf Ihre Arztbewertungen aufmerksam gemacht. Insbesondere Bewertungen auf jameda und Google-Rezensionen (die also in der Suchmaschine selbst abgegeben wurden) sind derzeit am auffälligsten. Es versteht sich von selbst, dass Sie versuchen sollten, ebenso viele und ebenso

gute Bewertungen, wie die um dieselben A-Patienten konkurrierenden Kollegen, vorzeigen zu können. Soweit, so bekannt. Doch wie können Sie sich mit Arztbewertungen darüber hinaus differenzieren?

**Eckpfeiler #1:
Die „richtigen“ Bewertungstexte**

Erstens sollten Sie es schaffen, dass in den Bewertungstexten explizit über diejenige Leistung berichtet wird, für die sich Ihre A-Patienten in spe interessieren. Texte, die nur die Freundlichkeit des Teams und die moderne Praxis erwähnen, sind suboptimal. Es muss explizit zum Beispiel über Implantologie berichtet werden. Entsprechende Schlüsselwörter müssen fallen. Sie sollten sich also ein Verfahren überlegen, welches die Patienten nicht nur zur Bewertungsabgabe animiert, sondern auch zur Berichterstattung über konkrete Behandlungsergebnisse. Ein solches Verfahren bietet MediEcho. Im Vergleich mit

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.



anderen Bewertungstexten, ist die Schlüsselwortdichte hier um 120 Prozent erhöht.

Die Nennung dieser Schlüsselwörter wirkt zweifach. Erstens findet sich der Implantatsuchende darin wieder und die Inhalte sind für ihn direkt relevant. Zweitens findet auch Google diese Schlüsselwörter, bringt sie in Beziehung zu Ihrer Praxis und schlussfolgert: Wenn jemand in Ihrer Region nach einem Zahnimplantat googelt, muss Ihre Praxis ein interessanteres Suchergebnis darstellen als eine andere Praxis, über die in dem Zusammenhang im Internet niemand berichtet. In der Konsequenz verbessert sich Ihr Google-Ranking für diese Leistung.

Eckpfeiler #2: Empathie, Kompetenz und Führung

Über die Ausgestaltung einer Homepage wurde schon viel geschrieben. Hier gibt es himmelweite offensichtliche Unterschiede. Dies sind die Minimalanforderungen: Der Webseitenbesucher muss 1. sofort die Leistung finden, nach der er sucht, 2. sofort erkennen, dass er sich bei Ihnen in höchst professionellen Händen befindet (z.B. über das Design und die Bildsprache) und 3. sofort eine Handlungsaufforderung erhalten (z.B. „Buchten Sie eine kostenfreie Erstberatung“). Über diese Mindestanforderungen hinaus, muss die Homepage eine Positionierung erkennen lassen. Klassische Positionierungen wären die als Spezialist (z.B. „Implantatzentrum“), die als Nischenanbieter (z.B. „Bio-Implantate“) oder die als Preis-Leistungs-Sieger (z.B. „Implantate für jedermann“). Sind diese Punkte erfüllt, können Sie sich an der derzeit als Königsdisziplin gehandelten Homepage-Kommunikation versuchen: Die Adressierung der dem Implantatwunsch zugrunde liegenden verborgenen Wünsche. Was sind die eigentlichen Beweggründe des Implantatsuchenden? Erhofft man sich eine bessere Karriere? Will man wieder ein „ganzer Kerl“ sein? Die Motive sind sicherlich unterschiedlich und die Identifikation selbiger sowie die differenzierte Ansprache der Webseitenbesucher ist alles andere als trivial zu lösen. Gelingt die Ausgestaltung im obigen Sinne, ergibt sich eine Homepage, die den potenziellen Patienten mit Empathie berührt, die zielgerichtete Kompetenz ausstrahlt und

den Webseitenbesucher an die Hand nimmt und ihn zum nächsten Schritt (der Kontaktaufnahme) führt.

Eckpfeiler #3: Vertrauen ist der Katalysator

Lassen Sie auch auf Ihrer Homepage andere für sich sprechen. Ordnen Sie Ihren Leistungsbereichen dedizierte Bewertungstexte/Erfahrungsberichte von Patienten zu, die sich mit dem entsprechenden Themenfeld klar und deutlich auseinandersetzen. Auch hier bietet MediEcho ein entsprechendes Tool an. Auf Ihrer Homepage sollten Sie darüber hinaus auch ein Meta-Siegel integrieren, das die Bewertungen der unterschiedlichen Portale aggregiert. Es ist glaubwürdiger, z.B. auf fünf Portalen mit insgesamt 120 Bewertungen und der Note „sehr gut“ bewertet zu sein, als nur auf einem Portal, wie z.B. jameda. Ein solches Meta-Siegel wurde neuerdings gezielt für Ärzte unter dem Markennamen MediWertung ins Leben gerufen.

Kommunikation als Business Case

Nun müssen Sie noch die Aufmerksamkeit auf Ihre exzellent aufgestellte Internetpräsenz ziehen. Hierbei ist es fast unerheblich, welchen Kommunikationskanal Sie wählen, solange Sie die Effektivität der Maßnahmen messbar machen. Sie wollen genau wissen, wie viel Geld eine Kommunikationsmaßnahme, wie z.B. eine Google-Anzeige, gekostet hat und wie viel sie an Ertrag erwirtschaften konnte. Solange Sie für jeden eingesetzten Euro einen ausreichenden Gegenwert erhalten, können Sie die Maßnahme ungebremst laufen lassen. Und Messbarkeit ist heute kein frommer Wunsch mehr.

Als Beispiel nehmen wir eine Google-Anzeige. Sie werden durch Google genau informiert, wie viele Personen diese Anzeige angeklickt haben und was diese Klicks kosten. Nun leiten Sie alle Personen nach einem Klick auf die Anzeige automatisch auf eine Unterseite Ihrer Homepage, die a) nur über die Anzeige erreichbar ist und die b) Kontaktmöglichkeiten enthält, die ebenfalls nur an dieser Stelle zu finden sind. Das bedeutet unter Umständen eine dedizierte Telefonnummer (z.B. eine unbelegte Nebenstelle Ihres Rufnummernblocks). Jeder An-

rufer, der diese Nummer wählt, wird automatisch als zu der Kampagne gehörend registriert. Sie können sehen, wie viele Personen über die Nummer angerufen haben, und letztlich auch, wie viele Neupatienten zustande kamen. Ordnen Sie diesen Neupatienten einen monetären Gegenwert zu und Sie haben einen Business Case für Ihre Kommunikationsmaßnahme.

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 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

INFORMATION

MediEcho Bewertungsmarketing für Ärzte und Kliniken

Robert-Bosch-Straße 32
63303 Dreieich
Tel.: 06103 5027117
beratung@medi-echo.de
www.medi-echo.de



Infos zum Autor



Ultradent Products Deutschland

Opalescence®
Professionelle Zahnaufhellung



Opalescence® FÜR EIN STRAHLENDES LÄCHELN



Leistungsstarke kosmetische Zahnaufhellung für Zuhause mit Kaliumnitrat und Fluorid (PF)

- **Opalescence PF** – Das patentierte Gel in den Konzentrationen PF 10% und 16% für die Zahnaufhellung mit individueller Tiefziehschiene
- **Opalescence Go** – Die praktischen und gebrauchsfertigen UltraFit™ Trays enthalten 6% H₂O₂ und passen sich dem individuellen Lächeln des Patienten an

www.Opalescence.com/de

40 YEARS
1978-2018

ULTRADENT
PRODUCTS, INC.

© 2018 Ultradent Products, Inc. All Rights Reserved.

ULTRADENT.COM/DE



Bianca Beck

© EpicStockMedia/Adobe Stock

„Das Internet ist wie eine Welle:

Entweder man lernt, auf ihr zu schwimmen,
oder man geht unter.“

Bill Gates

Hier werden Sie gefunden: Online-Marketing für sich nutzen

PRAXISMARKETING „Das Internet ist wie eine Welle: Entweder man lernt, auf ihr zu schwimmen, oder man geht unter.“ Dieses Zitat des Microsoft-Gründers Bill Gates aus den 1990er-Jahren hat an Gültigkeit nicht verloren, und es lässt sich kaum treffender beschreiben, worum es beim Thema Online-Marketing geht. Denn wer nicht lernt, das Netz zu nutzen, kann auch keinen Vorteil daraus ziehen!

Und das ist in Anbetracht der zunehmenden Zahl von Patienten, die ihren Zahnarzt im Internet suchen, fatal. Das Internet nutzen, bedeutet in diesem Zusammenhang aber schon lange nicht mehr nur, eine Website zu haben, sondern es geht um viel mehr. Denn Ihre Seite muss auch gefunden werden, und um das zu erreichen, gibt es eine Vielzahl von Möglichkeiten. Von einigen haben Sie sicher schon mal gehört: Suchmaschinenoptimierung, Google-Ads, Facebook-Ads, Social-Media-Marketing und, und, und. Da stellt sich die Frage, wo man anfangen soll und wie das Ganze überhaupt funktioniert. Im Folgenden wird es insbesondere um das Thema Suchmaschinenoptimierung gehen.

Wo steht Ihre Website? Testen Sie sich selbst

Machen Sie den Selbstversuch. Goo-geln Sie ganz allgemein „Zahnarzt“ und Ihre Stadt (z.B. „Zahnarzt Stuttgart“). Der entscheidende Punkt ist hierbei nicht, ob Sie sich finden, sondern wo! Denn gut 80 Prozent der Nutzer klicken die ersten drei Ergebnisse der Google-Suche an. Auf die zweite Trefferseite geht fast keiner mehr: Die erste Seite bindet 99 Prozent¹ der Klicks! 99! Ihr Ziel sollte es demnach sein, nicht nur auf der ersten Seite zu erscheinen, sondern im besten Fall unter den ersten drei.

Dieses Unterfangen ist jedoch mit Arbeit verbunden – und mit Know-how.

Man muss kontinuierlich an seinem Ranking arbeiten, und mit einmaligen Maßnahmen ist es nicht getan. Doch es lohnt sich. Insbesondere im Hinblick auf die Zukunft, denn immer mehr Patienten suchen online nach ihrem Zahnarzt. Und nicht nur junge, sondern alle Altersgruppen. Googeln ist heute so normal wie Zähneputzen. Neupatientengewinnung und Unternehmensrepräsentation finden deshalb heute (auch) im Netz statt.

Der Gigant Google

Wenn wir über Online-Marketing sprechen, führt an Google kein Weg vorbei. Zwar gibt es auch noch weitere Suchmaschinen wie Yahoo! und Bing,



Bewerben Sie sich jetzt!



Smart Integration
Award 2019

Women in dentistry

Experts in Smart Integration

Sie sind Netzwerkerin aus Leidenschaft. Alle Fäden laufen an Ihrem Behandlungsplatz zusammen. Für präzise Behandlungsergebnisse nutzen Sie die Vorteile neuer Technologien und interessieren sich für Digitalisierung und Integration. Sie wollen die Zukunft mitgestalten? Werden Sie Kandidatin für den Smart Integration Award. Mit einem Klick sind Sie dabei.



dentsplysirona.com/smart-integration-award

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

 **Dentsply
Sirona**



**Grundregeln
für Ihre Website**

**Modern/
ansprechend**

**Benutzerfreundliche
Bedienung**

**Guter Inhalt/
Mehrwert bieten**

**Der Corporate Identity
entsprechen**

© mooshy/Adobe Stock, © Google-Logo/Google LLC

um die direkten „Verfolger“ zu nennen. Dabei handelt es sich allerdings eher um eine Verfolgung à la FC Bayern-Jäger – als der FC Bayern München noch mit Abstand die 1. Bundesliga dominierte. Kurzum: Sie sind weit abgeschlagen, Google hält aktuell einen Marktanteil von gut 90 Prozent weltweit.² Hier bewegt sich demnach auch ein Großteil Ihrer Patienten. Deshalb sollte man Google verstehen und sich der Instrumente, die es uns bietet, auch bemächtigen.

Suchmaschinenoptimierung (SEO) – Machen Sie sich schick für Google!

Damit ist natürlich Ihr Onlineauftritt gemeint. Was heißt das konkret? Google möchte seinen Nutzern – Ihren Patienten – die besten Treffer auf ihre Suchanfragen anzeigen. Zu diesem Zweck arbeitet der Internetgigant ständig an seinem Algorithmus. Dieser Algorithmus bestimmt, einfach ausgedrückt, nach welchen Kriterien Seiten gerankt werden, also weiter oben oder weiter unten in den Suchergebnissen auftauchen (wir erinnern uns an den kleinen Test, den wir weiter oben gemacht haben). Diese Änderungen am Algorithmus nennen sich Updates und tragen meistens lustige Tiernamen wie Panda-Update, Penguin-Update oder Hummingbird-Update. Das heißt, dass man seine Seite, und das gilt für Design, Aufbau und Inhalt, an diesen „Regeln“ ausrichten muss. Und dazu muss man sie kennen. Alle hier aufzu-

führen, würde den Rahmen sprengen, doch grundsätzlich lässt sich konstatieren:

Bieten Sie Ihren Patienten einen Mehrwert!

Überlegen Sie sich, was Ihre Patienten möchten, wenn sie nach einem Zahnarzt suchen, und was sie sich erhoffen, wenn sie Ihre Website anklicken. Die Ziele einer Suche können dabei unterschiedlicher Natur sein:

- Allgemeine Suche nach einem Zahnarzt
- Gezielte Suche nach einem Behandlungsangebot
- Gezielte Suche nach Ihnen, aufgrund einer Empfehlung/Werbung
- Gezielte Suche von Stammpatienten, um sich über Ihr Behandlungsspektrum zu informieren

Eines haben aber alle gemeinsam: Der Rahmen sollte möglichst ansprechend und unkompliziert sein. Daraus leitet sich ab: Um im Netz heute konkurrenzfähig zu sein und Neupatienten zu gewinnen, brauchen Sie eine moderne Seite, die benutzerfreundlich ist und wichtige Informationen gut verständlich anbietet. Dabei ist es auch wichtig, dass Ihre Website dem Erscheinungsbild Ihrer Praxis entspricht. Sie sind professionell, das muss sich auch hier widerspiegeln. Denn Ihre Besucher sind nur wenige Klicks davon entfernt, die Seite wieder zu verlassen. Spricht sie Ihre Seite optisch nicht an oder bietet diese keine Informationen, sind

sie weg. Und was bringt es dann, wenn Sie in der Praxis top organisiert und höflich sind? Sorgen Sie dafür, dass der Patient einen Termin in genau Ihrer Praxis möchte!

Doch woher weiß man, dass die eigene Seite die genannten Kriterien erfüllt? Selbst fällt es einem schwer, das objektiv zu beurteilen: Man kennt ja die Themen und findet sich naturgegeben selbst sehr gut auf seiner eigenen Website zurecht. Darüber hinaus weiß man selbst oft nicht, worauf Seitenbesucher wirklich achten. Deshalb bieten wir Ihnen einen kostenlosen 5-Minuten-Schnelltest für Ihre Website an.

Guter Inhalt, was ist das?

Ein guter Inhalt, in der Fachsprache auch Content genannt, umfasst alles, was ein Patient auf Ihrer Seite an Information findet. Das schließt neben Texten unter anderem auch Bilder, Videos und Grafiken ein. Der Kreativität sind hier keine Grenzen gesetzt. Hauptsache, der Nutzer hat einen Mehrwert und bleibt auf Ihrer Seite. Ein wichtiger Aspekt sind in diesem Zusammenhang die Texte. Diese sollten, wie bereits aufgeführt wurde, gut lesbar und verständlich geschrieben werden. Fachsprache und lange verschachtelte Sätze sollte man vermeiden. Auch welche Wörter man nutzt, ist von großer Bedeutung. Die Keyword-Recherche spielt deshalb eine wichtige Rolle.

Welche Begriffe suchen Patienten?

Diese Wörter und Sätze sollten dann auch bei der Erstellung der Texte berücksichtigt werden. Aber Vorsicht: Google sieht es nicht gerne, wenn man „mogelt“. Ein Text zum Beispiel, der nur aus Keywords besteht, aber dem Nutzer sonst keinen Mehrwert bietet, kann deshalb schnell erkannt und die Seite infolgedessen schlechter gerankt werden. Google bestraft also schlechten Content. Neben Texten spielen auch Bilder und Videos eine wichtige Rolle. Insbesondere Videos stehen hoch im Kurs und erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Denn sie stellen für den Nutzer ein bequemes Format dar, komplexe Inhalte begreiflicher zu machen – sofern sie gut gemacht sind. Wie Bilder ergänzen sie den Text und lockern diesen auf.

Was sonst noch wichtig ist ...

Ganz plump gesagt: Werbung! Denn Google bietet uns auch hier die Möglichkeit, auf uns aufmerksam zu machen. Mit sogenannten Google-Ads kann man es kaufen, weit oben in den Suchergebnissen aufzutauchen. Dabei bietet man mit seinen Konkurrenten auf die entsprechenden Suchbegriffe. Das Schöne daran ist, dass man sehr gezielt die Patienten ansprechen kann, die man in der Praxis haben möchte. Der finanzielle Einsatz hängt unter anderem von der Konkurrenzsituation ab, aber schon ein kleines Budget kann Erfolge erzielen.

Fazit: Das war nur die Spitze des Eisbergs

Suchmaschinenoptimierung für ein gutes Google-Ranking ist heute ein wichtiger Bestandteil eines durchdachten Online-Marketings. Denn (fast) alle Patienten suchen und informieren sich im Netz. Selbst wenn Sie als

Zahnarzt empfohlen wurden, wird Ihr potenzieller Patient sich vorab über Sie kundig machen. Spricht Ihre Seite ihn nicht an oder bietet diese keine Informationen, orientiert er sich unter Umständen um. Dasselbe gilt für Stammpatienten, die sich gezielt über eine Behandlungsmethode informieren möchten und Ihre Seite nicht überzeugend finden. Die Aspekte, die ein gutes Ranking beeinflussen, sind zahlreich und konnten vorangehend nur abgekürzt und unvollständig dargestellt werden. Gemeinsam mit entsprechender Online-Werbung, wie sie Google anbietet, ist man für den Anfang gut aufgestellt. Noch nicht berücksichtigt sind hier jedoch Kategorien wie Social Media, Google My Business oder Bewertungsportale. Welche Instrumente für Sie Sinn machen, wird anhand einer Analyse des Ist-Stands, der Konkurrenzsituation und der individuellen Ziele ermittelt. Mehr hierzu erfahren Sie in einem unverbindlichen Gespräch mit der Agentur für Marketing und Praxismanagement becklwaelder.

1 Die ganze Studie finden Sie unter <https://www.sistrix.de/news/klickwahrscheinlichkeiten-in-den-google-serps/> (letzter Zugriff 13.11.2018).

2 In Ländern wie Russland sieht das anders aus. Hier dominiert die Suchmaschine Yandex den Markt. Für den vorliegenden Beitrag ist dies jedoch nicht von Belang.

INFORMATION

becklwaelder
Postfach 25
55586 Meisenheim
Tel.: 06753 124800
kontakt@becklwaelder.de
www.becklwaelder.de



Infos zur Autorin

ANZEIGE



Ästhetik der Extraklasse



NEU!

**BruxZir®
Esthetic**
— SOLID ZIRCONIA —

GLIDEWELL GARANTIE
7 JAHRE
AUF FESTSITZENDEN
ZÄHNERN

Für
119,-€*
pro Krone

- Optimierte Kombination aus Festigkeit und Transluzenz
- Natürliche Vitalität, entwickelt für den Frontzahnbereich
- Verbesserte Farbanpassung für vorhersagbare Ergebnisse



**GLIDEWELL
DENTAL**

 **ZAHNTECHNIK AUS
FRANKFURT AM MAIN**

Weitere Informationen erhalten Sie unter
+49 69 50600-5310 bruxzir.com/esthetic

*Alle Preise zzgl. Versand und MwSt.

GLEU-394462-111618

Kein Geheimnis: Der Zahnarzt muss und will Rendite machen und seine Praxis mit Gewinn betreiben

INTERVIEW Kaum ein anderes Thema generiert derzeit eine solche Fülle an Meinungen und Gegenstimmen wie das Thema Investoren im Medizinsektor. Doch wie so notwendig in anderen Kontexten, muss auch im Zusammenhang mit der Entstehung von zahnärztlichen Versorgungszentren (Z-MVZ) genau und im Einzelfall betrachtet werden, welche Gefahren wie Chancen wirklich bestehen. Das folgende Interview mit Christopher Gau, Gründer und Mitinhaber der Praxis Zahnheimat, die aktuell mit vier Standorten in Ostfriesland tätig ist, und Jens Pätzold, ausgewiesener Experte in medizin- und gesellschaftsrechtlichen Fragen, möchte anhand eines Erfahrungsaustausches etwas Klärung bewirken.



Christopher Gau

Herr Gau, Sie haben Ihre Praxis als einer der ersten an die zahneins Gruppe verkauft und arbeiten seitdem als angestellter Zahnarzt im Z-MVZ. Was hat Sie zu diesem Schritt bewogen?

Meine Kollegen und ich gründeten vor knapp 20 Jahren eine Gemeinschaftspraxis für Zahnmedizin in Esens, Ostfriesland. Von Anfang an sind wir kontinuierlich gewachsen. Hinzu kam, das seit vielen Jahren stattfindende Praxissterben in unserer Region auf dem Land. Vor knapp zwei Jahren hat uns das an eine Kapazitätsgrenze geführt. Für uns kam es jedoch nicht infrage, einen Aufnahmestopp für Patienten auszusprechen. Also blieb nur die Variante, die Praxen von älteren, abgebenden Kollegen in umliegenden Orten zu übernehmen und zu moder-

nisieren, um die Patienten dort weiterhin wohnortnah zu versorgen. Verständlicherweise bedarf es dafür eines finanzstarken Partners, um die erforderlichen Investitionen stemmen zu können. Wir haben sowohl mit Banken als auch mit anderen Geldgebern Gespräche geführt. Letztendlich haben wir dann gemeinsam mit Dr. Wichels den Verbund zahneins gegründet und an diesen dann die Praxis verkauft. Dies gab uns die Möglichkeit, unser Ziel, die Versorgung bei uns auf dem Land langfristig sicherzustellen, finanziell wesentlich einfacher, nachhaltiger und risikoärmer darzustellen.

Aktuell ist vor allem vonseiten der KZBV sowie der BZÄK eine heftige Diskussion um Z-MVZ entbrannt, die von Investoren betrieben werden. Die KZBV und die BZÄK fordern sogar eine gesetzliche Änderung, um die Gründungsmöglichkeiten von Z-MVZ durch Krankenhäuser einzuschränken. Die Vorwürfe lauten, dass von Investoren betriebene Z-MVZ lediglich die Rendite und nicht das Patientenwohl im Auge haben. Hierdurch werde sowohl die Therapiefreiheit der Zahnärzte und damit eine bedarfsorientierte Versorgung als auch die Versorgung der Patienten auf dem Land erheblich gefährdet. Herr Pätzold, was können Sie aus Ihrer Beratungspraxis zu den beschriebenen Gefahren sagen?

Natürlich ist das Ziel der Finanzinvestoren Rendite. Da brauchen wir auch nicht drum rumreden. Denn die Inves-

toren verfolgen unternehmerische und keine karitativen Ziele. Das unterscheidet sie aber nicht von einem niedergelassenen Zahnarzt. Denn auch der muss und will Rendite machen und seine Praxis mit Gewinn betreiben. Spätestens die kreditgebende Bank wird ihn beizeiten daran erinnern, dass die Rendite stimmen muss. Insofern ist das mantraartige wiederholen der Tatsache, dass Investoren Rendite machen möchten, eine schlichte Tatsache, die für jeden Unternehmer gilt und gelten muss. Ein Investor, der seine Kette erfolgreich betreiben will, wird dies aber nicht gegen Patienteninteressen tun können. Nur zufriedene Patienten werden langfristig den Erfolg sichern. Daher war die Trennung von Ethik und Monetik in der Zahnmedizin schon immer unsinnig, und bleibt es auch weiterhin.

Umgekehrt könnte es doch auch sein, dass es in Zukunft für den einzelnen Zahnarzt immer schwieriger wird, teure Medizintechnik zu finanzieren und zu refinanzieren. Investoren bieten die Möglichkeit, Investitionen mit Eigenkapital zu tätigen. Der Zahnarzt muss kein Fremdkapital aufnehmen, für das er privat haftet. Diese Möglichkeit würde die KZBV den Zahnärzten wieder nehmen, wenn sie mit ihren Forderungen durchdringt. Das ist nicht zeitgemäß. Wenn man wirklich Sorgen um das Patientenwohl hat, kann man dieses gesetzlich absichern, indem man die Investorenbeteiligung genauer reguliert.

Auch der immer wieder erhobene Vorwurf, dass medizinische Versorgungs-

iTero



Jens Pätzold

Auch der immer wieder erhobene Vorwurf, dass MVZ nichts zur Sicherstellung der Versorgung in strukturschwachen Räumen beitragen, ist schlicht falsch. Unsere Kanzlei hat in den letzten drei Jahren gut 170 zahnmedizinische Versorgungszentren gegründet [...] die meisten davon auf dem Land und in mittleren Städten [...]

zentren (MVZ) nichts zur Sicherstellung der Versorgung in strukturschwachen Räumen beitragen, ist schlicht falsch. Unsere Kanzlei hat in den letzten drei Jahren gut 170 zahnmedizinische MVZ gegründet. Entgegen anderen Behauptungen sind die meisten davon auf dem Land und in mittleren Städten angesiedelt. Das gilt auch für die MVZ mit Investorenbeteiligung. Herr Gau ist mit seiner Praxis übrigens das beste Beispiel dafür, wie falsch die KZBV mit ihren Unterstellungen liegt.

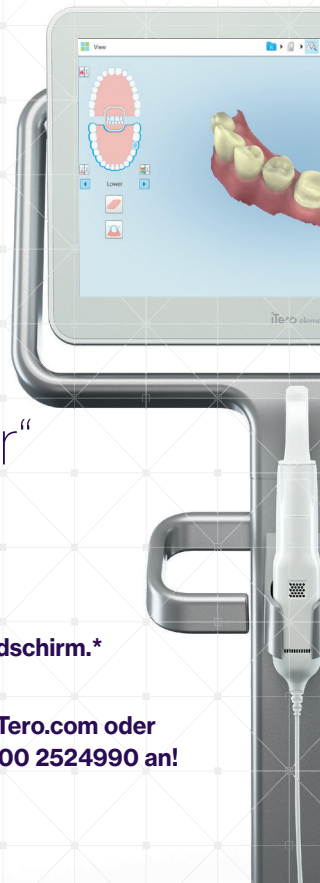
Herr Gau, wie sieht es in Ihrer Praxis aus? Was hat sich seit der Zusammenarbeit mit zahneins im Praxisalltag verändert? Sehen Sie sich in Ihren Therapieentscheidungen beeinflusst?

Der Praxisalltag hat sich seit der Zusammenarbeit mit zahneins überhaupt nicht verändert: Es arbeiten die gleichen Zahnärzte mit den gleichen Mitarbeitern. Wir verwenden die gleichen Materialien in den gleichen

„Hallo, ich bin
iTero Element 2
und ich mache
Innovation sichtbar“

Mein modernes Scansystem steigert Ihre restaurativen Möglichkeiten, angefangen von der Aufklärung bis zur Behandlungskontrolle, mit hoher Rechenleistung und einem HD Breitbildschirm.*

➤ **Entdecken Sie beide Modelle auf iTero.com oder rufen Sie uns noch heute unter 0800 2524990 an!**



„Hallo, ich bin
iTero Element Flex
und ich folge Ihnen überall hin“

Mein portables System bietet den Komfort des mobilen Scannens und den Betrieb auf kleinstem Raum.*

Eine Marke. Zwei leistungsstarke Optionen, mit denen Sie Ihre restaurativen Möglichkeiten steigern.



*iTero Element 2 und iTero Element Flex sind zurzeit nicht in allen Ländern erhältlich. iTero Element Flex wird für die Verwendung mit zertifizierten Laptops empfohlen, die separat erworben werden müssen. Bitte kontaktieren Sie Ihren Align Technology-Vertreter, um weitere Informationen zu erhalten. Oder schauen Sie sich eine Liste mit zertifizierten Laptops auf iTero.com an.

Invisalign, iTero, iTero Element, das iTero-Logo sowie weitere Bezeichnungen sind Marken bzw. Dienstleistungsmarken von Align Technology, Inc. oder von Tochtergesellschaften bzw. verbundenen Unternehmen; eventuell sind diese Marken bzw. Dienstleistungsmarken in den USA und/oder anderen Ländern eingetragen. ©2018 Align Technology BV. Alle Rechte vorbehalten. Ariandaweg 161, 1043 HS Amsterdam, Niederlande T16140-03 Rev. A

Therapieformen. Wir behandeln weiterhin völlig unabhängig, sind weisungsungebunden und völlig frei in der Wahl unserer Therapien und der Materialien. Die viel zitierte Gefährdung der Freiberuflichkeit ist im Alltag, entgegen allen Behauptungen seitens der Standesvertreter, unrealistisch und eine Mär, denn kein seriös arbeitender Zahnarzt würde sich diese nehmen lassen.

Und wie sind die Reaktionen Ihrer Patienten auf die Veränderungen seit dem Verkauf Ihrer Praxis?

Veränderungen in der Praxis gibt es, wie zuvor bereits erwähnt, nicht, sodass die Patienten, die schon langjährig zufrieden bei und mit uns waren, dies einfach auch weiterhin sind. Genauso verhält es sich bei den Patienten, die wir in den neuen Standorten

Es existiert keine Verdrängung, weil da niemand ist, den wir verdrängen wollen oder können! Entgegen der [...] aufgestellten These, wird hier kein einziger niederlassungswilliger oder niedergelassener Kollege verdrängt. Vielmehr würden die Praxen, die wir weiterführen, einfach für immer geschlossen. Es gibt so gut wie keine Kollegen, keine Nachfolger, die sich heutzutage auf eigenes Risiko in einer Einzelpraxis in diesen Regionen niederlassen, geschweige denn, eine Praxis mit großem Investitionsstau übernehmen wollen.

Herr Gau, seit dem Verkauf Ihrer Praxis an zahneins sind Sie gewachsen, haben weitere Standorte im Umkreis eröffnet. Zeigt das nicht den von KZBV und BZÄK beschriebenen Verdrängungseffekt niedergelassener Kollegen durch eine Kettenbildung von Z-MVZ?

Es existiert keine Verdrängung, weil da niemand ist, den wir verdrängen wollen oder können! Entgegen der von Ihnen aufgestellten These wird hier kein einziger niederlassungswilliger oder niedergelassener Kollege verdrängt. Vielmehr würden die Praxen, die wir weiterführen, einfach für immer geschlossen. Es gibt so gut wie keine Kollegen, keine Nachfolger, die sich heutzutage auf eigenes Risiko in einer Einzelpraxis in diesen Regionen niederlassen, geschweige denn, eine Praxis mit großem Investitionsstau übernehmen wollen. Das ist die viel diskutierte Problematik des Praxissterbens auf dem Land, gegen das die KZBV, wider ihres Auftrags zur Versorgungssicherheit, seit 15 Jahren keine Lösung präsentiert.

betreuen und die vorher keine Patienten der Zahnheimat waren. Diese sind ausnahmslos froh und dankbar, dass durch unsere Initiative die zahnmedizinische Betreuung gesichert ist. Außerdem fällt es den Patienten auf, dass wir durch unsere Expansion Arbeitsplätze schaffen und sichern, was besonders in unserer strukturschwachen Region ein positives Echo findet. Die Reaktionen sind also – bis auf die unserer eigenen Standesvertreter – uneingeschränkt positiv, und das freut uns sehr.

Wie schätzen Sie beide die aktuelle Arbeit der Standesvertreter ein?

Christopher Gau: Ich glaube, dies ist in meinen zuvor gegebenen Antworten schon deutlich geworden. Ich finde es beschämend, mit welcher Aggressivität Kollegen diskreditiert und die Wünsche der nächsten Generation negiert werden. Ich finde es auch unverantwortlich und traurig, dass wir nicht einmal angehört werden. Wir haben mehrfach um Gespräche gebeten und erhielten in den aller-

meisten Fällen nicht einmal eine Antwort. Ich bekomme keine Antwort von den Standesvertretern, die eigentlich für das Wohl ihrer Mitglieder – also uns – zuständig sind. Finden Sie, dass dies ein anständiges und korrektes Verhalten ist? Ich finde es nicht.

Jens Pätzold: Es stellt sich die Frage, warum die KZBV auf die bekannte Art und Weise gegen Investoren vorgeht. Offenbar verschließt man die Augen vor den Markterfordernissen und den Wünschen junger Zahnärztinnen und Zahnärzte. Die undifferenzierte Betrachtungsweise der KZBV ist für niemanden hilfreich.

Nehmen wir die typische Alterspraxis auf dem Land – wer übernimmt diese denn in Zukunft? Junge Zahnärztinnen und Zahnärzte sind es bekanntermaßen eher nicht. Es sind also meist größere Praxisstrukturen, die für solche Zukäufe Kapital brauchen. Häufig ist an dieser Stelle Eigenkapital deutlich sinnvoller als Fremdkapital. Wenn man Versorgung wirklich sicherstellen will, kann man davor nicht die Augen verschließen.

Es wäre hilfreich, die unsinnige pauschale Verweigerungshaltung gegen Investoren aufzugeben. Die KZBV wendet sich damit nämlich auch gegen zahlreiche Zahnärzte, die einen hervorragenden Job machen, und zwar ganz im Sinne ihrer Patienten.

INFORMATION

Christopher Gau

Zahnheimat Esens
Siebet-Attena-Straße 12
26427 Esens
www.zahnheimat-esens.de

Jens Pätzold

Lyck+Pätzold. healthcare.recht
Nehringstraße 2
61352 Bad Homburg
Tel.: 06172 139960
www.medizinanwaelte.de

Anna Stenger, LL.M.
Infos zur Autorin



Jens Pätzold
Infos zur Person



dental bauer – das dental depot

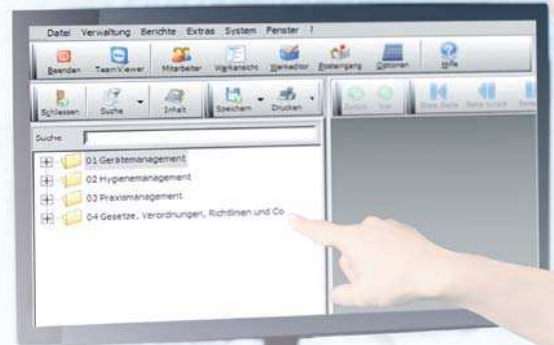
dental
bauer



Der Maßstab für perfektes Hygienemanagement

PROKONZEPT[®]
dental bauer

Das richtige Werkzeug für das Hygienemanagement
und die behördliche Praxisbegehung.



INOXKONZEPT[®]
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
www.dentalbauer.de

www.dentalbauer.de



Aktuelle Rechtsprechung zu Fragen der Scheinselbstständigkeit

Mit einem neuen Grundsatzurteil hat das Bundessozialgericht am 31. März 2017 (Az. B 12 R 7/15 R) dem Merkmal der Vergütungshöhe ein besonderes Gewicht in Bezug auf die Beurteilung einer Scheinselbstständigkeit beigemessen. Wenn es das vereinbarte Honorar dem Auftragnehmer ermöglicht, selbst Vorsorge (Rentenversicherung u.a.) zu treffen, soll dies ein gewichtiges Indiz für eine selbstständige Tätigkeit darstellen. Der Leitsatz des Urteils lautet: „Liegt das vereinbarte Honorar deutlich über dem Arbeitsentgelt eines vergleichbar eingesetzten sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und lässt es dadurch Eigenvorsorge zu, ist dies ein gewichtiges Indiz für selbstständige Tätigkeit.“

Grundsätzlich gilt, dass bisher wesentliche Anhaltspunkte für eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung eine weisungsgebundene Tätigkeit sowie eine Eingliederung in die Arbeitsorganisation des Weisungsgebers sind. Maßgeblich ist dabei das Vertragsverhältnis der Beteiligten und dessen tatsächlicher Vollzug.

Prüfung des Vertrags und dessen Durchführung

Im Unterschied dazu ist eine selbstständige Tätigkeit gekennzeichnet durch das eigene Unternehmerrisiko, die freie Einteilung der eigenen Arbeitskraft und die im Wesentlichen frei gestaltete inhaltliche Tätigkeit und Arbeitszeit. Ob jemand abhängig beschäftigt oder selbstständig tätig ist, hängt davon ab, welche Merkmale überwiegen. Im Falle einer Prüfung des Status der Tätigkeit wird regelmäßig zunächst der vereinbarte Vertrag zugrunde gelegt. Davon ausgehend wird die tatsächliche Durchführung des Vertrags geprüft, um auszusprechen, dass es sich bei dem Vertrag

um einen sogenannten Schubladenvertrag handelt. Dies hätte zur Folge, dass das so „konstruierte“ Vertragsverhältnis nicht anerkannt und unter anderem eine sozialversicherungspflichtige Tätigkeit zugrunde gelegt wird – mit allen Konsequenzen, insbesondere in Bezug auf eine dann üblicherweise erhebliche Nachzahlung der Sozialabgaben für den nicht verjährten Zeitraum.

Mit dem zuvor genannten Urteil des Bundessozialgerichts kommt nun ein neues, für viele Vertragsverhältnisse mit selbstständigen Behandlern positives Kriterium der Honorarhöhe hinzu. Im Nachgang zu dieser Entscheidung haben sich auch verschiedene andere Landessozialgerichte in diesem Kontext geäußert.

Weitere Urteile zur Selbstständigkeit

Urteil 1

So hat zum Beispiel das Sozialgericht Hannover mit Urteil vom 10. Januar 2018 (Az. S 14 R 32/16) festgehalten, dass es in Bezug auf die Eingliederung einer selbstständigen Anästhesistin in die Arbeitsorganisation des Krankenhauses, in dem diese Tätigkeit war, keine Zweifel gäbe. Allerdings habe die Deutsche Rentenversicherung Bund die für eine selbstständige Tätigkeit sprechenden Umstände, wie die fehlende Verpflichtung der Ärztin zur Teilnahme an Teambesprechungen, ihre Tätigkeit für weitere Auftraggeber, das fehlende Dispositionsrecht der Arbeitgeberin bezogen auf den zeitlichen Einsatz der Ärztin im Krankenhaus und das Recht der Ärztin, einzelne Aufträge ohne Angabe von Gründen abzulehnen, unzureichend gewürdigt. Außerdem stellt das Gericht fest: „Die Berechtigung der Übertragung von Tätigkeiten [der Ärztin] auf Dritte ist nicht lediglich ein inhaltsleeres Postulat, da bei einer Ver-

gütungshöhe von 85 EUR die tatsächliche Möglichkeit bestand, einen anderen Vertragsarzt zu beauftragen. [...] Dies ist ein sicheres Indiz für eine selbstständige Tätigkeit. Die Höhe der Vergütung (85 EUR je Stunde) überschreitet deutlich die Tariflöhne in Niedersachsen und ist insoweit ebenfalls indiziell für eine selbstständige Tätigkeit. [...] Liegt das vereinbarte Honorar deutlich über dem Arbeitsentgelt eines vergleichbar eingesetzten sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und lässt es dadurch Eigenvorsorge zu, ist dies ein gewichtiges Indiz für eine selbstständige Tätigkeit. [...] Soweit die Tariflöhne um mindestens 100% überschritten wird, kann relativ sicher auf eine selbstständige Tätigkeit geschlossen werden.“

Urteil 2

Auch das Landessozialgericht Schleswig-Holstein stellt in seinem Urteil vom 11. Mai 2017 (Az. L 5 KR 73/15) fest, dass die Tätigkeit einer Pflegekraft für mehrere Auftraggeber sowie die deutlich herausgehobene Vergütung wesentlich für die Beurteilung als selbstständige Tätigkeit sei. In diesem Urteil hat das Gericht ein weiteres, in der Rechtsprechung bisher noch nicht entwickeltes, Kriterium für die Beurteilung einer selbstständigen Tätigkeit entwickelt, nämlich, dass wegen der besonderen Knappheit von Pflegekräften im Arbeitsmarkt der Arbeitgeber quasi gar keine andere Wahl hat, als den Wunsch der Pflegekraft nach einer freiberuflichen Tätigkeit zu akzeptieren, um ausreichend qualifiziertes Personal im Betrieb einsetzen zu können. Auch das Sozialgericht Lübeck greift in seinem Urteil vom 1. März 2018 (Az. S 14 KR 806/17) den Fachkräftemangel auf und argumentiert, dass der auch im Notarzbereich vorherrschende Arbeitskräftemangel es erfordere, den Wunsch des



Arztes nach einer freiberuflichen Tätigkeit zu akzeptieren, um ausreichend qualifiziertes Personal im Betrieb einsetzen zu können. Als weiteres Kriterium für eine selbstständige Tätigkeit kam auch hier die Vergütungshöhe hinzu, die gemäß den Ausführungen des Sozialgerichts „eine Eigenvorsorge [zulässt] und [...] damit ein gewichtiges Indiz für eine selbständige Tätigkeit“ des Notarztes darstellt.

Urteil 3

Dagegen hat das Landessozialgericht Hessen mit Urteil vom 10. August 2017 (Az. L 1 KR 394/15) festgestellt, dass die mehrfache jeweils wochenweise Tätigkeit eines Facharztes für Anästhesiologie in einer Klinik als abhängige Beschäftigung zu qualifizieren sei, und begründet dies wie folgt: „Das Ergebnis der Gesamtabwägung des Bundessozialgerichts bezüglich von Honorarkräften in ihrer Tätigkeit [...] (vgl. BSG B 12 R 7/15 R) [können] nicht auf den vorliegenden Sachverhalt übertragen werden. [...] Eine Gesamtabwägung [hat] nach dem Gesamtbild der konkreten Tätigkeit zu erfolgen und diese hängt davon ab, welche Merkmale im Einzelfall überwiegen.“

Fazit

Es bleibt also abzuwarten, inwieweit sich in der weiteren Rechtsprechung die neue Auffassung des Bundessozialgerichts in Bezug auf die Honorarhöhe sowie ergänzend die Auffassung verschiedener Landessozialgerichte in Bezug auf den Fachkräftemangel durchsetzt. Auf jeden Fall stellen diese neuen Kriterien einen Lichtblick in Bezug auf die Problematik der Scheinselbstständigkeit dar. Der Auftraggeber sollte daher dokumentieren, dass der Auftragnehmer zum Abschluss eines Arbeitsvertrags nicht bereit war und die Vergütung der Honorarkraft signifikant höher ist als das Arbeitsentgelt vergleichbarer Arbeitnehmer. Auf dieser Grundlage sollte dann im Rahmen eines Statusfeststellungsverfahrens bei der Clearingstelle der Deutschen Rentenversicherung Bund die Qualifizierung des jeweiligen Vertragsverhältnisses abschließend und verbindlich festgestellt werden.

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

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

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel.

E-Mail

IT-ZWP 12.2018

hypo-A Besondere Reinheit in höchster Qualität

hypoallergene Nahrungsergänzung

D-23569 Lübeck, Tel. +49 (0)451 307 21 21, hypo-a.de

 shop.hypo-a.de



Veneers und Begleitleistungen abrechnen

Folgende Leistungen können bei der Versorgung mit Veneers anfallen:

GOZ-Nr.	LEISTUNG	HINWEIS
0030	Aufstellung eines schriftlichen Heil- und Kostenplans nach Befundaufnahme und ggf. Auswertung von Modellen	<i>0030 und 0040 sind nicht nebeneinander berechnungsfähig.</i>
0040	Aufstellung eines schriftlichen Heil- und Kostenplans bei kieferorthopädischer Behandlung oder bei funktionsanalytischen und funktionstherapeutischen Maßnahmen nach Befundaufnahme und Ausarbeitung einer Behandlungsplanung	<i>Immer berechnungsfähig, wenn FAL/FTL oder KFO-Maßnahmen im HKP beinhaltet sind.</i>
0050	Abformung oder Teilabformung eines Kiefers für ein Situationsmodell einschließlich Auswertung zur Diagnose oder Planung	<i>Gegenkiefermodell ist kein Situationsmodell.</i>
0060	Abformung beider Kiefer für Situationsmodelle und einfache Bissfixierung einschließlich Auswertung zur Diagnose oder Planung	<i>Reine Arbeitsmodelle können nicht nach GOZ berechnet werden.</i>
0080	Intraorale Oberflächenanästhesie, je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich	<i>Oberflächenanästhesie ist auch in Verbindung mit Infiltrationsanästhesie oder Leitungsanästhesie berechnungsfähig.</i>
0090	Intraorale Infiltrationsanästhesie	<i>Anästhesie kann mit Begründung mehrfach je Zahn berechnet werden.</i>
0100	Intraorale Leitungsanästhesie	<i>Nebeneinanderberechnung GOZ 0090 und 0100 mit Begründung ist möglich.</i>
3070	Exzision von Schleimhaut oder Granulationsgewebe, als selbstständige Leistung	<i>Entfernung des Zahnfleisches ist eine zusätzliche chirurgische Maßnahme beim Präparieren.</i>
2030	Besondere Maßnahmen beim Präparieren oder Füllen von Kavitäten	<i>Die Maßnahme ist je Kieferhälfte/Frontzahnbereich in einer Sitzung höchstens zweimal berechnungsfähig, wenn eine besondere Maßnahme beim Präparieren und eine besondere Maßnahme beim Füllen von Kavitäten erbracht wird.</i>
2040	Anlegen von Spanngummi, je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich	<i>Einmal je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich berechnungsfähig. Gegebenenfalls mehrmals pro Sitzung berechenbar, wenn die Behandlungsumstände dies erfordern.</i>
5170	Anatomische Abformung des Kiefers mit individuellem Löffel	<i>Individualisieren eines konfektionierten Löffels kann als Chairside-Leistung im Eigenlabor berechnet werden.</i>
0065	Optisch-elektronische Abformung einschließlich vorbereitender Maßnahmen	<i>Zum Beispiel bei Herstellung einer Krone im CAD/CAM-Verfahren (CEREC®) ist die GOZ 0065 je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich berechnungsfähig.</i>
2270	Provisorium im direkten Verfahren mit Abformung, je Zahn oder Implantat, einschließlich Entfernung	<i>Leistungsinhalt sind nur die Herstellung und Ausarbeitung des Provisoriums. Weitere Maßnahmen (individuelles Charakterisieren, Hochglanzpolitur etc.) können gemäß § 9 GOZ zusätzlich berechnet werden.</i>
2220	Versorgung eines Zahns durch eine Teilkrone mit Retentionsrillen oder -kästen oder mit Pinledges einschließlich Rekonstruktion der gesamten Kaufläche, auch Versorgung eines Zahns durch ein Veneer	<i>Es ist für die Berechnung unerheblich, ob der Zahn präpariert werden muss oder nicht.</i>
2197	Adhäsive Befestigung (plastischer Aufbau, Stift, Inlay, Krone, Teilkrone, Veneer etc.)	<i>Die adhäsive Befestigung des Veneers wird nach GOZ 2197 berechnet.</i>

Stark verfärbte Zähne und Zähne mit Schmelzdefekten oder leichten Fehlstellungen können mit Veneers korrigiert werden. Der Zahnarzt arbeitet bei einer Farb- oder Formkorrektur durch Veneers minimalinvasiv. Die eigenen Zähne bleiben erhalten und die Zahnhartsubstanz wird geschont. Begleitleistungen wie Beratungen, Untersuchungen, Röntgenaufnahmen, Vitalitätsprüfungen, FAL/FTL und das Entfernen harter/weicher Beläge etc. können zusätzlich angesetzt werden. Oftmals werden Veneers auch aus rein ästhetischen Gesichtspunkten gefertigt. Um die Veneers korrekt zu berechnen, ist daher auf eine genaue Dokumentation mit Indikation zu achten. Bei einer medizinischen Indikation kommen die entsprechenden GOZ-Nummern zum Ansatz. Besteht jedoch lediglich eine ästhetische Indikation, erfolgt die Berechnung nach § 2 Abs. 3 GOZ als Verlangensleistung. Da bei der Versorgung mit Veneers aus kosmetischen oder ästhetischen Gründen keine medizinische Notwendigkeit vorliegt, kann die Leistung nur als „Wunsch- oder Verlangensleistung“ gemäß § 2 Abs. 3 GOZ berechnet werden. Bereits vor Beginn der Behandlung muss ein schriftlicher Heil- und Kostenplan erstellt und eine Vereinbarung mit dem Patienten getroffen werden, die den Hinweis enthält, dass es sich um eine Leistung handelt, die möglicherweise nicht erstattet wird. Auch die Begleitleistungen sind dann in der Regel keine medizinisch notwendigen Maßnahmen und müssen im HKP enthalten sein und in der Rechnung entsprechend ausgewiesen 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@buedingen-dent.de
 www.buedingen-dent.de

proxeo^{TWIST}

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.





Regresssicher dokumentieren!

In meinen Seminaren wird von den Teilnehmern immer wieder der Wunsch an mich herangetragen, mehr zur regresssicheren Abrechnung und Dokumentation zu erfahren. Da man am besten aus den Fehlern anderer lernt, stelle ich nachfolgend ein Beispiel aus meiner Beratungspraxis vor.



Ein Zahnarzt wurde von der Prüfungsstelle aufgefordert, eine Stellungnahme zu seinen endodontischen Behandlungen abzugeben und hatte mich gebeten, bei den Vorbereitungen mitzuwirken. Meine Durchsicht der Karteikarten ergab die übliche Mängelliste:

- Patienten erschienen mit Beschwerden, nur wurden diese nicht aufgeschrieben.
- Weder die Diagnose noch eine Indikation waren dokumentiert.
- Bei Röntgenaufnahmen fehlte die Auswertung.
- Die Aufklärung der Patienten erfolgte mündlich, nur war nichts vermerkt.
- Die Behandlungsdokumentation bestand nur aus Gebührenscheinen.

Die Nerven des „Prüflings“ lagen schon blank, zumal er gerade einen Kürzungsbescheid über einen fünfstelligen Betrag im Bereich PAR erhalten hatte. Bei seinen

häufigen Anrufen musste ich ihn immer wieder beruhigen und motivieren und dachte mir so: „Wie schön wäre es doch, wenn Behandlungsdokumentationen zur Endodontie wie folgt aufgebaut wären“:

- **Der Grund:** Warum kommt der Patient? Welche Beschwerden gibt er an?
- **Die Untersuchung:** Sensibilitätsprüfung und das Ergebnis, Eingangsröntgenaufnahme mit Auswertung.
- **Die Diagnose:** Zum Beispiel undichte Füllung, ausgedehnte Karies.
- **Die Indikation gemäß Richtlinien:** Zum Beispiel Erhalt einer geschlossenen Zahnreihe.
- **Die Aufklärung:** Diagnose, Behandlungsverlauf, Risiken der Behandlung und der Nichtbehandlung, Behandlungsalternativen, ggf. zusätzliche Kosten der Behandlung, Einwilligung des Patienten in die Behandlung.
- **Die Behandlung:** Wurde anästhesiert, wenn ja wie und womit? Wurde eine Kofferdamsolierung vorgenommen? Wurde eine Füllung entfernt oder vielleicht eine Krone eröffnet? Welche Instrumente wurden für die Kanalerweiterung verwendet? Wie wurde die endodontische Arbeitslänge bestimmt? Wurden die Kanäle chemisch desinfiziert, wenn ja – wie? Welche Gründe gab es für die Notwendigkeit einer medizinischen Einlage, falls eine solche gelegt wurde? Wie wurde die Zugangskavität temporär verschlossen? Und so weiter.
- **Die Restauration:** Konnte eine bestehende Restauration repariert werden? Welche definitive Versorgung ist geplant? Wurde der Patient über die Notwendigkeit einer solchen Versorgung aufgeklärt?
- **Kontrolle des Therapieerfolgs:** Wurde der Patient über notwendige Kontrollen aufgeklärt – wie zum Beispiel eine Röntgenaufnahme nach ca. sechs Monaten?
- **Die Abrechnung:** Ergibt sich aus der Behandlungsdokumentation und nicht umgekehrt!

Ein weiteres Thema war die Dauer endodontischer Behandlungen, die sich manchmal über mehrere Wochen und Monate hinzogen. Der von mir hierzu befragte Prof. Dr. Knut Merte (Leipzig) äußerte sich wie folgt:

„Es gibt zahlreiche, wenn auch häufig hinterfragte wissenschaftliche Daten, die für eine beziehungsweise zwei Behandlungssitzungen bei chronischer Läsion endodontalen Ursprungs sprechen (plausible Vorgehensweise); bei vitalen Behandlungsverfahren hingegen werden Ein-Schritt-Vorgehensweisen bevorzugt.“

Dies deckt sich auch mit der Stellungnahme des Endodontiebeirats der DGZMK, in der es heißt:

„Eine qualitätsorientierte Wurzelkanalbehandlung mit statistisch nachweisbar guter Langzeitprognose des Zahns ist nur möglich, wenn die fachlichen, instrumentellen, zeitlichen und auch finanziellen Rahmenbedingungen dies zulassen.“

Wenn ich dies im Seminar vortrage, stöhnen die Teilnehmer immer. Sie stöhnen aber auch über den Aufklärungsaufwand und sind stets überrascht, wenn ich ihnen zeige, wie einfach dies mit der Synadoc-CD funktioniert.

Auf www.synadoc.ch finden Sie neben der Möglichkeit, eine kostenlose Probeinstallation zu bestellen, auch Informationen zu Seminaren und Praxisberatungen.

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



Weniger Stress im Alltag, indem Sie den Reparaturaufwand minimieren und damit 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 entwickeln.

Vereinbaren Sie jetzt eine kostenfreie
Sprechstunde Wasserhygiene für Ihre Praxis.

Fon **00800 88 55 22 88**
www.bluesafety.com/Termin

BLUE SAFETY

PREMIUM PARTNER
DEUTSCHER ZAHNARZTETAG

für den Bereich
Praxishygiene

Hygieneseminar 2019

Jetzt neu als 24-Stunden-Kurs inklusive E-Learning Tool



werden. Der aktuelle 24-Stunden-Kurs bietet den Teilnehmern somit einen idealen Zugang zum neuesten Stand von Theorie und Praxis auf dem Gebiet der Praxishygiene und ist auch als Auffrischkurs geeignet. Es werden sowohl Kenntnisse und Fertigkeiten vermittelt als auch Verhaltensweisen entsprechend der neuen Verordnung über die Hygiene und Infektionsprävention in medizinischen Einrichtungen trainiert. Nach Absolvierung des Lehrgangs und des E-Trainings zum/zur Hygienebeauftragten für die Zahnarztpraxis sollen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in der Lage sein, die Hygiene durch Maßnahmen zur Erkennung, Verhütung und Bekämpfung von nosokomialen Infektionen zu verbessern. Anmeldungen sind ab sofort möglich.

Seit 14 Jahren veranstaltet die OEMUS MEDIA AG die erfolgreichen Seminare zur Hygienebeauftragten mit Iris Wälter-Bergob/Meschede. Rund 4.500 Teilnehmer – Praxisinhaber und ihre Praxisteams – konnten in dieser Zeit begrüßt werden. Aufgrund der höheren Anforderungen seitens der KZVen für den Sachkundenachweis erfährt die Kursreihe auch in 2019 ein entsprechendes und umfassendes Update. Mit dem neuen E-Learning Tool kann hier bereits vor dem Seminar auf Lerninhalte zugegriffen und so durch gezieltes Online-training die Basis für die spätere Teilnahme am Kurs geschaffen



Online-Anmeldung/
Kursprogramm



OEMUS MEDIA AG
Tel.: 0341 48474-306
www.praxisteam-kurse.de
www.oemus.com

Hygienetipps

Empfehlungen zur Praxishygiene mit System

Besondere Tipps auf minilu.de:

minilu erklärt zum Beispiel, was bei der Desinfektion des Behandlungszimmers zu beachten ist.

Wissen rund um das Thema Hygiene: minilu.de punktet nicht nur mit mini Preisen für rund 45.000 Markenartikel für Praxis und Labor, sondern auch mit besonderen Tipps.

Beim Desinfizieren des Behandlungszimmers empfiehlt minilu, Handschuhe zu tragen und zunächst den Behandlungsplatz aufzuräumen. Am besten legt man die Instrumente mithilfe einer Instrumentenzange in die Instrumentenwanne. Für die Lösung sollte man gelistete, aldehydfreie Produkte verwenden und sich an einen Dosierplan halten. Achtung: Die Einwirkzeit des Desinfektionsmittels einhalten! Bei der Behandlung entsteht eine Spraynebelwolke von bis zu zwei Metern Durchmesser. Deshalb sollte man im Behandlungszimmer neben Oberflächen auch Türgriffe, Armlehnen und Lam-



pengriffe desinfizieren. Anschließend nicht trocken reiben. Bei sichtbarer Kontamination ist eine Fußbodenreinigung mit Schnell-desinfektionsmittel nötig.

Für die empfindlichen Oberflächen des Behandlungsstuhls ein nicht so stark alkoholhaltiges Desinfektionsmittel verwenden.

Durch die Absauganlage sollte nach jeder Behandlung Wasser laufen. Zudem muss jeden Abend eine 2-Liter-Desinfektion eingefüllt werden, die über Nacht wirkt – am besten ein aldehyd- und schaumfreies Konzentrat mit hoher Reinigungskraft, das VAH- und DGHM-gelistet ist.

Zusätzlich wird einmal wöchentlich mit schaumfreiem Spezialreiniger gespült. Für das Mundspülbecken verwendet man einen schonenden Reiniger. Nun ist das Behandlungszimmer bereit für den nächsten Patienten.



Infos zum Unternehmen

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

Einrichtungsinternes Qualitätsmanagement

QM in der Zahnarztpraxis

Der Gemeinsame Bundesausschuss (G-BA) hat Ende des Jahres 2006 die gesetzlich vorgegebene Richtlinie zum einrichtungsinternen Qualitätsmanagement in der vertragszahnärztlichen Versorgung beschlossen. Die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) sieht in Qualitätsmanagement (QM) und Qualitätssicherung nur einen Aspekt einer umfassenden Qualitätsförderung, die als kontinuierliche Aufgabe zu verstehen ist. Schon zuvor gab es für den zahnärztlichen Bereich eine Vielzahl von Regelungen, die der Förderung der Qualität in den Praxen dient. Dazu gehören zum Beispiel die allgemeinen Richtlinien zur zahnärztlichen Versorgung, wissenschaftliche Stellungnahmen zu Themen der Berufsausübung, Vorgaben zur Hygiene, Gutachterwesen und Gutachterverfahren in Streitfällen, die Arbeit der Zahnärztlichen Zentralstelle Qualitätssicherung, regionale Qualitätszirkel im gesamten Bundesgebiet sowie die Bestimmungen zu zahnärztlichen Fortbildungen. Die KZBV hat in einer Agenda Qualitätsförderung ihr Grundverständnis zur Qualität in der Zahnmedizin niedergelegt. Ziel ist eine stetige Verbesserung der Versorgung und damit eine weitere Verbesserung der Mundgesundheit der Bevölkerung. Die Ergebnisse der aktuellen Deutschen Mundgesundheitsstudie (DMS V) zeigen, dass sich die Mundgesundheit in den vergangenen Jahren erheblich verbessert hat, dieses Ziel also mit kontinuierlicher Arbeit erreichbar ist. Neben der externen Qualitätssicherung ist das einrichtungsinterne Qualitätsmanagement eine unverzichtbare Säule jeder Strategie zur Förderung von Qualität und Wirtschaftlichkeit im Gesundheitswesen. Der Kerngedanke von QM besteht darin, qualitätsfördernde Instrumente und Maßnahmen im Praxisalltag zu verankern. Das Praxisteam sollte dabei selbst Treiber einer kontinuierlichen Qualitätsentwicklung in den Praxen werden. Zu den Instrumenten des QM zählen unter anderem das Formulieren von Qualitätszielen, die Regelung von Verantwortlichkeiten und Zuständigkeiten, Prozess- und Ablaufbeschreibungen, das Nutzen von Checklisten, das Führen eines Praxishandbuchs oder Teambesprechungen. Daneben gibt es Instrumente, die sich auf konkrete thematische Inhalte beziehen, wie etwa das Notfallmanagement, das Hygienemanagement oder Maßnahmen zur Arzneimitteltherapiesicherheit. Jede Vertragszahnärztin und jeder Vertragszahnarzt ist nach den Vorgaben des Sozialgesetzbuchs verpflichtet, ein einrichtungsinternes QM in seiner Praxis einzuführen und weiterzuentwickeln. Die Richtlinie des G-BA gibt die Grundelemente vor, die die Vertragszahnärzteschaft bei der Etablierung eines QM-Systems berücksichtigen muss. Zahnärztinnen und Zahnärzte haben dabei die Möglichkeit, das Qualitätsmanagement für die eigene Einrichtung entsprechend den individuellen Praxisanforderungen entwickeln zu können. Das eingesetzte QM-System muss jedoch sämtliche Grundelemente enthalten. Diese umfassen die Erhebung und Bewertung des Ist-Zustands, die Definition von Zielen, die Beschreibung von Prozessen und Verantwortlichkeiten, die Ausbildung und Anleitung aller Beteiligten, die Durchführung von Änderungsmaßnahmen, die erneute Erhebung des Ist-Zustands sowie die praxisinterne Rückmeldung über die Wirksamkeit von QM-Maßnahmen.

Quelle:

Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV), www.kzbv.de

PANAVIA™ V5

Mein Zement – für jede Befestigung!



PANAVIA™ V5 ist dank seines neuen Initiator-Systems der Universalzement für die Befestigung. Hochästhetische Anforderungen bei der Befestigung von Veneers werden genauso erfüllt wie eine überdurchschnittliche Haftkraft bei ungünstigen Retentionsverhältnissen. Jede Befestigung, von Restaurationen aus Metallen über Keramik bis hin zu Kompositen, ist mit **PANAVIA™ V5** möglich.

Der **Tooth Primer** für die Zahnoberfläche, der **Ceramic Primer Plus** für alle Legierungen, Keramiken oder Composite und der Zement aus der Automix-Spritze, meistern alle täglichen Herausforderungen.

Das Ergebnis ist eine Reduktion des Materialsortiments in der Praxis, hohe Ästhetik und sichere Haftung für alle Front- und Seitenzahnrestaurationen. Alle fünf aminfreien Farben sind farbstabil und auch als **Try-In-Pasten** erhältlich.

Überzeugen Sie sich selbst und sprechen Sie uns an!



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

Aufbereitung

Unabhängige Validierung aller Aufbereitungsprozesse

Die Firma Valitech befasst sich seit 1998 mit der Validierung von Aufbereitungsprozessen in der Zahnarztpraxis und ist dabei als einziges akkreditiertes Prüflabor in allen Bundesländern in einer Vielzahl an Zahnarztpraxen vertreten, um die Prozessvalidierungen herstellerunabhängig durchzuführen. Die hygienische Aufbereitung des zahnärztlichen Instrumentariums hat sich bereits professionalisiert, und die maschinellen Prozesse bei der Reinigung und Desinfektion setzen sich – wie in der KRINKO/BfArM-Empfehlung des Robert Koch-Instituts gefordert – zunehmend durch. In diesem Zusammenhang haben sich neben Sterilisations- und Reinigungs-/Desinfektionsgeräten auch Kombinationsgeräte für die Aufbereitung der Hand- und Winkelstücke etabliert. Für die durchgängige Validierung der kompletten Kette der Aufbereitungsprozesse ist der Betreiber auf ein Prüflabor angewiesen, das in der Lage ist, angepasste Validierungskonzepte auch für solche maschinellen Prozesse zu entwickeln. Valitech bietet für die Zahnarztpraxis Validierungen nach akkreditierten Verfahren für Reinigungs-/Desinfektionsprozesse, für Sterilisationsprozesse sowie auch für Aufbereitungsprozesse mit Kombinationsgeräten, wie dem DAC Universal oder der Assistina 3x3 an. Zudem bietet Valitech Lösungen für die routinemäßige Überwachung der Reinigungsleistung an realen Instrumenten mit quantitativer Proteinanalytik, zum Beispiel bei der Überprüfung von manuellen Reinigungsprozessen. Valitech garantiert, dass Validierungen behördliche Akzeptanz finden. So hat das Unternehmen mit ver-



schiedenen Zahnärztekammern und Verbänden Rahmenverträge vereinbart, die zu vergünstigten Konditionen führen.

Valitech GmbH & Co. KG
Tel.: 03322 27343-0
www.valitech.de

Valitech GmbH & Co. KG
Tel.: 03322 27343-0
www.valitech.de

Empfehlungen

Hygieneleitfaden 2018 des DAHZ

Der Deutsche Arbeitskreis für Hygiene in der Zahnmedizin (DAHZ) hat seit 1989 Empfehlungen für die praktische Durchführung von Hygienemaßnahmen gegeben. Diese liegen 2018 als 12. Ausgabe des Hygieneleitfadens vor. Der Leitfaden steht ausschließlich in digitaler Form zur Verfügung. Die aktuelle Version wurde erstmals in Zusammenarbeit mit der Arbeitsgruppe Zahnmedizin der Deutschen Gesellschaft für Krankenhaushygiene (DGKH) erarbeitet. Zusätzlich zur Lesefassung wurde wieder ein Dokument bereitgestellt, in dem die Änderungen gegenüber der vorherigen Auflage kenntlich gemacht sind. Ziel des DAHZ ist es, den Hygieneleitfaden einer Vielzahl von Praxen zugänglich zu machen und dort zur Anwendung zu bringen. Der Leitfaden weißt unter anderem darauf hin, dass eine Person mit zahnärztlicher Approbation (z.B. Praxisinhaber, Praxisbetreiber) für den Infektionsschutz verantwortlich ist, auch wenn die einzelnen Hygienemaßnahmen an Mitarbeiter delegiert werden können. Zur Durchführung des Infektionsschutzes ist der Zahnarzt auf die Erkenntnisse der Wissenschaft und das daraus resultierende Angebot der Industrie angewiesen. Beiden obliegt es, auf Veränderungen in der Infektionsproblematik möglichst schnell zu reagieren. Somit ist, laut DAHZ, der Zahnarzt angehalten, sein Hygieneregime regelmäßig zu überprüfen und ggf. dem aktuellen Stand der Wissenschaft und den gültigen Regelwerken anzupassen. Der Hygieneleitfaden kann unter www.dahz.org/hygieneleitfaden aufgerufen werden.

Quelle: Deutscher Arbeitskreis für Hygiene in der Zahnmedizin (DAHZ)

ANZEIGE



OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland
Tel.: +49 341 48474-0 · info@oemus-media.de

DESIGNPREIS

2019

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis


OEMUS MEDIA AG · WWW.DESIGNPREIS.ORG

ZWP ZAHNARZT
WIRTSCHAFTS PRAXIS

Wer die M1 mochte, wird die **D2-EP** lieben!

MIT DER PERFEKTEN BALANCE AUS ELEGANTEM DESIGN
UND HERAUSRAGENDER FUNKTIONALITÄT

MADE IN GERMANY

**WASSER-
TRENNEINHEIT** 
mit wartungsarmer
Wasseraufbereitung
nach EN 1717

+ **NEUESTE TURBINEN-TECHNOLOGIE**
Die **PRIMEA ADVANCED AIR** ermöglicht
konstante Abtragsleistungen unter steigen-
dem Anpressdruck mit einstellbaren Bohrer-
drehzahlen von 60.000 bis 320.000 rpm.

primea
advanced air


+ **WIRELESS FUßSTARTER**

+ **TOUCH-DISPLAY**
Der **FARB-TOUCHSCREEN** mit Glasoberflä-
che ermöglicht die einfache und intuitive
Bedienung der Einheit.

Praxisabläufe, wo anfangen und wo aufhören?

PRAXISMANAGEMENT Viele Praxen, die bereits ein internes Qualitätsmanagementsystem eingeführt haben, aber auch Praxen, die mitten in der Einführung stecken, stehen vor der schwierigen Frage bezüglich der Anzahl der notwendigen Praxisabläufe. Die gesetzlichen Regelungen geben hier leider keine ausreichende Antwort. In zahlreichen Praxisberatungen konnte der Autor die QM-Tipps vieler QM-Handbücher einsehen, die weit über das hinausgehen, was ein Qualitätsmanagementsystem eigentlich fordert. Mit diesem QM-Tipp möchten wir einen wertvollen Beitrag für alle QM-Verantwortlichen einer Praxis leisten, hier das richtige Maß zu finden.

An dieser Stelle möchten wir ein sehr großes Missverständnis in der Zahnärzteschaft aufklären. Wir können in einem QM-Handbuch nicht die zahnärztliche Kunst neu definieren. Dieses ist auch gesetzlich gar nicht gefordert. Es gibt unermesslich viel Fachliteratur, in der wir das nachlesen können. In einem QM-System geht es in der ersten Phase um die Belange einer Praxis-ORGANISATION. Wie haben Sie sich und Ihre Mitarbeiter aufgestellt und organisiert, um die an Sie gestellten Aufgaben täglich zu meistern? Wer ist in Ihrer Praxisorganisa-

tion wofür verantwortlich? Wie gehen Sie mit Ausnahmesituationen um. Wissen alle Mitarbeiter, was sie in einer Ausnahmesituation zu tun haben. Sind die Aufgaben am Empfang geregelt? Der Empfang einer Praxis bildet das Zentrum aller Abläufe und Begegnungen.

Der Anfang eines QM-Systems

Wo sollen Sie nun mit der Beschreibung von Praxisabläufen beginnen und wo sollen Sie aufhören, gibt es überhaupt ein Ende? Bei der Einführung eines

QM-Systems gibt es einen wichtigen Ausdruck, und dieser lautet „Wertschöpfung“. Bevor Sie mit der Beschreibung eines Praxisablaufs beginnen, stellen Sie sich bitte stets die Frage, ob Sie durch diese Prozessbeschreibung in Ihrer Praxisorganisation eine „Wertschöpfung“ erfahren. Können Sie diese Frage nicht mit einem klaren „Ja“ beantworten, so sollten Sie von der Beschreibung Abstand nehmen. Beginnen Sie mit der Beschreibung von Abläufen, die heute nicht so funktionieren, wie Sie sich das wünschen. In jeder Praxisorganisation gibt es solche Prozesse, mit denen wir nicht zufrieden sind. Nehmen Sie sich die Zeit, mit Ihren Mitarbeitern genau diesen ersten nicht zufriedenstellenden Prozess zu beschreiben. Fassen Sie nur diesen einen Prozess an und investieren Sie Ihre Energie in die Lösung des Problems. Wenn Sie nun für die Lösung des Problems und Beschreibung dieses Prozesses die nächsten Teambesprechungen benötigen, so investieren Sie diese Zeit an der richtigen Stelle. Wenn Sie und Ihr Team es geschafft haben, dieses erste Problem zu lösen, so sind Sie und Ihre Mitarbeiter die Gewinner. Sie haben bewiesen, dass das QM-System in Ihrer Praxis eine wertschöpfende Funktion eingenommen hat. Ihre Mitarbeiter können erkennen, dass die Einführung eines QM-Systems Sinn bringt.

Überbürokratisierung

Falsch dagegen ist es, Abläufe zu beschreiben, die heute reibungslos in Ihrer Praxisorganisation funktionieren. Sie haben keine unmittelbare Wertschöpfung, ganz im Gegenteil, Sie in-



vestieren Zeit und Geld in die Beschreibung von Abläufen, die funktionieren. Sie erhalten bei Ihren Mitarbeitern kein Verständnis dafür.

Verloren haben Sie in Ihrem QM-System, wenn es z.B. in Ihrer Verwaltung einen Praxisablauf zum richtigen Frankieren eines Briefumschlags gibt. Sicherlich werden Sie jetzt schmunzeln, aber diese Fälle von Überdokumentation und nicht geforderter Überbürokratisierung gibt es. Praxen haben sich eine Dokumentation „wortwörtlich“ ans Bein gebunden, die absolut nichts mehr mit einem Wertschöpfungsprozess zutun hat. Diese Praxen haben – ohne dass sie es geahnt haben – eine Geldvernichtungsmaschine in die Praxisorganisation installiert. Bedenken Sie beim Aufbau Ihres QM-Systems, dass es keine gesetzliche Verpflichtung über die Anzahl der beschriebenen Abläufe gibt. Wenn nun für Ihre Praxis alle wichtigen Abläufe beschrieben wurden, ist es Zeit, sich noch einmal auf die Beschreibung der zahnärztlichen Kunst zu konzentrieren. Auch

hier kann sich sicherlich eine Wertschöpfung einstellen, wenn Sie z.B. anfangen, Abläufe zu beschreiben, die nur selten in Ihrer Praxis benötigt werden. Hier kann die Wertschöpfung darin liegen, eine größere Prozesssicherheit zu erhalten. Des Weiteren können Sie eine Wertschöpfung in der Beschreibung dieser Abläufe unter dem Gesichtspunkt der Einarbeitung neuer Mitarbeiter in Ihre Praxisorganisation erhalten.

Fazit

Fangen Sie mit der Beschreibung von Praxisabläufen an, wo Sie eine unmittelbare Wertschöpfung erhalten. Konzentrieren Sie sich am Anfang nur auf die *organisatorischen* Abläufe. Überfrachten Sie Ihr QM-Handbuch nicht mit überflüssigen und selbstverständlichen Prozessbeschreibungen – „*Weniger ist hier mehr*“.

Weitere Informationen über die Möglichkeiten einer finanziellen Unterstützung für die Einfüh-

rung eines internen QM-Systems aus Mitteln des Bundes und des Europäischen Sozialfonds (ESF) nach den Richtlinien des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie zur Beratungsförderung erhalten Sie von der Qualitäts-Management-Beratung Christoph Jäger.

INFORMATION

Qualitäts-Management-Beratung

Christoph Jäger

Am Markt 12–16
31655 Stadthagen
Tel.: 05721 936632
info@der-qmberater.de
www.der-qmberater.de



Infos zum Autor

ANZEIGE

BESTELLSERVICE

Jahrbuchreihe

Interdisziplinär und nah am Markt

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de



Preis pro Jahrbuch
ab **49 €***

Fax an +49 341 48474-290

Hiermit möchte ich folgende Jahrbücher bestellen
(Bitte entsprechende Anzahl eintragen!):

_____	Digitale Dentale Technologien 2018	49,- Euro*
_____	Endodontie 2019	49,- Euro*
_____	Implantologie 2018	69,- Euro*
_____	Prophylaxe 2018	49,- Euro*
_____	Laserzahnmedizin 2017	49,- Euro*

*Preis pro Exemplar, zzgl. MwSt. und Versandkosten. Entsiegelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Name/Vorname _____

Telefon / E-Mail _____

Unterschrift _____

Stempel

ZIMP 12/18

Hobeierstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland Tel.: +49 341 48474-201 · d.duetsch@oemus-media.de

Validierungsschritte im Überblick

HYGIENEPROZESS Der Begriff Validierung bedeutet im medizinischen und zahnmedizinischen Bereich, dass der Nachweis über die Anforderungsentsprechung eines technischen Prozesses erbracht wird. Im Duden ist das Adjektiv valide als „gültig, gesichert, rechtsgültig“ definiert. Diese Definitionen, und vor allem der Terminus „rechtsgültig“, geben bereits Aufschluss darüber, welche Wichtigkeit einer Validierung beigemessen wird. Um nun aber tatsächlich rechtsgültig in der Praxis zu verfahren, müssen bestimmte Kriterien beachtet werden.

So ist die Validierung der einzelnen Prozesse neben der Betreiberverordnung und den Empfehlungen der RKI auch in einschlägigen nationalen und internationalen Normen gefordert.

Validierungspflicht

Zunächst gilt es, zu klären, welche Geräte in der Praxis validiert werden müssen. Gemäß Empfehlung des RKI sind, unter Berücksichtigung der Angaben des Herstellers zur Aufbereitung von bestimmungsgemäß keimarm oder steril zur Anwendung kommenden Medizinprodukten, geeignete validierte Verfahren anzuwenden. Bei bestimmungsgemäß steril zur Anwendung kommenden Medizinprodukten, also sogenannten kritischen Medizinprodukten, gehört die Verpackung stets zur Sterilisation. Der Verpackungsprozess wird somit Teil der Aufbereitung und ist ebenfalls zu validieren. Generell sind also sämtliche Aufbereitungsgeräte zu validieren. Darunter fallen zunächst Thermodesinfektoren und Autoklaven. Weiterhin sind Geräte zur spezifischen Instrumentenaufbereitung, wie zum Beispiel der DAC Universal (Dentsply Sirona) oder die Assistina 3x3 (W&H),

betroffen. Auch für Folienschweißgeräte bzw. Siegelgeräte gilt eine Validierungspflicht.

Prozessvalidierung

Neben den regelmäßigen Routinekontrollen jeder Charge mittels Prozessindikatoren und entsprechender Dokumentation ist auch eine Prozessvalidierung erforderlich, welche von einem Validierungsunternehmen durchgeführt wird. Eine vollständige Validierung kann dabei in die folgenden drei Bereiche gegliedert werden:

1. Die **Installationsqualifikation (IQ)**, also die sogenannte Abnahmeprüfung. Dabei handelt es sich um die ordnungsgemäße Aufstellung und Funktion des Gerätes und die grundsätzliche Funktionstüchtigkeit.
2. Die **Betriebsqualifikation (BQ)**, welche prüft, ob das Gerät für den vorgesehenen Einsatz optimiert ist. Es werden die Prozesschemikalien inklusive Dosierung, die Anordnung und Ausstattung der Instrumentenkörbe sowie der Ablauf von Wasser und Chemikalien geprüft.

3. Die **Leistungsqualifikation (LQ)**, welche grundlegend die Wirksamkeit an Reinigung und Desinfektion im Betrieb in der Praxis überprüft.

Dies bedeutet, dass die Geräte vor der ersten Inbetriebnahme validiert werden müssen. Der Fokus liegt dabei einerseits auf der Überprüfung der werkseitig kontrollierten Parameter. Darüber hinaus findet eine Betriebsqualifikation und erstmalige Leistungsqualifikation statt. Alle im Aufbereitungsprozess integrierten Teilschritte werden in die Validierung einbezogen. Dies können beispielsweise die Wasserqualität oder der Standort des Gerätes sein. Aber auch Aspekte wie Beladungsmuster oder die Programmwahl werden genau unter die Lupe genommen.

Damit die Erstvalidierung nicht versehentlich in Vergessenheit gerät, ist es ratsam, diese direkt bei der Bestellung des Gerätes zu ordern. Dies erspart der Praxis auch lange Wartezeiten, die eventuell beim Validierungstechniker der Wahl auftreten können. Nach Ablauf von zwölf Monaten müssen Thermodesinfektoren beziehungsweise nach Ablauf von 24 Monaten Autoklaven dann, im Rahmen sogenannter Prozessvalidierungen, überprüft werden. Die Intervalle sind dabei in der Regel von der Industrie, also vom Hersteller, vorgegeben. Im Vorfeld dazu sollte aber eine Wartung stattfinden. Je nach Art und Umfang von eventuell notwendigen Reparaturen muss unter Umständen sogar eine Revalidierung erfolgen.

Siegelprozess

Während die Validierung des Reinigungs- und Desinfektionsprozesses sowie des Sterilisationsprozesses gemäß Vorgaben der Medizinprodukte-

ANZEIGE

made by **ZAHNWERK**
Frästechnik GmbH

.....PASST.
IMMER!

CAD/CAM-Teleskope mit einstellbarer Friktion zu fairen Preisen...

www.zahnwerk.eu



© Kzenon/Adobe Stock

Betreiberverordnung durch den Hersteller oder externe Validierungstechniker durchzuführen ist, kann der Siegelprozess mit Validierkits anhand einer *Leitlinie für die Validierung des Siegelprozesses* vom Praxisteam selbst durchgeführt werden. Die Leitlinie ist kostenlos auf www.dgsv-leitlinie.de erhältlich.

Beispiele

Der DAC Universal ist mithilfe des zugehörigen Dokumentationspakets ebenfalls in der Zahnarztpraxis validierbar (Erstvalidierung). Eine erneute Validierung ist alle zwei Jahre oder spätestens nach 3.000 Zyklen notwendig. Die vorgeschriebene Dokumentation des Sterilisationsprozesses ist beim DAC Universal ohne großen Aufwand möglich. Die passende Software DIOS vereinfacht die Leistungsbeurteilung bei der Validierung durch sekundengenaue Prozesskontrolle und eine rechtsgültige digitale Unterschrift. Die Prozessdokumentation kann via Drucker oder PC, aber auch per USB-Stick erfolgen.

Für die Assistina 3x3 liefert ein unabhängiges Hygieneinstitut einen Bericht über die Validierung der Reinigungsleistung. Dies gilt als Nachweis dafür, dass der vordefinierte Reinigungsprozess zu einem gleichbleibenden Ergebnis führt. Zusätzlich verfügt die neue Assistina über ein integriertes Prozessüberwachungssystem, das die Menge der Reinigungslösung, die Öl-

menge sowie die Prozessluft kontrolliert. Dadurch wird sichergestellt, dass der Reinigungsprozess der Assistina ein durchgehend gleichbleibendes Reinigungsergebnis liefert.

Fazit

Um in Zukunft – auch nach Anpassungen der Richtlinien und Empfehlungen – konform arbeiten zu können, ist es empfehlenswert, bei der Neuanschaffung von Aufbereitungsgeräten auf die Validierbarkeit des Prozesses zu achten.

INFORMATION

IWB CONSULTING Iris Wälter-Bergob

Hoppegarten 56
59872 Meschede
Tel.: 0174 3102996
info.iwb-consulting.info
www.iwb-consulting.info



Infos zur Autorin

ANZEIGE

ivoris® dent

die kraftvolle Zahnarzt-Software

Effizienz
mit
Leichtigkeit



DentalSoftwarePower

Mit **ivoris®** kraftvoll durchstarten:

- einfaches, intuitives Bedienkonzept
- kompetenter Service
- MVZ, ÜBAG und Mandanten
- Abrechnung KCH, ZE, KBR, PA, KFO
- digitale Patientenakte
- Barcode-Technologie, Versionierung

Telefon: 03745 7824-33 | info@ivoris.de

Einsteiger-Aktion



25% Paketvorteil
jetzt sichern!

ivoris.de/ZA-Aktion

Dorothee Holsten

„Ich treffe auf große Unsicherheit bei der Einstufung in die Risikoklassen“

INTERVIEW In Hygienefragen schwingt oft die Frage mit: Machen wir wirklich alles richtig? Ralf Danger ist Anwendungs- und Systemspezialist bei Komet. Er schult bundesweit Universitäten und Praxen unter anderem zum Thema Hygiene/Instrumentenaufbereitung. Immer hinterlässt er nach seinen Besuchen ein gutes Gefühl der Sicherheit, selbst für den Fall einer Praxisbegehung. Deshalb haben wir ihn nach den neuralgischen Punkten der Hygieneprozesse gefragt.



Herr Danger, worauf wenden Sie ihre Aufmerksamkeit, wenn Sie eine Praxis betreten?

Ich frage zuerst nach dem Hygieneablauf. Der beginnt beim Einsatz der Instrumente am Patienten und endet in der Aufbereitung und Lagerung. Da stoße ich meist schon auf die ersten „Dos und Don'ts“. Am besten ist es, wenn ich eine Hygienebeauftragte befragen kann, die den Überblick hat. Das ist bei zertifizierten Praxen immer der Fall. Viele stecken aber noch in einem Qualitätsmanagementumbruch.

Worauf ist beim Zonenkonzept des Aufbereitungsraums zu achten?

Da müssen die Bereiche steril und unsteril strikt voneinander getrennt sein. Entweder durch das Arbeiten auf verschiedenen Seiten oder durch eine Scheibe. Bei einer Praxisbegehung wird manchmal sogar eine entsprechende Beschriftung gewünscht.

Wie erleben Sie die Risikobewertung und Einstufung von Medizinprodukten in den Praxen?

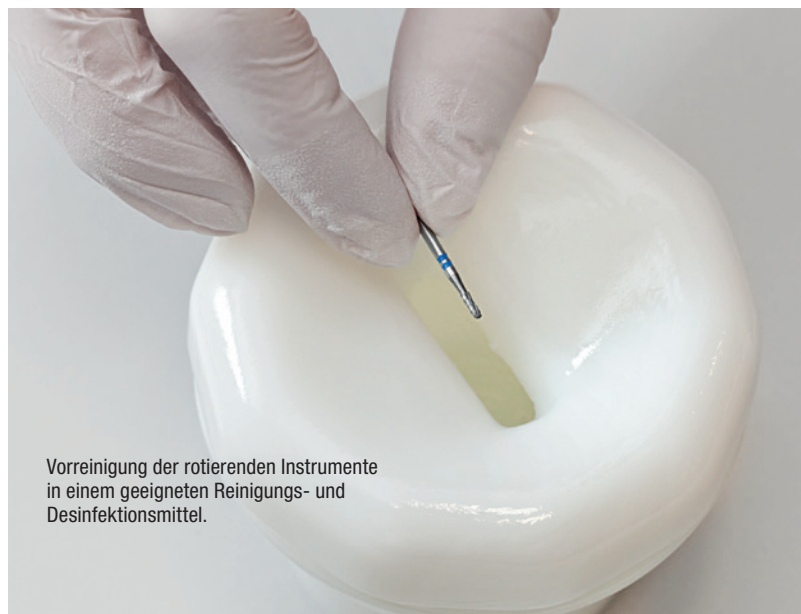
Da treffe ich auf große Unsicherheit. In welche Risikoklasse stufe ich nun ein Instrument zwischen semikritisch A und kritisch B exakt ein? Und welche Aufbereitungswege hat diese Zuordnung dann zur Folge? Hier gibt es laut RKI-Empfehlung und KRINKO klare Vorgaben. Für Medizinprodukte semikritisch A und B gibt es alternativ zur maschinellen Aufbereitung auch die standardisierte manuelle Aufbereitung. Da empfehle ich immer den maschinellen Weg, weil er sich einfach besser dokumentieren lässt. Alle diese Vorgaben sind komplex. Da kann das Hygiene-Komplettpaket von Komet inklusive Aufbereitungsposter und Instrumentenmanagement-Broschüre große Hilfe leisten. Unsere Dokumentation für validierte Verfahren wird sogar von Zertifizierern akzeptiert. Auf unserem Digidental-Blog gibt es dazu auch praktische Hygienevideos, die schnell informieren.

Was ist denn bei kritischen Instrumenten besonders zu beachten?

Als kritisch sind alle Endo- und chirurgischen Instrumente, Schall- und Ultraschallinstrumente einzustufen, also innengekühlte Instrumente mit Hohlraum. Durch den Rücksaugeffekt kann zum Beispiel Blut in die Innenkühlung gelangen. Dies muss dann mit einer kleinen Spritze mit Desinfektionsmittel und anschließend mit Wasser ausgespült werden. Einfacher sind da unsere jeweiligen Spüladapter. Sie sind Bestandteil eines validierten Verfahrens, und damit ist die Dokumentation gesichert. Anschließend können die Instrumente und Spritzen in unseren speziell konzipierten Steriboxen sterilisiert werden.

Rotierende Instrumente dürfen nach der Behandlung nicht trocken gelagert werden. Warum?

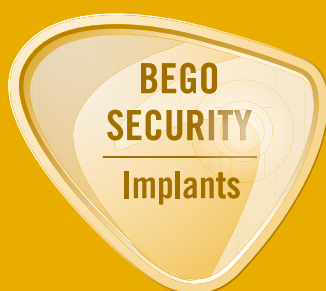
Weil dadurch Keime verteilt werden könnten, an denen sich das Personal infiziert. Zur Vermeidung einer Proteinfixierung sollte ein Instrument gleich



Vorreinigung der rotierenden Instrumente in einem geeigneten Reinigungs- und Desinfektionsmittel.



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

Miteinander zum Erfolg





Sterilisation der Schallspitzen im praktischen Instrumentenständer.

nach der Behandlung im Fräsator eingelegt werden. Hier bitte keine gebrauchsfertige Lösung, sondern ein Konzentrat verwenden, das erst angemischt wird. Der Grund: Gebrauchsfertige Lösungen enthalten meist Alkohol, was dazu führt, dass zum Beispiel Hartmetalle und Polierer insbesondere beim Überschreiten der Einlegezeit angegriffen werden. Deshalb empfehle ich immer unsere materialverträgliche Komplettlösung DC1 Reinigungs- und Desinfektionsmittel.

Kommen wir nun zur Lagerung von Medizinprodukten!

Bevor ein Instrument trocken, staubgeschützt und von Chemikalien getrennt gelagert wird, muss eine entsprechende Kennzeichnung erfolgen, das wievielte Mal es denn nun aufbereitet worden ist. Instrumente mit begrenzter Aufbereitungshäufigkeit sind vom Hersteller festgelegt. Ansonsten bitte aussortieren! Achtung: Sterile und unsterile Instrumente müssen getrennt werden und Sterilität eines folienverpackten Instruments ist nur maximal sechs Wochen gewährleistet.

Was sind weitere, typische Aussortierkriterien?

Ein optimaler Rundlauf zeichnet sich durch vibrationsarmes Bohren, präzise Schnitte und Schonung des Antriebs aus. Nur scharfe Schneiden liefern feine Oberflächen. Vielleicht bemerkt es der Zahnarzt selbst beim Einsatz mit einem „Das muss weg!“, vielleicht fallen die Defizite aber erst bei der Sichtprüfung unter der Uhrmacherlupe auf. Aussortiert werden dann Instrumente mit ausgebrochenen oder

stumpfen Schneiden sowie verbogene oder korrodierte Instrumente. Glänzende Stellen bedeuten, dass hier etwas mit der Belegung des Arbeitszeils nicht mehr stimmt.

Was können Instrumentenständer in Hygienefragen leisten?

Alle Instrumentenständer von Komet bestehen aus rostfreiem Edelstahl oder thermostabilen Kunststoffen. Bei der Fertigung wird gänzlich auf Aluminium verzichtet. Es gibt keine Vertrübungen oder Kontaktkorrosionen, die glänzende Ästhetik bleibt erhalten. Und: Es gibt keine Einschränkungen bei der Aufbereitung. Die Reinigung und Desinfektion der Instrumente kann wahlweise im Instrumenten- oder Ultraschallbad (in geschlossenem Zustand) oder im Thermodesinfektor (in geöffnetem Zustand) erfolgen. Letzteres ist mit vielen am Markt befindlichen Ständern gar nicht möglich, da sie aus eloxiertem Aluminium bestehen. Für die Sterilisation im Autoklav sind die Komet-Ständer natürlich ebenfalls geeignet. Die Instrumentenständer aus Edelstahl sind mit Silikonstopfen ausgestattet. Diese dienen der Aufnahme von FG- und Winkelstückinstrumenten. Sie bieten den Instrumenten einen sicheren Halt. Die Instrumente können nicht herausfallen, selbst wenn das Tray einmal nicht exakt waagrecht aufgestellt ist. Bei der Auswahl der Instrumentenständergröße gibt es einen klaren Trend: Während früher auf großen Instrumentenständern 30 und mehr Instrumente Platz fanden und allesamt vor dem Patienten ausgebreitet wurden, ist in den Praxen zunehmende Übersichtlichkeit angesagt.

Zudem beschreibt die aktuelle RKI-Empfehlung, dass alles vor dem Patienten Ausgepackte wieder aufbereitet werden muss, da möglicherweise Aerosol-belastet. Auf diese Empfehlung hin hat Komet sein Produktportfolio erweitert. Ein großes Angebot an Instrumentenständern erlaubt nun ein vernünftiges Abwägen zwischen Wirtschaftlichkeit und Sicherheit: groß, klein, hoch, tief, für die Prophylaxe, die Endodontie, für Schallspitzen und vieles mehr.

Welche Schlüsselrolle sollte das Qualitätsmanagement-Handbuch einer Praxis in Hygienefragen spielen?

Alle Abläufe in der Hygiene – im Speziellen bei der Aufbereitung – Arbeitsanweisungen, Checklisten, Freigabebestätigungen, Risikoeinstufungen und Hygienepläne müssen im Qualitätsmanagement-Handbuch der Praxis hinterlegt sein. Wenn es im Falle einer Begehung zu Fragen zum konkreten Instrumenteneinsatz kommt, bietet Komet einen zusätzlichen Service: Die maximale beziehungsweise optimale Drehzahl und gezielte Indikation der Instrumente sind auf die Verpackungsetiketten gedruckt. Tiefer gehende Fragen sind online zu jedem Instrument unter www.kometdental.de zusammengefasst. Darauf kann man dann gerne verweisen.

Vielen Dank für das Gespräch.

INFORMATION

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co KG
 Ralf Danger
 Trophagener Weg 25
 32657 Lemgo
 Tel.: 05261 701-700
ralfdanger@kometdental.de
www.kometdental.de



Infos zum Unternehmen

meo[®] 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

10 Jahre keimarm und rechtssicher: Kölner Klinik setzt auf (Wasser-) Hygiene-Konzept aus Münster

ANWENDERBERICHT Zahnärztin und Hygienebeauftragte Dr. Susie Weber, M.Sc. eröffnete 2007 gemeinsam mit ihren Kollegen die neue privat Zahnärztliche Klinik „Zahnärzte im Rheinauhafen“. Nach nur einem Jahr wies eine routinemäßige Probenahme eine Kontamination der Wasser führenden Systeme mit dem gramnegativen Bakterium *Pseudomonas aeruginosa* nach. Weder Handel noch Industrie boten eine Lösung – erst BLUE SAFETY befreite die Praxis dauerhaft von den Keimen und ermöglicht bis heute in der gesamte Klinik hygienisch einwandfreies Wasser. Dr. Weber berichtet von ihren Erfahrungen mit dem ganzheitlichen (Wasser-)Hygiene-Konzept des Münsteraner Wasserexperten.



Dr. Susie Weber, M.Sc., Zahnärztin und Hygienebeauftragte, kämpfte in der Klinik „Zahnärzte im Rheinauhafen“ gegen *Pseudomonas aeruginosa*, bis BLUE SAFETY die Kontamination mit SAFEWATER dauerhaft entfernte.

Dentaleinheiten bieten Biofilm und damit Keimen aufgrund baulicher und materialtechnischer Gegebenheiten einen idealen Nährboden. So auch dem häufigsten und klinisch bedeutsamsten Krankheitserreger *Pseudomonas aeruginosa*, der als wasserübertragener Krankheitserreger mit teils hoher intrinsischer Antibiotikaresistenz bekannt ist. Er zeichnet sich weltweit für 35 Prozent aller Wundinfektionen verantwortlich und kommt in 20 bis 30 Prozent aller Dentaleinheiten vor. Über den Sprühnebel gelangt der Erreger in die Atemwege von Behandlern, Team und Patienten. Im Rahmen des Patienten- und Mitarbeiterschutzes ist die Prävention folglich von großer Bedeutung. Schlimmstenfalls führt eine Infektion zum Tod und bedeutet

Rechts- und Haftungsrisiken für den Betreiber. Wasser führende Systeme von Dentaleinheiten sind daher aus hygienisch-mikrobiologischer Sicht für Praxis- und Klinikinhaber niemals zu vernachlässigen.^{1,2}

Nur ein Jahr nach Eröffnung: *Pseudomonas aeruginosa* gefährdete Praxisbetrieb

2007 eröffneten Dr. Susie Weber, M.Sc. und ihre Kollegen im Kölner Rheinauhafen die Praxis mit damals insgesamt fünf Behandlungseinheiten und einem mobilen Cart im OP-Bereich – allesamt von einem deutschen Hersteller. Nach einem Jahr strebte das Team den Klinikstatus an. Im Rahmen des Antrags veranlasste die Hygienebeauftragte Ärztin eine routinemäßige Wasserprobenahme. „Wir waren alle entgeistert, als die Analyse, trotz vorschriftsmäßiger Desinfektion, eine Kontamination mit *Pseudomonas aeruginosa* nachwies“, berichtet Dr. Weber.

„Wir haben sofort das Depot und die Industrie ins Boot geholt. Zunächst wurde davon ausgegangen, dass wir das vom Behandlungstuhlerhersteller empfohlene Desinfektionsmittel nicht richtig dosieren oder anwenden. Eine Erhöhung der Wasserstoffperoxid-Dauerdesinfektion brachte jedoch keinen Erfolg“, so die Zahnärztin weiter. „Die anderen vorgeschlagenen Maßnahmen, wie beispielsweise eine Intensivkeimung, waren allesamt kurzfristig orientiert und kostenintensiv und kamen für uns daher nicht infrage.

Ist doch die Kontamination nachweislich bereits wenige Wochen nach der Behandlung zurück. Obwohl ich die Ergebnisse der Probe Schwarz auf Weiß hatte, glaubte mir keiner, dass es tatsächlich ein Problem gibt. So richtig geholfen hat damals keiner, insbesondere der Behandlungseinheitenhersteller schob jede Schuld von sich. Am Ende waren wir relativ verzweifelt.“

Der einzige, der zu dieser Zeit die Praxis unterstützte, war Prof. Thomas Kistemann vom Hygieneinstitut der Universität Bonn. Er analysierte mögliche Lösungen und begleitete den Behandlungsbetrieb mit einer Infektionsstatistik, um bei Auffälligkeiten reagieren und einzelne Stühle schließen zu können.

Ganzheitliches (Wasser-) Hygiene-Konzept entkeimt nachhaltig

Über einen Werbeflyer wurde Dr. Weber auf das Hygiene-Technologie-Konzept von Chris Mönninghoff und Jan Papenbrock, Gründer und Geschäftsführer von BLUE SAFETY, aufmerksam. „Anzeigen hatte ich schon öfter gesehen und vor unserem Problemhintergrund bin ich dann hellhörig geworden“, erzählt Dr. Weber. Das zu dem Zeitpunkt noch junge Münsteraner Unternehmen installierte seine Anlage. Mithilfe hypochloriger Säure, direkt in das Wassersystem der Praxis zudosiert, wurde bestehender Biofilm abgetragen und dessen Neubildung seitdem vorbeugt. Damit war die

Desinfektionsmethode die langfristige Lösung, die die Zahnärztin suchte. Prof. Kistemann begleitete gemeinsam mit seinen Kollegen aus dem Hygieneinstitut und Dr. Weber die Maßnahme in einer wissenschaftlichen Fallstudie³ und zeigte den Erfolg des Systems von BLUE SAFETY. „Innerhalb kürzester Zeit hatten wir deutlich verbesserte Werte und nur ein halbes Jahr nach Installation waren wir komplett

unserer Mitarbeiter. Denn die gesamte Infektionslast, die in den Schläuchen steckt, atmen wir über den Sprühnebel ein. Und wir wissen ja, dass die Infektionsraten von Zahnärzten und zahnärztlichem Personal durch die Nebelbildung statistisch deutlich erhöht ist.“

Das inkludierte Dienstleistungspaket von SAFEWATER umfasst neben Beratung, Bestandsaufnahme sowie In-

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

Quellen:

- 1 Delius G. (1984): *Pseudomonas aeruginosa* – Vorkommen und Häufigkeit im zahnärztlichen-poliklinischem Bereich.
- 2 Barbeau J., Gauthier C., Payment P. (1998, November): Biofilms, infectious agents, and dental unit waterlines: a review. *Canadian Journal of Microbiology*, 44(11), 1019–1028.
- 3 Kistemann T., Völker S., Vogel S., Gebel J. (2011): Hygienisch-mikrobiologische Probleme wasserführender Bedienelemente von Dentaleinheiten – Teil II: Fallstudie einer Dekontamination. *Hyg Med*, 36–6, 241–244.

Inzwischen garantiert **SAFEWATER** dem kleinsten Krankenhaus Kölns seit zehn Jahren dauerhaft hygienisch einwandfreies Wasser an sämtlichen Austrittsstellen der Behandlungseinheiten und damit Rechtssicherheit.



keimfrei“, sagt die Hygienebeauftragte und Kundin der ersten Stunden des Unternehmens. Inzwischen garantiert SAFEWATER dem kleinsten Krankenhaus Kölns seit zehn Jahren dauerhaft hygienisch einwandfreies Wasser an sämtlichen Austrittsstellen der Behandlungseinheiten und damit Rechtssicherheit. Auch die 2017 neu angeschaffte, sechste Behandlungseinheit ist heute in das bestehende System integriert.

stallation auch die regelmäßige Wartung und jährlichen Wasserproben. Der Service entlastet die Praxisinhaberin im Alltag: „Dank SAFEWATER weiß ich, dass unser Wasser selbst montagsmorgens sauber ist, und ich habe überhaupt keinen Stress mehr mit Wasserhygiene. Und wenn die Techniker in der Klinik vorbeikommen, läuft alles reibungslos, unproblematisch und hoch professionell.“

Von Rechtssicherheit über Infektionsschutz bis zum Rundum-Service

„Aufgrund unseres Klinikstatus ist Rechtssicherheit für uns natürlich sehr wichtig. Das Gesundheitsamt kontrolliert unser gesamtes Hygienequalitätsmanagement inklusive nosokomialer Infektionen bei jährlichen Begehungen, da müssen wir abgesichert sein“, bewertet Dr. Weber die Vorteile von SAFEWATER. „An oberster Stelle steht jedoch die Gesundheit unserer Patienten sowie unsere eigene und die

In persönlicher Beratung mehr erfahren

Als Wasserexperten informiert das Medizintechnologie-Unternehmen zu rechtlichen, mikrobiologischen und technischen Aspekten der Wasserhygiene. Ob präventiv oder bei akuten Problemen – im Rahmen der kostenfreien *Sprechstunde Wasserhygiene* besucht BLUE SAFETY Interessierte in ihren zahnmedizinischen Einrichtungen. Einfach unter **00800 88552288** oder **bluesafety.com/Termin** einen Termin vereinbaren.

INFORMATION

BLUE SAFETY GmbH
Siemensstr. 57
48153 Münster
hello@bluesafety.com
www.bluesafety.com



Infos zum Unternehmen



Kompromisslose Hygiene mit Komet

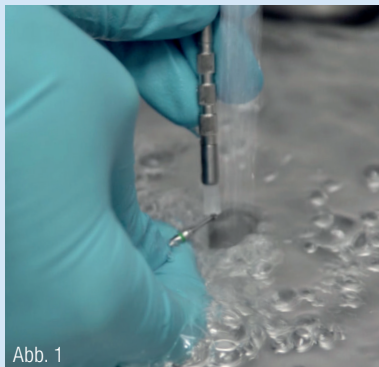


Abb. 1

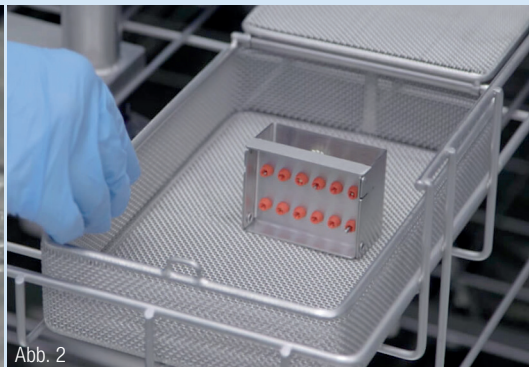


Abb. 2

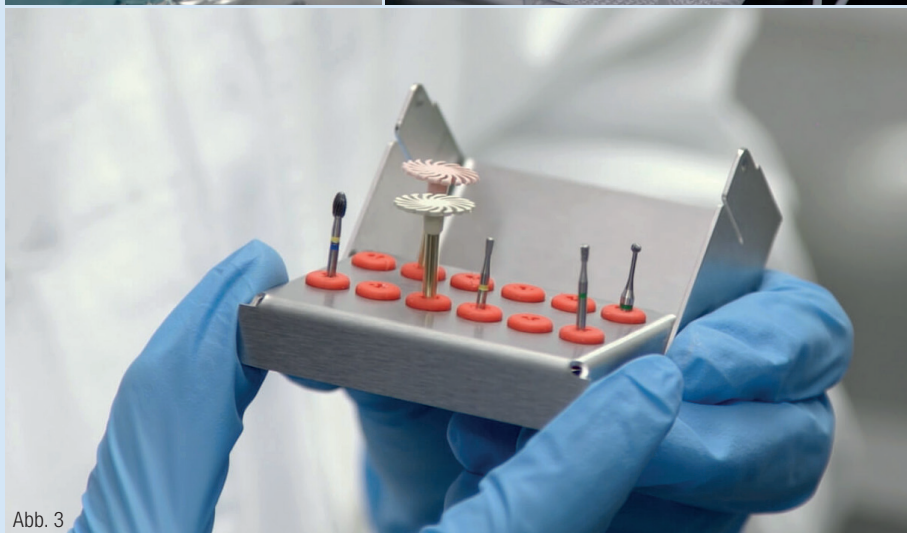


Abb. 3

Abb. 1: Vorreinigung der Instrumente unter fließendem Wasser unterhalb der Wasseroberfläche. Abb. 2: Maschinelle Reinigung semikritischer Instrumente im Instrumentenständer im Thermodesinfektor. Abb. 3: Im Thermodesinfektor gereinigte Polierer zur Kompositbearbeitung im praktischen Instrumentenständer.

1. Die große Verantwortung

Absolute Hygiene gehört in jeder gut geführten Praxis zum Standard. Warum schwingt trotzdem häufig die Frage mit: Machen wir wirklich alles richtig?

Das Studium lehrt vor allem die Behandlung von Zähnen. Der Zahnarzt will einfach nur zum Instrumententray greifen und im Mund loslegen. Doch davor muss so viel Organisatorisches in festen Bahnen laufen, z.B. die Hygienestandards bei der Instrumentenaufbereitung erfüllt sein. Besonders bei der Instrumentenaufbereitung und Aufbewahrung lässt sich schon mal der Überblick verlieren: Wie lauten die aktuellen Richtlinien des Robert Koch-Instituts, was ist kritisch/semikritisch? Welche Aufbereitungsregeln gelten für Schall- und Ultraschallspitzen? Welche Einwirkzeiten gelten bei welchen Konzentrationen des

Reinigungs- und Desinfektionsmittels, wie steht es speziell um Trepanbohrer und innengekühlte Instrumente? Diesen Fragen muss sich ein Team stellen und darf dabei den Kopf nicht in den Sand stecken.

2. Ich hab da eine Frage ...

Wie kann man sich online schnell Antworten gezielt auf Hygienefragen holen?

Komet hat seinen Digidental Blog um praktische Anwendungsvideos ergänzt (Abbildungen 1 bis 3). In fünf Kurzfilmen werden step-by-step die einzelnen Aufbereitungsschritte einfach und verständlich erklärt. Von semikritisch A bis kritisch B sind alle Risikoklassen dabei, alles wird exakt beschrieben. Tipps und Tricks gibt es auch z.B. zur optimalen Vorreinigung und zur Reinigung von zahnärztlichen Polierern. Selbstverständlich basieren alle Infos auf

einem validierten Verfahren. Die durchstrukturierten Videos helfen, die komplexen Aufbereitungsschritte mit Auge und Ohr zu erfassen. Das wird dann alles viel schneller verinnerlicht und anschließend in der Praxis auch korrekt umgesetzt.

Stecken im Digidental Blog noch mehr Leistungen?

Der Digidental Blog ist gespickt mit wertvollen Links zu noch mehr Wissen rund um das Komet-Produkt und dessen Indikation. Dieses Know-how wird von Komet-Fachleuten, unabhängigen Zahnärzten und Zahntechnikern, Professoren und Fachjournalisten generiert und aktualisiert. Das ergibt ein ganzes Netzwerk an Informationen für den Zahnarzt und sein Team. Einen Klick wert ist außerdem immer das Produkt des Monats, und natürlich gibt es auch Platz für ein persönliches Feedback: Kommentare sind erwünscht! Der Digidental Blog ist für den Zahnarzt bzw. die Hygienebeauftragte also vor allem ein Problemlöser. Am besten gleich den Blog abonnieren und sich zum Newsletter anmelden!

Online ist gut und schnell, aber vielleicht will das Team etwas in der Hand halten. Gibt es die Informationen auch im klassischen Printformat?

Hinter jedem Produkt von Komet steckt auch praktischer Lesestoff, z.B. als Herstellerinformation. Hilfreich ist auch das Aufbereitungsposter, das als praktische Eselsbrücke den Hygieneraum schmücken könnte und die wichtigsten Informationen auf einen Blick liefert. Das Poster ist übrigens auch Bestandteil eines praktischen Komplettpakets inklusive einer Instrumentenmanagement-Broschüre. Damit behält das Team den absoluten Durchblick. Das Material kann über den persönlichen Fachberater oder direkt aus Lemgo angefordert werden.



Infos zum Unternehmen

WWW.KOMETDENTAL.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.

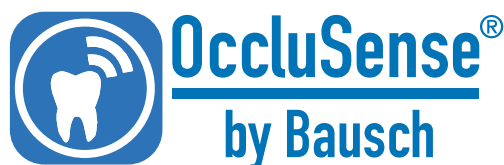
Das OccluSense® System wird Anfang 2019 erhältlich sein.

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



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

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.

Personalie

Neuer Teamleiter im Produktmarketing bei BEGO Implant Systems

Seit dem 1. Oktober verstärkt Marc-Oliver Neumann, der auf eine rund 20-jährige Erfahrung in der Dentalbranche zurückblickt, als Teamleiter das Produktmanagement bei BEGO Implant Systems in Bremen. „Mit Marc-Oliver Neumann haben wir einen erfahrenen Dentalexperten gewonnen, auf dessen Kenntnisse wir vertrauen und von dessen Erfahrungen wir ohne Zweifel profitieren werden. Mit seiner Unterstützung wollen wir uns produktseitig noch stärker aufstellen und uns auch den Herausforderungen des dentalen Implantologiemarkts mit Fokus auf die Digitalisierung stellen können. Ich freue mich auf die Zusammenarbeit und wünsche Herrn Neumann viel Erfolg für seine neue Aufgabe“, so Dr. Nina



Chuchracky, Prokuristin bei BEGO Implant Systems und Direktorin des Produktmarketings. Marc-Oliver Neumann ist gelernter Zahntechniker und hat Dentaltechnologie und Betriebswirtschaft studiert.



Infos zum Unternehmen

**BEGO Implant Systems
GmbH & Co. KG**
Tel.: 0421 2028-246 • www.bego.com

Zusammenschluss

ic med Holding GmbH übernimmt F1 Dentalsysteme GmbH



Die ic med Holding GmbH aus Halle (Saale) hat am 1. Juli 2018 die Firmen F1 Dental Systeme GmbH und F1 Dentalsysteme Deutschland GmbH übernommen. Damit werden zukünftig Fimet Behandlungseinheiten (F1) in Deutschland exklusiv unter dem Dach der ic med Holding GmbH vertrieben. Durch diese Übernahme wachsen drei Firmen zusammen, die sich bereits seit vielen Jahren durch besondere Kompetenz, ausgezeichnete Produktqualität und ein kundenfreundliches Preis-Leistungs-Verhältnis auszeichnen. Die ic med GmbH mit Sitz in Halle (Saale) hat sich als Kernunternehmen der ic med Holding GmbH seit ihrer Gründung vor fast 27 Jahren zu einem bundesweit anerkannten Spezialisten für Praxisverwaltungssoftware, digitale Medizintechnik und bildgebende Systeme entwickelt. Für die ic med GmbH bedeutet der Erwerb der Firmen eine sinnvolle

Ergänzung des Produktportfolios und für F1 eine Verstärkung des bundesweiten Servicebereichs. Praxis-EDV, digitale Medizintechnik und dentale Behandlungseinheiten wachsen immer mehr zusammen und ihr Zusammenspiel wird zunehmend komplexer. Das verlangt Kompetenz in allen Bereichen. Genau diesem Anspruch, das Know-how von Medizintechnikern und Systemhausexperten zu bündeln, trägt die Firmenübernahme Rechnung.

ic med Holding GmbH
Tel.: 0345 2984190
www.ic-med.de

ANZEIGE

<p>OEMUS MEDIA AG</p>	<p>ZAHNÄRZTE LIEBEN ONLINE. WWW.ZWP-ONLINE.INFO</p> 
-----------------------	---

Mietgeräte

Zahnarzt-Helden realisieren erstes Mietmodell für Dentalgeräte

Ein Röntgengerät für 300 EUR im Monat mieten und es einfach umtauschen, wenn das nächste Modell auf dem Markt ist? Das Bielefelder Start-up Zahnarzt-Helden stellt ein neues Mietmodell für Dentalgeräte vor: Seit November können Zahnärzte die ersten Röntgengeräte für die eigene Praxis inklusive Full-Service-Paket mieten. Das Team der Zahnarzt-Helden reagiert damit auf den hohen Bedarf von Zahnärzten an alternativen Finanzierungsmodellen für Dentalgeräte. Nicht ver-



wunderlich, wenn man bedenkt, dass die Geschwindigkeit für Produktinnovationen in den letzten Jahren drastisch zugenommen hat. „Kaufe ich heute für viele Tausend Euro ein Röntgengerät, ist es nach der Montage quasi schon wieder veraltet. Ob Intraoralkameras, 3D-Röntgen oder CAD/CAM – jedes Jahr kommen neue Technologien auf den Markt“, meint Carsten Janetzky, Mitgründer von Zahnarzt-Helden. „Außerdem sind immer weniger Zahnärztinnen und Zahnärzte bereit, sich bei der Praxisgründung oder Modernisierung in Schulen zu stürzen, mit einem Mietmodell ist man finanziell flexibel. Die Mietbeträge sind übrigens steuerlich voll abschreibungsfähig“, so Janetzky. Den Start hat Zahnarzt-Helden mit dem Premiumhersteller Morita gemacht, weitere Marken und Modelle folgen 2019. Und was sagt die Industrie? „Wir fanden das Konzept von Anfang an spannend, und wir sind überzeugt, dass so langfristig die meisten Röntgengeräte, Behandlungseinheiten und weitere Investitionsgüter finanziert werden.“ (Holger Eilers, Regional Sales Manager DACH, J. Morita Europe GmbH)

Weitere Information unter www.zahnarzt-helden.de/care

Zahnarzt-Helden GmbH
Tel.: 0521 96377610
www.zahnarzt-helden.de



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** **ORSING** **parkell**

Fachgesellschaft

Neue Gesichter im DGZI-Vorstand

Auf der jährlichen Mitgliederversammlung im Vorfeld des 1. Zukunftskongresses der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie (DGZI) am 27. September 2018 fanden auch Wahlen zum Vorstand statt. Mit großer Mehrheit wählte die Mitgliederversammlung die Kölner Zahnärztin Dr. Arzu Tuna zur 2. Vizepräsidentin. Mit dieser Wahl setzt die DGZI den Prozess der Verjüngung des Verbands fort, wird sich Dr. Tuna doch verstärkt auf die Nachwuchsförderung und die Einbeziehung junger Kolleginnen und Kollegen in die DGZI konzentrieren. Bereits vor der Wahl zum Vorstands-

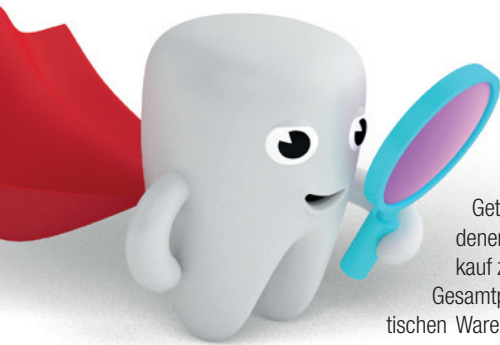


Infos zur Fachgesellschaft

mitglied wirkte Dr. Arzu Tuna als Juryvorsitzende beim DGZI Implant Dentistry Award und Poster Award 2018, die beide auf dem Düsseldorfer Zukunftskongress am 28. und 29. September 2018 im Rahmen der Digitalen Poster-Präsentation verliehen wurden. Mit Zahntechniker Oliver Beckmann als neuen Beisitzer setzt die DGZI erneut auf zahntechnische Kompetenz im Vorstand und freut sich, einen jungen und engagierten

Zahntechniker in die Arbeit des Verbands einzubeziehen und zukünftig wieder verstärkt die Zusammenarbeit von Zahnärzten und Zahn Technikern, insbesondere in der Fortbildungsarbeit, in den Fokus zu stellen.

DGZI – Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.
Tel.: 0211 1697077 • www.dgzi.de



Vergleichsportal

Heldenhafter Preisvergleich von Zahnarztmaterialien

Getreu dem Motto „Alles auf einen Klick“ bietet DENTALHELD ab sofort über 120.000 Produkte verschiedener Lieferanten deutschlandweit im heldenhaften Vergleich an und ermöglicht, bis zu 40 Prozent beim Einkauf zu sparen. Denn DENTALHELD findet für jede Zahnarztpraxis und jedes Zahn Techniklabor den günstigsten Gesamtpreis aus Produkt- und Versandkosten im direkten Vergleich – Dank der eigens entwickelten vollautomatischen Warenkorb Anpassung. Zudem berücksichtigt DENTALHELD beim Preisvergleich zukünftig sogar heldenhaft nützliche Qualitätskriterien wie Lieferzeiten oder die Zuverlässigkeit in der Zusendung. Damit ist DENTALHELD in seiner Ausgestaltung einmalig unter den Vergleichsportalen für zahnärztliche Produkte.

DENTALHELD GmbH & Co. KG • Tel.: 0211 26009499 • www.DENTALHELD.de

Auszeichnung

DGPZM-Praktikerpreis 2018 vergeben

Infos zur Fachgesellschaft



Zwei Bewerber teams erhielten den von Ivoclar Vivadent gestifteten DGPZM-Praktikerpreis 2018 für ihre präventionsorientierten Handlungs konzepte. Dr. Gerhard Schmalz, niedergelassen in Werda Steinplies, überzeugte die Jury mit einem fragebogenbasierten Diabetes-Screening. Im Mittelpunkt steht hierbei eine mögliche Diabetes-Früherkennung beim Vorliegen einer Parodontalerkrankung. Patienten, bei denen ein parodontaler Behandlungsbedarf festge-

stellt wurde, erhalten einen Fragebogen, der Rückschlüsse auf ein vorliegendes Diabetes-Risiko liefert. Bei einem hohen Punktwert erfolgt die Empfehlung zur weiteren Abklärung beim Hausarzt oder bei einem Diabetologen. Ebenfalls ausgezeichnet wurde ein Kieler Team um Vivian Serke aus der Praxis Dr. Einfalt und Kollegen. Sie präsentierte gemeinsam mit ihren Kollegen Mahmoud Khaled Faheem und Dr. Juliane Einfalt ein auf Kleinkinder ausgerichtetes Prophylaxe-konzept, bei dem die Kinder einem Zahnputz-Club beitreten und so spielerisch in ihrer Mundhygiene und Mundgesundheit gefördert werden. Dabei wird besonders auf das „Clubgefühl!“ gesetzt, um die Kleinen zum Zähne putzen zu motivieren. Für diesen engagierten Beitrag zur frühkindlichen Prävention entschied die Jury, den DGPZM-Präventionspreis ein zweites Mal zu vergeben. Beide Gewinnerteams erhalten ein Preisgeld von je 400 Euro. Die Auszeichnung wird von Ivoclar Vivadent mit 500 Euro unterstützt.

DGPZM – Deutsche Gesellschaft für Präventiv Zahnmedizin e.V.
Tel.: 02302 926-660 • www.dgpzm.de

Auszeichnung

Machen Sie mit! Smart Integration Award für Zahnärztinnen

„Mit dem Smart Integration Award zeichnen wir besondere Ideen und Visionen im Bereich schneller und einfacher Abläufe aus und möchten natürlich unser Netzwerk begeistern.“



Dentsply Sirona möchte die fachliche Expertise von Frauen in der Zahnmedizin stärken und schreibt dazu den Smart Integration Award aus. Bis zum 15. März 2019 können sich Zahnärztinnen, die sich für Digitalisierung und Integration interessieren und die Vorteile neuer Technologien für präzise Behandlungsergebnisse nutzen wollen, mit ihren Ideen und Erfahrungen rund um den optimalen Workflow an ihrem Behandlungsplatz per Onlinefragebogen bewerben. Gefragt sind Skizzen oder Geschichten, wie Zahnärztinnen ihre Patienten bei der Therapie und Diagnose begeistern oder wie sie sich optimal vernetzte und damit effiziente Behandlungsabläufe in der Praxis von morgen vorstellen. Hierzu zählen auch neue Konzepte, um Patienten bestmöglich einzubinden. „Wir möchten zukünftig in unserem Expertennetzwerk weitere Zahnärztinnen gewinnen“, erklärt Susanne Schmidinger, Director Product Management & Global Marketing Communications Treatment Centers bei Dentsply Sirona. „Wir haben mit

unserer aktuellen Produktgeneration Teneo, Sinius und Intego bereits viele individuelle Wünsche umsetzen können und möchten dies auch in Zukunft fortführen. Mit dem Smart Integration Award zeichnen wir besondere Ideen und Visionen im Bereich schneller und einfacher Abläufe aus und möchten natürlich unser Netzwerk begeistern.“ Die Preisträgerinnen erwartet ein exklusives Experten-Fortbildungsprogramm (Expert Development Programm 2019) im Rahmen des Smart Integration Networks von Dentsply Sirona. Es besteht aus Trainings, Workshops und Seminaren zu zahlreichen Fachthemen rund um den Behandlungsplatz. Eine internationale Expertenjury berät die eingereichten Ideen und Konzepte.

Mehr Informationen zum Smart Integration Award unter: www.dentsplysirona.com/smart-integration-award



Infos zum Unternehmen

Dentsply Sirona
Tel.: +43 662 2450-0
www.dentsplysirona.com

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

**10 Tage kostenlos online
testen: www.bema-go.de!**

Sicherheit hat größte Relevanz: Brandschutz in der Zahnarztpraxis

PRAXISSICHERHEIT In Deutschland kommt es jährlich zu etwa 200.000 Bränden.¹ Häufig werden Menschen dabei verletzt oder verlieren – im allerschlimmsten Fall – durch den Brand ihr Leben. Neben der psychisch sehr belastenden Situation können ein Brandfall und die daraus entstehenden Folgen die Betroffenen vor eine große finanzielle und organisatorische Herausforderung stellen. Daher gilt es, auch im Bezug auf Ihre Zahnarztpraxis, zum Thema Brandschutz informiert zu sein um im Notfall schnell und umsichtig handeln zu können.



Tobias Wilkomsfeld führt Sie als Referent durch das Seminar „Brandschutz in der Zahnarztpraxis“.

In einer Praxis kann ein Brand enormen Schaden anrichten, wenn nicht sogar existenzbedrohend sein. Daher ist es unabdingbar, das Personal entsprechend zu schulen, um den Schaden abzuwenden beziehungsweise größtmöglich einzudämmen. Denn nur wer die Abläufe für Notfälle kennt, Fluchtwege schon einmal gelaufen ist oder Feuerlöscher bedient hat, kann im Notfall unter größter Anspannung sicher reagieren. Was viele Praxen nicht wissen: Die Gesetzgebung fordert von jedem gewerblich tätigen Unternehmen, größen- und branchenunabhängig, dass eine ausreichende Anzahl von Brandschutz Helfern vorgehalten wird.

Gibt es eine Brandgefährdung in einer Zahnarztpraxis?

Wird in der Praxis ein Computer genutzt, im Labor mit Gas gearbeitet

oder befindet sich eine Küchenzeile in den Praxisräumlichkeiten, besteht eine reale Brandgefährdung. Denn ein Großteil der Brände entsteht durch einfache elektrische Defekte oder durch menschliches Fehlverhalten.

Welchen Pflichten müssen Praxisinhaber nachkommen?

Praxisinhaber müssen eine ausreichende Anzahl an Brandschutz Helfern vorhalten. Alle tätigen Unternehmen sind dazu verpflichtet, Brandschutz Helfer in ausreichender Zahl zu bestellen und ausbilden zu lassen. Ganz gleich, ob es sich dabei um eine Nähstube, eine Zahnarztpraxis oder um ein DAX-Unternehmen handelt. Des Weiteren müssen Praxisinhaber ihre Mitarbeiter regelmäßig (mindestens einmal jährlich) über die vorhandenen Brandgefahren, Brandschutzeinrichtungen und das Verhalten im Gefahrenfall unterweisen. Neue Mitarbeiter müssen vor der Aufnahme der Beschäftigung unterwiesen werden. Weiterhin ist es ratsam, sich die Unterweisung abzeichnen zu lassen, sodass im Nachgang keine eventuellen Fragen aufkommen können.

Welche Anzahl an Brandschutz Helfern ist vorgeschrieben?

Die notwendige Anzahl richtet sich nach der Anzahl der Beschäftigten und dem Gefährdungspotenzial. Ein Anteil von fünf Prozent der Beschäftigten ist

bei normaler Brandgefährdung nach ASR A2.2 (z.B. Büronutzung) in der Regel ausreichend. Je nach Art des Unternehmens, der Brandgefährdung, der Wertekonzentration und der Anzahl der während der Betriebszeit anwesenden Personen (z.B. Patienten, Mitarbeiter, Personen mit eingeschränkter Mobilität) kann eine deutlich höhere Ausbildungsquote sinnvoll sein. Ebenso müssen Urlaubszeiten, Krankheit, Schichtbetrieb und eine mögliche Personalfuktuation im Zusammenhang mit dem Brandschutz beachtet werden. Das bedeutet für eine normale Zahnarztpraxis im Klartext: Sobald eine Praxis ihre Türen öffnet, muss mindestens ein aus- und fortgebildeter Brandschutz Helfer anwesend sein.

Wer schreibt dies bindend vor?

Die folgenden Vorgaben binden den Praxisinhaber an seine Pflicht:

- **Arbeitsschutzgesetz (ArbSchG):**
§ 10 Abs. 2 „Erste Hilfe und sonstige Notfallmaßnahmen“
- **Unfallverhütungsvorschrift:**
„Grundsätze der Prävention“ (BGV/GUV-V A1) § 22 Abs. 2 „Notfallmaßnahmen“
- **Technische Regeln für Arbeitsstätten (ASR):**
ASR A2.2 „Maßnahmen gegen Brände“ Abschnitt 7.2 „Unterweisung“ und Abschnitt 7.3 „Brandschutz Helfer“

Wer gegen diese gesetzlichen Vorgaben verstößt, kann mit Bußgeldern belegt werden.

Fortbildung Brandschutz

Die Fortbildungsreihe der OEMUS MEDIA AG zum Thema „Brandschutz in der Zahnarztpraxis“ verfolgt das Ziel, die Praxen im sicheren Umgang mit Feuerlöscheinrichtungen zu unterstützen und die Sensibilisierung rund um das Thema Brandschutz voranzubringen. Neben der zielgerichteten Menschenrettung wird es den Teilnehmern, durch die sichere Bekämpfung von Entstehungsbränden, möglich sein größere Schäden abzuwenden. Nach Erlernung der wichtigsten theoretischen und praktischen Grundzüge des Brandschutzes erhalten die Teilnehmer ein Zertifikat nach der Richtlinie DGUV Information 205-023.

Welche Ausbildungsinhalte werden vermittelt?

Der Lehrgang gliedert sich in zwei Teile, einen anschaulichen theoretischen und einen praktischen Teil. Die folgenden sechs Themengebiete werden vermittelt:

- **Grundzüge des Brandschutzes**
Warum brennt es überhaupt?
- **Betriebliche Brandschutzorganisation**
Gibt es den idealen Fluchtweg?
- **Funktion und Wirkungsweise von Feuerlöscheinrichtungen**
Wie lange löscht ein Feuerlöscher?
- **Besondere Gefahren**
Warum soll ich brennendes Fett nicht mit Wasser löschen?
Warum können bereits drei Atemzüge im Brandrauch zum Tode führen?
- **Verhalten im Brandfall**
Wie nutze ich einen Feuerlöscher ohne Eigengefährdung?
- **Praktische Lösübung**
Das Highlight am Ende – Sie löschen ein echtes Feuer mithilfe eines Feuerlöschers.

Zur Veranschaulichung der einzelnen Aspekte werden im Verlauf der Fortbildung ausgewählte Brandversuche gezeigt.

Vor Ort im Seminar: Löschen mit Feuerlöscher

Das Löschen mit dem Feuerlöscher ist eine Grundvoraussetzung um das Zertifikat und die Qualifikation „Brandschutzhelfer“ zu erhalten. In der Fortbildungsreihe wird mit leistungsfähigen Übungsfeuerlöschern trainiert. Diese entsprechen einem handelsüblichen Wasserlöscher. Damit wird unter den gleichen Bedingungen wie in der Praxis (im Notfall) geübt. Für den korrekten Einsatz des Feuerlöschers wird echtes Feuer benötigt. Die Teilnehmer trainieren den richtigen Umgang mit dem Feuerlöscher an einem Brandsimulator. Mit der richtigen Löschtaktik wird eine bis zu 1,6 Meter große Flamme bekämpft. Dies könnte beispielsweise ein Papierkorb- oder Monitorbrand sein.

Welche Aufgaben und Pflichten haben Praxis und Brandschutzhelfer?

Die Brandschutzhelfer sollten die Brandschutzeinrichtungen regelmäßig kontrollieren. Hierzu zählt unter anderem die Überprüfung der Funktionsbereitschaft von Feuerlöschern oder Brandschutztüren. Im Falle eines Brandes oder einer Brandgefährdung ist schnelles und umsichtiges Handeln gefordert: Der Brandschutzhelfer muss sofort den Notruf unter der Rufnummer 112 tätigen. Danach werden die Menschenrettung, die Brandbekämpfung sowie eine mögliche Entrauchung durchgeführt. Natürlich alles unter Berücksichtigung des Eigenschutzes. Im weiteren Verlauf muss sich der Brandschutzhelfer gegenüber den anrückenden Feuerwehkräften bemerkbar machen, denn er hat den besten Überblick über eventuell vermisste bzw. verletzte Personen oder besondere Gefahren in der Praxis. Brandschutzhelfer müssen sich innerhalb von drei bis fünf Jahren rezertifizieren. Dabei haben Praxisinhaber darauf zu achten, dass die erforderliche Fortbildung ermöglicht wird. Um eine Funktionsfähigkeit im Einsatzfall gewährleisten zu können, müssen die Feuerlöscher, alle zwei Jahre, durch einen Fachkundigen gewartet werden. Wenn der Hersteller eine längere Frist zulässt, kann diese vom Arbeitgeber herangezogen werden. Weiterhin äußert sich die Arbeitsstättenrichtlinie ganz klar über die Kennzeichnung der Fluchtwege und

Notausgänge. Der erste Fluchtweg ist in der Regel der nach dem Bauordnungsrecht notwendige Verkehrsweg (Treppenhaus, Flur etc.). Innerhalb der Praxis muss der Fluchtweg mit Rettungszeichen ausgeschildert sein (grüner Grund, weiße Symbolik).

1 Deutscher Feuerwehrverband (DFV)

Brandschutz und Notfallmanagement in der Zahnarztpraxis



Termine 2019

Freitag, 15.2.2019
Unna

Freitag, 17.5.2019
Düsseldorf

Freitag, 31.5.2019
Warnemünde

Freitag, 20.9.2019
Hamburg

Freitag, 4.10.2019
München

Samstag, 26.10.2019
Wiesbaden

Freitag, 8.11.2019
Essen

Samstag, 7.12.2019
Baden-Baden

Infos: www.oemus.com/events



Online-Anmeldung/
Kursprogramm

INFORMATION

Tobias Wilkomsfeld

Fit for Help
Friedrich-Möschke-Straße 7
45472 Mülheim
www.fit-for-help.com



Infos zum Autor

Christin Bunn

Für Sie da – geballte Vertriebskompetenz bei W&H

FIRMENPORTRÄT Persönlich gehts am besten – eine Maxime, die auf den W&H Außendienst wortwörtlich zutrifft. Der österreichische Dentalproduktehersteller baut sein Team konsequent aus, und weiß um die Wichtigkeit von regionalen Ansprechpartnern sowie persönlicher Nähe. Einblicke in Strukturen, die verdeutlichen, dass auch in diesem Segment getreu dem Leitbild „People have Priority“ der Mensch klar im Mittelpunkt steht.

Das Familienunternehmen W&H zählt weltweit zu den führenden Herstellern zahnmedizinischer Instrumente und Geräte. Gegründet 1890 von den Feinmechanikern Jean Weber und Hugo Hampel in Berlin und seit 1958 in Besitz der Familie Malata, setzt der Dentalproduktehersteller mit technologischen Neuheiten seit jeher wichtige Standards am Dentalmarkt. Derzeit zählt die W&H Gruppe weltweit drei Produktionsstandorte sowie 19 Tochterunternehmen – eine der Töchter ist W&H Deutschland.

Am deutschen Markt liegt die Fokussierung vertriebsseitig vor allem in der Betreuung von Dentalhandel, Zahnärzten und Universitätskliniken – und das bereits seit dem Jahr 1964. Kontinuität, Verlässlichkeit und Kompetenz, die besonders aus einem resultieren: einer starken Vertriebsmannschaft. Grund genug, um einen Blick hinter diese Disziplin zu werfen und die Menschen etwas näher zu betrachten, die täglich mit großer Leidenschaft für Branche und Beruf die flächendeckende hochqualitative Bera-

tung und natürlich den Verkauf der W&H Produkte sicherstellen.

Starkes Team für starke Produkte

Wer bislang der Meinung war, dass die Tätigkeit eines Außendienstmitarbeiters auf dem bloßen Absatz von Produkten beruht, der irrt, denn der reine Verkauf stellt nur einen Bruchteil des Aufgaben- und Verantwortungsbereichs dar. Vielmehr geht es um die persönliche Präsentation und Informa-

EINBLICKE: *Worauf beruhen die tägliche Motivation und Leidenschaft für Unternehmen und Branche? Wir wollten es noch etwas genauer wissen und haben bei einigen Ihrer Ansprechpartner hinter die persönlichen Kulissen geblickt.*

Roland Gruber Leitung Vertrieb & Marketing

Telefon: 08682 8967-0 • E-Mail: roland.gruber@wh.com

Meine Tätigkeit/Verantwortlichkeit? Ich bin für die strategische Weiterentwicklung von W&H am deutschen und österreichischen Markt verantwortlich.

Darum Marketing/Vertrieb: Weil ich es liebe zu gestalten, neue Ideen umzusetzen, gemeinsam mit dem Team etwas zu bewegen und vor allem mit Menschen zusammenzuarbeiten. **Die tägliche Herausforderung?** Make dental green. **Die tägliche Leidenschaft?** Ganz klar – das Team.



Mein persönliches W&H: *Wagemutig & Humorvoll.* Wagemutig: Sich den schnell ändernden Herausforderungen stellen und offen sein für Neues. Humorvoll: Weil es Spaß macht, bei und für W&H zu arbeiten.



Christian Kurz Key Account Manager

Telefon: 08682 8967-0 • Mobil: 0172 8996042 • E-Mail: christian.kurz@wh.com

Meine Tätigkeit/Verantwortlichkeit? Ich trage die vertriebliche Verantwortung im Bereich Key Account Management, Business Development für die Segmente Oralchirurgie & Implantologie und Prophylaxe & Parodontologie, den B2B-Bereich und das KOL-Management. **Darum Marketing/Vertrieb:** Es gibt wohl kaum einen spannenderen und dynamischeren Bereich in der Zahnmedizin.

Die tägliche Herausforderung? Den hohen Ansprüchen unserer Kunden gerecht zu werden. **Die tägliche Leidenschaft?** Mit Herz und Leidenschaft mit unseren Produkten zu arbeiten.

Mein persönliches W&H: *Wertschätzung & Hervorragend.* Die Kultur bei W&H, gepaart mit innovativen und hervorragenden Produkten ist der Antrieb für unseren Erfolg.

Sindy Baltzer Betreuung für PLZ 10–18, 39

Telefon: 08682 8967-0 • Mobil: 0172 8996056 • E-Mail: sindy.baltzer@wh.com

Darum (ganz neu) zu W&H: Weil W&H ein spannendes, innovatives Unternehmen der Dentalindustrie ist. **Darum Zahnmedizin:** Getreu dem Motto „Smile. Have fun.“ gibt es für mich nichts Schöneres, als den intensiven Kontakt zu Menschen, die mit ihrem medizinischen Know-how zur Genesung und Gesundheit von Patienten beitragen. **Der erste, zweite, dritte Eindruck von Endkunde und Branche?** Eine Branche mit viel Dynamik und Wandel am Markt, insbesondere beeindruckt mich die vielen jungen Zahnärzte mit ihrer Offenheit für Neues.



Mein persönliches W&H: *Weltoffen & Human.* Weltoffen im Sinne von internationaler Player und human durch die Fokussierung auf den Mensch im Mittelpunkt – in allen Bereichen.



Jacqueline Fraaß Betreuung für PLZ 80–96

Telefon: 08682 8967-0 • Mobil: 0172 8996020 • E-Mail: jacqueline.fraass@wh.com

Meine Tätigkeit/Verantwortlichkeit? Als Gebietsverkaufsleitung besteht meine Tätigkeit in der Beratung sowie Schulung von Partnern und Kunden. Dazu zählt auch die Teilnahme an Messen und Kongressen. **Darum Außendienst:** Jeder Tag bringt mir neuen/anderen Kontakt zu Menschen. Folglich ist immer Abwechslung gegeben, auch die Unabhängigkeit an meinem Job schätze ich sehr. **Die tägliche Herausforderung?** Wer im Außendienst tätig ist, erlebt kaum einen Tag, der einem anderen gleicht. Jeder Termin stellt andere Anforderungen und birgt neue Herausforderungen. **Die tägliche Leidenschaft?** Ich habe Freude daran, täglich neue Menschen kennenzulernen. Ich liebe die Herausforderung, nicht zu wissen, wer (oder wie viele) mir im nächsten Gespräch gegenüber sitzen. Das erfordert nicht nur Verkaufsgeschick, sondern auch eine gute Portion Empathie und Menschenkenntnis sowie die Fähigkeit, sich schnell auf verschiedene Persönlichkeiten einstellen zu können.

Mein persönliches W&H: *Wandlungsfähig & Hochwertig.* Wandlungsfähig: Wir passen uns immer den Anforderungen des Marktes und den Herausforderungen der Kunden an. Hochwertig: In Bezug auf „made in Austria“.



Claudia Martin-Esch Betreuung für PLZ 33, 40–48, 50–53, 57-59

Telefon: 08682 8967-0 • Mobil: 0172 8996049 • E-Mail: claudia.martin-esch@wh.com

Robert Nemeth

Betreuung für PLZ 35, 36, 54–56, 60–79, 97, 98

Telefon: 08682 8967-0 • Mobil: 0172 8996044
E-Mail: robert.nemeth@wh.com



Vanessa Schäfers

Betreuung für PLZ 19–32, 34, 37, 38, 49

Telefon: 08682 8967-0 • Mobil: 0172 8996043
E-Mail: vanessa.schaefers@wh.com



Rico Zschoche

Betreuung für PLZ 0–18, 39, 99

Telefon: 08682 8967-0 • Mobil: 0172 8996046
E-Mail: rico.zschoche@wh.com



Neben den bereits exemplarisch vorgestellten Personen, besteht das Vertriebsteam aus vier weiteren Mitarbeitern. Finden Sie hier Ihren persönlichen Ansprechpartner nach Region.

tion rund um die W&H Produkte, dem entsprechenden Zubehör und weiteren Dienstleistungen, die den Praxisalltag vereinfachen und bestmöglich handhabbar werden lassen. Dabei immer im Fokus: der nachhaltige, systematische Auf- und Ausbau von Beziehungen.

Hierzu dienen insbesondere Messen, Kongresse, Kurse und sonstige Events, bei denen die Produkte erlebbar sind und direkt in ihrer Anwendung vorgestellt werden. Schließlich sind die Nähe zum Produkt und das persönliche Handling oftmals kaufentscheidend. Produktschulungen, die After Sales Betreuung sowie die Funktion als persönlicher Ansprechpartner für Vertriebspartner und Kunden zählen ebenfalls zum Aufgabenbereich.

Außendienstmitarbeiter bei W&H – ein Beruf, mit vielen Facetten, viel Leistung und noch mehr Verantwortung, dem das achtköpfige Deutschland-Team um **Roland Gruber** (Leitung Vertrieb & Marketing AT & DE) gerne nachkommt.

Netzwerkarbeit für noch mehr Synergien

Verstärkt wird das Vertriebsteam seit April dieses Jahres durch Key Account Manager **Christian Kurz** und dem Kompetenzbereich der Weiterentwicklung von Geschäftsfeldern in den Segmenten Chirurgie & Implantologie und Prophylaxe & Parodontologie – Zahnmedizinische Disziplinen, die eine intensive Auseinandersetzung mit Wissenschaft, Markt und Branche erfordern, um Produktlösungen genau da zu platzieren, wo sie Aufmerksamkeit erfahren und benötigt werden.

Exemplarisch liegt das Tätigkeitsfeld von **Christian Kurz** in der Beziehungspflege zu Handelspartnern, Universitäten, Industriepartnern, Verlagen sowie weiteren Multiplikatoren. Zuhören und Verstehen, Out-of-the-box-Denken, neue Netzwerke knüpfen und bereits bestehende synergetisch nutzen. Darüber hinaus wird er sich den Veranstaltungen annehmen, die Kurse mit auswählen, Vorträge ausbauen

und bei Hands-on-Workshops den Anwendern die Möglichkeit bieten, W&H Geräte live zu erleben – für all das ist er genau der richtige Ansprechpartner.

INFORMATION

W&H Deutschland GmbH

Raiffeisenstraße 3b
83410 Laufen/Obb.
Tel.: 08682 8967-0
www.wh.com



Infos zum Unternehmen

KURSE 2019

Hygiene QM



· Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis

24-Stunden-Kurs mit Sachkundenachweis für das gesamte Praxisteam
nach den neuen Vorgaben ab 2019 (inkl. praktischer Übungen)

Dieser Kurs wird
unterstützt von:



· Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten (QMB)

Online-Anmeldung/
Kursprogramm



Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland
Tel.: 0341 48474-308 · event@oemus-media.de

OEMUS MEDIA AG

© shutterstock.com/Maridav



SEMINAR A

Weiterbildung und Qualifizierung
Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis
24-Stunden-Kurs mit Sachkundenachweis für das
gesamte Praxisteam **nach den neuen Vorgaben ab
2019** (inkl. praktischer Übung)

NEU:
E-Learning
Tool

Die Inhalte richten sich nach den Richtlinien der DGSV und
der RKI/BfArM/KRINKO.

Referentin: **Iris Wälter-Bergob/Meschede**

Seminarzeit: **Freitag 10.00 – 18.00 Uhr**
Samstag 09.00 – 18.00 Uhr



SEMINAR B

Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-
Beauftragten (QMB)

Referent: **Christoph Jäger/Stadthagen**

Seminarzeit: **09.00 – 17.00 Uhr**

Organisatorisches

SEMINAR A

Kursgebühr ZA (pro Kurs) inkl. Kursskript 305,- € zzgl. MwSt.

Kursgebühr ZAH (pro Kurs) inkl. Kursskript 260,- € zzgl. MwSt.

Teampreis

ZA+ZAH (pro Kurs) inkl. Kursskript 515,- € zzgl. MwSt.

Tagungspauschale* (pro Kurs/Person) 118,- € zzgl. MwSt.

SEMINAR B

Kursgebühr (pro Kurs) inkl. Kursskript 135,- € zzgl. MwSt.

Tagungspauschale* (pro Kurs) 59,- € zzgl. MwSt.

www.praxisteam-kurse.de



*Die Tagungspauschale beinhaltet unter anderem Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Imbissversorgung.
Das Skript erhalten Sie nach der Veranstaltung!

KURSE 2019 Hygiene, QM

Anmeldeformular per Fax an
+49 341 48474-290
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland

Für das **Seminar A** (Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte[r]) oder das **Seminar B** (Ausbildung zur QM-Beauftragten) melde
ich folgende Personen verbindlich an. Bitte beachten Sie, dass Sie pro Termin nur an einem Seminar teilnehmen können.

Titel | Vorname | Name

Titel | Vorname | Name

Persönliche E-Mail (Für E-Learning/Skript.)

Persönliche E-Mail (Für E-Learning/Skript.)

Termine 2019

	Seminar A	Seminar B
Unna	15./16.02.2019 <input type="checkbox"/>	16.02.2019 <input type="checkbox"/>
Trier	12./13.04.2019 <input type="checkbox"/>	
Konstanz	10./11.05.2019 <input type="checkbox"/>	
Düsseldorf	17./18.05.2019 <input type="checkbox"/>	18.05.2019 <input type="checkbox"/>
Warnemünde	31.05./01.06.2019 <input type="checkbox"/>	01.06.2019 <input type="checkbox"/>
Leipzig	13./14.09.2019 <input type="checkbox"/>	14.09.2019 <input type="checkbox"/>
Hamburg/Konstanz*	20./21.09.2019 <input type="checkbox"/>	*21.09.2019 <input type="checkbox"/>
München	04./05.10.2019 <input type="checkbox"/>	04.10.2019 <input type="checkbox"/>
Wiesbaden	25./26.10.2019 <input type="checkbox"/>	26.10.2019 <input type="checkbox"/>
München/Essen*	08./09.11.2019 <input type="checkbox"/>	*09.11.2019 <input type="checkbox"/>
Baden-Baden	06./07.12.2019 <input type="checkbox"/>	07.12.2019 <input type="checkbox"/>

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Veranstaltungen (abruf-
bar unter www.oemus.com/agb-veranstaltungen) erkenne ich an.

Datum | Unterschrift

E-Mail (Bitte angeben! Sie erhalten Rechnung und Zertifikat per E-Mail.)

Stempel

Online-Anmeldung unter: www.praxisteam-kurse.de

Sportzahnmedizin: „Eine einwandfreie Mundgesundheits bedeutet einen validen Wettbewerbsvorteil“

INTERVIEW Wir alle kennen die Sportmedizin und ihre prominentesten Gesichter, wie beispielsweise den Orthopäden Hans-Wilhelm Müller-Wohlfahrt, langjähriger Mannschaftsarzt des FC Bayern München und der deutschen Fußballnationalmannschaft. Nun macht auch die Sportzahnmedizin von sich reden. Ende August wurde in der Nachwuchsakademie des Fußball-Erstligisten Hannover 96 mit Unterstützung des Dentalhandelsunternehmens Pluradent ein zahnärztliches Untersuchungszimmer eingerichtet. Dr. Klaus-Henning Schwetje, zahnmedizinischer Koordinator der Akademie, verrät im Interview, was die Sportzahnmedizin bei Hannover 96 leistet.



Erst 2016 wurde von Hannover 96 eine moderne Nachwuchsakademie ins Leben gerufen. An wen richtet sich dieses Angebot?

Das Nachwuchsleistungszentrum in Hannover ist vorbildhaft und in dieser Form einzigartig. Insgesamt trainieren wir hier an der Akademie 200 junge Spieler im Alter von elf bis 23 Jahren. Darunter sind auch 20 Internatsbewohner.

Das Ziel ist, den fußballerischen Nachwuchs für den Verein gezielt auszubilden. Über das professionelle Training hinaus genießen unsere Talente eine umfassende medizinische und zahnmedizinische Betreuung sowie Physiotherapie. Wir sind vermutlich die einzige Nachwuchseinrichtung im Fußball, die auch über einen zahnärztlichen Untersuchungsraum verfügt.

Warum war Ihnen in der Akademie eine zahnmedizinische Einrichtung so wichtig?

Die Zahnmedizin war bislang im Spitzensport unterbewertet und unterrepräsentiert. Der Ruf nach dem Zahnarzt erfolgt ja meist erst dann, wenn ein Sportler Beschwerden hat. Wir verfolgen hier einen präventiven und ganzheitlichen Ansatz. Als Mitglieder der Deutschen Gesellschaft für zahnärztliche Prävention und Rehabilitation im Spitzensport (DGzPRsport) haben wir in der Vergangenheit feststellen müssen, dass für so manche Erkrankung oder gar Verletzung unserer Sportler die Zähne Ursache waren. In unserer neuen sportzahnmedizinischen Einrichtung führen wir daher spezielle Screenings aller unserer Spieler durch. Diese Screenings wurden von der DGzPRsport eigens entwickelt. Bekommen wir im Verein Neuzugänge, so untersuchen wir sie noch vor dem Transfer sowohl allgemein- als auch sportzahnmedizinisch sehr genau.

Wie haben Sie das Projekt verwirklicht?

Die zahnmedizinische Einrichtung konnten wir mithilfe von Pluradent verwirklichen. Das Fachhandelsunternehmen hat uns eine komplette Behandlungseinheit sowie hochwertiges Mobiliar zur Verfügung gestellt. Das ist vor allem dem engagierten Einsatz eines Pluradent Mitarbeiters zu verdanken: Sascha Zühlke. Er ist als Existenzgründungscoach und Dentalfachberater bei Pluradent absoluter Einrichtungsfachmann und außerdem leidenschaftlicher Sportler. Pluradent hat bereits meine Praxis über Jahre bestens betreut und betreut sie auch weiterhin, seit mein Sohn sie übernommen hat. Das ist ein Vertrauensverhältnis.

Können die Spieler nicht zu ihrem eigenen Zahnarzt gehen?

Jeder Zahnarzt hat sein eigenes Konzept. Ich vertrete das Konzept der DGzPRsport und ihrer wissenschaftlichen Beiräte. Was wir im Spitzensport

BEVISTON®

UNZUFRIEDEN MIT IHREM ABSAUG- ANLAGENREINIGER?

Zu schwach in der Reinigung? Zu teuer?

Unsere Lösung:

Bevisto W1 + W2

zur täglichen Reinigung
und Pflege zahnärztlicher
Absaug- und Abscheideanlagen!

- ▶ **hochwirksam**
- ▶ **günstig**
- ▶ **innovativ**



**Im
wöchentlichen
Wechsel!**

- ▶ **nach OECD biologisch abbaubar**
- ▶ **schaumfrei**
- ▶ **materialschonend**
- ▶ **frei von Aldehyden, Phosphaten,
Phenolen und Chlor!**

ZERTIFIZIERT NACH

EN ISO 13485 + CE RL 93/42 EWG

FORSCHUNG · ENTWICKLUNG · VERTRIEB

Reinigungs-, und Desinfektionsprodukte!

BEVISTON® GmbH

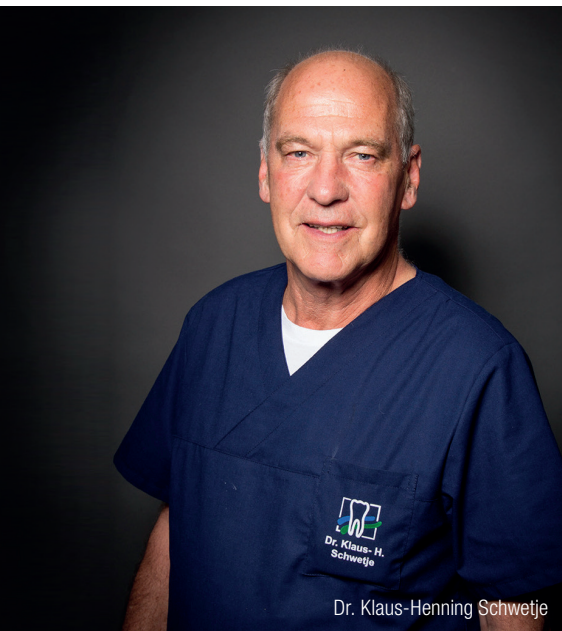
Nordholz · Scharnstedter Weg 34-36

D- 27639 Wurster Nordseeküste

Tel.: +49 (0)4741-18 19 830

Fax: +49 (0)4741-18 19 831

info@beviston.com · www.beviston.com



Dr. Klaus-Henning Schwetje

brauchen, ist eine Gesamtstrategie und ein gutes Teamwork auf allen Ebenen. Daher bin ich auch zahnmedizinischer Koordinator im Verein. Ich führe nicht nur die Screenings durch, sondern steuere auch die notwendigen Maßnahmen mit allen weiteren Beteiligten. Uns ist wichtig, dass wir ein flächendeckendes Screening selbst machen und alle Gesundheitsdaten unserer Spieler digital per App erfassen. Nur so können wir eine ganzheitliche und nachhaltige sportmedizinische Betreuung gewährleisten. Behandlungen führen wir nicht durch. Das macht dann der jeweilige Zahnarzt des Vertrauens.

Was genau untersuchen Sie bei einem Screening?

Wir machen umfassende Kontrolluntersuchungen nach einem standardisierten Protokoll. Wir prüfen Zahnstatus, Pflegezustand, Härte des Zahnschmelzes etc. Darüber hinaus schauen wir besonders genau hin, ob es Hinweise auf bislang unentdeckte Krankheiten gibt. So messen wir beispielsweise in allen Quadranten einen speziell entwickelten Blutungs-Index, um etwaige Entzündungen festzustellen. Wir untersuchen auch die Kiefergelenke und das Bewegungsmuster des Kiefers – Stichwort CMD.

Sportzahnmedizin ist eine relativ junge Disziplin. Was kann Zahnmedizin im Leistungssport bewirken?

Wir arbeiten eng mit der DGzPRsport zusammen und engagieren uns dort, um die Sportzahnmedizin aktiv weiterzuentwickeln. Die moderne Sportzahnmedizin gründet auf der Erkenntnis, dass gesunde Zähne für eine gute sportliche Leistung unabdingbar sind. Entzündungsvorgänge in der Mundhöhle, am Kieferknochen, Parodont

oder in der Zahnwurzel haben einen negativen Einfluss auf das Immunsystem und können Ursache verschiedenster Krankheitssymptome sein und zur Leistungsminderung führen. Besonders negativ wirkt sich auch eine craniomandibuläre Dysfunktion aus. CMD kann Folge oder Ursache von verschiedensten Erkrankungen im Körper sein, auf Fehlstellungen des Bewegungsapparats hinweisen oder Auslöser einer Bewegungsstörung sein.

Kann man mit der Zahnmedizin bei Spitzensportlern auch eine Leistungssteigerung bewirken?

Es ist zwar nicht so wie im Pferderennsport, wo der Tierarzt die Zähne des Galoppers einschleift, damit der schneller wird (lacht). Aber wir können tatsächlich eine Leistungssteigerung bewirken. Eine einwandfreie Mundgesundheit bedeutet einen validen Wettbewerbsvorteil. Eine gute Atmung, eine gesunde Ernährung und eine uneingeschränkte Bewegungsfähigkeit sind leistungssteigernd. Insgesamt möchte ich vor allem für ein gutes Team plädieren. Ich bin davon überzeugt, dass wir gesunde und leistungsfähige Spitzensportler haben, wenn wir in allen medizinischen Disziplinen zusammenarbeiten: Zahnarzt, HNO-Arzt, Augenarzt, Orthopäde, Heilpraktiker u.v.m. Dazu können wir mit unserem zahnmedizinischen Angebot jetzt bestmöglich beitragen.

INFORMATION

Pluradent AG & Co KG

Kaiserleistraße 3
63067 Offenbach am Main
Tel.: 069 82983-0
www.pluradent.de

DGzPRsport e.V.

Druseltalstraße 178
34131 Kassel
info@dgzprsport.de
www.dgzprsport.de



Pluradent AG & Co KG
Infos zum Unternehmen



Marlene Hartinger

Aus zwei mach eins: Munddusche und Interdentalebürste kombiniert

INTERVIEW Alle wissen es, viele versuchen es, wenige erreichen das optimale Ziel: Die Zahnzwischenräume müssen, ebenso wie die Zahnoberflächen, täglich gereinigt werden, um zu einer anhaltenden Mundgesundheit zu gelangen. Manche nutzen dafür Zahnseide, andere verwenden Mundduschen und wieder andere bedienen sich verschiedenster Interdentalebürsten. Doch warum nur das eine oder das andere? Das Start-up WINGBRUSH hat eine vielversprechende Kombination der Interdentalreinigung aus Munddusche und Interdentalebürste auf den Markt gebracht. Dr. Louis Bahlmann erläutert im Interview, was genau es damit auf sich hat und welche aktuelle WINGBRUSH-Aktion derzeit in den Praxen Einzug hält.

Herr Dr. Bahlmann, Sie bieten mit Ihrem Start-up WINGBRUSH eigens konzipierte Interdentalebürsten für den täglichen Gebrauch an. Wie kam es zur Idee und Umsetzung dieser neuen Interdentalebürsten und was ist das Innovative daran?

Die Idee entstand während der klinischen Kurse meines Studiums. In dieser Zeit, so erinnert sich wohl jeder Kollege, macht man alles Erdenkliche um den PI (Plaque-Index) der eigens akquirierten Patienten zu senken. Aber neben der Zahnbürste wollten die Patienten einfach keine Hilfsmittel für die Zwischenräume nutzen. Die wei-



Die Idee der WINGBRUSH entstand bereits 2013. Das erste verkäufliche Produkt stand im Jahr 2015 dem Markt zur Verfügung. Hinter der WINGBRUSH steht die Firma Luoro GmbH, die ebenfalls 2015 gegründet wurde. Gründer und Geschäftsführer der Luoro GmbH: Dr. Louis Bahlmann (Mitte), Burak Dönmez (links) und Marc Schmitz (rechts).

terhin tief violett eingefärbten Interdentalräume verschoben die zum erfolgreichen Kursabschluss notwendige Paro-Therapie erneut. Es musste eine bessere Lösung her. Meine Patienten sagten, den höchsten Komfort bietet die Munddusche, aber Studien sagen, die höchste Effektivität in der Plaque-Reduktion hat die Interdentalbürste. So entstand die Idee: Eine Mischung aus Munddusche und Interdentalbürste. Der Fühler findet den Zahnzwischenraum und durch Zusammen-drücken beider Schenkel geht die Bürste durch den Fühler in den Zahnzwischenraum. Damit geht die Interdentalreinigung deutlich einfacher und auch schneller.

Welche Erfahrungen haben Sie im Start-up-Prozess gesammelt? Verlieft alles sofort wie gewünscht oder stellen sich auch Niederlagen ein? Start-up hört sich für viele immer sehr lässig und nach einem vor allem von Spaß geprägten Leben an. Wir haben mit Sicherheit auch sehr viel Spaß



auf der Arbeit, ich habe mit zwei sehr guten Freunden (Marc Schmitz und Burak Dönmezer) gegründet. Aber unser Produkt ist im Gesundheitsbereich, wir müssen Qualitätsstandards einhalten und unser Produkt klinisch untersuchen, folglich muss die Arbeit auch ordentlich gemacht werden. Unser erster Schritt war damals die Suche nach einem Produzenten. Mit der M+C Schiffer GmbH fanden wir den größten und erfahrensten.

Zusammen entwickelten wir das Produkt und konnten mit der Universität Bonn eine Studie durchführen. Die Ergebnisse waren positiv und wir entschieden uns, zu gründen. Wir machten eine Crowdfunding-Kampagne, in der wir innerhalb eines Monats unglaubliche 13.000 Bestellungen aus 102 Ländern generieren konnten. Danach ging erst einmal alles schief. Lieferengpässe und die Anmeldung der Produkte in den verschiedenen Län-

ANZEIGE

Sie gehen mit den höchsten Ansprüchen an Ihre Arbeit – wir auch!

medentex – Praxisorientierte Entsorgungslösungen

- ✓ **Entsorgung von** Amalgam, Spritzen und Kanülen, Röntgenchemikalien und weiteren **Dentalabfällen**
- ✓ **medentex SmartWay** – zertifiziertes Recycling von Amalgamabscheider-Behältern und Filtersieben
- ✓ Ankauf von **Brücken** und **Kronen**
- ✓ PureMotion® **Amalgamabscheider-Systeme**



Unser Anspruch

Aufeinander abgestimmte, hochqualitative Produkte und Dienstleistungen, die Ihren Praxisalltag vereinfachen

Ihr Vorteil

Ein reibungsloser Praxisbetrieb und mehr Zeit für das Wesentliche: Ihre Patienten



medentex

The Experts in Dental Services

Kostenfreie Hotline: 0800 - 1013758
www.medentex.de



EINFACHE HANDHABUNG

Die innovative Form und Funktion der WINGBRUSH ermöglicht eine einfache Nutzung.

HOHE REINIGUNGSLEISTUNG

Hohe Reinigungsleistung dank der Interdentalbürste.

LANGLEBIGE WECHSELBÜRSTEN

Durch die Fühlertechnologie halten die Wechselbürsten länger.

ZEITSPARENDE REINIGUNG

Schnelle und effektive Reinigung dank des neuartigen WINGBRUSH-Halters.

den dauerten länger als gedacht, dadurch hat sich die Auslieferung verzögert. Eine Situation verdeutlicht unsere damalige Überforderung: Wir warteten in unserem kleinen Büro mit Warenlager in der Garage auf die Lieferung von 100.000 WINGBRUSH-Paketen. Ein 40-Tonnen-Lkw fuhr vor die Garage unseres Büros, das in einem Wohngebiet liegt. Der Fahrer war sichtlich verwirrt, wo denn die Laderampe ist und von wo die Gabelstapler kommen. Nichts davon war nur ansatzweise vorhanden. Wir hatten Glück, der Fahrer hatte nichts mehr vor, wir waren seine letzte Tour. Also bekam er einen Kaffee und wir trugen die 27 Paletten aus dem Lkw in unsere Garage. Nach dem großen Erfolg bei Kickstarter war der Einzelhandel unsere nächste Anlaufstelle, auf die wir zwei Jahre hingearbeitet hatten. Wir begannen mit einzelnen EDEKA Filialen, wo wir uns mit in die Mundpflegeabteilung stellten, um Erfahrungen zu sammeln, schickten Pakete an alle Einzelhändler in Deutschland. Aber es hat sich gelohnt, unsere WINGBRUSH ist mittlerweile bei ROSSMANN, real und zahlreichen EDEKA Märkten erhältlich. Mittlerweile haben wir sogar ein professionelles Lager.

Stichwort Patientencompliance: Wie lassen sich Ihrer Meinung nach Patienten am besten zur täglichen Interdentalreinigung motivieren?

Das größte Problem bei der Interdentalreinigung ist ja die Compliance. Oft wird dem Patienten empfohlen, in den Drogeriemarkt zu gehen, um sich eine interdentalreine Reinigungshilfe zu besorgen. Die Auswahl ist verwirrend, Inter-

dentalbürsten oder Zahnseide? Welche Größe brauche ich? Welches Produkt ist das richtige für mich? Am Ende nimmt er das falsche oder geht leer aus dem Laden wieder raus. Daher ist es richtig und wichtig, dass der Zahnarzt ein konkretes Produkt empfiehlt. Ein weiteres Problem ist, dass die Produkte umständlich und zeitaufwendig anzuwenden sind. An der Stelle setzt unser Produkt an. Das beste Empfehlungsargument ist die einfachere Handhabung und Zeitersparnis. Unsere Studie, die wir im *International Journal of Dental Hygiene* veröffentlicht haben, zeigt, dass Patienten mit der WINGBRUSH 25 Prozent mehr Interdentalräume im Vergleich zu herkömmlichen Interdentalbürsten erreichen konnten. Sie erreichen vor allem im Prämolaren- und Molarenbereich mehr Zähne. Das ist für uns ein wichtiges Kriterium. Die Compliance steigt letztlich durch zwei Argumente. Erstens, über die Empfehlung durch einen Spezialisten und zweitens durch ein Produkt, welches aufgrund der einfachen Handhabung die Bereitschaft nicht überstrapaziert.

Sie haben gerade eine Werbeaktion gestartet, die vor allem einen ökologischen Sinn verfolgt. Worum genau handelt es sich bei dieser Aktion?

Die Zahnärzte, gleichermaßen auch zahnmedizinischen Fachangestellten, sind für uns ungemein wichtig, da sie dem Patienten durch den Dschungel an Produkten zur Interdentalraumreinigung helfen. Also schicken wir ihnen Musterpakete mit Informationen, Aufklärungshilfen und Produktmustern. Das ist notwendig, um unser Produkt

richtig zu erklären und dem Patienten ein Produkt zu empfehlen. Aber wir halten nichts davon, unnötig Flyer und Papierpost zu schicken, damit es am Ende im Praxismüll landet. Also setzen wir auf umweltfreundliches Marketing. Wir schicken den Praxen Spülbecher aus Hartpapier. Diese ersetzen dann, gegen ein bisschen Werbung auf dem Becher, kostenfrei die Becher aus Plastik. Als kleine Info: 200 Millionen Becher landen jedes Jahr in Zahnarztpraxen im Müll. Die ersten 300.000 haben wir schon gegen Papier ersetzt. Der Becher soll dann den Patienten und den oder die Spezialistin ins Gespräch bringen. Im idealen Fall wird dann unser Produkt auch empfohlen. Die Hartpapierbecher können Zahnärzte zusammen mit einem Musterpaket gerne bei uns bestellen.



Kostenlos Hartpapierbecher und Musterpaket bestellen.

INFORMATION

Dr. med. dent. Louis Bahlmann

Geschäftsführer Luoro GmbH
Vertrieb der
WINGBRUSH® Interdentalbürste
Bachstraße 6, 50858 Köln
Tel.: 0221 28239440
Louis.Bahlmann@luoro.de
www.wingbrush.com

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. Erstelldatum: 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

Praxisbörse: Das Suchen hat ein Ende

PRAXISSUCHE Die eigenen vier Praxiswände zu finden, ist wie die Suche nach der berühmten Nadel im Heuhaufen: Mühsam und zeitaufwendig – gepaart mit der Gefahr, sich bei Unachtsamkeit ins eigene Fleisch zu schneiden. Ganz anders mit der Praxisbörse des Dentaldepots dental bauer: Mit wenigen Klicks hält das Onlinetool zeitgemäß und übersichtlich die wichtigsten Informationen für angehende sowie abgebende Praxisinhaber bereit.

Wie in allen Bereichen, verlagern sich immer mehr Aktivitäten und Prozesse ins Internet. Auch das familiengeführte Unternehmen dental bauer hat diesen Trend frühzeitig aufgegriffen und eine digitale Plattform für Zahnarztpraxen entwickelt, um Räumlichkeiten für Praxisübernahmen und Neugründungen zeitgemäß anzubieten.

Klasse statt Masse

Die Vorteile der dentalspezifischen Praxisbörse liegen für die Nutzer klar auf der Hand: Alle angebotenen Objekte wurden vorab durch die Experten des Dentaldepots fachlich bewertet und geprüft. Das passiert bei potenziellen Abgeberpraxen bei einem Besichtigungstermin. Die zusammengetragenen und verkaufsrelevanten Daten werden ausschließlich von fachkundigen Existenzgründungsberatern analysiert, aufbereitet und anschließend in das Portal eingetragen. Somit ist eine realistische und qualifizierte Darstellung der Praxen gewährleistet. Anders als bei

den marktführenden Immobilienportalen landet in der Praxisbörse von dental bauer durch diesen Kontrollmechanismus garantiert keine Masse, sondern nur Qualität.

Per Filter zum Ziel

Das gesamte Angebot kann mit diversen Filter- und Ansichtsmöglichkeiten verfeinert werden. Die Ergebnisse lassen sich nach Bundesland, Postleitzahlengebiet, Kategorie und Fläche eingrenzen. Als spezialisierte Immobilienbörse für Praxisräume ist die Suchmaske überregional ausgerichtet. Über das Onlineportal können Interessierte somit Angebote aus der gesamten Bundesrepublik finden, gelegentlich sind auch Angebote aus den Nachbarländern Österreich und der Schweiz dabei. Kategorisiert werden die Objekte nach den Bereichen Praxisneugründung, Praxisübernahme und Sozietät, wobei sich das prozentuale Verhältnis der Kategorien in circa 5 Prozent Sozietäten, 20 Prozent Neugründungs-

objekte und 75 Prozent Praxisübernahmen aufschlüsseln lässt.

Das Wichtigste im Blick

Auf den ersten Klick erfolgt eine grobe Einordnung der geografischen Lage anhand einer zweistelligen Postleitzahl und einer kurzen markanten Beschreibung des Angebots. Mit einem aussagekräftigen Praxisbild gewinnen Interessierte einen ersten Eindruck über den Zustand des Objekts. Gefällt ein Angebot, kann man über die Detailansicht „mehr erfahren“: Konkrete Informationen zur Infrastruktur, Parksituation, die Spezifikation der Immobilie und – am wichtigsten – sämtliche Praxismerkmale, wie Quadratmetergröße, Anzahl der Behandlungszimmer und gegebenenfalls zur Ausstattung, werden in der Praxisbörse veröffentlicht. Wesentliche Aspekte wie der Verkaufspreis und der Umsatzdurchschnitt ergänzen das Immobilienangebot. Vollständig wird es letztendlich durch eine anschauliche Bildergalerie, die bei circa

80 Prozent der Angebote verfügbar ist. Die Wünsche des Abgebers werden hier selbstverständlich respektiert. Dennoch setzt man bei der Darstellung bewusst auf markante und reduzierte Informationen und Fakten. Somit laufen User nicht Gefahr, sich in Details zu verlieren.

Einige Angebote können sogar mit einem umfangreichen Verkaufsexposé aufwarten: eine realistische, am Markt orientierte Praxisbewertung hinsichtlich materieller, sämtlicher immaterieller und ideeller Parameter – ein zusätzliches Dienstleistungsangebot des Dental-depots.

Objekt der Begierde

Hat ein Objekt das Interesse geweckt, kann auch schon direkt eine unverbindliche Anfrage gestartet werden. Ein Registrierungsprozess, was das Vorhalten von Benutzernamen und Passwörtern erforderlich machen würde, ist dafür nicht nötig. Unter Angabe weniger persönlicher Daten wird mit

nur einem Klick automatisch eine objektbezogene Mail an das Team der Existenzgründungs- und Abgabeberater generiert und bildet den Startpunkt eines transparenten, barrierefreien und kommunikativen Austauschs zwischen Verkäufers, Käufer und Makler.

Gesamtstrategie bei der Praxisvermarktung

Mit der Praxisbörse bietet dental bauer den Praxisbetreibern von morgen eine jederzeit verfügbare Plattform, die auf allen gängigen Endgeräten abrufbar ist und sich dabei an den steigenden Anforderungen der Interessenten orientiert. Ganz oben auf der Kriterienliste steht deshalb die marktgerechte und solide Analyse und Bewertung der Objekte durch Experten. Ein Handeln als Ansprechpartner in Immobilienfragen und nicht als Nachweismakler ist die Philosophie der Existenzgründungsberater des familiengeführten Großhandelsunternehmens. Dank des umfangreichen Angebots aus aufeinander

abgestimmten und unterstützenden Produkten und Dienstleistungen bietet dental bauer für jede Herausforderung die passende Lösung. Und alles startet mit einem Klick auf www.dentalbauer.de/praxisboerse

INFORMATION

dental bauer GmbH & Co. KG

Fachgroßhandel
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
Tel.: 07071 9777-0
info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de



Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

INFORMATION AN ALLE M1-BESITZER: WIR HABEN ERSATZTEILE. DAUERHAFT. VERSPROCHEN.



SECONDLIFE-EINHEITEN FÜR IHRE PRAXIS

- + Wertebeständige, nachhaltige Produkte
- + Grundlegende Revision jeder Einheit
- + Umfangreicher ReFit-Service
- + Individuelle Konfigurierung
- + Bundesweite Montage
- + Großer Preisvorteil gegenüber Neuinvestitionen
- + Ersatzteile dauerhaft verfügbar
- + rdv-Garantie als Selbstverständnis

rdv Dental GmbH
Zentrale
Donatusstraße 157b
50259 Pulheim-Brauweiler

Tel. 02234 - 4064 - 0
info@rdv-dental.de
www.rdv-dental.de

rdv Dental München
Service | Vertrieb
Fürstenrieder-Straße 279
81377 München

Tel. 089 - 74945048
info@rdv-dental.de
www.rdv-dental.de



DGParo

Neu: S3-Leitlinien zur Parodontitistherapie



Die Referenten des Pressegesprächs der DG PARO (v.l.): Prof. Dr. med. dent. Christof Dörfer, Prof. Dr. Ulrich Schlagenhauf, Univ.-Prof. Dr. Nicole B. Arweiler, Priv.-Doz. Dr. med. dent. Moritz Kepschull. (Foto: Bettina Dannewitz/DG PARO)

fahren waren zahlreiche Interessengruppen an der Entstehung der Leitlinien auf dem höchsten wissenschaftlichen Evidenzniveau beteiligt und konnten unter anderem während einer Konsensuskonferenz im Oktober 2017 ihre Vorschläge einbringen. In der abschließenden Abstimmung gab es bei fast allen formulierten Statements einen einstimmigen Konsens. Damit liegen nun verlässliche Handlungsempfehlungen für die tägliche parodontologische Arbeit in der Praxis vor. Die drei Leitlinien umspannen die Themen „Häusliches mechanisches Biofilmmangement in der Prävention parodontaler Erkrankungen“, „Häusliches chemisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis“ sowie „Adjuvante systemische Antibiotikagabe bei subgingivaler Instrumentierung im Rahmen der systematischen Parodontitistherapie“. Die Empfehlungen in den Leitlinien basieren auf einer systematischen Auswertung der Literatur unter Heranziehung von praxisrelevanten therapeutischen Endpunkten sowie einem breiten Konsens einer repräsentativen Gruppe von Anwendern und Adressaten der Leitlinie. Neben den jeweiligen Leitlinienteams waren Vertreter von 15 Fachgesellschaften, der BZÄK und der KZBV sowie das AWMF-Institut für Medizinisches Wissensmanagement eingebunden.

Auf dem Deutschen Zahnärztetag im Oktober in Frankfurt am Main präsentierte die DG PARO als federführende Fachgesellschaft – neben der DGZMK – die lange erwarteten neuen S3-Leitlinien für die systematische Parodontitistherapie. In einem mehrstufigen Ver-

Quelle: Deutsche Gesellschaft für Parodontologie e.V. (DGParo)

Telematikinfrastruktur

Anbindung TI: Fristverlängerung ist beschlossene Sache

Der Bundestag hat formal die Frist für die Installation der technischen Komponenten zur Anbindung an die Telematikinfrastruktur (TI) um sechs Monate verlängert. Nach der kürzlich erfolgten Verabschiedung des Pflegepersonal-Stärkungsgesetzes (PpSG) müssen Zahnarztpraxen die benötigten Geräte allerdings bis zum 31. März 2019 bestellen, um die gesetzlich ab dem 1. Januar 2019 vorgesehenen Sanktionen in Form von Honorarkürzungen in Höhe von einem Prozent zu vermeiden. Die Bestellung muss bei der jeweils zuständigen Kassenzahnärztlichen Vereinigung (KZV) nachgewiesen werden. Bis zum 30. Juni 2019 muss dann das sogenannte Versichertenstammdatenmanagement (VSDM) beim Einlesen der elektronischen Gesundheitskarte (eGK) in der Praxis möglich sein. Sonst droht ab dem 1. Juli 2019 die gesetzlich vorgegebene Honorarkürzung.

KZBV lässt medisign als SMC-B-Anbieter zu

Wie die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) zudem mitteilte, wurde am 12. November 2018 die medisign GmbH für die Ausgabe von elektronischen Praxis-

ausweisen an Zahnarztpraxen zugelassen. Nach der Bundesdruckerei und der Firma T-Systems International hat die KZBV mit medisign bis dato insgesamt drei Anbietern für die Ausgabe von elektronischen Praxisausweisen die Zulassung erteilt. Die Karten – Fachbezeichnung „Security Module Card Typ B“ (SMC-B) – werden auch Praxis- oder Institutionsausweis genannt und dienen der gesicherten Anmeldung an die TI. Sie sind wichtiger Baustein für den gesetzlich vorgesehenen Aufbau des digitalen Gesundheitsnetzwerkes. Unternehmen, die in einem marktoffenen Zulassungsmodell weitere Ausweise anbieten möchten, erhalten bei der KZBV Informationen zum Ausgabeverfahren. Praxen können den Ausweis über das Portal der für sie zuständigen KZV beantragen.

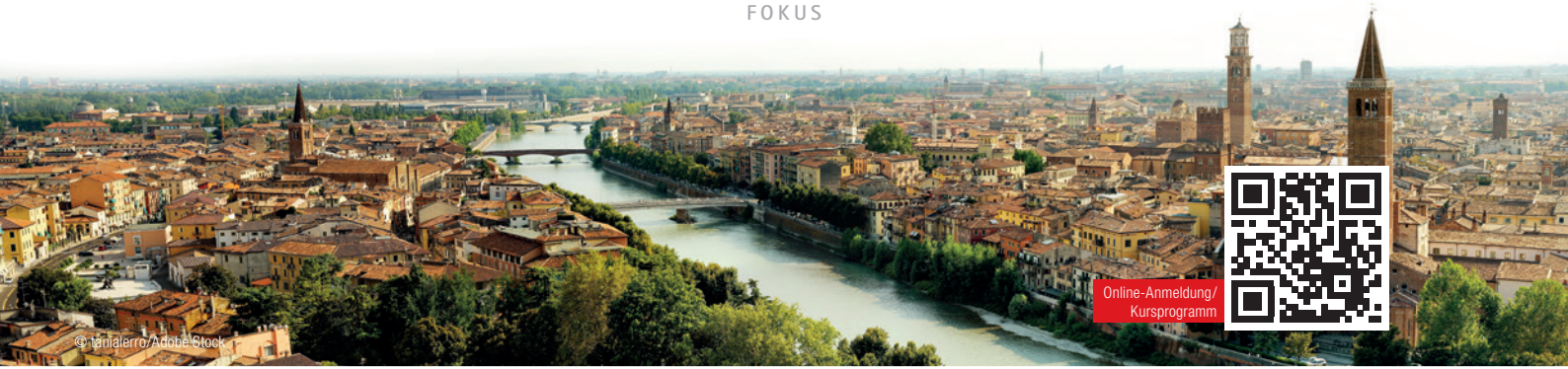
Vertreterversammlung der KZBV votiert für weitere Fristverlängerung ohne Bedingungen

Erst vor wenigen Tagen hatte die Vertreterversammlung der KZBV in Frankfurt am Main das Vorhaben der Bundesregierung begrüßt, bei der Anbindung der Praxen an die TI die sanktionsbewährte Frist für die

Umsetzung des VSDM zu verlängern. Zugleich hatte die VV sowie der gesamte Vorstand der KZBV an die Politik appelliert, dies jedoch nicht von Bedingungen wie der vorgezogenen Bestellfrist abhängig zu machen.

„Allein der vorgeschriebene Nachweis der Praxen über die erfolgte Bestellung würde einen völlig inakzeptablen und überflüssigen Verwaltungsaufwand bei den KZVen generieren. Zudem müssen Zahnärztinnen und Zahnärzte auch nach aktueller Rechtslage zum 1. Juli 2019 mit Sanktionen rechnen, wenn die Hersteller die Ausstattung trotz gültigen Vertrags nicht liefern können. Für mögliche weitere, fremdverschuldete Probleme und Verzögerungen bei der TI-Anbindung wollen wir aber natürlich nicht die Zeche zahlen! Die Politik ist also weiterhin gefragt, hier nachzubessern.“, sagte Dr. Karl-Georg Pochhammer, stellvertretender Vorsitzender des Vorstandes der KZBV.

Quelle: KZBV



Save the Date

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde in Verona im Mai 2019



In Kooperation mit der Universität Verona findet am 3. und 4. Mai 2019 mit den Giornate Veronesi – den Veroneser Tagen – zum vierten Mal ein Implantologie-Event mit dem besonderen italienischen Flair statt. Tagungsorte sind die Universität Verona (Freitagvormittag) sowie das Kongress-Resort VILLA QUARANTA am Stadtrand von Verona.

Die Implantologie-Veranstaltung, die seit 2013 zunächst in Kooperation mit der Sapienza Universität/Rom mit großem Erfolg stattgefunden hat, setzt erneut auf die Verbindung von erstklassigen wissenschaftlichen Beiträgen und italienischer Lebensart. Gleichzeitig wurde das Programm inhaltlich erweitert, sodass es neben dem Hauptpodium Implantologie auch ein durchgängiges Programm Allgemeine Zahnheilkunde sowie ein Programm für die Zahnärztliche Assistenz geben wird. Dabei werden sowohl inhaltlich als auch organisatorisch besonders innovative Konzepte umgesetzt. Zielgruppen sind deutschsprachige Zahnärzte aus der D-A-CH-Region sowie italienische Kollegen (Programmteil an der Universität Verona). Die Kongresssprache ist deutsch (teilweise englisch). Die wissenschaftliche Leitung der Tagung liegt in den Händen von Prof. Dr. Pier Francesco Nocini (IT) und Prof. Mauro Marincola (IT). Unter der Themenstellung „Implantologie ohne Grenzen“ startet der Kongress am Freitagvormittag mit einem wissenschaftlichen Vortragsprogramm an der Universität Verona und wird dann am Nachmittag mit der Übertragung einer Live-OP und Table Clinics sowie am Samstag mit wissenschaftlichen Vorträgen im Kongressresort VILLA QUARANTA fortgesetzt. Die Giornate Veronesi bieten ungewöhnlich viel Raum für Referentengespräche, kollegialen Austausch sowie für die Kommunikation mit der Industrie. Neben dem Fachprogramm geben dazu vor allem das Get-together am Freitag sowie das typisch italienische Abendessen mit Wein und Musik am Samstagabend ausreichend Gelegenheit.

OEMUS MEDIA AG • Tel.: 0341 48474-308 • www.giornate-veronesi.info • www.oemus.com

ANZEIGE

Euronda®
Monoart

www.euronda.de

Mund-Nasenschutz
NEU

Pro 4 Perfect Fit

- + Das neue Perfect Fit Design ermöglicht einen optimierten Dichtsitz und einen höheren Tragekomfort!
- + 4 Lagen: Besserer Schutz bei größeren Aufkommen von Spraynebel und Aerosolpartikeln.

Pro 4 Sensitive

- + für sehr sensible Haut und besonders anschiessam

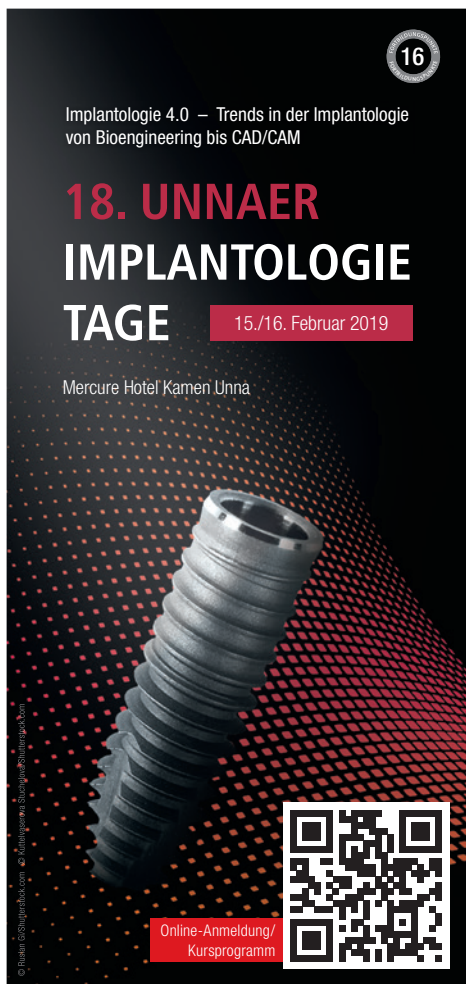
16

Implantologie 4.0 – Trends in der Implantologie von Bioengineering bis CAD/CAM

18. UNNAER IMPLANTOLOGIE TAGE

15./16. Februar 2019

Mercure Hotel Kamen Unna



© Nathan Gschjander.com © Zahnklinik Unna

Online-Anmeldung/
Kursprogramm

Weiterbildung

18. Unnaer Implantologietage im Februar 2019

Am 15. und 16. Februar 2019 finden zum 18. Mal die Unnaer Implantologietage statt. Die Veranstaltung wartet erneut mit einem hochkarätigen Seminar- und Vortragsprogramm auf. Unter der Themenstellung Implantologie 4.0 – Trends in der Implantologie von Bioengineering bis CAD/CAM präsentieren die 18. Unnaer Implantologietage aktuelle Entwicklungen unter anderem bei der Knochen- und Geweberegeneration oder bei der Langzeitstabilität von Implantaten. Zudem zeigt das Programm anhand ausgewählter Beispiele neue Therapieansätze und lädt zu anregender Diskussion über deren Praxisrelevanz ein. Darüber hinaus wird auf dem Kongress über den Tellerrand hinaus in vermeintlich „konkurrierende“ Therapiegebiete wie die Endodontie geschaut und aufgezeigt, wie die implantologische Praxis fit für die Zukunft gemacht werden kann. Die spannenden Vorträge und Diskussionen im Hauptpodium werden wie in jedem Jahr durch ein interessantes Pre-Congress Programm ergänzt. Die Themen diesmal: Endodontie, Sinuslifttechniken und Implantatchirurgie sowie Notfallmanagement und Brandschutz. Darüber hinaus gibt es ein begleitendes Programm für die Zahnärztliche Assistenz mit den Themen „Hygiene“ sowie „Qualitätsmanagement“. Die Kongressleitung liegt in den Händen von Dr. Christof Becker und ZA Sebastian Spellmeyer von der Zahnklinik Unna. Tagungsort ist das Mercure Hotel Kamen Unna.

OEMUS MEDIA AG
Tel.: 0341 48474-308
www.unnaer-implantologietage.de
www.oemus.com

Forschung

Sechste Ausschreibung des dgpzm-elmex®-Wissenschaftsfonds

Die Deutsche Gesellschaft für Präventivzahnmedizin (DGPZM) schreibt 2019 Fördermittel für wissenschaftliche Projekte in Höhe von 15.000 EURO aus. Die Mittel werden von der CP GABA GmbH mit Sitz in Hamburg zur Verfügung gestellt. Unterstützt werden Forschungsvorhaben zur Förderung und Verbesserung der Mundgesundheit und zur Verhütung oraler Erkrankungen. „In den zurückliegenden Jahren konnten wir mit unserem Förderfonds eine ganze Reihe erfolgreich abgeschlossener Projekte fördern und sind froh, das auch im sechsten Jahr unseres Bestehens mit Unterstützung der CP GABA realisieren zu können“, sagt der Präsident der DGPZM, Prof. Dr. Stefan Zimmer von der Universität Witten/Herdecke. „Bewerben können sich alle Nachwuchswissenschaftler, die noch

dgpzm

keinen Ruf auf eine Professur oder einen Lehrstuhl erhalten haben. Die zur Förderung ausgewählten Projekte werden im Rahmen der Jahrestagung der DGPZM, die im kommenden Jahr vom 13. bis 16. Juni im Rahmen der ConsEuro in Berlin stattfinden wird, vorgestellt. Das Antragsformular mit entsprechenden Hinweisen findet sich unter www.dgpzm.de/zahnaerzte/foerderungen Abgabefrist für den Antrag ist der 15. März 2019.

Die Deutsche Gesellschaft für Präventivzahnmedizin (DGPZM)

Die Deutsche Gesellschaft für Präventivzahnmedizin (DGPZM) befasst sich mit der Förderung und Verbesserung der Mundgesundheit, der Verhütung oraler Erkrankungen und der Stärkung von Ressourcen zur Gesunderhaltung. Sie steht im Verbund mit der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ), der Deutschen Gesellschaft für Endodontologie und zahnärztliche Traumatologie (DGET) und der Deutschen Gesellschaft für Restaurative und Regenerative Zahnerhaltung (DGR²Z).

Quelle: DGPZM Deutsche Gesellschaft für Präventivzahnmedizin

ANZEIGE

	<h2 style="color: blue; margin: 0;">ZAHNÄRZTE LIEBEN ONLINE.</h2> <p style="color: red; margin: 0;">WWW.ZWP-ONLINE.INFO</p>	
---	--	---



WIR FÜR DICH
NEXT TO YOU
DEUTSCHE GESELLSCHAFT
FÜR ORALE IMPLANTOLOGIE



DGOI

14. Internationales Wintersymposium Ende März 2019 in Zürs/Arlberg

Das 14. Internationale Wintersymposium der Deutschen Gesellschaft für Orale Implantologie (DGOI) steht unter dem Gipfelthema „Komplikationen meiden, Komplikationen meistern“.

Was funktioniert und was nicht? Antworten dürfen die maximal 120 Teilnehmer vom 27. bis 31. März 2019 in Zürs am Arlberg erwarten. Namhafte Experten und Spezialisten diskutieren wissenschaftlich abgesicherte Konzepte und Strategien zur Komplikationsvermeidung. Prof. Dr. Georg-Hubertus Nentwig, Fortbildungsreferent und Vizepräsident der DGOI, hat wieder ein abwechslungsreiches Programm für das Mainpodium und DGOI-Podium zusammengestellt, zu

den Themen gehören zum Beispiel: Augmentationen kleiner bis großer Knochendefekte, Sinuslift, Sofortimplantation, Keramikimplantate, kurze Implantate, digitaler Workflow, 3D-Diagnostik, Fallplanung, Implantatprothetik und weitere Themen. Zudem referieren Experten für den Praxiserfolg in den Special Lectures über unternehmerische Aspekte der erfolgreichen Praxisführung. An den Nachmittagen finden zahlreiche Workshops in Zusammenarbeit mit den Industriepartnern der DGOI statt. Hier können einzelne Themen, Fragestellungen und OP-Techniken – teilweise in Hands-on-Trainings – ergänzend zu den Vorträgen im Mainpodium vertieft werden.

Weitere Informationen und Anmeldung erfolgt über Susanne Tossmann unter tossmann@dgoi.info

Das Programm steht auf www.dgoi.info/wintersymposium zum Abruf bereit.



Infos zur Fachgesellschaft

DGOI – Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie e.V. • Tel.: 07251 6189960 • www.dgoi.info

ANZEIGE

AKKREDITIERT UNABHÄNGIG INNOVATIV

Vertrauen beginnt mit 

- Validierung von Aufbereitungsprozessen
- Routinekontrollen in der Aufbereitung
- Proteinanalyse
- Wasseruntersuchungen an Dentaleinheiten

Tel: 03322 – 27343-0
www.valitech.de

valitech
VALIDATION SERVICES

Sedierung

Kurse und Online-Fortbildung zur Lachgassedierung



Die sichere und effiziente Methode der Lachgassedierung ist einfach zu erlernen. Vorgeschieden ist eine 14-stündige Fortbildung mit von Fachgesellschaften festgelegten Kursinhalten. Seit Herbst 2017 steht die etablierte Lachgasfortbildung des Instituts für dentale Sedierung in Kooperation mit dem Dental Online College auch als Online-

Kurs mit einem Präsenztage zur Verfügung. Bewusst setzt das Institut neben dem Online-Angebot auch 2019 weiter auf die zweitägigen Präsenzkurse. „Uns ist es wichtig, weiter beide Lernformen anzubieten, denn sie sprechen unterschiedliche Lern-typen an. Der Online-Kurs wurde sehr gut angenommen, aber die hohe Zahl der Kurs-

teilnehmer, die weiterhin einen unserer 2-Tages-Präsenzkurse besuchen, zeigt, dass der Bedarf nach wie vor groß ist“, erklärt der Institutsleiter Dr. Mathers. Ob online oder vor Ort, Zahnärzte sollten sich stets im Vorfeld absichern, dass sich die Fortbildung nach den vorgeschriebenen Standards richtet. Nur, wenn man die Methode wirklich beherrscht, kann man sie auch effizient und sicher in den Praxisalltag einbauen. Vor allem aber sichert eine qualifizierte Ausbildung den Zahnarzt forensisch ab. Als einziger Anbieter hat das Institut für dentale Sedierung | Dr. Mathers in Köln das gesamte Portfolio der Sedierungstechniken im Kursprogramm. In verschiedenen Seminaren erlernen Zahnärzte neben dem professionellen Umgang mit Lachgas auch die orale und intravenöse Sedierung.

Institut für dentale Sedierung
Dr. Frank G. Mathers
Tel.: 0221 1694920
www.sedierung.com

PA-Experten-Treffen

Neuer Denk- und Therapieansatz der Parodontologie vorgestellt

Abschließend erläuterte Dr. Ronald Möbius den Zusammenhang zwischen Vitamin D und einem gesunden Knochenstoffwechsel. [...]

Untermuert wurde dies durch einen Vitamin-D-Test für jeden Kursteilnehmer, der den Mangel klar bestätigte.

Bundesweit 41 Zahnärzte trafen sich Ende Oktober in Rostock, um, losgelöst von der Lehrmeinung, über einen völlig neuen therapeutischen Ansatz zur Therapie des parodontalen Knochenabbaus zu diskutieren und ihre Erfahrungen auszutauschen. Parodontitis ist gekennzeichnet durch Entzündungen und durch Knochenabbau. Entzündungen werden durch Mikroorganismen ausgelöst. Aber es gibt keine Mikroorganismen, die parodontalen Knochen abbauen, das sind körpereigene Prozesse. Unterschiedliche Ursachen brauchen unterschiedliche Therapien. Während die Entzündungsreduktion allen bekannt ist, erfolgt die Therapie des aus dem Gleichgewicht geratenen Knochenstoffwechsels durch die Therapie des Bone Remodeling. Hierdurch verschwinden regenerativ die Zahnfleischtaschen, das Milieu

verändert sich und dadurch verändert sich die Zusammensetzung der Mikroorganismen. Neben Dr. Möbius referierten Priv.-Doz. Dr. Lutz Netuschil (Universität Dresden), Reinhard Mau (EMIKO) und Dirk-Rolf Gieselmann (dentognostics) zu besonderen Aspekten einer digitalen Diagnostik und Therapie (aMMP8-Test) und der regenerativen Kraft der Mikroorganismen. Abschließend erläuterte Dr. Ronald Möbius den Zusammenhang zwischen Vitamin D und einem gesunden Knochenstoffwechsel. Dabei schien für die Kursteilnehmer überraschend zu sein, dass Deutschland generell ein Vitamin-D-Mangelgebiet ist und dass dies ganzjährig ausgeglichen werden muss. Untermuert wurde dies durch einen Vitamin-D-Test für jeden Kursteilnehmer, der den Mangel klar bestätigte.



Infos zur Person

Dr. Ronald Möbius, M.Sc. Parodontologie
Fax: 038483 3159 • info@moebius-dental.de
www.moebius-dental.de

Kieferorthopädische Frühbehandlung

Align Technology präsentiert Alignerschienen für jüngere Patienten

Align Technology präsentierte auf seiner Kölner Pressekonferenz am 22. November neben aktuellen und zukünftigen Unternehmensvorhaben eine Produktneuheit: Invisalign First. Damit erweitert das Unternehmen seine Invisalign-Produktfamilie um transparente Alignerschienen für die Phase 1-Behandlung junger Patienten mit frühem Wechselgebiss (d.h. Mischbezahnung aus primären „Milchzähnen“ und bleibenden Zähnen). Konzentrierte sich Align bisher auf die Versorgung erwachsener Patienten mit transparenten Schienen, rücken damit der Teenagermarkt und jüngere Patienten in den Fokus, die allesamt Digital Natives, das heißt, mit digitalen Medien aufgewachsen und somit für die Visualisierung geplanter Behandlungen besonders empfänglich sind. Die durchsichtigen Aligner Invisalign First zeichnen sich unter anderem durch die folgenden neuen Merkmale und Funktionen aus:

Flexibilität: Die durchsichtigen Aligner können zur Behandlung eines breiten Spektrums von Okklusionsstörungen bei Phase 1 der kieferorthopädischen Frühbehandlung eingesetzt werden;

SmartForce-Funktionen, wie optimierte Befestigungen, speziell für jüngere Patienten mit kürzeren Zahnkronen entwickelt, um eine verbesserte Vorhersagbarkeit der erforderlichen Zahnbewegungen für die Entwicklung der Zahnbogenform zu ermöglichen;

Anwendung der SmartStage-Technologie für maximale Behandlungseffizienz, damit die erforderliche Zahnbewegung für die Entwicklung der Zahnbogenform entsprechend der Muster in Phase 1 unterstützt wird;

SmartTrack-Alignermaterial, das auf komfortablen Sitz ausgelegt ist und zugleich eine schonende, konstante Kraft auf die Zähne ausübt, sowie verbesserte und erweiterte Kompensation der Eruption, die es ermöglicht, die durchbrechende oder sich verändernde Bezahnung zu behandeln.

Neben der Vorstellung von Invisalign First umrissen zudem Simon Beard (Senior Vice President and Managing Director, EMEA, Align Technology) und Gemma Tuplin (Director of Marketing, EMEA, Align



Infos zum Unternehmen



Das Referententeam der Pressekonferenz: (v.l.n.r.) Gemma Tuplin (Director of Marketing, EMEA, Align Technology), Simon Beard (Senior Vice President, Managing Director, EMEA, Align Technology) und Dr. Julia Haubrich (Köln). Foto: OEMUS MEDIA AG

Technology) die bisherige Unternehmensentwicklung und aktuelle Aligner-Tendenzen. Der Markt sei, so Beard, von einem großen Potenzial für transparente Schienen gekennzeichnet, für dessen Wachstum Align gezielt die Technologie und den optimalen Workflow bietet. Ziel sei es, dass ein Patient online geht, ein Selfie macht, das dann Grundlage des Invisalign-Behandlungsplans ist, und in kürzester Zeit die Schiene trägt. *See it, scan it, plan it, wear it!* Der Bedarf in der gesamten Bevölkerung, so Tuplin, wachse stetig, sodass die übergreifende Vision von Align Technology weiterhin ist und bleibt: To establish Aligners for the mass market. Letztlich ist jedoch die Frage der Kosten bzw. der Kostenübernahme durch die Kassen noch ungeklärt. Die Kosten für eine Alignertherapie seien schon jetzt zum Teil, so Referentin Dr. Julia Haubrich, denen einer Bracketbehandlung ähnlich. Inwieweit die Krankenkassen Kosten eventuell zukünftig decken werden, wurde in Köln nicht thematisiert.

Align Technology • Tel.: 0800 2524990 • www.invisalign.de

ANZEIGE

SIE BENÖTIGEN
EIN GROSSGERÄT
FÜR IHRE PRAXIS?



3
FRAGEBOGEN

2
BERATUNG

1
ANGEBOTE

2018 NOCH
STEUERN
SPAREN
MIT NUR EINEM



WWW.ZAHNARZT-HELDEN.DE

Von Mythen und Dogmen im professionellen Zahnstein- und Biofilmmangement

FACHBEITRAG Mythen und Dogmen gehören fest zur Geschichte der Menschheit, wurden kritisiert und immer wieder neu geschürt. Beide geben letztlich Wahrheiten vor und treffen unumstößliche Aussagen, die oftmals fernab wirklicher Verhältnisse liegen. Doch was haben beide Begriffe mit der Zahnmedizin zu tun? Auch hier, vor allem in Bezug auf die häusliche und professionelle Prophylaxe, gibt es Mythen und Dogmen, die sich von Generation zu Generation, ohne hinterfragt zu werden, überliefert haben.

Doch in Zeiten der modernen wissenschaftlichen Zahnheilkunde haben Mythen und Dogmen, die eminent und nicht evidenzbasiert sind (Abb. 1), eigentlich nichts verloren. Die moderne Zahnmedizin sollte sich an der Wissenschaft orientieren.

Mythen und Dogmen zur Ätiologie der Parodontitis – Zahnstein

Zahnstein als Ursache parodontaler Erkrankungen lässt sich bis zu 700.000 Jahre zurückverfolgen.¹ Spätestens seit den Veröffentlichungen von Al-Tasrif Albucasis in seiner „Medizinischen Enzyklopädie“ vor über 1.000 Jahren² wurde der Zahnstein als Ursache der Parodontitis und die Entfernung der Ursache (Zahnstein) „durch

Schaben“, das sogenannte Ursache-Wirkungs-Prinzip (Zahnstein wird als lokaler Faktor direkt verantwortlich für die Gewebeerstörung gemacht), in die Ätiologie der Parodontitis eingeführt.

Auch in den weiteren Jahrhunderten standen Zahnstein und Konkremente und deren aggressive Entfernung im Vordergrund.¹ Neben den Hinweisen auf häusliche Mundhygiene und Zahnsteinentfernung von den Zahnhartsubstanzen spielte auch die Weichgewebeskürettage eine große Rolle. Die Kürettage im Rahmen der „Pyorrhoea alveolaris“ besagte, dass ins Gewebe eindringende Bakterien die parodontalen Gewebe infizieren und zerstören (Ursache-Wirkungs-Prinzip). Logischerweise war in dieser Zeit die Entfernung von Zahnstein im

Zusammenhang mit der Entfernung des infizierten Weichgewebes (Gingivektomie, Kürettage) das erklärte Endziel der parodontalen Behandlung.¹

1965 beschrieben Allen et al.³ an Meerschweinchen, dass sterilisierte Konkremente keine Entzündung in der Zahnfleischtasche hervorrufen. Rabani et al. (1981)⁴, Gellin et al. (1986)⁵, Schwarz et al. (2006)⁶ konnten zeigen, dass es eine parodontale Heilung trotz unvollständiger Konkremententfernung gibt. Nymann et al. (1986)⁷ konnten nachweisen, dass die Heilung gleich ist, unabhängig davon, ob Konkremente belassen und poliert oder unter Sicht vollständig entfernt wurden. Die Quintessenz der Arbeiten von Nymann et al.⁷ lautete: Es gibt keine Abhängigkeit bei der Heilung parodontaler Erkrankungen, egal ob das Zement oder nur die Endotoxine entfernt werden. Dennoch ist heute die Meinung noch weit verbreitet, dass Zahnstein (Konkremente) die Ursache der Parodontitis ist.

Mythen und Dogmen zur Ätiologie der Parodontitis – infizierter Zement

1975 beschrieben Aleo J.J. et al.⁸ Endotoxine und Lipopolysaccharide (LPS) als Ursachen der Parodontitis. Die Endotoxine und Lipopolysaccharide werden in der Zementoberfläche absorbiert. Auch hier galt das Ursache-Wirkungs-Prinzip: Der „infizierte Zement“ musste bis ins



Abb. 1

Giornate Veronesi

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde

3./4. Mai 2019, Verona/Valpolicella

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.giornate-veronesi.info



Tagungssaal



VILLA QUARANTA



Table Clinics

Tagungsorte:

Universität Verona
Kongress-Resort VILLA QUARANTA (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.)

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

Titel, Name, Vorname

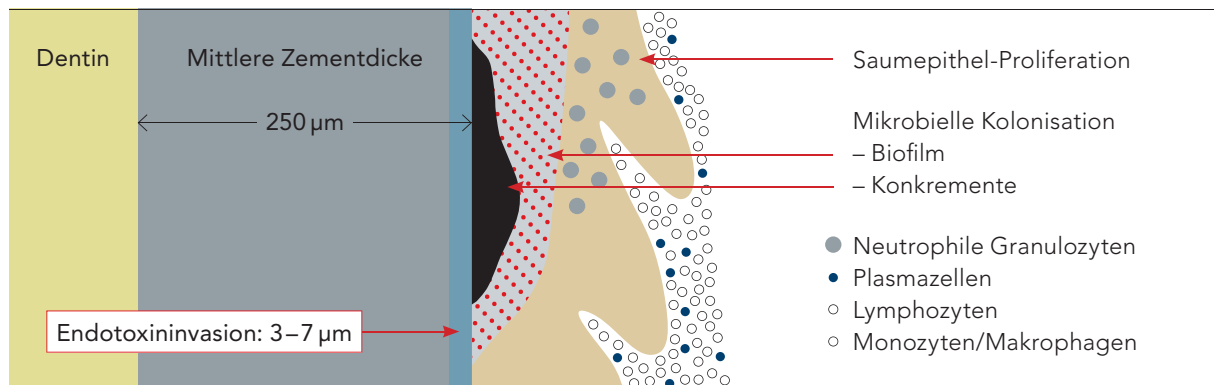
E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Faxantwort an **+49 341 48474-290**

Stempel

ZWP 12/18

Biofilmentfernung



Das Ziel der Wurzelbearbeitung (subgingival) ist die Entfernung des Biofilms, der weichen und harten Beläge (Konkreme) – **unter Erhaltung des Zements!**

Abb. 2

© M. Haas, Graz

gesunde Gewebe entfernt werden. Bereits 1986 zeigten Moore et al.⁹, dass Endotoxine (LPS) nicht im Zement absorbiert sind (Abb. 2). 99 Prozent der Endotoxine können leicht durch Spülen und Bürsten von der Wurzeloberfläche entfernt werden. Hughes et al. (1986, 1988)¹⁰, Calabrese et al. (2007)¹¹ wiesen nach, dass Konkreme eine poröse Oberfläche haben, die Bakterien und Endotoxinen „Unterschlupf“ gewähren. Deshalb müssen Konkreme nach wie vor entfernt werden. Ein extensives Entfernen des Zements ist trotz der noch weit verbreiteten Meinung kontraindiziert und kontraproduktiv.

Ätiologie der Parodontitis heute

In den letzten Jahren gab es viele neue Erkenntnisse zum besseren Verständnis der Ätiologie von parodontalen Erkrankungen. Parodontale Erkrankungen sind Biofilm-induziert. Die Erkrankung bricht aus, wenn es zu einer Dysbiose zwischen Wirtsabwehr und „Bakterienangriff“ kommt. Diese Störung der Symbiose wird durch generell oder fakultativ parodontalpathogene Keime und ihre Virulenzfaktoren hervorgerufen, wobei die angeborene und erworbene Wirtsabwehr die entscheidende Rolle bei der parodontalen Pathogenese spielt (Entzündungsreaktion). Aufgrund dieser Entzündungsreaktionen werden parodontale Erkrankungen aktuell auch als Infektionen mit Auswirkungen auf die allgemeine Gesundheit angesehen.

Therapie der Parodontitis heute

Bei der parodontalen Therapie steht heute die nichtchirurgische Vorgehensweise im Vordergrund (1984 Badersten et al.: Taschen bis 6 mm lassen sich ohne Chirurgie perfekt behandeln).¹² Auch wenn komplexe Therapien mit chirurgischen Interventionen notwendig werden, münden alle parodontalen Therapien in der sogenannten Erhaltungsphase, der unterstützenden parodontalen Therapie (UPT).¹³ Das heutige Ziel der Zahnhartsubstanzbearbeitung ist die Entfernung der weichen Ablagerungen (Biofilm) und der harten Ablagerungen (Zahnstein, Konkreme) unter Erhaltung der Zahnhartsubstanzen (auch des Zements) und des Weichgewebes.

Mit der klassischen – leider immer noch am häufigsten gelehrt Vorgehensweise – dem Scaling and Root Planing (SRP), das wie folgt definiert ist:

- Entfernung von harten Ablagerungen,
- Entfernung von infiziertem Zement einschließlich der damit verbundenen
- Entfernung von Biofilm,

lassen sich diese Ziele nur sehr eingeschränkt erreichen. SRP mit Küretten führt zu Gewebeverlust, Narbenbildung, frei liegenden Zahnhälsen (Hypersensibilitäten) sowie ästhetischen Problemen und bietet einen geringen Patienten- und Behandlerkomfort.

Die angegebenen Ziele lassen sich besser durch ein modernes Root Surface Debridement (RSD) mit:

- Zerstörung und Entfernung von sub- und supragingivalem Biofilm (Biofilmmanagement),
- Entfernung von Biofilm-Retentionsfaktoren, z.B. Zahnstein und
- Erhaltung der Zahnstrukturen, Schaffung biologisch akzeptabler Zahnoberflächen, Entzündungskontrolle erreichen.

Bei der modernen Vorgehensweise spielen Handinstrumente nur noch in der Initialtherapie in der Kombination mit Ultraschallinstrumenten eine geringe Rolle.¹⁴ 1984 stellten Badersten et al.¹² bereits fest, dass Handinstrumentierung bei Taschen bis 4 mm zum Attachmentverlust führt. 1991 wiesen Ritz L. et al.¹⁵ darauf hin, dass bei einem definierten Anwendungsdruck der Substanzverlust bei der Anwendung von Aircalern 7,8-mal höher, bei Küretten 8,1-mal höher ist, als bei der Anwendung eines Ultraschall-scalers (Abb. 3).



Abb. 3

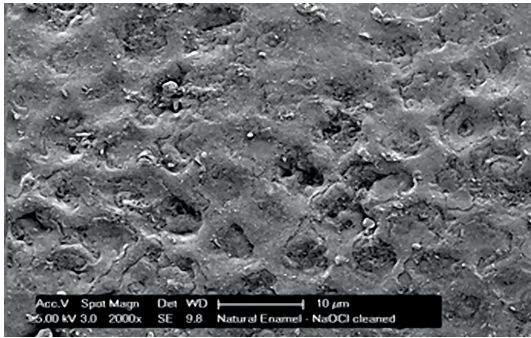


Abb. 4a: Natural Enamel.

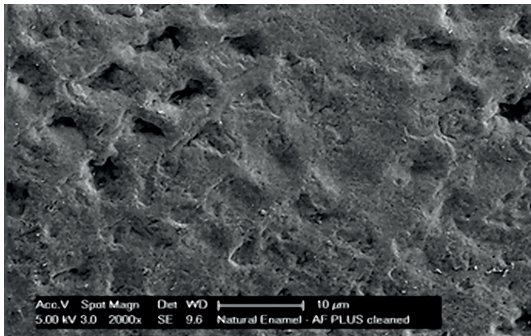


Abb. 4b: AirFlow PLUS Cleaning.

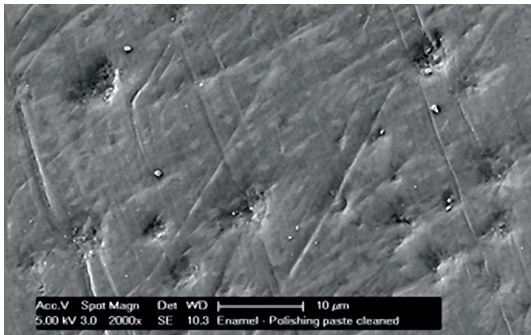


Abb. 4c: Cleanic® Prophy Paste, Kerr.

In der sich an die Initialtherapie anschließenden regelmäßigen, lebenslangen Erhaltungstherapie (ein- bis viermal jährlich) müssen hinsichtlich der Substanzschonung weit höhere Anforderungen als bei der einmaligen Initialtherapie gestellt werden. Flemmig et al. (1997, 1998a, 1998b)¹⁶⁻¹⁸ stellten eine Modellrechnung für den Verlust an Dentin und Zement in der Erhaltungstherapie für den Zeitraum von zehn Jahren auf. Ein Verlust von 0,5mm über zehn Jahre scheint ihnen klinisch akzeptabel zu sein. Das bedeutet, dass in der Erhaltungsphase maximal 50µm pro Jahr abgetragen werden dürfen, was für vier Sitzungen pro Jahr einen maximalen Abtrag pro Sitzung von 12,5µm bedeutet. Hass et al.¹⁹ gehen von einem maximalen Substanzverlust von 10µm pro Behandlung in der Erhaltungstherapie aus. Die Arbeit von Ritz et al.¹⁵ zeigt bei nur einmaliger Anwendung einen Substanzverlust von

AERA[®]

seit 25 Jahren

WORAUF WARTEN SIE ?

Jeder vierte Kollege spart
bereits beim Materialeinkauf
mit AERA-Online.

einfach, clever, bestellen!
www.aera-online.de

www.DAS-KONZEPT.com

1,0µm für Ultraschall, 7,8µm für Air-scaler und 8,1µm für Küretten. Haas et al.¹⁹ konnten zeigen, dass mit AIRFLOW PLUS Pulver® eine perfekte Biofilmentfernung mit einem maximalen Substanzverlust von 20µm möglich ist.

Ein weiteres Dogma, das nur schwer aus der Zahnmedizin zu verdrängen ist, ist die sogenannte Oberflächenpolitur. Es ist nicht möglich, Kratzer aus Schmelz oder Keramik mit klassischer Politur zu entfernen, es sei denn, es werden aggressive Poliermittel verwendet. Mit der klassischen Gummikelch-Polierpasten-Politur wurde entgegen allen Behauptungen nicht poliert, sondern versucht, Schmelz zu reinigen (Biofilm und Verfärbungen zu entfernen). Die Arbeiten von Haas et al.¹⁹ und Camboni et al.²⁰ haben gezeigt, dass es bei der klassischen Politur zu einer „Einebnung“ (Substanzverlust) der Schmelzprismen kommt (Abb. 4a–c). Mit der AIRFLOW-Technologie gelingt eine „porentiefe“ Reinigung. Haas et al. konnten darüber hinaus zeigen, dass nach der Anwendung von AIRFLOW mit Erythritol-Pulver Plus® mit keiner zusätzlichen Methode (AIRFLOW mit PLUS Pulver®, Handinstrumente, piezo-

keramische Ultraschallgeräte, klassische Politur und deren Kombinationen) eine Verbesserung der Reinigungswirkung erzielt werden kann.

Schall-/Ultraschallinstrumente

Die wichtigsten Vorteile der Ultraschalltechnologie gegenüber der Handinstrumentierung sind wissenschaftlich gut dokumentiert (Abb. 5):

1. Kein Attachmentverlust bei Taschen bis 4,5 mm.¹²
2. 10-mal weniger Verlust an Wurzelzement und Dentin, glattere Oberflächen.¹⁵
3. Besserer Zugang in Taschen über 6 mm und Furkationen, konstant gespültes Arbeitsfeld.
4. Weniger invasive Vorgehensweise, oft keine Anästhesie erforderlich.²¹
5. Vor allem piezokeramische Ultraschallgeräte (PIEZON®/PERIO SLIM® Spitze) sind universell (supra- und subgingival) zur Entfernung von mineralisierten Belägen und bakteriellem Biofilm einsetzbar. Durch ihre höhere Effizienz im Vergleich zu Handinstrumenten ermöglichen Ultraschallsysteme kürzere Behandlungssitzungen (20 bis 60 Prozent).



Abb. 5



Abb. 6

Sie rufen im Vergleich zu Küretten eine geringere Schmerzempfindung beim Patienten hervor und finden daher eine höhere Akzeptanz bei Patienten.²¹

Pulver-Wasser-Strahltechnik

Die Literatur zur Pulver-Wasser-Strahltechnik mit gering abrasiven Pulvern beim subgingivalen Biofilmmangement gegenüber Hand- und Ultraschallinstrumenten zeigt die Vorteile dieser neuen Technologie eindrücklich (Abb. 6):

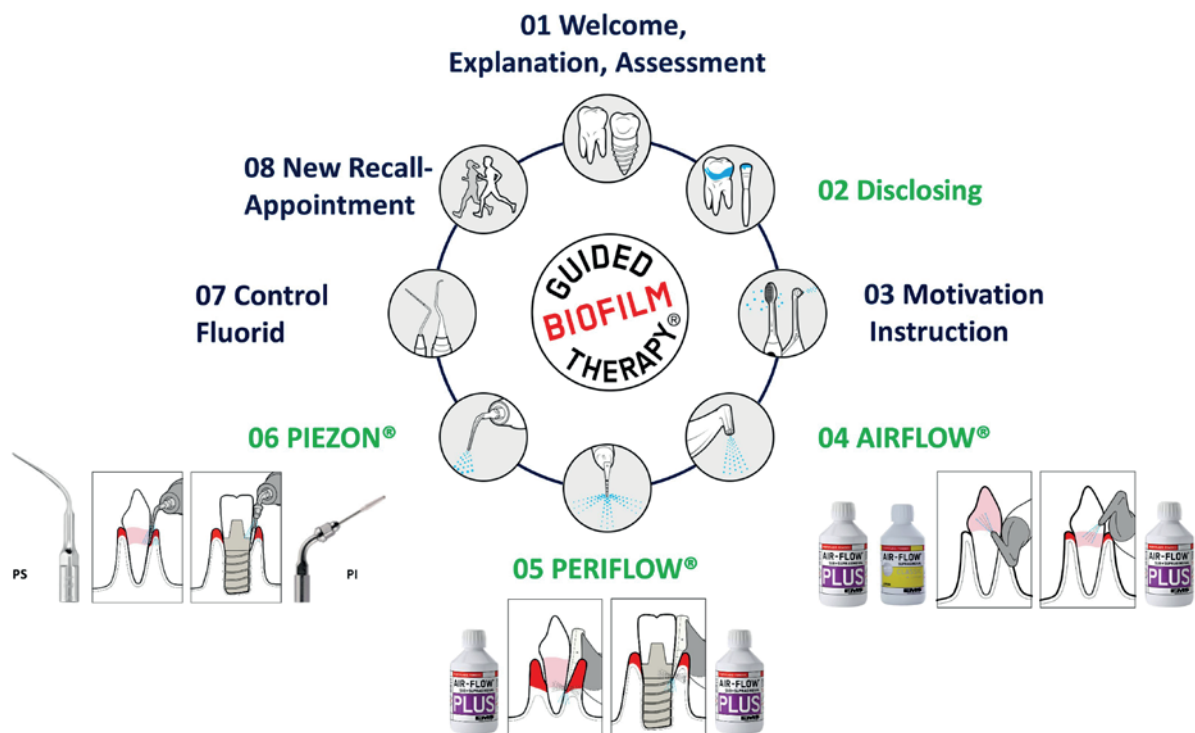


Abb. 7

DYNAMIK.
ERGONOMIE.
PREMIUM.

HiTech und
pneumatisch verschiebbares
Zahnarztelement.

Ein Druckluftzylinder schiebt das Zahnarztelement in jede gewünschte Position. Zwei weitere Gelenke bieten eine ideale Ausrichtung zum Behandler und einen bequemen Zugriff auf alle Instrumente. So wird Ergonomie für Zahnarzt und Patient neu erlebbar. Technik und Hygiene auf neuestem Stand.



mms-die-agentur.de

- In flachen Taschen (bis zu 4 mm Sondierungstiefe) entfernt AIRFLOW mit gering abrasiven Pulvern subgingivalen Biofilm wirksamer.²²
- In mitteltiefen/tiefen Taschen (≥ 5 mm Sondierungstiefe) entfernt AIRFLOW mit gering abrasiven Pulvern subgingivalen Biofilm wirksamer.²³
- Die Anwendung von AIRFLOW mit gering abrasiven Pulvern führte zu einer signifikant größeren Reduktion der subgingivalen Bakterienmenge, die Rekolonisation erfolgt wesentlich langsamer.²⁴
- Die Anwendung der AP-Technik mit Glycinpulver auf dem Zahnfleisch führt zu keiner Irritation der Gingiva.²⁵
- Bei der Anwendung von AIRFLOW mit gering abrasiven Pulvern kann in einer beträchtlich geringeren Zeit ein besseres Entfernen des subgingivalen und supragingivalen Biofilms erzielt werden.²⁶
- Biofilmmangement mit AIRFLOW mit gering abrasiven Pulvern zeigt auf Schmelz, Dentin und Komposit nur minimale Substanzverluste bei gleichzeitig niedrigsten Oberflächenrauigkeiten.²⁷
- Auf Wurzelzement ist subgingivales AIRFLOW mit niedrig abrasivem Pulver schonend und sicher.²⁸
- AIRFLOW mit gering abrasiven Pulvern ist für Patienten viel angenehmer und mit weniger Schmerzen verbunden.²⁹

Zusammenfassung

Die neuen Erkenntnisse zur Ätiologie und Therapie der parodontalen Erkrankungen machen es notwendig, uns von alten überholten eminentz-basierten Mythen und Dogmen zu verabschieden und den Ergebnissen der evidenzbasierten Zahnmedizin zuzuwenden. Die wissenschaftlichen Erkenntnisse zur Bedeutung von Biofilm für die parodontalen Erkrankungen, die Fortschritte in der Ultraschalltechnologie und die Einführung neuer geringabrasiver, Substanz schonender Pulver auf Glycin- und Erythritolbasis in der Pulver-Wasser-Strahltechnologie machen ein Umdenken beim supragingivalen wie auch subgingivalen Biofilmmangement notwendig. Dies bestätigt auch die aktuelle Arbeit von Haas et al. 2018: Die beste Reinigungswirkung im Vergleich von AIRFLOW, klassischer Politur mit Gummipolierer und Polierpaste, Ultra-

schall und Handinstrumenten sowie die Kombinationen dieser Vorgehensweisen wird allein durch die Anwendung von AIRFLOW mit Erythritolpulver erreicht.

Auch hinsichtlich der Substanzschonung kommt die AIRFLOW/Erythritol-Anwendung dem angestrebten Ideal von $10\mu\text{m}$ mit einem Abtrag von circa $20\mu\text{m}$ am nächsten.¹⁹

Zusammengefasst kann festgestellt werden, dass die Pulver-Wasser-Strahltechnik (AIRFLOW) heute der Goldstandard im Biofilmmangement ist. Bei der Entfernung von Zahnstein sind abgestimmte piezo-keramische Systeme mit feinen Spitzen (PIEZON®/PERIO SLIM®) Goldstandard. Bei der Initialtherapie ist nach wie vor eine Kombination von Hand- und Ultraschallinstrumenten angezeigt.²⁷ In der Initial- und Erhaltungstherapie müssen diese neuen Erkenntnisse zu einer Änderung des Ablaufprotokolls nach Lindhe und Axelsson^{31,32} führen. Das Motto lautet: Wir entfernen, was wir sehen und tasten! Biofilm muss durch Anfärben sichtbar gemacht und dann entfernt werden, anschließend folgt eine gezielte Entfernung der harten Ablagerungen. In das Ablaufprotokoll der „Guided Biofilm Therapy®“ wurden alle neuen wissenschaftlichen Aussagen integriert (Abb. 7).³³



Literatur

INFORMATION

Familienzahnarztpraxis
Dr. Nadine Strafela-Bastendorf
Dr. Klaus-Dieter Bastendorf
 Gairenstraße 6
 73054 Eisligen/Fils
www.strafela-bastendorf.de

Dr. Nadine
Strafela-Bastendorf
Infos zur Autorin



Dr. Klaus-Dieter
Bastendorf
Infos zum Autor



E-matic Animation

ULTRADENT

DENTAL UNITS. MADE IN GERMANY.

ULTRADENT
Dental-Medizinische Geräte GmbH & 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 | www.ultradent.de



Das Blutungsrisiko bei antikoagulierten Patienten minimieren

FACHBEITRAG: „BESONDERE PATIENTEN“ – TEIL 4. Im vorherigen Teil dieser Reihe stand die Lokalanästhesie bei Herz-Kreislauf-Patienten im Fokus. Diese Risikogruppe steht häufig unter Langzeitantikoagulation, welche ein erhöhtes Blutungsrisiko mit sich bringt. Das Gerinnungsmanagement stellt vor, während und auch nach chirurgischen Eingriffen eine Herausforderung für Zahnärzte dar, da peri- oder postoperative Blutungen schwere Komplikationen hervorrufen können. Dieser Beitrag gibt einen Überblick über die Medikation und die zahnärztliche Therapie bei antikoagulierten Patienten.

Neigt der Patient zu starken Blutungen bei Verletzungen oder zu Hämatomen? Welche Medikamente werden eingenommen? Liegt eine erbliche Gerinnungsstörung vor? Ist eine Erkrankung der Leber erkennbar? Damit der Zahnarzt das Risiko für den Patienten im Vorfeld richtig einschätzen kann, sind eine gründliche Anamnese sowie eine adäquate klinische Untersuchung entscheidend. Denn häufig wissen Patienten von ihrer erhöhten Blutungsneigung, sehen aber keinen Zusammenhang mit einem Zahnarztbesuch.^{1,2} Bei Gerinnungsstörungen hereditären Ursprungs (von-Willebrand-Syndrom, Hämophilie A und B) empfiehlt es sich, den behandelnden Internisten oder Hämatologen hinzuzuziehen.² Meist ist die Blutungsneigung jedoch medikamentös bedingt, da circa eine

Million Patienten in Deutschland Arzneimittel zur Gerinnungshemmung einnehmen.^{3,4}

Vor dem Eingriff: Blutungsanamnese

Bei Patienten mit Blutungsneigung muss der Zahnarzt stets den Spagat schaffen, denn es gilt, sowohl thromboembolische Ereignisse durch die Weiterführung der Medikation zu vermeiden als auch das Blutungsrisiko so gering wie möglich zu halten.⁵ Folgende Aspekte sind dabei maßgeblich: zeitliche Dringlichkeit, Blutungswahrscheinlichkeit in Relation zur erforderlichen antithrombotischen Therapie, Gefährdung des Patienten durch potenzielle Blutungen sowie Prüfung möglicher Alternativeingriffe mit gerin-

gerem Blutungsrisiko.⁶ Es sollte zudem immer eine individuelle Risikostratifizierung stattfinden. Als „gering“ sind kleinere Eingriffe wie Einzelzahneextraktionen einzustufen, während Reihenextraktionen und Operationen der Kieferhöhle mit erhöhtem Risiko für Blutungen einhergehen.⁷ Ausschlaggebend ist der tagesaktuelle INR-Wert (international normalized ratio), der je nach Erkrankung bei maximal 3 bis 3,5 liegen sollte.^{5,7} Ein Wert > 4 stellt ein inakzeptabel hohes Risiko dar.⁵ Ebenso wichtig ist es, die Strategie für die Wundversorgung in Form von Komprimierung, Nahtversorgung oder Verbolzung festzulegen und z.B. Verbandsplatten vorzufertigen. Es bietet sich an, Termine auf den Vormittag zu legen, sodass der Patient am Nachmittag noch einmal vorbeikommen kann.

Gerinnungshemmer im Überblick

Wirkmechanismus	Wirkstoff (häufige)	Halbwertszeit ^{8,9}	Antidot ¹⁰	
Vitamin-K-Antagonisten	<i>Cumarin-Derivate:</i> Phenprocoumon Warfarin	150 Stunden 35 bis 45 Stunden	PPSB-Komplex	
Indirekte Faktor-Xa-Inhibitoren	Heparine (niedermolekular)	3 bis 5 Stunden	Protaminsulfat (nur partiell); FFP, Fibrinogen, PPSB	
Thrombozytenaggregationshemmer	Acetylsalicylsäure Clopidogrel (Thienopyridin)	3 Tage 5 bis 7 Tage	Desmopressin Keines (Thrombozyten-Konzentrat)	
Neue, direkte orale Antikoagulanzen (NOAK/DOAK)	direkte Faktor-Xa-Inhibitoren	<i>Xabane:</i> Rivaroxaban Apixaban Edoxaban	Ø 7 bis 14 Stunden ⁷ 7 bis 11 Stunden 12 Stunden 10 bis 14 Stunden	Bisher keine PPSB-Komplex
	direkter Thrombinhemmer	Dabigatran	12 bis 14 Stunden	Nur für Pradaxa®

MinutenWipes Maxi

für eine schnelle Reinigung und Desinfektion
von Oberflächen von Medizinprodukten

Exkurs: Gerinnungshemmer im Überblick

Die Medikation ist meist im Patientenpass aufgelistet, es sollte aber immer erfragt werden, wann die letzte Tablette welches genauen Wirkstoffs in welcher Dosierung eingenommen wurde, und ob eine Nierenfunktionsstörung vorliegt.⁵ Im Wesentlichen kommen in der antikoagulativen Therapie vier Wirkstoffgruppen zum Einsatz (Tabelle).⁹⁻¹¹

Vitamin-K-Antagonisten

Generell ist mit einem erhöhten Nachblutungsrisiko zu rechnen. Typische chirurgische Eingriffe wie Zahnextraktionen, Osteotomien, Implantationen oder umschriebene Weichgewebseingriffe können aber unter laufender Therapie ohne Bridging stattfinden. Bei höherem Blutungsrisiko sollte der Eingriff bei Cumarinen in der Klinik vorgenommen werden. Vitamin-K-Antagonisten werden vier bis sieben Tage präoperativ ausgesetzt und mit einem Heparin überbrückt.⁵ „Bridging“ ist derzeit umstritten, kann aber bei Vitamin-K-Antagonisten und DOAKs sinnvoll sein, z.B. bei größeren Operationen mit Bezug zum Mundboden.⁵ Die Entscheidung über das Absetzen oder die Umstellung sollte in jedem Fall gemeinsam mit dem behandelnden Facharzt erfolgen.^{5,6}

Heparine

Wird der Patient vorübergehend auf Heparine umgestellt, darf nicht davon ausgegangen werden, dass kein Blutungsrisiko mehr vorhanden ist, normale Eingriffe können aber im Talspiegel durchgeführt werden. Matzen¹ stellt sogar eine höhere Blutungsneigung heparinierter Patienten gegenüber Patienten unter VKA mit einer INR <3 fest. Größere Eingriffe sollten auch hier in der Klinik durchgeführt werden.

Thrombozytenaggregationshemmung

Da das Risiko eines kardiovaskulären Ereignisses durch Absetzen um den Faktor 3 erhöht wird, ist die niedrig dosierte Monotherapie mit Acetylsalicylsäure (75 bis 100 mg) im Rahmen der Primär- und Sekundärprophylaxe fortzusetzen. Die Monotherapie mit Clopidogrel kann bei komprimierbaren Eingriffen ebenfalls weitergeführt werden, bei erhöhtem Blutungsrisiko ist die Überweisung an die Fachklinik zu erwägen. Bei der Dual- und Tripletherapie besteht eine deutlich höhere Korrelation zu prolongierten Blutungsereignissen (z.B. akutes Koronarsyndrom oder nach einer Stentimplantation). Das Risiko kardiovaskulärer Zwischenfälle wird durch Pausieren der Medikation so stark erhöht, dass Zahnärzte die Therapie auch im Notfall keinesfalls absetzen dürfen und elektive Eingriffe möglichst verschieben sollten.⁵

DOAKs/NOAKs

Hier besteht generell ein hohes Blutungs- und Nachblutungsrisiko bei zahnärztlichen Eingriffen, dennoch sollten sie bei einfachen Operationen im komprimierbaren Bereich nicht abgesetzt werden. Der Operationszeitpunkt ist bei DOAKs in möglichst großem Abstand zu wählen, also kurz vor der nächsten regulären Einnahme und nicht früher als zwölf bis



SANFT zu Oberflächen und
SCHONUNGSLOS gegen Keime

17 x 26 cm große Feuchttücher zur schnellen

Reinigung und Desinfektion von alkoholverträglichen Oberflächen von Medizinprodukten, wie z. B. Turbinen, Hand- und Winkelstücke, Unitgriffe, Schwebetische und medizinische Geräte.



Die vorgetränkten aldehydfreien Feuchttücher sind innerhalb kürzester Zeit bakterizid (inkl. TBC, MRSA), levurozid und begrenzt viruzid PLUS gegen behüllte und unbehüllte z. B. Adeno-, Rota- und Noroviren wirksam. Die Tränklösung ist VAH gelistet.

Sicher. Sauber. **ALPRO.**
www.alpro-medical.de

ALPRO[®]
ALPRO MEDICAL GMBH



24 Stunden nach der letzten Einnahme. Gerade bei Niereninsuffizienz sollte ein längerer Zeitabstand eingehalten oder in Absprache mit dem Facharzt ein Pausieren der Medikation in Erwägung gezogen werden. Notfälle mit erhöhtem Blutungsrisiko, die kürzer als zwölf bis 24 Stunden nach der letzten Einnahme auftreten, sollten einer Fachklinik überlassen werden. Wenn in der postoperativen Observationszeit keine Nachblutungen auftreten, sollte die nächste Tablette unmittelbar eingenommen werden.⁵

Während der Operation: Blutungsprävention und -stillung

Bereits bei der Anästhesie gilt es, Blutungen durch Gefäßverletzungen zu vermeiden. Denn bei etwa jeder 10. Leitungsanästhesie und jeder 25. Terminalanästhesie kommt es zu einem Gefäßkontakt.¹² Da Hämatombildungen bei Patienten mit hämorrhagischen Diathesen lebensgefährliche Folgen haben können, dürfen keine Leitungsanästhesien erfolgen. Hier empfiehlt sich stattdessen die intraligamentäre Anästhesie (ILA), welche eine schnelle und ausreichende Analgesie bewirkt und bei korrekter Durchführung keine Hämatombildung verursacht, da im Desmodontalspalt keine Gefäße liegen. Aufgrund der geringen Menge an Anästhetikum ist die ILA je nach Größe des Eingriffs bei Risikopatienten und gerade bei Herz-Kreislauf-Erkrankungen indiziert. In einer Studie mit Patienten unter

Antikoagulation wurden ebenfalls keine unerwünschten Nebenwirkungen festgestellt.¹² Ein vasokonstriktorisches Zusatz führt bei der ILA zu keinerlei Intoxikation und trägt zu einer verringerten Blutung im Operationsgebiet bei (z.B. Ultracain® D-S 1:200.000).¹² Allerdings kann es, wenn die Wirkung des Adrenalins nachlässt, zu einem „Rebound“ kommen.⁵ Bei Hochrisikopatienten oder Kontraindikationen kann ein Lokalanästhetikum ohne Adrenalin (z.B. Ultracain® D) zum Einsatz kommen.^{13,14}

Durch die Anwendung weiterer schonender Operations- und Extraktionstechniken lassen sich intra- und postoperative Blutungen ebenfalls reduzieren. Darüber hinaus sollten bei allen Patienten unter Antikoagulation lokale Maßnahmen zur Blutstillung angewandt werden, z.B. Kompression mit Tupfer^{2,5} und dichter Nahtverschluss. Bei der Alveole sollte das Granulationsgewebe entfernt werden, da es hier häufig zu postoperativen Blutungsereignissen kommt. Anschließend kann Kollagen oder Gelatine eingelegt werden (z.B. Gelastyp®). Zudem kann Thrombin die Fibrinbildung stimulieren oder ein Fibrinkleber zum Einsatz kommen.¹

Nach der Behandlung

Im Anschluss an die Behandlung muss gegebenenfalls die Medikation geklärt werden. Denn einige zahnärztlich verschriebene Arzneimittel beeinflussen die Blutungsgefahr. So können

Antibiotika die Antikoagulation verstärken,¹ so z.B. bei Marcoumar® und gleichzeitiger Gabe von Erythromycin, Tetrazyklinen oder Chloramphenicol.¹⁵ Als „gerinnungsneutrale“ Analgetika eignen sich zum Beispiel Paracetamol oder bei Unverträglichkeit auch Metamizol (Novalgine®). Nichtsteroidale Antirheumatika (NSAID) wie ASS und Ibuprofen sowie selektive COX-2-Inhibitoren sind kontraindiziert.¹ Generell ist eine engmaschige postoperative Observation des Patienten unerlässlich. Meldet der Patient telefonisch eine Nachblutung, sollte er beruhigt werden und die Wange kühlen (Vasokonstriktion), nicht aber den Mund ausspülen. Kommt die Blutung so nicht zum Stillstand, kann er außerhalb der Sprechstunde in die Praxis kommen.

In der Ausgabe ZWP 1+2/2019 erfahren Sie mehr über das „Schmetterlingsorgan“. Weitere Fachinformationen zu „besonderen Patienten“ sowie Lokalanästhetika finden Sie im Internet auf www.dental.sanofi.de



Literatur

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



Pharmazeutische Informationen

INFORMATION

Sanofi-Aventis Deutschland GmbH
Potsdamer Straße 8
10785 Berlin
Tel.: 0800 5252010
www.dental.sanofi.de



Brandschutz und Notfallmanagement in der Zahnarztpraxis

OEMUS MEDIA AG

Gesetzlich vorgeschrieben nach § 10 ArbSchG

1 Brandschutz in der Zahnarztpraxis

Wir bieten Ihnen ein realitätsnahes Brandschutztraining und gestalten das Seminar praxisorientiert nach den aktuellen Richtlinien (DGUV 205-023). Nach einem theoretischen Block haben Sie im Anschluss die Möglichkeit, Ihr bereits gewonnenes Wissen in unserem Feuerlöschtraining mithilfe modernster Technik praktisch zu vertiefen. Mit der richtigen Löschtaktik bekämpfen Sie eine bis zu 1,6m große Gasflamme. Sie erhalten ein Zertifikat gemäß DGUV 205-023.

Theorie: Grundzüge des Brandschutzes | Betriebliche Brandschutzorganisation | Feuerlöscheinrichtungen | Gefahren durch Brände | Verhalten im Brandfall

Praxis: Handhabung und Funktion der Gerätschaften | Auslösemechanismen | Löschtaktik und eigene Grenzen der Brandbekämpfung | Realitätsnahe Übung mit Feuerlöscheinrichtungen | Wirkung und Leistung von Feuerlöscheinrichtungen | Betriebs-spezifische Besonderheiten | Einweisen in den betrieblichen Zuständigkeitsbereich

Abschlussbesprechung: Diskussion | Beantwortung offener Fragen

Kursdauer: 2 Stunden

Fortbildungspunkte: 3

2 Notfallmanagement in der Zahnarztpraxis

Wir gestalten den Unterricht praxisorientiert und lebendig nach den aktuellen Leitlinien. In der Kombination mit zahlreichen praktischen Übungseinheiten gewährleisten wir Ihnen eine optimale Wissensvermittlung und bereiten Sie so ideal auf einen möglichen Notfall vor.

Theorie: Grundlagen Notfallmanagement: Wer macht was? | Allgemeine notfallmedizinische Grundlagen | Notfallmedizinische Ausstattung – Was muss und was kann? | Notfallalgorithmen

Praxis: Simulation von Notfallsituationen | Notfalldiagnostik mit und ohne Hilfsmittel* | Kardiopulmonale Reanimation | Beatmung und Atemwegssicherung | Einführung in die Defibrillation mittels AED | Umgang mit dem eigenen Notfallmaterial

Hinweis: Bitte bringen Sie Ihre praxisinterne Notfallsausstattung zum Seminar mit.

* Das Notfalltraining entspricht den Anforderungen der QM-Richtlinien des G-BA, in denen neben einer adäquaten Notfallsausstattung auch eine regelmäßige Notfallfortbildung für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Arztpraxen empfohlen wird.

Kursdauer: 3 Stunden

Fortbildungspunkte: 4

Kursgebühr

Seminar 1 Brandschutz (Einzelbuchung) 90,- € zzgl. MwSt.
Seminar 2 Notfallmanagement (Einzelbuchung) 120,- € zzgl. MwSt.
Kombipreis Seminar 1 & Seminar 2 199,- € zzgl. MwSt.

Veranstalter

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig | Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308 | Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de | www.oemus.com



Brandschutz und Notfallmanagement in der Zahnarztpraxis

Anmeldeformular per Fax an
+49 341 48474-290
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland

Für das Seminar 1 Brandschutz und/oder für das Seminar 2 Notfallmanagement melde ich folgende Personen verbindlich an:

Online-Anmeldung unter: www.notfall-seminar.de

		Seminar 1	Seminar 2		Seminar 1	Seminar 2
Unna	15. Februar 2019	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	München	04. Oktober 2019	<input type="checkbox"/>
Düsseldorf	17. Mai 2019	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Wiesbaden	26. Oktober 2019	<input type="checkbox"/>
Warnemünde	31. Mai 2019	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Essen	08. November 2019	<input type="checkbox"/>
Hamburg	20. September 2019	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Baden-Baden	07. Dezember 2019	<input type="checkbox"/>

Titel, Name, Vorname

Titel, Name, Vorname

Stempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Veranstaltungen (abrufbar unter www.oemus.com/agb-veranstaltungen) erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail (Bitte angeben! Sie erhalten Rechnung und Zertifikat per E-Mail.)

Knochenchirurgie neu gedacht

INTERVIEW Die Ultraschalltechnologie ermöglicht sichere und präzise, schnelle und schmerzarme Behandlungen durch selektives Schneiden. Worauf basiert die Piezochirurgie, wie lässt sich diese minimalinvasive Arbeitsweise nutzen, welche Vorteile hat deren Anwendung für Zahnarzt und Patient?



Links: Dr. Alexa van Schöll ist angestellte Zahnärztin in Essen und nutzt als Generalistin seit zwei Jahren die Piezotechnologie. (Foto: © Dr. Alexa van Schöll)

Rechts: Prof. Dr. Marcel A. Wainwright, Implantologe, Wissenschaftler und Experte für Oralchirurgie, Biologische und Ästhetische Zahnheilkunde sowie Gründer des MIRALA Clinic and Educational Center in Stockholm. Seit diesem Jahr ist er in Düsseldorf und Zürich tätig und arbeitet seit 15 Jahren mit der Ultraschallchirurgie. (Foto: © Prof. Dr. Marcel A. Wainwright)

Zu den führenden Unternehmen im Bereich der Piezochirurgie gehört das französische Unternehmen ACTEON. Seine Piezotome®-Ultraschallgeneratoren mit patentierter Newtron®-Technologie, Handstück und passgenauen Spitzen generieren zahlreiche klinische Vorteile. So schont der neue Piezotome® Cube das umliegende Weichgewebe, minimiert den Knochenverlust und macht den Eingriff bei voller Leistung weniger invasiv, schmerzfreier und ärmer an Nebenwirkungen, die Heilung schreitet schneller voran und resultiert in einer Knochenverdichtung. Auch der Extraction Kit ist neu auf dem Markt und bietet ein hochwertiges Spitzensortiment mit sechs Ansätzen. Was verbirgt sich hinter den Produkten von ACTEON,

wie lassen sich diese im Praxisalltag anwenden und mit welchem Ergebnis? Die Redaktion hat darüber mit Dr. Alexa van Schöll gesprochen, angestellte Zahnärztin in Essen, sowie mit Prof. Dr. Marcel A. Wainwright, der als Implantologe, Wissenschaftler sowie Experte für Oralchirurgie, Biologische und Ästhetische Zahnheilkunde zugleich Gründer des MIRALA Clinic and Educational Center in Stockholm ist. Seit diesem Jahr ist er in Düsseldorf und Zürich tätig.

Herr Prof. Dr. Wainwright, als Spezialist arbeiten Sie bereits seit 15 Jahren mit der Piezotechnologie. Können Sie uns das Prinzip dahinter bitte genauer erläutern?

Die Piezochirurgie basiert auf oszillierenden Instrumenten. Rotierende Instrumente, die ablativ den Knochen bearbeiten und dadurch auch viel traumatischer sind, kommen nicht zum Einsatz. Die Piezochirurgie arbeitet selektiv, das heißt, dass das Weichgewebe oder kritische Weichgewebsstrukturen geschont werden und der Knochen bearbeitet wird, ohne dass wir diese Weichgewebsstrukturen verletzen. Das macht es sicherer, einfacher und präziser.

Und wofür nutzen Sie die Piezotechnologie?

Ich decke im Prinzip alle chirurgischen Felder mit der Piezochirurgie ab. Ob das die Kronenverlängerung ist, die Entfernung von Weisheitszähnen und Implantaten – womit wir auch immer mehr zu tun haben –, Bone Split, IntraLift oder Nervverlagerung, eigentlich alles. Das sind Sachen, die ich vorher mit rotierenden Instrumenten nicht gemacht hätte.

Frau Dr. van Schöll, als Generalistin sind Sie mit einem breiten Spektrum der Zahnmedizin konfrontiert und verwenden seit zwei Jahren die Piezotechnologie. In welchen Bereichen der Praxis kommt sie zum Einsatz und welche Erfahrungen haben Sie damit bislang gemacht?

Ich arbeite mit dem Piezotome Cube primär im Bereich der Extraktion vor allem schwieriger Zähne, wurzelkanalbehandelter Zähne und retinierter Weisheitszähne. Meine Erfahrungen damit sind bestens, wir haben eine hohe Patientenakzeptanz, ein sicheres schnelles, selektives Operieren und atraumatische Situationen im Anschluss mit wenig Weichgewebsschäden, ohne postoperative Komplikationen. Während der Behandlung kommt von den Patienten oft die Frage, ob es das denn schon war. Das Ergebnis sind durchweg zufriedene Patienten, die nicht krankgeschrieben werden müssen und am nächsten Tag auch gerne wiederkommen. Und mir macht die Operation auch viel mehr Freude, wenn ich im Anschluss den glücklichen Patienten sehe. Natürlich generiert das positive Feedback auch neue Patienten.

Welche Vorteile der Piezotechnologie sehen Sie bei chirurgisch komplexen Eingriffen?

Wainwright: Also schonendes Operieren ist ja kein Modetrend, sondern



Der neue Ultraschallgenerator Piezotome® Cube von ACTEON ermöglicht ein minimalinvasives, atraumatisches chirurgisches Vorgehen mit schnellerer Heilung und Knochenverdichtung durch Schonung des Hart- und Weichgewebes. (Foto: © ACTEON)

folgt einfach dem Bedürfnis der Patienten. Kein Patient, den ich kenne, möchte gern mit einer großen Schwellung und Schmerzen herumlaufen und mit einer langen Downtime aus Berufsalltag und Sozialleben herauskatapultiert sein. Egal, was ich mit der Ultraschalltechnologie behandle, den Patienten geht es am nächsten Tag viel besser als nach der Behandlung mit rotierenden Instrumenten.

Wie verhält es sich mit Angstpatienten?

van Schöll: Die Rückmeldungen sind durchweg positiv. Gerade Angstpatienten kann man mit diesem schnellen und schonenden Vorgehen die Sorge vor der Zahnextraktion nehmen. Das OP-Gebiet wird durch das atraumatische Herangehen viel schonender aufbereitet. Und nicht zuletzt muss ich keinen Patienten zu Kollegen überweisen, die Patienten haben einen Behandler und ein Behandlungskonzept und können sich darauf verlassen. Das entspannt beide Seiten.

Gibt es Bereiche, bei denen Sie noch auf rotierende Instrumente zurückgreifen? Oder können Sie jeden Fall mit der Piezotechnologie lösen?

Wainwright: Theoretisch kann ich alle Patientenfälle damit behandeln, aber praktisch umsetzbar ist das nicht immer, weil ich beispielsweise bei der Entfernung von retiniert verlagerten Weisheitszähnen mit rotierenden Instrumenten beginne, um einen Zugang zu schaffen. Und dort, wo es kritisch wird und wo ich wirklich Strukturen schonen möchte, oder bei nervennah retiniert verlagerten Weisheitszähnen arbeite ich mit dem Ultraschallchirurgiegerät. Ich kann sehr vieles damit machen, das meiste sogar, aber es geht eben nicht alles.

Inwiefern verändert die Piezochirurgie Ihr Vorgehen in der Praxis?

van Schöll: Das minimalinvasive atraumatische Operieren erleichtert die Extraktion immens und überzeugt auch immer mehr Kolleginnen, sich auch einmal an einen schwierigen Zahn zu trauen, den man sonst vielleicht überwiesen hätte. Insofern erleichtert die Piezotechnologie den Einstieg in die Chirurgie. Und man schafft sich auch ein besseres Arbeitsfeld für weitere chirurgische Vorgehen wie zum Beispiel eine Implantation dadurch, dass sehr viel gewebeschon-

NOSE, SINUS & IMPLANTS SCHNITTSTELLE KIEFERHÖHLE

4
Fortschrittliche
Fortbildungsmethode

Theorie- und Demonstrationskurs
inkl. Hands-on für Implantologen

Unna	15.02.2019
Düsseldorf	17.05.2019
Konstanz	20.09.2019
Essen	08.11.2019



ONLINE-ANMELDUNG/
KURSPROGRAMM



www.sinuslift-seminar.de

Dieser Kurs wird unterstützt von:

camlog

Faxantwort an
+49 341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zum Seminar **Nose, Sinus & Implants – Schnittstelle Kieferhöhle** zu.

Titel, Name, Vorname

E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Stempel

ZWP 12/18

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland · Tel.: +49 341 48474-308 · event@oemus-media.de



Infos zum Unternehmen

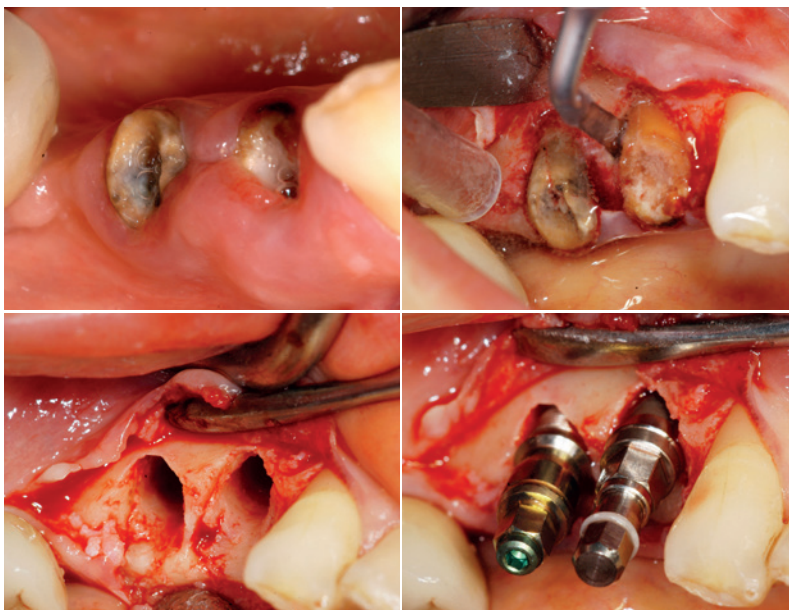
Der Extraction Kit bietet passgenaue Aufsätze für die sanfte Piezotechnologie. (Foto: © ACTEON)

der gearbeitet wird und hinterher die Knochendefekte nicht derart groß sind, wie es bei rotierenden Instrumenten der Fall wäre.

Bei dem Thema Implantation stellt sich natürlich auch immer die Frage nach der Sofortimplantation. Herr Prof. Dr. Wainwright, inwiefern beeinflusst die Piezochirurgie Ihr Arbeiten in der täglichen Praxis?

Ich muss ja als Implantologe darauf achten, dass ich, wenn ich Zähne entferne, die Knochenstrukturen erhalte und auch das Weichgewebe vor allem nicht traumatisiere. Und das geht am

Mit hochwertigem Zubehör gelingen Extraktionen auch in schwierigen Fällen ganz einfach; auch in Vorbereitung auf eine Implantation. (Fotos: © ACTEON, Dr. J. P. Ouhayoun)



besten mit Ultraschallchirurgie. Ich kann also die Zähne sehr schonend entfernen, auch die frakturierten wurzelbehandelten Zähne, die sonst oft sehr invasiv osteotomiert werden müssten. So etwas gibt es eigentlich nicht bei mir im Behandlungsprotokoll. Und weil ich die Strukturen erhalte, kann ich sofort implantieren, zur besten Zeit. Mittlerweile würde ich sagen, dass etwa 80 Prozent meiner Implantationen Sofortimplantationen sind.

Welche Bedeutung hat die Möglichkeit der Sofortversorgung für Ihre Patienten?

Wainwright: Die Patienten sparen Zeit und Geld! Denn wenn ich erst extrahiere, warten muss, augmentieren muss, wieder warten muss, wird das Ganze sehr langwierig und teuer. Das möchten die Patienten nicht.

Welche Vorteile bietet die Piezochirurgie bei schmalen Kieferkämmen?

Wainwright: Mit der Ultraschalltechnologie kann ich aufwendige Augmentationen vermeiden, wie beispielsweise die Blockaugmentation mit autologen Knochenblöcken. Es ist insbesondere bei älteren, vielleicht auch allgemeinmedizinisch kompromittierten Patienten wichtig, dass wir möglichst schonend arbeiten können, wie beispielsweise mit einem Bone Split.

Berufskollegen, die ihre Praxis neu einrichten oder weiter in diese investieren wollen, stehen oft vor der Frage „Was nehme ich zuerst?“. Welchen Stellenwert hat dabei die Piezochirurgie?

van Schöll: Ich spreche da eine klare Empfehlung für die Piezotechnologie aus. Die Patientenbindung ist durch das atraumatische Operieren sehr viel höher, die Zufriedenheit generiert mir langfristig mehr Patienten. Die Piezotechnologie erleichtert mir also nicht nur den Arbeitsalltag, sondern ist eine Investition, die sich durchweg rentiert.

INFORMATION

Dr. Alexa van Schöll

Praxis Dres. med. dent.
Thomas Herold & Kollegen
Limbecker Platz 4
45127 Essen
Tel.: 0201 233222
dr.alexa.van.schoell@gmail.com

Prof. Dr. Marcel A. Wainwright

Dentalspirit
Löwenstr. 3
8001 Zürich, Schweiz
Tel.: +41 442117555

Universidad de Sevilla,
Facultad de Odontología
Calle Avicena s/n
41009 Sevilla, Spanien

Dr. Alexa van Schöll
Infos zur Person



Prof. Dr. Marcel A. Wainwright
Infos zur Person



18. UNNAER IMPLANTOLOGIETAGE

15. und 16. Februar 2019
Unna – Mercure Hotel Kamen Unna

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.unnaer-implantologietage.de



Thema:

Implantologie 4.0 – Trends in der Implantologie
von Bioengineering bis CAD/CAM

Veranstalter:

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-308 | Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de | www.oemus.com

Faxantwort an **+49 341 48474-290**

Bitte senden Sie mir das Programm zu den 18. UNNAER IMPLANTOLOGIE-
TAGEN zu.

Titel, Name, Vorname

E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Stempel

ZMP 12/18



Johannes Liebsch

© Olivier Le Moal/Adobe Stock

Hochwertige Instrumente – eine Investition in die Zukunft

HERSTELLERINFORMATION Durch die rasanten Entwicklungen auf dem Dentalmarkt und die zunehmende Fülle an Produktneuheiten sind Zahnmediziner von heute stets dazu angehalten, neue Investitionen in die Praxisausstattung zu tätigen – um Patienten die bestmögliche Behandlung mit „State of the Art“-Equipment bieten zu können und nicht den Anschluss an Mitbewerber zu verlieren. Inmitten aller dentalen Neuerungen sind es einmal mehr die scheinbar kleinen Dinge, die den großen Unterschied machen.

Das Wertschöpfungspotenzial von Instrumenten

Sind zahnärztliche Übertragungsinstrumente, wie etwa Hand- und Winkelstücke, in ihrer Anschaffung meist kostengünstiger als großes Gerät, so wohnt ihnen doch ein enormes Wertschöpfungspotenzial inne, welches durch die Beachtung von einigen wenigen Kriterien effektiv ausgeschöpft werden kann. Nicht nur junge Zahnärzte, die im Begriff sind, ihre eigene Praxis aufzubauen und Erstinvestitionen in zahnärztliches Instrumentarium zu tätigen, sollten bei der Anschaffung stets ihr Hauptaugenmerk darauf legen, welchen Behandlungsschwerpunkt sie setzen möchten und welche Geräte in diesem Zusammenhang ein komfortables sowie effizientes Arbeiten versprechen. Dem

untergeordnet – aber nicht minder wichtig – ist die wirtschaftliche Attraktivität der anzuschaffenden Instrumente und die damit einhergehende Überlegung: Generieren die Instrumente bereits nach einer möglichst kurzen Nutzungsdauer Einnahmen, die die Anschaffungskosten übersteigen? Und wie erreicht man im Umkehrschluss eine größtmögliche Nutzungsdauer der Instrumente, um ihr Wertschöpfungspotenzial effektiv freizusetzen? Zahnärzte sollten an die anzuschaffenden Instrumente demnach auch einen hohen Anspruch an wirtschaftliche Vorteilhaftigkeit stellen. Das japanische Dentalunternehmen NSK bietet in diesem Zusammenhang für jede Herausforderung in der zahnärztlichen Praxis die passende Produktlinie an – und das zu marktgerechten Preisen.

Langlebigkeit durch wertige Materialien und fachgerechte Aufbereitung

Eine Investition in Qualität ist eine Investition in die Zukunft. Demnach sollten Übertragungsinstrumente, wie etwa eine Turbine, aus Materialien gefertigt sein, die Langlebigkeit versprechen. Diese Philosophie hat sich NSK zu eigen gemacht und stellt beispielsweise mit den ADVANCED Produkten der Ti-Max X und S-Max M Serien sowie der PREMIUM-Reihe Ti-Max Z qualitativ hochwertige Instrumente her, die aus verschleißfesten Basismaterialien gefertigt sind: Sowohl für die Hand- und Winkelstücke als auch die Turbinen der S-Max Serie wird Edelstahl verwendet, der durch seine hohe Korrosionsbeständigkeit eine lange Le-

DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

15. und 16. Februar 2019
Dentales Fortbildungszentrum Hagen

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.ddt-info.de



Thema:

Update 2019

Veranstalter:

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-308 | Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de | www.oemus.com

Wissenschaftliche Leitung:

Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH
Handwerkerstraße 11 | 58135 Hagen
Tel.: +49 2331 6246812
Fax: +49 2331 6246866
www.d-f-h.com



Wissenschaftlicher Leiter:

ZTM Jürgen Sieger

Premiumpartner:



Faxantwort an **+49 341 48474-290**

Bitte senden Sie mir das Programm zu den DIGITALEN DENTALEN TECHNOLOGIEN 2019 zu.

Titel, Name, Vorname

E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Stempel

ZMP 12/18

bensdauer garantiert. Die Instrumente der Ti-Max Z und X Serien dagegen besitzen Körper aus Titan und verfügen innen wie außen über Spezialbeschichtungen, wodurch sie sämtlichen äußeren Einflüssen trotzen. Neben hochwertigen Fertigungsmaterialien verlängert die einwandfreie Wartung und fachgerechte Aufbereitung von Instrumenten ebenso deren Nutzungsdauer. Dadurch wird sowohl Instrumentenbeschädigungen als auch Infektionsübertragungen und Kreuzkontaminationen effektiv entgegen gewirkt. Von der manuellen Reinigung bis hin zur thermischen Desinfektion und Sterilisation sollten Zahnmediziner auch



Unterschiedliche Materialien, unterschiedliche ergonomische Konzepte: NSK erleichtert Behandlern die Investitionsentscheidung durch sein breit aufgestelltes Produktportfolio im Bereich Instrumente.

in eigenem Interesse ihr Instrumentarium minutiös aufbereiten lassen, bevor – schneller als ursprünglich eingeplant – erneute Anschaffungen ins Haus stehen. Aus diesem Grund bietet NSK neben Instrumenten auch die passenden Pflege- und Reinigungsgeräte an, die eine möglichst akkurate und schonende Wartung ermöglichen. Das Portfolio von NSK an solchen Geräten umfasst die komplette Aufbereitungskette von der Reinigung über die Desinfektion bis hin zur Sterilisation.

Übertragungsinstrumente wie Hand- und Winkelstücke sowie Turbinen sind an der Mehrheit der wertschöpfenden Tätigkeiten in einer Zahnarztpraxis beteiligt.

Effizienteres Arbeiten durch ergonomische Haptik

Mit Blick auf deren Wertschöpfungspotenzial spielt neben der fachgerechten Aufbereitung und der Verwendung von hochwertigen Materialien nicht zuletzt eine ergonomische Designgebung der Instrumente eine Schlüsselrolle: Die täglich in der Hand liegenden Geräte sollten in ihrer Haptik sowohl griffig als auch ausgewogen zu führen sein, um Zahnärzten ein angenehmes und möglichst entspanntes Arbeiten zu ermöglichen. Dadurch werden Ermüdungserscheinungen verringert und es kann langfristig eine effizientere Arbeit verrichtet werden. Dieser Ansatz ist ganz im Sinne der Unternehmensphilosophie von NSK, dessen Ingenieure es sich zur Herzensaufgabe gemacht haben, ergonomische und perfekt auf individuelle Bedürfnisse zugeschnittene Instrumente zu entwickeln, die durch patientierte Oberflächen und eine großartig wertige Handhabung glänzen: So stellt sowohl die eigens von NSK entwickelte Oberflächenbeschichtung DURAGRIP als auch die Oberflächenveredelung DURACOAT maximale Kratzfestigkeit der Instrumente sicher, bietet darüber hinaus perfekten Grip für ein sicheres, müheloses Halten und nutzt die biokompatiblen Charakteristiken von Titan, um die Langlebigkeit der Instrumente zu verbessern.

Ein integraler Bestandteil der zahnärztlichen Praxis

Es lässt sich festhalten: Je länger die Nutzungsmöglichkeit von Übertragungsinstrumenten, desto größer deren Wertschöpfungspotenzial. Durch die Verwendung hochwertiger Fertigungsmaterialien und die hygienisch einwandfreie Aufbereitung kann die Lebensdauer der Instrumente maßgeblich verlängert werden, wodurch deren Wertschöpfungspotenzial effizient ausgeschöpft werden kann. Darüber hinaus trägt eine ergonomische Formung der Hand- und Winkelstücke dazu bei, Erschöpfungserscheinungen

des Arztes wesentlich zu verringern, wodurch dessen Arbeit langfristig effizienter wird. Aus diesem Grund spricht vieles dafür, Investitionen in neues hochwertiges Instrumentarium zu tätigen. Aber wie schnell rechnen sich die neuen Geräte überhaupt? Übertragungsinstrumente amortisieren sich in der Regel bereits nach einer sehr kurzen Einsatzdauer. Dies liegt daran, dass sie – im Vergleich zu großem, speziellem Gerät – ein integraler Bestandteil der zahnärztlichen Therapie sind und innerhalb des Behandlungsspektrums der Praxis täglich mehrfach zum Einsatz kommen. Das in vielerlei Hinsicht führende Dentalunternehmen NSK stellt genau für diesen Zweck Zahnmedizinern eine vielseitige Produktpalette an Präzisionsinstrumenten jedweder Couleur zur Verfügung, die durch hochwertige Basismaterialien, gute Aufbereitungsmöglichkeiten und eine angenehm ergonomische Handhabung glänzen und hinsichtlich ihrer Langlebigkeit und Wirtschaftlichkeit die Ansprüche von Zahnmedizinern – von jung bis alt – nicht nur erfüllen, sondern übertreffen.

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

UPDATE

Implantologische Chirurgie

Ein kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs

Unna 15.02.2019
Konstanz 10.05.2019

Düsseldorf 17.05.2019
Baden-Baden 06.12.2019

Online-Anmeldung/
Kursprogramm



OEMUS MEDIA AG

www.implantologische-chirurgie.de

Kursinhalte

Theorie

Weichgewebeaugmentation

Schnittführung im ästhetischen Bereich, Bindegewebestransplantate mittels Envelope-Technik | Unterschiedliche Lappentechniken zur Abstützung des periimplantären Gewebes (Rolllappen etc.) | Bedeutung der orofazialen Muskulatur in der ästhetischen Zone

Knochenaugmentation

Diagnostische Möglichkeiten von Knochendefekten | Behandlungsalgorithmen zur Rekonstruktion knöcherner Defekte | Indirekter Sinuslift (Summers-Technik) | Externer Sinuslift (Tatum-Technik) | Knochenersatzmaterialien | Membrantechniken | Augmentation mittels J-graft (retromolarer Knochenblock) | Rekonstruktion hochatropher Kiefer mit Beckeninnschäufelaugmentationen | Erhalt der Strukturen mit der Socket and Rigde Preservation mit neuen chirurgischen Techniken und neuen Materialien

Praxis (Live- bzw. Videodemonstration)

Im Kurs werden die verschiedenen Techniken anhand unterschiedlicher Modelle und am Tierpräparat gezeigt

Mittels eines Sinusliftmodells werden der externe Sinuslift und der indirekte Sinuslift demonstriert | An einem Schädelmodell wird ein retromolarer Knochenblock entnommen, der dann mittels Zugschraubenosteosynthese auf einen präformierten

Defekt im Unterkiefer fixiert wird | An einem Tierkiefer wird ein Bindegewebestransplantat gehoben und dann mit Envelope-Technik zur Abstützung des Bindegewebes fixiert | An einem Tierkiefer wird live demonstriert, wie die orofaziale Muskulatur in der ästhetischen Zone präpariert wird

Kursgebühr

Kursgebühr (inkl. Kursvideo als Link) 195,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale* 39,- € zzgl. MwSt.

* Die Tagungspauschale beinhaltet unter anderem die Pausenversorgung, Tagungsgetränke und ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten.

Veranstalter

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig | Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308 | Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de | www.oemus.com



Dieser Kurs wird
unterstützt von:



UPDATE

Implantologische Chirurgie

Anmeldeformular per Fax an
+49 341 48474-290
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland

Hiermit melde ich folgende Personen zu dem unten ausgewählten Kurs verbindlich an:

Online-Anmeldung unter: www.implantologische-chirurgie.de

Unna 15. Februar 2019
Konstanz 10. Mai 2019

Düsseldorf 17. Mai 2019
Baden-Baden 06. Dezember 2019

Titel, Name, Vorname

Titel, Name, Vorname

Stempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Veranstaltungen (abrufbar unter www.oemus.com/agb-veranstaltungen) erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail (Bitte angeben! Sie erhalten Rechnung und Zertifikat per E-Mail.)

Intraoralscanner im Einsatz: Der Trend geht nach oben

FACHBEITRAG Erst fünf bis zehn Prozent der Zahnärzte in Mitteleuropa verwenden einen Intraoralscanner in ihrer Praxis.¹ Warum sind es so wenige? Schließlich ist die Liste der Vorteile für Patient, Zahnarzt und Zahntechniker lang. Und die Nachteile? Vieles hat sich relativiert, wie der folgende Beitrag unter anderem zeigt.

Intraoralscanner sind ab 15.000 EUR zu haben, offene Systeme sind Standard, das Indikationsspektrum ist größer denn je und die Anwendung wird immer einfacher. Klinisch ausgereift sind die Systeme auch – Experten bestätigen es, Studienergebnisse belegen es: Digitale Prozessketten zur Herstellung von Zahnersatz sind konventionellen Verfahren gegenüber mindestens ebenbürtig, wenn nicht sogar überlegen. Zahlreiche Studien haben eine ausreichende Genauigkeit intra-

oraler Scansysteme nachgewiesen.²⁻⁵ Unsere Erfahrungen bei ZAHNWERK Frästechnik (Solingen) als professionelles Fertigungszentrum für Frästechnik und 3D-Druck zeigen aber, dass sich immerhin in Deutschland mehr und mehr ein klarer Trend hin zur digitalen Abformung abzeichnet, speziell bei Praxen mit eigenem Praxislabor. Besonders beliebt ist bei unseren deutschen Kunden der TRIOS von 3Shape – aus gutem Grund.

Studienlage

In einer In-vitro-Studie von Hack und Patzelt wurde der TRIOS als der präziseste Intraoralscanner für die CAD/CAM-Fertigung von Einzelkronen bewertet.⁶ Die Scanergebnisse wiesen mit $6,9 \pm 0,9 \mu\text{m}$ Abweichung zum Referenzdatensatz eine statistisch signifikant höhere Wirklichkeitstreue (Genauigkeit) als CEREC Omnicam (Dentsply Sirona) und PlanScan (Planmeca) auf. Gleiches gilt für die Präzision (Konsistenz) mit $4,5 \pm 0,9 \mu\text{m}$. Boeddinghaus et al. stellten in einer In-vivo-Studie zu Einzelzahnkronen fest, dass der TRIOS präziser als die CEREC Omnicam sei.⁷ Ender et al. untersuchten die Präzision von Intraoralscannern für digitale Abformungen von Quadranten (in vivo).⁸ Auch hier wurden statistisch signifikante Unterschiede zwischen TRIOS, Lava C.O.S. (3M), iTero (Align Technology) und CEREC Omnicam evaluiert. In einer weiteren Studie von Ender et al. wurde der TRIOS zudem als einer der präzisesten Intraoralscanner für digitale Abdrücke ganzer Zahnbögen bewertet.⁹

Abb. 1: Beispiel 1 – Inlays aus IPS e.max CAD (Ivoclar) samt gedrucktem Modell. **Abb. 2:** Beispiel 2 – Individuelle Abutments und gedrucktes Modell.



Abb. 3: Intraoralscans bilden die Grundlage für den Modelldruck.

Kosten und Nutzen

Das TRIOS Einstiegsmodell ist für ca. 20.000 EUR erhältlich. Aber der Gerätekauf ist nicht die einzige Option, um Zugang zur Anwendung des Intraoralscanners zu erhalten. Moderne Miet- und Leasingkonzepte können eine betriebswirtschaftlich interessante Alternative sein. So mancher ZAHNWERK-Kunde beispielsweise lässt sich den TRIOS gegen Gebühr nur für einzelne Fälle bzw. einen festgelegten Zeitraum in die Praxis kommen. Der vom Hersteller angegebene Indikationsbereich umfasst unter anderem



Inlays/Onlays, Veneers, Kronen, Brücken, individuelle Abutments, kleinere Implantatarbeiten, Aligner- und Aufbisschienen, herausnehmbare Teilprothesen, individuelle Stiftaufbauten sowie provisorische Kronen und diagnostische Wax-ups (Abb. 1 und 2).

Das Erfolgsmodell

Ein Teil der genannten Indikationen kann modellfrei realisiert werden, bei anderen ist die Herstellung eines physischen Modells unumgänglich (Abb. 3). Die Anwendung der Frästechnik hat sich hierbei als unwirtschaftlich herausgestellt. Der 3D-Druck ist derzeit das Mittel der Wahl (Abb. 4). Bei ZAHNWERK wurden nach umfassenden Testreihen mit verschiedenen Drucksystemen im Frühjahr 2017 gedruckte Modelle in das Leistungsportfolio aufgenommen.

Derzeit bei ZAHNWERK im Einsatz sind ASIGA Drucker vom Typ Freeform PRO2, der mit einer Pixelgröße von ca. 50µm auf der X- und Y-Achse arbeitet (Abb. 5). Das bekannte Phänomen der Rillenbildung, das an den meisten 3D-Druckobjekten zu sehen ist, ist übrigens nicht einfach bloß der Schichtstärke beim additiven Aufbau der Konstruktion geschuldet. Wesentlicher ist die Abstimmung zwischen Drucker und Material. So zeugt

Abb. 4: Das Drucken statt Fräsen von Modellen ist weitaus wirtschaftlicher.

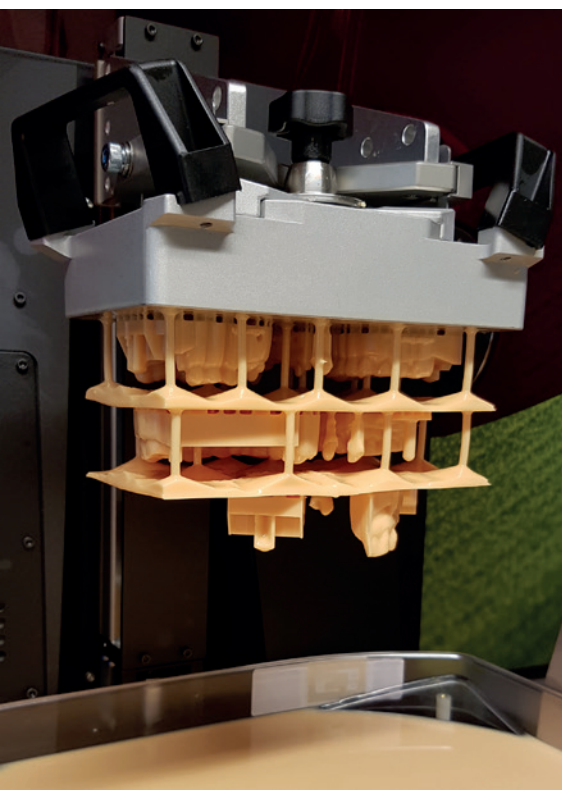


Abb. 5: Die ASIGA-Drucker bei ZAHNWERK Frästechnik (Solingen) verarbeiten härtende Photopolymere.

eine starke Rillenbildung von Überbelichtung, eine geringe Kantenschärfe von Unterbelichtung. Letzteres ist als negativer zu bewerten, weil das Verschwimmen des Materials vor dem Aushärten zu stärkeren Ungenauigkeiten führt.^{10,11}

Ausblick

Laut interner Daten von 3Shape, ergab eine von dem Unternehmen im Jahr 2016 durchgeführte Marktumfrage: „50 Prozent aller Praxen ziehen die Anschaffung eines Systems zum Erstellen digitaler Abformungen innerhalb der nächsten drei Jahre in Betracht.“ Der Trend in deutschen Praxen geht also ganz klar weiterhin zur Digitalisierung.

INFORMATION

ZT Darko Savic
ZAHNWERK Frästechnik
Lindgesfeld 29a
42653 Solingen
Tel.: 0212 2264143
info@zahnwerk.EU

Rasant sparen mit minilu

Mit minilu.de ist „teuer“
Schnee von gestern:

- Über 45.000 Markenartikel
- Super Sonderangebote
- 24 Stunden Lieferzeit
- Vereinfachte Retourenabwicklung



Werde meine Freundin!

*bei Bestellung direkt über minilu.de

minilu.de
... macht mini Preise

Ästhetisch-Kosmetische Zahnmedizin ist keine Luxusdisziplin

FACHBEITRAG Ästhetik in der Zahnmedizin wurde lange Zeit als Luxus Zahnmedizin angesehen und belächelt. Heute steht einer naturähnlichen Versorgung jedoch nicht nur die Kassenleistung im Wege, die neben der fehlenden Ästhetik durch lichtundurchlässige Metallkappchen auch parodontologische Nachteile im Bereich der Gingiva aufweist. Ästhetik wird nach wie vor als banal abgetan, und vielen Praktikern fehlt das Verständnis dafür, dass ästhetische Zahnmedizin die Königsdisziplin darstellt, die – wird sie richtig ausgeübt – ein enormes Maß an Weiterbildung benötigt.

Ästhetik bedeutet heute nicht unnötig, sondern zwingend notwendig. Die zahnärztliche Tätigkeit ohne Blick auf die enormen materialtechnischen Eigenschaften von heute sollte für einen Zahnarzt undenkbar sein. Wir sind für den wichtigsten Bereich im Gesicht zuständig, und mit unserer Arbeit steht und fällt das gesamte Erscheinungsbild einer Person. Umso wichtiger ist heute die ästhetische Betrachtungsweise bei der Zahntherapie, vor allem dann, wenn die Zähne keramisch versorgt werden müssen. Aber auch Komposite sollten sorgfältig ausgewählt werden, um rasche Verfärbungen zu verhindern. In vielen Fällen reicht das Verständnis für die üblichen Werkstoffe nicht aus, und ein ästhetisch arbeitender Zahnarzt sollte zwingend kieferorthopädische Grundkenntnisse besitzen, um selbstständig kleine Korrekturen vor den Versorgungen vornehmen zu können.

Selbstverständlich können die ästhetischen Leistungen durch eine Vielzahl von Einzelspezialisten erbracht werden. Eine Spezialisierung hat aber auch den Nachteil, dass man nur eine immer wieder gleiche Betrachtungsweise hat. Ein ästhetisch arbeitender Generalist hat den Vorteil, dass er für das gesamte Ergebnis verantwortlich ist und eine weitaus größte Möglichkeit der Reflexion hat, vor allem dann, wenn es zu Misserfolgen kommt. Die in den letzten Jahren vielfach belächelte Komplexität ästhetischer Behandlungsabläufe wird heute weitaus reflektierter gesehen, und autark arbeitende Praxis-konzepte nehmen an Bedeutung zu. Wir haben im Gegensatz zu früher ein sehr weitreichendes Weiterbildungsangebot, welches auf die Arbeit von Generalisten ausgelegt ist. In der Kieferorthopädie können spezielle Kurse zur präprothetischen oder parodontalen Kieferorthopädie belegt wer-

den. Die Implantologie ist schon lange nicht nur Oralchirurgen vorbehalten. Trends wie die Etablierung von kurzen Implantatsystemen haben sich erst durch intrinsische Evidenz von Generalisten und parodontologisch arbeitenden Zahnärzten wirklich richtig entwickeln können.

Die Entwicklung spiegelt auch den Wunsch heutiger Patienten wider. Kurze Wege sind nicht mehr das einzige, was wichtig ist. Die Behandlung von ästhetischen Fragestellungen wird immer häufiger aus einer Hand gewünscht, da so die Ergebnisse vorhersagbarer sind. Zudem fällt einem gut ausgebildeten ästhetischen Generalisten die Auswahl der tatsächlich sinnvollen Behandlungsart deut-

Abb. 1a und b: In-Office-Bleaching vor und nach einer einstündigen Behandlung mit drei Bleachingläufen.



Abb. 1a



Abb. 1b



Abb. 2a–d: Darstellung von kieferorthopädischen Korrekturmöglichkeiten mit Multiband (a und b) und Invisalign (c und d).

lich leichter, denn er kann sich auf dem gesamten Gebiet der Zahnmedizin austoben.

Wie sieht dies konkret in den Zahnarztpraxen aus?

Stellt sich ein Patient mit dem Wunsch nach einer Korrektur der Front aufgrund von Rotationen oder Rezessionen vor, dann erfolgt nach wie vor in vielen Praxen die direkte Planung der prothetischen Versorgung, da diese Art der Versorgung dem konventionellen Behandler eine hohe Sicherheit des ästhetischen Outcomes vermittelt, die er aber tatsächlich nicht hat. In den meisten Fällen werden so wichtige Zwischenschritte übergangen und das erreichte Ergebnis ist nur von kurzer Dauer. Es reicht heute bei Weitem nicht mehr aus, nur hochästhetische Restaurationen einzusetzen, ohne gleichzeitig weitere Möglichkeiten der Zahnmedizin abzustecken.

Bleaching

Bleaching ist kein rein kosmetischer Eingriff. Eine Indikation aus zahnmedizinischer Sicht kann zum Beispiel die

Aufhellung endodontisch behandelter Zähne sein. Bei einer prothetischen Rehabilitation des Kauorgans stehen Funktion und Langlebigkeit im Vordergrund der Behandlung. Aber selbstverständlich sind Zahnfarbe und Zahnform ebenfalls wichtige Faktoren, die Berücksichtigung finden müssen (Abb. 1a und b). Nach wie vor ist die Vielzahl der angebotenen Bleachingmöglichkeiten zu unübersichtlich und günstige Produkte oftmals qualitativ nicht in der Lage, Patienten und Zahnarzt zu überzeugen. Dennoch ist dieses Tool aus der kosmetisch tätigen Zahnarztpraxis nicht mehr wegzudenken.

Kieferorthopädische Behandlungen

Kieferorthopädische Korrekturen sind in den kosmetischen Behandlungen erwachsener Patienten überaus wichtig. Das Beherrschen der Grundlagen ist daher für einen Ästhetiker unausweichlich. Frontzahnkorrekturen können ohne Weiteres Veneerversorgungen unnötig machen, sofern der Ästhetiker diese Technik beherrscht. Nicht selten kommen die Patienten wegen

Rotationen in die Praxis und erhalten Veneerversorgungen, die mit Zahnspangen hätten verhindert werden können. Auch wir oder besser gesagt besonders wir als Ästhetiker haben eine sehr große Verantwortung im Hinblick auf die Art der Versorgung, denn nicht selten sind kosmetische Eingriffe reine Wahleingriffe. Besteht die Möglichkeit einer Schonung der Zahnhartsubstanz durch eine kieferorthopädische Therapie, dann sollte diese Möglichkeit immer vorrangig durchgeführt werden. Zahlreiche ästhetisch-kosmetische Spezialisten sind heute in der Lage, diese Behandlungen ohne Weiteres selbst durchzuführen. Aus dem Portfolio eines Ästhetikers ist diese Art der Behandlung aus meiner Sicht ein Muss (Abb. 2a–d).

Ästhetische Behandlung von Parodontalpatienten

Nach wie vor werden viel zu wenige Patienten in konventionellen Praxen optimal parodontal vorbehandelt. Ohne diese essenzielle Vorbehandlung kann in der Folge beispielsweise keine präprothetische Kieferorthopädie erfolgen, da bei insuffizienter Parodontal-



Abb. 3a–c: Kieferorthopädische Behandlung einer Parodontalpatientin mit anschließender Verbreiterung der Interdentalräume mittels Schichttechnik. Abb. 4a–c: Darstellung einer Kombinationsbehandlung bei einer Patientin mit behandelter aggressiver Parodontitis und daraus resultierender Zahnbewegung sowie Gingivaverlust. Die Patientin wurde parodontal, kieferorthopädisch und konservativ behandelt. Abb. 5a und b: Beispiele für eine kieferorthopädische Extrusion.

behandlung der komplette Verlust der Zähne droht, wenn diese zusätzlich kieferorthopädisch bewegt werden. Das muss der Ästhetiker wissen, und er sollte die Kieferorthopädie daher auch in den eigenen Händen behalten, denn nur sehr wenige Kieferorthopäden können tatsächlich einschätzen, wie Parodontologie und Kieferorthopädie abschließend einen Einfluss auf die Prothetik nehmen können (Abb. 3a–c).

Nach erfolgreicher kieferorthopädischer Behandlung muss entschieden werden, ob der Gingivaverlust plastisch zu decken ist oder aber eine konservative oder prothetische Korrektur erfolgen sollte. Rezessionsdeckungen haben eine gute Vorhersagbarkeit, wenn sie die Miller-Klasse II nicht überschritten haben (Abb. 4a–c). Miller-Klasse III-Fälle können nach gründlicher Selektion ebenfalls sehr erfolgreich verlaufen, die Prognose ist aber deutlich schlechter. Sollte eine chirurgisch-korrektive Therapie nicht mehr möglich sein, dann bleibt noch die konservative Behandlung mit Kompositmaterialien oder aber die komplette prothetische Verblendung.

Implantologische Fälle

Auch implantologische Fälle benötigen in der Regel ein exaktes „Backward Planning“, das von einem auf Ästhetik spezialisierten Generalisten in der Regel weitaus besser bewältigt werden kann, als von einem rein chirurgisch tätigen Zahnarzt. Oftmals muss vorab entschieden werden, ob es nicht sinnvoller wäre, Lücken mit fortgeschrittenem Knochenabbau lieber im Sinne des Patienten kieferorthopädisch zu versorgen. Auch die Extrusion vor einer Exzision kann zur deutlichen Verbesserung der vestibulären Knochenverhältnisse und damit des ästhetischen Outcomes führen. Die Notwendigkeit oder Machbarkeit muss jedoch vor der Exzision erkannt und von einem Generalisten auch di-



Abb. 6a



Abb. 6b

Abb. 6a und b: Korrektur einer frontalen Schmelzfraktur mit ästhetischen Kompositen und moderner Schichttechnik.

Einfache konservative Fälle

Die Zahnmedizin besteht nicht nur aus komplexen Fällen. Auch bei einfachen ästhetischen Einbußen wie Frakturen im Bereich der Inzisivi muss mit dem uns bekannten ästhetischen Hintergrundwissen entschieden werden, ob ein Zahnersatz in Form eines Veneering oder einer Teilkrone tatsächlich notwendig ist oder ob nicht auch eine Versorgung mit hochästhetischen Kompositen für den Patienten vorteilhafter wäre. Bei der Versorgung mittels Komposit hat der Patient den Vorteil, dass der Großteil des natürlichen Zahns erhalten bleibt (Abb. 6a und b). Das war lange Zeit ästhetisch nur schwer lösbar. Heute steht die Schichttechnik mit Hybridkompositen der Keramik in nichts nach. Einen entscheidenden Vorteil hat die Komposit-

versorgung: Die Abrasion im Bereich der Inzisalkanten der naturgesunden Dentition des Gegenkiefers wird durch die weitaus weicheren Komposite verhindert.

INFORMATION

Dr. Martin Jaroch, M.Sc.
Die Zahnarztpraxis in Singen
Für Zahn. Mundraum. Mensch.
Am Posthalterswäldle 28, 78224 Singen
www.drjaroch.de



Infos zum Autor

ANZEIGE

Einen entscheidenden Vorteil hat die Kompositversorgung:

Die Abrasion im Bereich der Inzisalkanten der naturgesunden Dentition des Gegenkiefers wird durch die weitaus weicheren Komposite verhindert.

rekt kieferorthopädisch gelöst werden (Abb. 5a und b).

Alleine das Aufrichten von gekippten Molaren kann den klinischen Outcome in Bezug auf die parodontalen Verhältnisse deutlich verbessern. Oftmals entstehen durch gekippte Molaren oder Prämolaren interdental offene Dreiecke, die in der Folge zu parodontalen und periimplantären Destruktionen führen können.

beck | waelder

Q Google-Test

Googeln Sie Zahnarzt und Ihre Stadt (z. B. „Zahnarzt Stuttgart“).
Finden Sie sich ...

unter den ersten
3 Treffern » Top!

nicht unter den ersten
3 Treffern » Werden Sie aktiv!

beck | waelder

Untergasse 48, 55590 Meisenheim

T. +49 (0) 67 53 / 12 48 00 · kontakt@beckwaelder.de

www.beckwaelder.de

Aufbereitung

Thermodesinfektoren speziell für kleine Zahnarztpraxen

Große Leistung auf kleinem Raum: Die neuen Thermodesinfektorenmodelle PWD 8531 und PWD 8532 von Miele haben Platz für zwölf Hohlkörperinstrumente, drei Siebschalen oder bis zu acht Trays und einem Einsatz für stehende Instrumente. So können Dentalinstrumente bedarfsgerecht aufbereitet werden. Im Vergleich zu größeren Geräten wurden die Wasser- und Energieverbräuche reduziert – bei gleichzeitig optimalen und sicheren Aufbereitungsergebnissen. Die neuen Geräte lassen sich besonders komfortabel bedienen. Das Touch-on-Glass-Farbdisplay verfügt über eine intuitive Logik und mehrere Direktwahltasten für schnelle und sichere Arbeitsschritte. Auch die Dosierung ist einfach: Über zwei Pumpen werden flüssige Prozesschemikalien automatisch und passend zugegeben. Bei der PWD 8531 werden sie aus den integrierten Vorratsbehältern dosiert, und in der PWD 8532 erfolgt die Dosierung über zwei Kanister, die platzsparend im Sockel untergebracht sind. Beide Modelle sind mit einem integrierten Wasserenthärter ausgestattet, der härtebildende Ionen weitgehend aus dem Leitungswasser entfernt und somit beste Reinigungsergebnisse ermöglicht. Der Filter, die Spülkammer und die Spülarme bestehen aus hochwertigem, nicht rostendem Edelstahl.



Miele & Cie. KG

Tel.: 0800 2244644 • www.miele-professional.de

Zubehör

Insert Adapter für Cavitron-Aufsätze unterstützen RKI-Richtlinieneinhaltung



Infos zum Unternehmen

kömmliche ZEG-Spitzen relativ klein sind und an spezielle „Adapterbäumchen“ angeschraubt werden können, sind speziell die magnetostriktiven Cavitron Inserts mit ihren typischen Lamellenbündeln deutlich länger und konnten bisher nicht ohne zusätzliche Adapter auf die Schiene des Thermodesinfektors aufgebracht werden. Für diesen Zweck wurde der universell einsetzbare Insert Adapter für Cavitron Aufsätze von Hager & Werken entwickelt. Dieser lässt sich mit allen gängigen Geräten, die über eine 16 mm Durchmesser Aufnahmebohrung auf der Thermodesinfektorschiene verfügen, verwenden. Hier wird der Insert Adapter einfach aufgesteckt und hält jeweils ein Cavitron Insert, das komplett durchgespült wird und so hilft, die Voraussetzungen für die aktuellen Richtlinien zu erfüllen. Der Flexio Adapter ist unter der Bestellnummer HW 455102 im gut sortierten Dentalhandel erhältlich.

Weitere Informationen unter:

www.hagerwerken.de/katalog/zahnarzt/cavitron-insert-adapter/

Hager & Werken GmbH & Co. KG

Tel.: 0203 99269-0

www.hagerwerken.de

Während es früher ausreichte, Inserts eingeschweißt im Autoklaven aufzubereiten, so schreibt die aktuelle Hygienerichtlinienverordnung die ausdrückliche Durchspülung der innen liegenden, Wasser führenden Bereiche von Ultraschallaufsätzen im Thermodesinfektor vor. Da diese auch subgingival zum Einsatz und somit mit Blut in Berührung kommen können, werden sie als kritisch B eingestuft. Während her-

Zahnpasta

Mit doppelter Wirkung gegen schmerzempfindliche Zähne

Die elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL REPAIR & PREVENT ist eine Zahnpasta mit doppeltem Ansatz: Sie lindert den Schmerz und beugt künftiger Schmerzempfindlichkeit vor. Die klinisch bestätigte PRO-ARGIN® Technologie¹ der Zahnpasta versiegelt und repariert die offenen Reizleiterkanälchen, die für die schmerzempfindlichen Zähne verantwortlich sind. Eine der Hauptursachen der Schmerzempfindlichkeit ist Zahnfleischrückgang, da hierdurch Zahnhäse und Dentin freigelegt werden. In Deutschland sind bis zu 70 Prozent der Erwachsenen davon betroffen.² Die elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL REPAIR & PREVENT enthält daher zusätzlich Zink, welches das Zahnfleisch stärkt und somit vor künftiger Schmerzempfindlichkeit schützt. Für die sofortige Schmerzlinderung kann die Zahnpasta mit der Fingerspitze auf den empfindlichen Zahn aufgetragen und für eine Minute leicht einmassiert werden.¹ Zwei Mal täglich beim Zähneputzen angewendet, bewirkt sie eine lang anhaltende Linderung und Schutz. Zusätzlich können Patienten die elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Zahn-



spülung mit der PRO-ARGIN® Zahnspülungstechnologie verwenden. Mit der Kombination der elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Produkte lässt sich die Schmerzempfindlichkeit der Zähne wirksam und lang anhaltend bekämpfen.

1 Nathoo S et al. J Clin Dent 2009; 20 (Spec Iss):123–130.

2 Fünfte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS V), 2016.

CP GABA GmbH • Tel.: 040 73190125 • www.cpgabaprofessional.de

Lichthärtung

LED-Polymerisationsleuchten: Für höchste Lichtanforderungen im Dentalalltag

Seit 40 Jahren versorgt Ultradent Products, das US-Familienunternehmen mit Sitz in South Jordan/Utah, Zahnärzte und Patienten auf der ganzen Welt mit dentalen Lösungen. Ziel ist es, gemäß Gründer und CEO Dr. Dan Fischer, die Mundgesundheit nachhaltig zu verbessern, immer mit dem Fokus auf den Schutz der naturgegebenen Zahnschubstanz. Und nicht zuletzt gilt es, eine große Vision zu verfolgen: Karies und Zahnerkrankungen eines Tages der Vergangenheit angehören zu lassen.



professionelle Zahnaufhellung. Noch immer werden die meisten Ideen hausintern erforscht, entwickelt, produziert und schließlich international vertrieben. Bestes Beispiel hierfür sind die LED-Polymerisationsleuchten der VALO®-Produktfamilie, die für jede Anforderung das Richtige bieten. Die integrierten Breitband-LEDs der VALO® mit hoher Lichtenergie und optimal gebündeltem Lichtstrahl sorgen für die zuverlässige, vollständige und gleichmäßige Aushärtung aller Dentalmaterialien. Drei Polymerisationsmodi bieten Behandlungskomfort und Flexibilität. Zudem ermöglicht die ergonomische Form den problemlosen Zugang zu allen Kavitäten. Die VALO® LED-Polymerisationsleuchte ist neben der Corded Version auch in der kabellosen Variante als VALO® Cordless und in verschiedenen Farben erhältlich. Eine gelungene Weiterentwicklung ist die VALO® Grand als neuestes Mitglied der VALO®-Familie. Denn neben den bekannten Vorzügen und einem zweiten An-/Ausschalter auf der Unterseite ist diese mit einer 12 mm – und damit um 50 Prozent erweiterten – Linse ausgestattet. Das macht die Polymerisation auch für größere Molaren von 10 bis 11 mm Durchmesser in nur einem Aushärtezyklus sicher, effizient und angenehm – und ist im gewohnt elegantem Design eine gelungene Ergänzung des Praxisequipments.

Aktuell beinhaltet das Portfolio knapp 1.500 Produkte – und ständig kommen neue hinzu. So reicht die Produktpalette von Abform- und Bissregistrierungsmaterialien über Hilfsmittel für Adhäsivtechnik und Applikation, für Blutstillung und Retraction, für Endodontie und Finishing bis hin zu Instrumenten und Materialien für provisorische Kronen und Brücken, für Prophylaxe und Restauration sowie für die



Ultradent Products GmbH

Tel.: 02203 3592-15

www.ultradent.com/de

Infos zum Unternehmen



Lokalanästhesie

Taktile Kontrolle bei der Injektion

Seit mehr als 25 Jahren produziert und vertreibt RØNVIG Dental Mfg. A/S bereits die bekannten ASPIJECT® und PAROJECT® Spritzen nach Dr. H. Evers. ASPIJECT® ① ist eine ausbalancierte, komfortabel in der Hand liegende Injektions-spritze für die Infiltrations- und Leitungsanästhesie. Das einzigartige Design sorgt für eine musterhafte taktile Kontrolle bei der Injektion. Die automatische (passive) Aspiration erfolgt durch Lösen des Drucks auf den Spritzenstempel – gleichzeitig wird das Risiko der Kanülenbewegungen im Gewebe minimiert. Die selbstaspizierende Injektionsspritze ASPIJECT® ist aus hochgradigem, rostfreiem Edelstahl und Hightech-Polymer gefertigt und für jede Sterilisationsart geeignet.

Für die intraligamentäre Lokalanästhesie (ILA) eignet sich die Injektionsspritze PAROJECT® ②. Die kompakte Spritze in Stiftform sichert durch die kontrollierte Abgabe kleiner Dosen eine langsame Injektion ohne traumatisch wirkenden Injektionsdruck. PAROJECT® ist aus hochgradigem, säurebeständigem Edelstahl gefertigt und eignet



sich auch für jede Sterilisationsart. Die exakte Dosierung von nur 0,06 ml pro Hub trägt zur schonenden und kontrollierten Anflutung des Anästhetikums bei.

Der Anwender wird schnell feststellen können, dass die intraligamentäre Anästhesie die Abläufe in der täglichen Praxis vereinfacht und zeitlich wesentlich verkürzt. Hinzu kommt, dass die dentale Lokalanästhesie nicht mehr mit stundenlanger Taubheit von Wange, Zunge und Kiefer verbunden sein muss. Beide Spritzen sind für den Gebrauch mit handelsüblichen Zylinderampullen und Kanülen geeignet.

RØNVIG Dental Mfg. A/S
Vertrieb Deutschland
Tel.: 0171 7717937 • www.ronvig.com

Hygiene

Tücherprogramm zur effektiven Schnelldesinfektion



Das patientennahe Umfeld rund um die Behandlungseinheit ist ein besonders kritischer Hygienebereich. Bei jeder Behandlung entsteht eine potenziell kontaminierte Aerosolwolke, die sich vom Patientenmund aus mehrere Meter weit in den Praxisraum ausbreitet.

Eine gründliche Schnelldesinfektion, die gleichzeitig die Wartezeiten kurz hält, ist nach jeder Behandlung unerlässlich. Die wirkstoffgetränkten Desinfektionstücher von Dürr Dental überzeugen hier mit einer äußerst schnellen und praktischen Anwendung, hoher Materialverträglichkeit und einem breiten Wirkungsspektrum. Die bewährten Flächendesinfektionsprodukte aus der Dürr System-Hygiene sind mit adäquatem Tuchmaterial kombiniert und auf die unterschiedlichen Anwendungszwecke ausgerichtet. Auch die jeweilige Tuchgröße und das Verpackungsdesign entsprechen den aktuellen Anforderungen der Zahnarztpraxen. Das Angebot umfasst alkoholfreie Desinfektionstücher sowie alkoholische Schnelldesinfektionstücher. Das Wirkungsspektrum reicht dabei von begrenzt viruzid (FD 312 wet wipes, FD 366 sensitive wipes) über begrenzt viruzid PLUS (FD 322 premium wipes, FD 322 top wipes, FD 333 wipes,

FD 350) bis hin zu viruzid (FD 300 top wipes, FD 333 forte wipes). Besonders erwähnenswert sind die FD 333 forte wipes. Diese sind die einzigen alkoholischen Schnelldesinfektionstücher, die gemäß beider aktueller Leitlinien von DVV/RKI sowie EN 14476 als bakterizid, fungizid und viruzid deklariert werden. Zudem weist FD 333 forte eine sehr gute und geprüfte Materialverträglichkeit gegenüber Instrumenten auf, die einer Abschlussdesinfektion (semikritisch A) unterzogen werden. Als Pendant zu den gebrauchsfertigen Tüchern ist FD 333 forte auch als gebrauchsfertige Lösung für die Wischdesinfektion erhältlich.



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

Infos zum Unternehmen

Praxisverwaltungssoftware

Variables Schnittstellenkonzept vereinfacht Aufgabenfelder



Das Aufgabenspektrum einer Zahnmedizinischen Fachangestellten ist weit. Als Assistentin am Behandlungsstuhl ist sie Teil eines eingespielten Teams, im Labor oder am Röntgengerät ist dagegen selbstständiges Arbeiten im Umgang mit modernen digitalen Geräten und sorgfältige Dokumentation gefragt. Und nicht zuletzt ist sie die erste Anlaufstelle für Sorgen und Bedürfnisse der Patienten. Computer konkret hat das variable Schnittstellenkonzept **ivoris® connect** entwickelt, welches die Integration verschiedener Web-Anwendungen und deren Darstellung innerhalb der Praxisverwaltungssoftware (PVS) **ivoris®** ermöglicht. Dadurch werden Aufgaben, die nicht zur Kernkompetenz einer PVS gehören, über externe Softwarelösungen in die Praxiszentrale integriert und verkürzt sowie vereinfachen Arbeitsabläufe für alle Mitarbeiter enorm. Zudem können die Programme Stammdaten austauschen und ggf. neue Daten direkt in der Patientenakte abspeichern. Eine dieser Anwendungen ist die Hygiene- und Prozessdokumentation **Sego4Star** der Firma Comcotec. Sie ist in **ivoris®** jederzeit mit einem Klick aufrufbar. Das Konzept der Hygienesdokumentation ist konsequent papierlos und – soweit sinnvoll – auch automatisiert. Der Nutzer kann in der Basisversion bis zu vier Geräte, wie Thermodesinfektor, Sterilisator und Siegelgeräte herstellerunabhängig und ohne zusätzliche Kosten anschließen. Die Sicherheit aller

relevanten Daten ist durch die Speicherung mit zwei Verschlüsselungssystemen in der Cloud gewährleistet. Zudem wird **Sego4Star** über die Cloud fortlaufend aktualisiert und kann auch von außerhalb immer per Tablet oder PC aufgerufen werden.

Sego4Star protokolliert dabei den gesamten Prozesszyklus der Aufbereitungsgeräte inklusive Prozessstart und -ende. Anschließend stellt die Software alle Informationen in einem unveränderlichen PDF-Dokument zusammen. Die Anwender greifen in den Prozess nur ein, wenn das Programm bestimmte Schritte nicht selbstständig erledigen darf, wie beispielsweise die Prozessfreigabe. Hier kommt die Zahnmedizinische Fachangestellte wieder ins Spiel, die den Prozess letztendlich kontrolliert und abschließt.

Das Beispiel Hygiene- und Prozessdokumentation demonstriert, wie Arbeitsabläufe mit modernster Technik vereinfacht und an zentraler Stelle zusammengefasst werden. Für die Zahnmedizinische Fachangestellte ergeben sich ein klarer gegliedertes Aufgabenspektrum und somit mehr Freiheiten für die Arbeit im Team und den Dialog mit den Patienten.

Computer konkret AG
Tel.: 03745 7824-33
www.ivoris.de

ANZEIGE

calaject™

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



Reinigung und Desinfektion

Umfangreiche Lösungen zur Infektionsprävention

Seit über 60 Jahren bietet SciCan seinen Kunden umfangreiche und flexible Lösungen zur Infektionsprävention. Neben Produktinnovationen wie den STATIM® Autoklaven und den HYDRIM® Reinigungs- und Desinfektionsgeräten gehören dazu auch umfassende Beratungs-, Ausbildungs- und Serviceleistungen.

Mit den HYDRIM® M2 G4 und HYDRIM® C61wd G4 bietet SciCan leistungsstarke

Thermodesinfektoren in zwei Größen. Zusammen mit den Sterilisatoren STATIM G4 und Bravo setzt SciCan Standards in der Hygiene und Sterilisation. Darüber hinaus bietet SciCan mit der SANAQ- und STATIS-Linie auch hochqualitative Turbinen, Hand- und Winkelstücke mit dem dazu passenden Reinigungs- und Pflegegerät STATMATIC™ smart. Die OPTIM® Oberflächendesinfektion rundet die Produktpalette ab. SciCan

unterstützt damit Praxen dabei, Prozesse effizient und regulatorisch normkonform zu gestalten, sodass sich Zahnmediziner und ihre Teams auf das Wesentliche konzentrieren können – den Patienten.

SciCan GmbH
Tel.: 07561 98343-0
www.scican.com

Alignertherapie

Dreistufige To-go-Behandlung von Zahnfehlstellungen



Noch flexibler und noch anwenderfreundlicher – das waren die Maximen, denen Align Technology bei der Weiterentwicklung des Invisalign Go-Systems gefolgt ist. Um diese zu erreichen, wurde die Anzahl der Schienen von bisher bis zu 14 auf nun bis zu 20 erhöht und der Umfang der Behandlung auf 5-5 (2. Prämolare) erweitert. Die verbesserte digitale Plattform und neue Features machen das neue Invisalign Go deutlich anwenderfreundlicher. Das speziell für Zahnärzte entwickelte Invisalign Go-System führt den

Anwender von der Identifizierung geeigneter Fälle über den Behandlungsplan bis zur Kontrolle der Therapieverläufe. Durch erweiterte Zahnbewegungsmöglichkeiten ist es möglich, mit Invisalign Go eine breitere Palette von Fällen zu behandeln. Die verbesserte und benutzerfreundliche digitale (webbasierte) Plattform macht es Anwendern einfach, die neuen Potenziale auszuschöpfen. Mit der Invisalign Fallbeurteilung über PC oder Smartphone App kann der Behandler potenzielle Patienten über die Möglichkeiten einer Behandlung aufklären. Das neue benutzerfreundliche ClinCheck Websystem ermöglicht dem Behandler eine verbesserte digitale Behandlungsplanung sowie die Gegenüberstellung mehrerer Behandlungspläne nebeneinander für Vergleiche und Anpassungen. Wie werden Sie zertifizierter Invisalign Go-Anwender? Im Rahmen des Trainings- und Zertifizierungsprogramms von Invisalign Go finden auch in Ihrer Region Trainingskurse mit erfahrenen Anwendern statt.

Weitere Informationen zu Invisalign Go finden Sie auf:
www.invisalign-go.de



Align Technology GmbH
Tel.: 0800 2524990 • www.invisalign-go.de

Infos zum Unternehmen

Behandlungseinheiten

Neue Generation Dentaleinheiten mit Touchdisplay



Infos zum Unternehmen

Funktional überarbeitet, bestechen DKL-Behandlungseinheiten ab sofort – neben ihrem bewährten eleganten und zeitlosen Edelstahl-Design – mit modernster digitaler Technik. Das zukunftsweisende Herzstück der Steuerung bildet das neue Farbtouchdisplay mit Glasoberfläche, das eine einfache und intuitive Bedienung aller Einstellungen ermöglicht. Ein frei positionierbarer Bluetooth-Fußanlasser ergänzt den reibungslosen Behandlungsablauf.

Die konfigurierbaren Instrumente umfassen die neueste Elektromotorgenerationen sowie Endodontietechnologien, mit denen Eingriffe sicher und mit besonders hoher Präzision durchgeführt werden können. Mit der weltweit ersten luftbetriebenen Highspeed-Antriebslösung, der Primea Advanced-Air, profitieren Anwender von allen Vorteilen einer Turbine mit den Stärken eines Elektromotors: Seine Leistungsregulierung ermöglicht konstanten Abtrag unter steigendem Anpressdruck bei einer einstellbaren Bohrdrehzahl von 60.000 bis 320.000/min. Der integrierbare Chirurgiemotor für die Implantologie und Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie überzeugt mit seiner maschinellen Gewindeschneidefunktion und der automatischen Drehmomentkontrolle. Mit der Dokumentationsfunktion speichert der Anwender bequem alle Werte der Implantatinsertion auf einem USB-Stick. In enger Kooperation mit W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH wurde hierbei einzigartiges Know-how gebündelt und damit die Innovationsfähigkeit auf eine neue Stufe gehoben.

DKL-Behandlungsliegen verfügen zudem über herausragenden ergonomischen Liegekomfort. Die Serie L2 besticht durch ihre nahezu waagerechte Liegefläche und ist speziell für kieferorthopädische Behand-

lungen geeignet. Die besondere Anordnung der Arztelemente unterstützt den Behandlungsablauf des Kieferorthopäden. Die Serie D2 verfügt über kombinierte, ergonomische Bewegungsabläufe, die den Ein- und Ausstieg vereinfachen und bei längeren Behandlungen einen bequemen Liegekomfort garantieren.

Die Modelle der D2-Serie mit verschiedensten Anordnungen der Arztgeräte werden jedem Zahnarzt gerecht. Beide Serien wurden mit einem sehr leisen, neuen Stuhltrieb mit Softanlauf und -stopp versehen. Neben den vielen Ausstattungsmerkmalen verfügen die neuen DKL-Dentaleinheiten über eine neue Wasseraufbereitungsanlage mit einer Trennstrecke nach EN 1717. Die wartungsarme Wassertrenneinheit gewährleistet eine einwandfreie Qualität des Behandlungswassers. Die Wassertrenneinheit ist nach dem DVGW Arbeitsblatt W540 zugelassen.

Alle verarbeiteten Werkstoffe ermöglichen ein Höchstmaß an Praxis- und OP-Hygiene. Edelstahl- und Glasoberflächen halten chemischer und mechanischer Beanspruchung, unter Einsatz effektiver Reinigungs- und Desinfektionstechniken, stand und bewahren stets ihr makellostes Aussehen. Als mittelständischer Systemanbieter für komplexe Dentaleinheiten bietet DKL CHAIRS ein umfangreiches Zubehörprogramm und damit eine Vielzahl von Konfigurationsmöglichkeiten. Alle DKL-Einheiten entstehen komplett in Deutschland und entsprechen den neuesten Anforderungen.

DKL CHAIRS GmbH

Tel.: 0551 5006-0

info@dkl.de • www.dkl.de



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

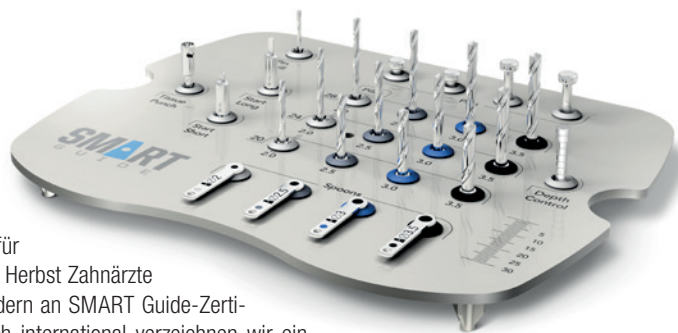
Kagerbauerstr. 60
82049 Pullach

tel +49 171 7717937

info@ident-dental.de
www.i-dent-dental.com

Computergeführte Implantologie

SMART Guide: Erfolgreiches Rollout in Europa



Zusammen mit der Einführung und Positionierung in Deutschland durch Permamental hat das SMART Guide-System auch Behandler in den Benelux-Ländern und Skandinavien überzeugt: Wie der renommierte Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen aus Emmerich bestätigt, nehmen bereits in diesem Herbst Zahnärzte aus Deutschland gemeinsam mit Zahnärzten aus anderen europäischen Ländern an SMART Guide-Zertifizierungs- und klinischen Kursen teil. „Sowohl hier in Deutschland als auch international verzeichnen wir ein großes Interesse am System SMART Guide und den entsprechenden spannenden und zukunftsorientierten Fortbildungsmöglichkeiten“, betont Klaus Spitznagel, Geschäftsführer von Permamental. „Da im zurückliegenden Jahr die englischsprachigen Seminare des Spezialisten für computergeführte Chirurgie Dr. Endre Varga (DMD, DDS, PhD) schnell ausgebucht waren, sind wir sehr froh, dass wir diesen praxiserfahrenen Zahnarzt und Kieferchirurgen auch 2019 für weitere Termine gewinnen konnten“, so Spitznagel. Er ist überzeugt, dass Dr. Varga die Kursteilnehmer auch im kommenden Jahr mit dem Thema „Navigierte Implantation und digitale Behandlungsplanung mit SMART Guide (dicomLAB)“ faszinieren wird.

FORTBILDUNGSTERMINE 2019 – Veranstaltungsreihe mit den Referenten Dr. Endre Varga (SMART Guide) sowie Priv.-Doz. Dr. Günth zur „Digitalen Zahnmedizin“

27. Februar SMART Guide Webinar bei der Spitta Akademie, Balingen | **22. März** Steigenberger Hotel, Hamburg

24. Mai Steigenberger Airport Hotel, Frankfurt am Main | **11. Oktober** Sofitel Munich Bayerpost, München

Weitere Infos zu den Fortbildungen und Anmeldung bei Elke Lemmer unter **0800 737000737** bzw. **e.lemmer@permamental.de** oder online auf **www.permamental.de/smart-guide**

PERMADENTAL GmbH • Tel.: 02822 10065 • www.permamental.de

Zahnpflege

Kaugummi im Weihnachtsgewand

Weihnachtszeit ist Naschzeit. Um auch seinen Zähnen nach Süßem etwas Gutes zu tun, kaut man anschließend einen zuckerfreien Kaugummi für ein frisches und sauberes Mundgefühl. Kaugummikauen hilft, die Zähne nach dem Verzehr von Süßem vor Säureattacken zu schützen. Die Stimulierung des Speichelflusses durch das Kauen verstärkt die Spülfunktion, unterstützt damit die Reinigung der Mundhöhle von Nahrungsbestandteilen, fördert die Pufferung von Säuren und wirkt remineralisierend auf den Zahnschmelz. Zusätzlich putzt man sich natürlich morgens und abends gründlich die Zähne.

Für Zahnarztpraxen als kleines Geschenk an ihre Patienten besonders praktisch: die Kaugummi-Ministreifen und Mini-Packs im Umschlag als Prophylaxeerinnerung für unterwegs. Ab sofort können Praxen ihren großen und kleinen Patienten so eine Freude bereiten und ihnen nach der Behandlung den neuen Extra Professional Spearmint oder den Extra for Kids Bubble Gum im Weihnachtsdesign mitgeben. Das Weihnachtsangebot finden Zahnarztpraxen unter „Sonderaktion“ im Shop auf der Fachwebsite **www.wrigley-dental.de**, wo auch das komplette Bestellangebot des Wrigley Oral Healthcare Program sowie die Kariesprophylaxe-Leitlinie der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung als kostenlose Patientenbrochure hinterlegt ist.

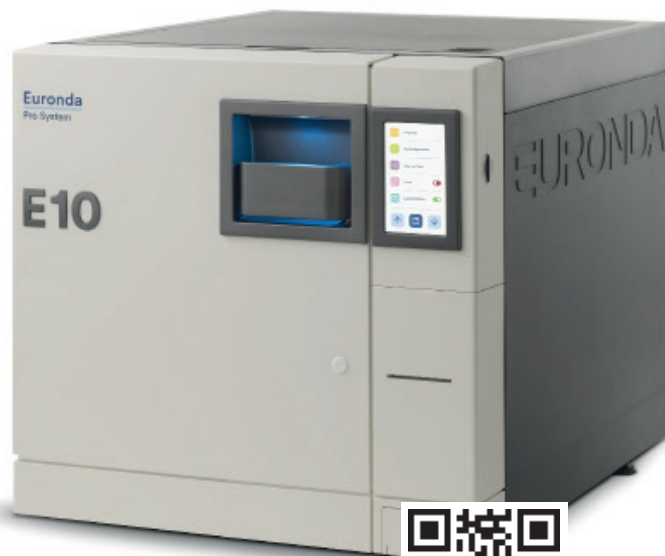


Wrigley Oral Healthcare Program c/o Mars GmbH • Tel.: 089 66510-0 • www.wrigley-dental.de

Sterilisation

Klasse B-Autoklav mit kurzen und effektiven Programmlaufzeiten

Aufbereitungsspezialist Euronda hat mit dem E10 einen Praxisautoklaven auf den Markt gebracht, der bewährte Technologien seiner Vorgänger mit sinnvollen Innovationen verbindet. Der Autoklav wird dadurch leistungsfähiger und komfortabler. So konnten die Programmlaufzeiten verkürzt und die Zuverlässigkeit weiter erhöht werden. Zudem hat sich der Preis gegenüber dem Vorgängermodell deutlich verringert. Der Einsatz optimierter Bauteile und einer grundlegend überarbeiteten Software machen den E10 zu Eurondas leistungsfähigstem Autoklaven. Im Schnellprogramm B134 benötigt er kaum mehr als 20 Minuten für das komplette Sterilisationsprogramm inklusive Trocknung. Dabei arbeitet er außerordentlich sparsam: Lediglich 300 ml Wasser pro Zyklus werden durchschnittlich verbraucht. Zahlreiche Assistenzsysteme unterstützen das Praxispersonal sowie die Wartungstechniker bei der Anwendung und dem Service des E10. Alles in allem: Ein moderner Autoklav, der die Bedürfnisse von Zahnärztinnen, Zahnärzten und Hygienefachkräften erfüllt.



Erfahren Sie mehr unter: www.euronda.de/autoklaven

EURONDA Deutschland GmbH

Tel.: 02505 9389-0 • www.euronda.de

Infos zum Unternehmen



Zahnreinigung

Neue Produktlinie zur effizienten Reinigung



dieser sukzessive bis zu einem Wert von 5 ab, sodass die Paste gegen Ende der Anwendung ihre optimalen Poliereigenschaften erreicht. Die hohe Reinigungskraft der Prophy Paste PRO wandelt sich in sanfte Polierfragmente, zudem ist nur eine Paste für die Plaqueentfernung und für das abschließende Polieren nötig. Der niedrige RDA-Wert der Prophy Paste PRO und abbaubare Reinigungsmittel kombinieren effektive Plaqueentfernung mit sehr guten Polierergebnissen. Die glatte Oberfläche minimiert Oberflächenbindung. Prophy Paste PRO enthält Desensibilisierungsmittel zum Verschließen der Dentinkanälchen und vermeidet Überempfindlichkeit. Darüber hinaus ist auch Fluorid enthalten, um den Zahnschmelz nach dem Polieren zu remineralisieren und die Kariesprävention zu unterstützen. Der milde Minzgeschmack der Prophy Paste PRO und die ansprechende Textur sind angenehm für Patienten aller Altersgruppen.

Kostenlose Muster anfordern unter:

wolfgang.hirsch@directadental.com



Infos zum Unternehmen

Der schwedische Dentalhersteller Directa präsentierte vor Kurzem seine neue Prophylaxe-Produktlinie ProphyCare. Neben den vier renommierten Prophylaxepasten (Prophy Paste CCS) umfasst die neue Serie auch Prophylaxekelche, ergonomische Prophylaxe-Winkelstücke sowie die hoch innovative Prophy Paste PRO, die als silikatbasierte Universalpaste mit geringer Körnung reich an desensibilisierenden und remineralisierenden Wirkstoffen ist. Der niedrige RDA-Wert (20) von Prophy Paste PRO ermöglicht eine effektive Entfernung von Verfärbungen zu Behandlungsbeginn. Während der Behandlung sinkt

DIRECTA AB

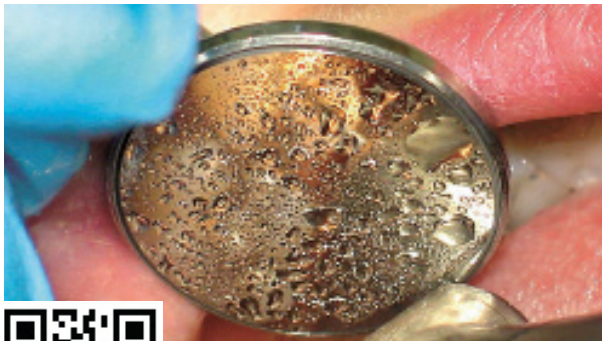
Tel.: 0171 5308153 • wolfgang.hirsch@directadental.com

www.directadental.com

Mundspiegel

Anhaltend klare Sicht durch selbstreinigende Spiegeloberfläche

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 Mikromotor, 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.



I-DENT • Vertrieb Goldstein • Tel.: 0171 7717937 • www.i-dent-dental.com

Infos zum Unternehmen

KFO-Behandlungseinheiten

Über 35 Jahre KFO-Behandlungseinheiten



ULTRADENT bietet mit dem Konzept easy KFO ein komplettes Programm für die Kieferorthopädie. Seit mehr als 35 Jahren entwickelt und produziert ULTRADENT Einheiten in Deutschland. Mit den aktuellen Modellen stellt ULTRADENT die Kompetenz im Bereich Kieferorthopädie eindrucksvoll unter Beweis.

Die easy KFO-Behandlungseinheiten sind in drei Versionen verfügbar und können so jedem Behandlungskonzept gerecht werden. easy KFO 1 mit dem Instrumententräger auf der linken Seite schafft viel Bewegungsfreiheit auf der Einstiegs- und Behandlerseite. easy KFO 2 mit klassischer Anordnung der Instrumente auf der rechten Seite ist mit einem neuen klappbaren Instrumententräger ausgestattet. easy KFO 3 ist eine günstige Behandlungseinheit, bietet aber hohe Flexibilität und Zuverlässigkeit. Das Zahnarztgerät wurde so angebracht, dass es sich sowohl links als auch rechts am Stuhl positionieren lässt.

Polster stehen in 29 Farben zur Auswahl. Die ULTRADENT easy-Klasse stellt mit ihrem praxisgerechten Arbeitsplatzkonzept auch aus wirtschaftlicher Sicht eine hochwertige Investition dar.



ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG
Tel.: 089 420992-70 • www.ultradent.de

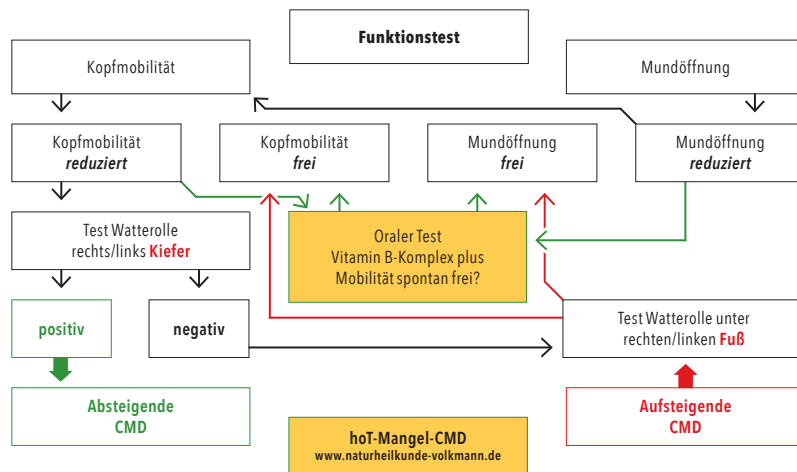
Infos zum Unternehmen

Hypoallergene orthomolekulare Therapie

Schmerzlinderung durch reine Orthomolekularia

Stress und Hektik sind bekannte Auslöser von muskulären Verspannungen im Schultergürtel, in der Halswirbelsäule und in den Kiefergelenken. Schwindel, Ohrgeräusche oder Tinnitus sind oft störende Begleiterscheinungen. Neben den im Kopfbereich ausgelösten Regulationsstörungen sind auch Zusammenhänge mit der Körperstatik zu beachten – von Kopf bis Fuß! Vielen Kolleginnen und Kollegen ist der Zusammenhang von auf- und absteigenden Störungen bei der craniomandibulären Dysfunktion (CMD) inzwischen bekannt, wie auch mit Stress. In der Grafik 1 findet sich eine einfache Übersicht zur schnellen Einordnung der Kausalkette von Patienten. Dabei ist der bisher kaum bekannte Zusammenhang zur hoT (hypoallergenen orthomolekularen Therapie) besonders spannend. Mediziner kennen die Wechselwirkung von Stress und Exazerbation chronischer Krankheit, egal ob Schmerz, Asthma oder Colitis. Aber woher rührt diese und was passiert bei Stress im Körper? Es kommt zur Synthese von Stresshormonen – die wir als Baustoffe, zum Beispiel B-Vitamine, Omega-Fettsäuren und Antioxidanzien, neben dem wichtigen Zink und Selen benötigen. Das Stressorgan Schilddrüse benötigt zusätzlich besonders Jod, ein Mangel-element in weiten Bereichen Zentraleuropas. Bei Zufuhr reiner Orthomolekularia lässt sich, wie Grafik 2 von Prof. Winzen aus Frankfurt am Main zu entnehmen ist, in wenigen Wochen selbst ein komplexes CMD- und Schmerzproblem bessern oder lösen. Oft löst die orale Applikation von Vitamin B-Komplex plus-Pulver (hypo-A) für kurze Zeit spontan die Schmerzsymptomatik.

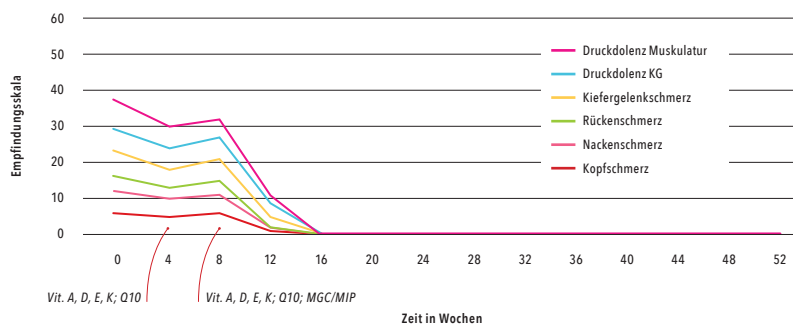
Grafik 1: Flowchart Erstuntersuchung bei CMD



Grafik 2

Patient H. T., geb. 1939, weibl., **Diagnose:** CMD, dekompensierte myogene Dysfunktion, Einschränkung der Mundöffnung und Kopfbewegung, KG-Knacken, akute Trigeminusneuralgie-Attacken seit kurzer Zeit, Behandlung seit zehn Jahren ohne Erfolg

Verlauf der Symptomatik in Wochen



Prof. Dr. Olaf Winzen, CranioMedizin Frankfurt, Frankfurt am Main, www.cranio-med.org | hoT-Workshop 2015



Infos zum Unternehmen

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

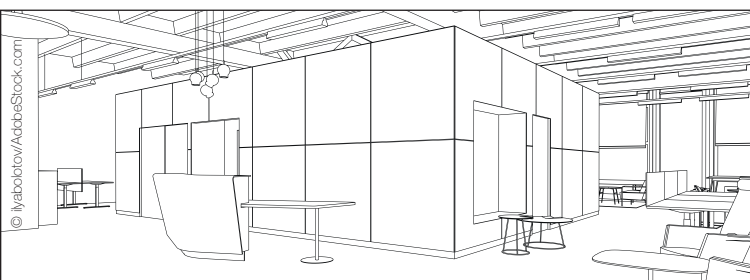
ANZEIGE

DESIGNPREIS 2019

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

OEMUS MEDIA AG • WWW.DESIGNPREIS.ORG

ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS



OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland
Tel.: +49 341 48474-0 · info@oemus-media.de

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

Unternehmen	Seite
ACTEON	71
AERA EDV-Programm	83
Align Technologies	31
ALPRO MEDICAL	87
Asgard Verlag	59
beck waelder	103
BEGO Implant Systems	49
BEVISTON	67
BIEWER medical	4
BLUE SAFETY	Beilage, 39
Computer konkret	47
CP GABA	7
DAMPISOFT	2
DENTAKON	8, 34
dental bauer	Beilage, 33
Dentsply Sirona	17, 27
DGOI	Beilage
Directa	57
DKL CHAIRS	43
Dr. Jean Bausch	55
Dürr Dental	13
EURONDA	75
Garrison Dental Solutions	Booklet Titel
Glidewell Europe	29
Hager & Werken	23
hypo-A	35
I-DENT	109
Komet Dental	15
Kuraray	41
Le-iS Stahlmöbel	21
medentex	69
MediEcho	18
Meoplant Medical	51
Miele & Cie	19
minilu	99
NSK Europe	Titelbanderole, 5
PERMADENTAL	116
rdv Dental	73
RØNVIG Dental	107
SciCan	11
Synadoc	44
Telekom Deutschland	9
ULTRADENT Dentalgeräte	85
Ultradent Products	25
ValiTech	77
W&H Deutschland	37
Zahnarzt-Helden	79
ZAHNWERK Frästechnik	46



© ivabobrov/AdobeStock.com

DESIGNPREIS 2019

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

OEMUS MEDIA AG · WWW.DESIGNPREIS.ORG

ZWP ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS

**JETZT
BEWERBEN**
EINSENDESCHLUSS: 1.7.2019

PERMADENTAL.DE
0 28 22 -1 00 65

permadental[®]
Modern Dental Group

PREISBEISPIEL

**3-GLIEDRIGE MONOLITHISCHE
ZIRKONBRÜCKE**

275,- €*



Made in Germany

Monolithische Zirkonversorgungen (Sagemax) werden in unserem digitalen Fertigungszentrum MD3D Solutions in Emmerich am Rhein gefertigt.

*inkl. Modelle, Artikulation,
Versand, MwSt.

Mehr Möglichkeiten. Nutzen Sie die Vorteile des Komplettanbieters.

Ästhetischer Zahnersatz zum smarten Preis.

Der Mehrwert für Ihre Praxis

Als Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen beliefern wir seit über 30 Jahren renommierte Zahnarztpraxen in ganz Deutschland.