

Firmenjubiläum

## Mit Leidenschaft für Endodontie: VDW feiert 150-jähriges Jubiläum

VDW feiert in diesem Jahr seinen 150. Geburtstag und blickt auf anderthalb Jahrhunderte Expertise in der Entwicklung innovativer Produkte für die Wurzelkanalbehandlung zurück.

Marktposition und bahnbrechende Produktinnovationen ebneten den Weg für weiteres Wachstum – das Unternehmen wurde zu einer der weltweit führenden Marken in der Endodontie. Auch heute noch befinden sich die Unternehmenszentrale und die hoch technisierten Produktionsstätten von VDW in München, von wo aus über 200 Produkte in mehr als 80 Länder der Welt geliefert werden. VDW bietet ein umfassendes Endo-System aus Produkten und Dienstleistungen, die über alle Behandlungsschritte hinweg ineinandergreifen. So können Zahnärzte noch mehr von VDWs fundiertem endodontischen Know-how profitieren. „Seit nunmehr 150 Jahren setzen wir mit unserem Engagement in Sachen Qualität, Präzision und Innovation Standards für die moderne Endodontie“, so Sonja-Corinna Ludwig, Director Global Sales & General Manager. „Wir stehen für *Endo Easy Efficient*, und ich bin überzeugt davon, dass dieser Einsatz das Unternehmen in eine erfolgreiche Zukunft führen wird.“

Unter dem Motto „Join our ride“ lädt VDW alle Partner, Mitarbeiter und Kunden ein, seinen 150. Geburtstag auf [vdw-dental.com/150Jahre](http://vdw-dental.com/150Jahre) zu feiern.



YEARS

1869 in München gegründet, hat VDW als Pionier die Grundlagen der Wurzelkanalbehandlung mitentwickelt. Einen wichtigen Meilenstein bildete die Fusion der drei deutschen Unternehmen ANTÆOS, BEUTELROCK und ZIPPERER im Jahr 1972 zu den Vereinigten Dentalwerken, kurz VDW. Eine rasche Expansion seiner globalen



**VDW GmbH**  
Tel.: 089 62734-0  
[www.vdw-dental.com](http://www.vdw-dental.com)  
Infos zum Unternehmen

Terminmanagement

## Entlastung, Neupatienten und weniger Terminausfälle mit einem System

Zahnarztpraxen sind mit einer Vielzahl täglicher Herausforderungen konfrontiert. Notfälle, Spontanbesuche und Personalausfälle führen zu Stress bei Arzt, ZFA und Patient. Zudem verschlingen Koordinationsaufwände, ausgelöst durch Terminausfälle, -verschiebungen und -nachfragen, wertvolle Zeit im Praxisablauf.

Eine leistungsfähige Lösung für diese Herausforderungen ist der digitale Terminmanagementservice von Doctolib, der eine Unterstützung im Arbeitsalltag verschafft und gleichzeitig Kosten senkt, Abläufe und Kommunikation optimiert. Die Grundlage ist ein Onlineterminbuchungssystem. Hierbei wird definiert, wann und unter welchen Bedingungen Patienten Termine buchen können. Diese brauchen nicht von der Praxis bestätigt werden, sondern landen im ange-



bundenen Kalender, was das Team erheblich entlastet. Standardmäßig werden alle Patienten an ihren Termin erinnert und haben die Möglichkeit, über einen eher freigeordneten Termin informiert zu werden.

Dadurch werden Terminausfälle deutlich reduziert. Die Onlinebuchungen der Patienten erfolgen über die Webseite des Arztes oder über die zum Service gehörende Onlineplattform **doctolib.de**, die effizient bei der Neupatientengewinnung unterstützt. Für Arzt und Patient gibt es eine App, über die Termine auch von unterwegs koordiniert werden können.

**Hinweis zur IDS 2019:** Doctolib ist in Halle 11.3, am Stand L020 zu finden.

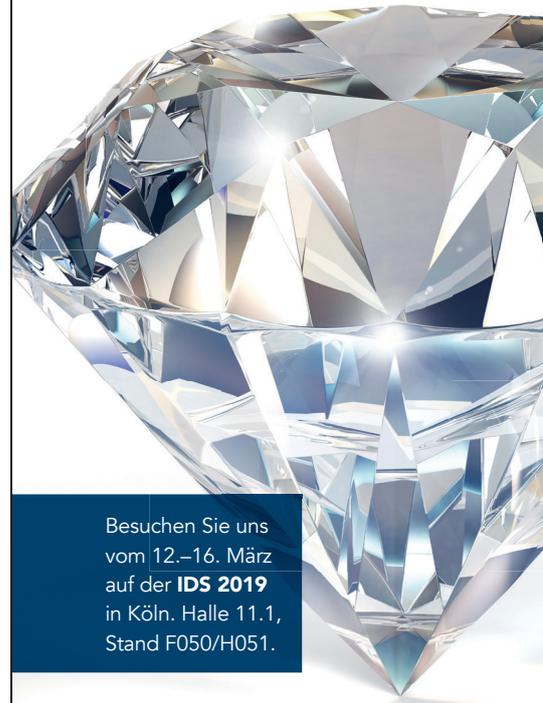
**Doctolib GmbH**  
Tel.: 089 20702884  
[www.doctolib.de](http://www.doctolib.de)

Veranstaltung

## 19. hoT-Workshop in Lübeck im Dezember 2018

Anlässlich ihres 20-jährigen Firmenjubiläums lud die Lübecker hypo-A GmbH am 1. Dezember 2018 zum 19. hoT-Workshop in die Hansestadt an der Trave ein. Moderiert wurde die eintägige Fortbildungsveranstaltung von Wiebke Volkmann, Tochter des Gründerehepaars Imtraut und Peter-Hans Volkmann, und neue zweite Geschäftsführerin des Unternehmens.

mit zum Teil unhaltbaren Wertevorgaben. Trotz regionaler Variablen empfahl Dr. Kruse das Verwenden und Trinken von Leitungswasser, da es in der Regel dem abgefüllten Wasser in Plaste- und Glasflaschen überlegen ist. Abschließend sprach Dr. Heinz-Peter Olbertz (Troisdorf) zur Silent Inflammation (oxidativer Stress) in der parodontologisch-implantologischen Fachpraxis und



Besuchen Sie uns  
vom 12.–16. März  
auf der **IDS 2019**  
in Köln. Halle 11.1,  
Stand F050/H051.



**Die Referenten des hoT-Workshops:** (v.l.) Prof. Dr. Stefan Kopp, Prof. Dr. Olaf Winzen, Prof. Dr. Dr. h.c. Thomas C.G. Bosch, Wiebke Volkmann, Dr. Heinz-Peter Olbertz, M.Sc., Prof. Dr. Claus M. Passreiter. (Foto: OEMUS MEDIA AG)

Der 19. hoT-Workshop gab anhand renommierter Referenten einen breiten Einblick in vielerlei Aspekte der orthomolekularen Therapie und den praxiserprobten Einsatz von Orthomolekularia bei der ganzheitlichen Diagnostik. So sprach Prof. Dr. Claus Passreiter (Düsseldorf) zur phyto- und orthomolekularen Therapie im Zusammenhang mit der synergetischen Modulation des Immunsystems. In einem Joint-Vortrag erläuterten Prof. Dr. Olaf Winzen und Prof. Dr. Stefan Kopp (beide Frankfurt am Main) die effektive ganzheitliche, das heißt, interdisziplinäre Diagnostik und manuelle Therapie der CMD unter der hypoallergenen orthomolekularen Therapie. Prof. Dr. Dr. Thomas Bosch (Kiel) ging auf Neues aus Biologie und Medizin zur Interaktion des Mikrobioms mit dem intestinalen Nervensystem ein. Referent Dr. Hermann Kruse (Kiel) sprach hingegen zu „Unser Trinkwasser: Umwelttoxikologische Betrachtungen über ein essenzielles Lebens- und Lösungsmittel“ und verwies dabei auf die aktuelle Trinkwasserverordnung

zur kürzlich erst beschlossenen neuen Klassifikation parodontaler und periimplantärer Erkrankungen sowie zur Wichtigkeit von Ernährungsumstellungen beim Auftreten von Entzündungen. Abgerundet wurde der hochinformativen Veranstaltungstag von einer gemeinsamen Abendveranstaltung im Europäischen Hansemuseum zu Lübeck, in deren Rahmen Herr Dr. Olbertz den mit 10.000 Euro dotierten Lübecker hoT-Preis 2018 verliehen bekam.



Infos zum Unternehmen

**hypo-A GmbH**  
Tel.: 0451 3072121  
[www.hypo-a.de](http://www.hypo-a.de)

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

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

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

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



**CompuGroup  
Medical**

Übergabe

## Dentsply Sirona übergibt SICAT-Geschäftsanteile an das Management von SICAT



**Links:** Michael Geil, Geschäftsführer des Standortes Bensheim von Dentsply Sirona und Group Vice President Equipment & Instruments. **Rechts:** Jochen Kusch, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb von SICAT.

besser diversifizieren“, sagt Michael Geil, Geschäftsführer des Standortes Bensheim von Dentsply Sirona und Group Vice President Equipment & Instruments. „Wir freuen uns sehr, für die Zukunft von SICAT eine solche gute Lösung gefunden zu haben und das Unternehmen komplett eigenverantwortlich zu führen. SICAT bleibt weiterhin ein strategischer Partner von Dentsply Sirona für die Entwicklung von röntgenorientierten, softwarebasierten Lösungen. Wir werden auch künftig vertrauensvoll zusammenarbeiten, können uns jetzt aber noch individueller auf unsere Kunden fokussieren“, so Jochen Kusch, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb von SICAT.

Dentsply Sirona veräußert die bisher gehaltenen Geschäftsanteile an der SICAT GmbH & Co. KG an die HICAT GmbH, welche der Geschäftsführung und den Mitarbeitern von SICAT gehört. Damit liegt das Unternehmen künftig zu 100 Prozent in den Händen der Geschäftsführung und der Mitarbeiter von SICAT. Die strategische Partnerschaft zwischen beiden Unternehmen wird fortgesetzt. Für die Kunden ändert sich nichts. Die bisherigen SICAT-Produkte, welche von Dentsply

Sirona vertrieben werden, werden auch weiterhin wie gewohnt angeboten. „Von dieser Vereinbarung profitieren Dentsply Sirona und SICAT. Wir blicken auf eine mehr als 14-jährige gemeinsame und sehr fruchtbare Erfolgsgeschichte zurück, in welcher beide Unternehmen gewachsen sind. Jetzt stellen wir unsere erfolgreiche Zusammenarbeit auf eine neue Basis. Beide Partner werden dadurch freier in ihren Gestaltungsspielräumen und können ihr Produktangebot individuell



Infos zum Unternehmen

**SICAT GmbH & Co. KG**  
Tel.: 0228 854697-0  
www.sicat.de

Nachruf

## Hans-Georg Bisterfeld, Export Manager von SHOFU Dental, verstorben



Hans-Georg Bisterfeld ist im Alter von 64 Jahren verstorben. Im Oktober 1987 trat er in das Unternehmen SHOFU Dental ein. Mit großem Engagement baute er die Exportabteilung auf und entwickelte das internationale Geschäft von SHOFU. Er leistete einen wesentlichen

Beitrag zu SHOFUs Erfolg in Europa und war einer der Hauptakteure, die das Unternehmen in den letzten drei Jahrzehnten zu dem machten, was es heute ist. Er pflegte enge Kontakte zu Händlern und Meinungsführern auf der ganzen Welt und wurde zu einer bekannten Persönlichkeit in der Dentalbranche. Aufgrund seiner fundierten Produkt- und Marktkenntnisse, seiner freundlichen Art und seinem großen Sinn für Humor wurde er sehr geschätzt. Privat teilte Hans-Georg Bisterfeld seine Leidenschaft fürs Reisen und das Erkunden anderer Kulturen mit seiner Frau Marlene (†).



**SHOFU Dental GmbH**  
Tel.: 02102 8664-0  
www.shofu.de

Infos zum Unternehmen

Stellenplattform

## Die attraktivsten Zahnarztpraxen finden mit ZahniFinder.de

ZahniFinder.de ist eine neue, interaktive Stellenplattform für Jobsuchende ausschließlich für zahnmedizinische Fachberufe. Anders als in herkömmlichen Foren mit Stellenanzeigen muss hier nicht mehr selber recherchiert werden. Profile auf beiden Seiten werden durch den ZahniFinder-Algorithmus miteinander verglichen und passende Arbeitgeber, die den besten Match für die eigenen Qualifikationen, Vorlieben und Wünsche besitzen, vorgeschlagen. Aufseiten der Zahnärzte funktioniert das System nach dem gleichen Prinzip.

Wie funktioniert? Einfach ein eigenes kostenloses Profil anlegen und die Suchmaske mit den persönlichen Anforderungen ausfüllen. Herausgefiltert werden alle passenden Kandidaten der Gegenseite, die die individuellen Anforderungen und Konditionen erfüllen, absteigend sortiert nach den meisten Übereinstimmungen. Was kostet das Ganze? Die Anlage des persönlichen Profils sowie auch die Suche sind komplett kostenfrei. Wenn ich mich auf diese Weise von

der Arbeitgeberseite finden lassen möchte, ist ZahniFinder komplett kostenlos und ohne jegliche Verpflichtungen zu verwenden. Will ich bestimmte Praxen selbstständig direkt kontaktieren, so wird eine kleine Gebühr fällig. Warum ZahniFinder? Die Stellenplattform sorgt für eine deutlich höhere Transparenz und bringt ähnlich denkende Menschen mit vergleichbaren Werten und Vorstellungen zusammen. Das steigert die Harmonie in den Praxen, bewirkt weniger Fluktuation und trägt effektiv zur Erhöhung der Arbeitszufriedenheit bei gleichzeitiger Steigerung der Wertschöpfung in den Praxen bei.



ZahniFinder • smile@ZahniFinder.de • www.ZahniFinder.de

ANZEIGE



WIR FÜR DICH  
NEXT TO YOU  
FÜNFZEHN JAHRE

# CURRICULUM IMPLANTOLOGIE 9+2

Frühbucher-  
Rabatt bis zum  
31.05.2019  
sichern!

- höchster Praxisbezug mit 2 Coaching-Einheiten  
Kursreihe 06 - Start am 6. September 2019, Frankfurt-Eschborn

**Jetzt anmelden!**  
[curricula.dgoi.info](http://curricula.dgoi.info)  
E-Mail: [weiterbildung@dgoi.info](mailto:weiterbildung@dgoi.info)

„Tolle Referenten, tolle Gruppe. Praxisnah und motivierend, das Gelernte in der Praxis umzusetzen.“ (Fabian G., Zahnarzt)

Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie e.V. (DGOI)

Wilderichstraße 9 | 76646 Bruchsal | Phone +49 (0)7251 618996-0 | E-Mail [mail@dgoi.info](mailto:mail@dgoi.info) | [www.dgoi.info](http://www.dgoi.info)



Dow Jones Sustainability Index 2018

## 3M ist globaler Vorreiter in Sachen Nachhaltigkeit

Zum 19. Mal in Folge ist 3M in dem jährlich veröffentlichten internationalen Dow Jones Sustainability Index vertreten. In das renommierte internationale Nachhaltigkeitsranking werden die Unternehmen aufgenommen, die innerhalb ihrer Branche die besten ökologischen, ökonomischen und sozialen Leistungen erbringen. Der Multitechnologiekonzern 3M gehört zu den wenigen Unternehmen, die seit 1999 ohne Unterbrechung von Dow Jones in diesem Bereich ausgezeichnet wurden. Die von 3M ergriffenen Maßnahmen sind vielfältig. 3M hat seit 2002 seine Emission von Treibhausgasen um 68,1 Prozent gesenkt. Zusätzlich gelang es, Kunden mit Produkten von 3M dabei zu unterstützen, alleine im letzten Jahr die

Entstehung von 13 Millionen Tonnen Treibhausgasemissionen zu vermeiden. Der Wasserverbrauch von 3M wurde zwischen 2005 und 2017 um mehr als 37 Prozent gesenkt, die Produktionsabfälle wurden in demselben Zeitraum um mehr als ein Viertel im Verhältnis zum Nettoumsatz reduziert. Zudem hat sich 3M zum Ziel gesetzt, bis 2025 die Energieeffizienz um 30 Prozent im Verhältnis zum Nettoumsatz zu steigern. Den Anteil der erneuerbaren Energien am gesamten Stromverbrauch plant der Konzern auf 25 Prozent zu erhöhen. Dabei setzt er vor allem auf Windenergie. Mit der derzeit bezogenen Menge von 579 Megawattstunden werden aktuell bereits 17,9 Prozent des gesamten globalen Stromverbrauchs des Unternehmens gedeckt. Unabhängige Institutionen zeichnen 3M regelmäßig für sein Engagement im Bereich Nachhaltigkeit aus. So hat der Konzern erneut von der CSR-Ratingagentur EcoVadis die Spitzenbewertung „Gold“ erhalten.



Infos zum Unternehmen

### 3M Oral Care

Tel.: 0800 2753773  
www.3M.de

Ultraschallgeräte

## Aktion Cavitron – läuft und läuft und läuft ...

Unter diesem Motto hatte Hager & Werken als Exklusivvertriebspartner der Dentsply Sirona Cavitron-Ultraschallgeräte im Frühjahr 2018 zu einer Fotoaktion aufgerufen. Gesucht wurde das älteste, noch in Praxisbetrieb befindliche Cavitron-Gerät in Deutschland und

Dr. Dr. Peter Burg bereits seit dem Jahr 1992 gute Dienste leistete – und das seit 26 Jahren ohne erfolgte Reparaturen.

Die Gewinnerpraxis wurde für ihren Einsatz belohnt und erhielt im Austausch gegen das Altgerät ein Exemplar des neuesten digitalen Cavitron Touch mit Touchpad-Bedienung und 360 Grad frei drehbarem Handstück. Sales & Marketing Director Europe, Marcus van Dijk, überreichte dem Praxisteam in Deggendorf das neue Gerät noch pünktlich vor Weihnachten. Hier wurde es von Zahnarzt Julian Burg, Zahnmediziner in dritter Generation und 2017 mit gerade 23 Jahren der jüngste approbierte Zahnarzt Deutschlands, und Nicole Holmer in Empfang genommen. „Am liebsten würde ich mein altes Cavitron behalten, gehe aber davon aus, dass unser neues uns nun auch so lange und unkompliziert die Treue hält“, so die Zahnmedizinische Prophylaxeassistentin. Wir wünschen viel Freude mit dem neuen Gerät und bedanken uns bei allen Einsendern fürs Mitmachen.



Die Übergabe des digitalen Cavitron Touch an das Praxisteam in Deggendorf.



Infos zum Unternehmen

Österreich. Zahlreiche Einsendungen zeigten, dass sich eine große Anzahl an Cavitron-Geräten bereits seit mehr als 20 Jahren im Einsatz befindet. Zum Ende der Aktion im November kristallisierte sich ein klarer Favorit heraus: Die Prophylaxefachkraft Nicole Holmer hatte ihr Cavitron 3000 eingestellt. Ein Gerät, das der Praxis

### Hager & Werken GmbH & Co. KG

Tel.: 0203 99269-0  
www.hagerwerken.de

Personalie

## Ehemaliger Inhaber von ULTRADENT, Werner Kutzner, verstorben



Am 20. Januar 2019 verstarb nach kurzer Krankheit Werner Kutzner, ehemaliger Inhaber von ULTRADENT, im Alter von 82 Jahren. Im Jahr 1972, das Jahr der Olympiade in München, erwarb Herr Kutzner von dem Onkel und Großonkel der

heutigen geschäftsführenden Gesellschafter Ludwig und Ludwig-Johann Ostner die Fa. ULTRADENT. Werner Kutzner, der selbst aus dem Bereich Feinmechanik kam und sich auf Schweißtechnik spezialisiert hatte, nutzte dabei die Kompetenz und das Know-how im Bereich Dental von Firmengründer Hans Ostner und begründete damit eine erfolgreiche Ära für ULTRADENT.

Von 1972 bis 1986 entstanden Meilensteine zahnmedizinischer Behandlungsgeräte bei ULTRADENT. 1980 wurde U 3000, das erste fahrbare Cart für die Liegendbehandlung, vorgestellt, und damit startete eine Produktlinie, die durch ständige Weiterentwicklung noch heute auf dem Markt der innovativen, kompakten Behandlungseinheiten einen Maßstab darstellt.

In den Jahren 1986 und 1998 erwarb Ludwig Ostner in zwei Schritten alle Anteile von ULTRADENT zurück und machte die Dental-

Manufaktur wieder zu einem Ostner Familienunternehmen, das es bis heute geblieben ist. Wir trauern um eine Persönlichkeit und einen geschätzten Menschen, der für die unternehmerische Entwicklung von ULTRADENT während seiner Inhaberschaft eine wichtige Rolle gespielt hat. Unser Mitgefühl gilt den Angehörigen Werner Kutzners.



Infos zum Unternehmen

**ULTRADENT Dental-Medizinische  
Geräte GmbH & Co. KG**  
Tel.: 089 420992-70  
www.ultradent.de

ANZEIGE

## Ich vertraue auf meine Hände und auf Qualität.

Als Zahnärztin setze ich auf Maßarbeit. Ich bin erst zufrieden, wenn ich jedem meiner Patienten die optimale Lösung bieten kann. Dabei verlasse ich mich auf mein Können und die Unterstützung durch Ultracain® aus dem medizinischen Therapieportfolio von Sanofi Dental.

✦ Das medizinische Therapieportfolio für evidenzbasierte Behandlungen

✦ Individuelle Lokalanästhetika – auch ohne Adrenalin für Risikopatienten\*

✦ Sanofi Dental – wissenschaftliche Expertise seit mehr als 40 Jahren

 **dental.sanofi.de**  
hands-on pharma



**SANOFI** 

**Ultracain® D-S.** Ultracain® D-S forte. Ultracain® D ohne Adrenalin. **Wirkst.:** Articaïn-HCl, Adrenalin-HCl. **Zusammens.:** D-S u. U. D-S forte: 1 ml Inj.-Lsg. enth.: *Arzneil. wirks. Bestandt.* 40 mg Articaïn-HCl, 6/12 µg Epinephrin-HCl. *Sonst. Bestandt.:* NaCl, Wasser f. Inj.-zw. Ultracain D oh. Adrenalin zus.: Na-hydroxid, Salzsäure 10% z. pH-Einst. D-S/D-S forte zusätzl.; Na-metabisulfit. D-S Amp. 1,7 ml zus.: NaOH, Salzsäure 10% z. pH-Einst. **Zuber. i. Mehrfachentn.-fl. zus.:** Methyl-4-hydroxybenzoat, NaOH, Salzsäure 10% z. pH-Einst. **Anw.-geb.:** D-ohne Infiltrations- u. Leitungsanästhesie i. d. Zahnheilkunde. Eignet sich vor allem für kurze Eingriffe an Pat., d. aufgrund bestimmter Erkrank. (z. B. Herz-Kreislauf-Erkr. od. Allergie geg. d. Hilfsst. Sulfit) kein Adrenalin erhalten dürfen sowie z. Injekt. kleiner Volumina (Anwendung i. d. Frontzahnregion, im Ber. d. Gaumens). D-S; Lokalanästh. bei Routineeingr. d. Zahnheilk. D-S forte; Lokalanästh. b.: Schleimhaut- u. knochenchirurg. Eingr., pulpenchirurg. Eingr., Osteotomie, läng. dau. chirurg. Eingr., percut. Osteosynth., Zystektomie, mukogingivale Eingr., Wurzelsp.-resekt. **Gegenanz.:** Überempfg. ggü Articaïn u. and. Lokalanästh. v. Säureamidtyp od. e. d. sonst. Bestandt. Ultracain. oh. Adrenalin nicht geeignet f. länger dauernde od. groß. zahnärztl. chirurg. Schw. Störg d. Reizbildgs- od. Reizleitgssyst. am Herzen, akut dekompens. Herzinsuff., schw. Hypotonie. U. D-S u. U. D-S forte zusätzl.; Allergie oder Überempfindlichkeit gegen Sulfit. Wg. Epinephrinegeh.: Engwinkelglaukom, SD-überfkt, paroxysm. Tachykardie, Myokardinfarkt innerh. d. letzten 3-6 Mo., Koronararterien-Bypass innerh. d. letzten 3 Mo., gleichz. Einn. v. nicht-kardioselekt. Betablockern, Phäochromozytom, schw. Hypertonie, gleichz. Einn. v. trizykl. Antidepr. od. MAO-Hemmern (bis 14 Tage nach Ende der MAO-Behandlung), Anästh. i. Endstrombereich. Intravenöse/intravasale Inj. ist kontraindiz. **Zusätzl. f. Mehrf.-entn.-fl.:** Parabenallergie. **Warnhinw. u. Vorsichtsmaßn.:** Eingr. b. Pat. m. Cholinesterasemangel verläng./verstärkte Wirkg mögl. Von Inj. i. entzünd./infz. Geb. wird abgeraten. Enth. Natrium (<1mmol/23 mg). Besond. Vors. b. Störg. d. Blutgerinnung, schw. Nieren- od. Leberfkt-störung, gleichz. Behandl. m. halogenierten Inhalationsanästhetika, anamnest. bek. Epilepsie, kardiovask. Erkr., Angina pect., Arteriosklerose, zerebr. DBS, Schlaganfall in Anamnese, chron. Bronchitis, Lungenemphysem, Diab. mell., schw. Angststörg. Dos. so niedrig wie mögl. halten. Injekt. sorgf. i. 2 Ebenen aspirieren, um intravasale Injekt. z. vermeiden. Solange keine Nahrung aufnehmen, bis Wirkung abgeklungen ist. Betreuer kl. Kdr. auf Risiko v. Weichteilverletzung durch Selbstbiss hinweisen! Additive Wirkg. am kardiovask. System u. ZNS bei Komb. verschiedener Lokalanästhetika. Reaktionsvermögen! **Schwangersch. u. Stillz.:** Nur nach streng. Nutzen/Risiko-Abwäg. Ggf. D-S ggü D-S forte bevorzugen. **Nebenw.:** **Immunsys.:** Unverträgl. keits-reakt. (ödemat. Schwellg./Entzündg d. Inj.-st., Rötg., Juckreiz, Konjunktivitis, Rhinitis, Gesichtsschwellg, Angio-, Glottisödem m. Globusgef. u. Schluckbeschw., Urtikaria, Atembeschw. bis anaphylakt. Schock. **Nerven:** Dosisabh. ZNS-Störg w. Unruhe, Nervosität, Benommenh., Koma, Atemstörung (bis -stillstand), Msklzittern u. -zucken (bis generalis. Krämpfe), Schwindel, Parästhesie, Hypästhesie, vorüberg. Sehstörg. U. D-S u. U. D-S forte zusätzl.; Kopfschm. **Herz u. Gefäße:** Blutdruckabfall, Bradykardie, Herzversagen, Schock (u. U. lebensbedrohli.), sehr selten Tachykardie, Herzrhythmusstörg, Blutdruckanstieg. **G/T:** Übelk., Erbrechen. **Zusätzl. U. D-S u. U. D-S forte:** **Allg. Erkr.:** sehr selten: b. versehntl. intravas. Inj. ischämische Zonen i. Inj.-ber. bis z. Nekrose. Aufgr. d. Sulfitgeh. b. Asthmatik. sehr selten Überempfg.-reakt. m. Erbrechen, Durchf., keuch. Atmng. ak. Asthmaanfall, Bewusstseinsstörg, Schock. Überempfg.-reakt. auf Methyl-4-hydroxybenzoat (auch Spätreakt.), selten Bronchospasmen. **Verschreibungspflichtig. Sanofi-Aventis Deutschland GmbH**, 65296 Frankfurt am Main. Mitvertrieb: **Aventis Pharma Deutschland GmbH**, 65926 Frankfurt am Main. **Stand:** Ultracain D-S/D-S forte: Juli 2015. Ultracain D ohne Adrenalin: April 2017 (SADE.AREP.17.06.1653) SADE.AREP.18.01.0339

\* Siehe Fachinformation Ultracain® ohne Adrenalin

Aktion

## „Super Soft“ trifft auf „Super Short“



Ergänzung zum Polishing System dar und darf gleich mitgetestet werden. Die Polierpaste ist mit selbstreduzierenden Abrasivpartikeln versetzt und ideal geeignet, wenn es um die Entfernung von Verfärbungen und Politur in nur einem Arbeitsschritt geht. Zur Unterstützung der Remineralisierung enthält sie zusätzlich Hydroxylapatit. Neugierige Tester können einfach die im QR-Code beigefügte Teilnahmekarte ausfüllen, ausdrucken und per Mail oder Fax bei W&H einreichen. Die Produkte werden schnellstmöglich an die angegebene Praxisadresse übersendet. Wer nach dem Test auf den Geschmack gekommen ist, kann die Teilnahmekarte auch zur konkreten Bestellung von Produkten nutzen. Proxeo TWIST LatchShort und die Lunos® Polierpasten stehen im Rahmen der Aktion zu besonders attraktiven Konditionen zur Verfügung.

*„Super Soft“ trifft auf „Super Short“ – lassen Sie sich überzeugen!*  
**Die Aktion besitzt Gültigkeit bis zum 28. Februar 2019.**

Karte ausfüllen, einsenden, freuen: So unkompliziert funktioniert das Testen von innovativen Produkten heute: allen voran die Aktion der beiden Hersteller W&H und Dürr Dental. Im Fokus steht das neue Proxeo TWIST LatchShort WP-66 W samt Prophy-Kelchen und die Polierpaste Lunos®. Das Polishing System hat eine bis zu vier Millimeter geringere Arbeitshöhe, passend dazu gibt es die ideal darauf abgestimmten Prophy-Kelche und -Bürsten. Gemäß der Maxime „weniger ist mehr“ profitieren Praxisteam und Patient gleichermaßen von den optimalen Bedingungen an der Behandlungsstelle. Die Lunos® Polierpaste Two in One von Dürr Dental stellt die ideale

Infos zum Unternehmen



Teilnahmekarte

W&H Deutschland GmbH • Tel.: 08682 8967-0 • www.wh.com

CGM-Pressekonferenz

## Digital geschützt mit DSGVO-relevanten Softwarelösungen

Infos zum Unternehmen



Als Innovationsführer auf dem Sektor der Dentalinformationssysteme bietet CGM bestmögliche Praxissoftware und Add-on-Produkte in Übereinstimmung mit der 2018 eingeführten EU-DSGVO. Im Rahmen einer Pressekonferenz im Herbst 2018 in Leipzig nutzte Geschäftsführerin Sabine Zude die Möglichkeit, insbesondere die DSGVO-relevanten Softwareanpassungen und neuen Module vorzustellen, die den nun gestiegenen Anforderungen durch die EU-Verordnung Rechnung tragen. Dazu gehört ein neues

Z1-Modul für den Aufruf und die Bearbeitung von Einwilligungen ebenso wie neue Funktionalitäten, welche die sachgerechte Speicherung datenschutzrelevanter Dokumente sicherstellen.

Um wirksam gegen unerwünschte Zugriffe auf das eigene Praxisnetzwerk gewappnet zu sein, empfiehlt sich die professionelle Sicherheitslösung CGM MANAGED FIREWALL von CompuGroup Medical SE (CGM). In Kooperation mit dem Experten für Cybersicherheitslösungen Check Point® Software Technolo-

gies Ltd. wurde ein integrierter, mehrstufiger Schutzschirm entwickelt. Die All-in-one-Lösung umfasst dabei Firewall, IPS, Antivirus, Anti-Bot, Applikationskontrolle, URL-Filterung und E-Mail-Sicherheit. Alle Elemente und Sicherheitsstrategien des digitalen Schutzschirms werden zuverlässig angepasst und aktualisiert. Im Zusammenspiel mit dem zentral koordinierten Virens scanner CGM ENDPOINT PROTECTION werden alle aktuellen Ransomware-Familien wie Cerber, Locky usw. sowie Trojaner, Viren und Würmer erkannt und eliminiert.

**Hinweis:** Die gesetzlich festgelegte Frist zur Telematikanbindung ist bis 30. Juni 2019 erweitert – allerdings nur bei rechtzeitiger Bestellung der Komponenten bis 31. März 2019. Wer bis 31. März 2019 bei der CGM bestellt, profitiert vom Endspurt-Angebot, dass alle TI-Komponenten zum Aktionspreis bietet!

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

Praxisentwicklung

## „Es geht mir um das Unternehmerische“



Die BESTE PRAXIS GmbH hat im Rahmen einer Initiative zur Förderung der Praxisentwicklung in Deutschland das „BESTE PRAXIS“-Gütesiegel etabliert. Es zeichnet Praxen aus, die sich in puncto moderne Praxisführung im bundesweiten Vergleich hervortun und ihren Patienten einen vorbildlichen Service bieten. Um das Siegel zu erhalten, muss eine Zahnarztpraxis ein umfangreiches Audit durchlaufen, das mit einem detaillierten Prüfbericht abgeschlossen wird. Darin muss die Praxis in mindestens einer der beiden Kategorien „Patientenorientierung“ und „moderne Praxisführung“ mit „überdurchschnittlich“ bewertet werden. Dr. Dennis Hüren, Zahnarzt in der Mönchengladbacher Zwei-Generationenpraxis Dr. Hüren und Kollegen, erklärt im Interview, warum er sich der Herausforderung des Audits gestellt hat.

### *Herr Dr. Denis Hüren, wie sind Sie auf das Siegel aufmerksam geworden?*

Durch einen BESTE PRAXIS-Nominierungs-Scout. Er hatte uns im Dezember letzten Jahres besucht und uns erklärt, dass unsere Praxis durch moderne Praxisführung auffalle und deshalb für das BESTE PRAXIS-Gütesiegel nominiert sei.

### *Wie ging es dann weiter?*

Auf die Nominierung folgte das Audit mit anschließendem Prüfbericht. Unsere Praxis hat überdurchschnittlich gut abgeschnitten, deshalb haben wir schließlich das Siegel erhalten.

### *Warum waren Sie generell an dem Siegel interessiert?*

Eben wegen des Audits. Nachdem ich die Praxis vor anderthalb Jahren von meinem Vater übernommen hatte, habe ich einiges verändert und verschiedene Neuerungen vorgenommen – da wollte ich wissen, wo ich im Vergleich zur Konkurrenz stehe. Und natürlich wollte ich wissen, wo es bei uns in Sachen Praxisführung noch

Verbesserungspotenzial gibt. Man verliert ja leicht den objektiven Blick für das eigene geschäftliche Vorgehen. Eine Beurteilung durch externe Fachleute, wie sie im Rahmen des BESTE PRAXIS-Audits vorgenommen wird, ist in meinen Augen das beste Mittel gegen Betriebsblindheit.

### *Hat die Beurteilung Ihre Erwartungen erfüllt?*

Absolut. Ich hatte mich vorab über die Kernpunkte des Audits informiert und wusste, dass der Fokus auf unternehmerischen Aspekten der Praxisführung liegt – also auf Themen wie Digitalisierungsgrad, Patientenansprache, interne und externe Kommunikation und Marketing. Genau das war mir wichtig: Als Praxiseigentümer bin ich nicht nur Arzt, sondern vor allem auch Dienstleister und Unternehmer – deshalb geht es mir bei einem Praxisaudit um das Unternehmerische. Durch den Prüfbericht habe ich wertvolle Einsichten in Bezug auf zeitgemäße Unternehmensführung gewonnen.

### *Was zeichnet das BESTE PRAXIS-Gütesiegel Ihrer Meinung nach vor anderen Qualitätssiegeln aus?*

Dass dabei nur die Praxisentwicklung und nicht die Güte der medizinischen Behandlung bewertet wird. Für das Medizinische bin ich selbst Experte, da lasse ich mir auch nicht reinreden. Aber was Praxisentwicklung angeht, nehme ich gerne kompetenten Rat an. Mit dem BESTE PRAXIS-Siegel bekam ich eine Expertise, die ich so ausführlich und fachlich fundiert kaum woanders bekommen hätte.

---

**BESTE PRAXIS GmbH**

Tel.: 02151 1579379

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