

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · German Edition 

No. 2/2019 · 16. Jahrgang · Leipzig, 27. Februar 2019 · PVSt. 64494 · Einzelpreis: 3,00 €



Nutzen der KFO-Behandlung

Die Notwendigkeit und Spannweite weiterer Forschung als Grundlage für eine seriöse Bewertung erläutern Dr. Bernard Braun, Bremen, und Dr. Alexander Spassov, Greifswald. [▶ Seite 6f](#)



Sicherheit geht vor

Im Interview sprechen Dr. Markus Heckner, DENS GmbH, und Peter Arbitter, Telekom Deutschland GmbH, über Vorteile und Sicherheitsaspekte des TI-Anschlusses. [▶ Seite 12](#)



Smart Integration Award

Zahnärztinnen können mit der Teilnahme am Dentsply Sirona-Wettbewerb bis zum 15. März 2019 die Beteiligung an einem exklusiven Experten-Fortbildungsprogramm gewinnen. [▶ Seite 14](#)

ANZEIGE

Semi-permanenter Zement zur Befestigung suprakonstruktionstragender Kronen und Brücken

ZAKK® Implant

R-dental Dentalerzeugnisse GmbH
Infos, Katalog Tel. 0 40 - 30 70 70 73-0
Fax 0 800 - 733 68 25 gebührenfrei
E-mail: info@r-dental.com
www.r-dental.com

Zahnärztliche Vorsorge auch für die Kleinsten

Karies bei Kleinkindern: Neue Leistungen ab 1. Juli 2019.

BERLIN – Die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) begrüßt die Entscheidung des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA), mit der dieser das Konzept der Zahnärzteschaft zur Zahnmedizinischen Prävention bei Kleinkindern weitgehend umgesetzt hat. Für gesetzlich krankenversicherte Kleinkinder bis zum vollendeten 33. Lebensmonat sind jetzt drei zusätzliche zahnärztliche Früherkennungsuntersuchungen vorgesehen. Bereits 2014 hatte die Zahnärzteschaft ein wissenschaftliches Konzept zur Vermeidung frühkindlicher Karies mit dem Ziel vorgelegt, Versorgungslücken bei der Vermeidung und Behandlung der sogenannten Nuckelflaschenkaries zu schließen. Die neuen Leistungen sollen zum 1. Juli 2019 zur Verfügung stehen.

Dr. Wolfgang Eßer, Vorsitzender des Vorstandes der KZBV: „Das ist ein großer Erfolg im Kampf gegen frühkindliche Karies. Zugleich ist es ein wichtiger Meilenstein, um unsere kleinsten Patienten künftig noch besser zu schützen und für sie optimale Voraussetzungen für eine lebenslange Zahn- und Mundgesundheit zu schaffen. Alle Eltern sollten mit ihren Kindern daher die neuen zahnärztlichen Früherkennungsuntersuchungen im selben Umfang in Anspruch nehmen, wie die bereits seit vielen Jahren bewährten ärztlichen Untersuchungen für Kinder.“

Hintergrund: Die neuen Früherkennungsuntersuchungen

Die neuen zahnärztlichen Untersuchungen setzen insbesondere bei den Ursachen frühkindlicher Karies an. Sie beinhalten unter anderem die eingehende Untersuchung des Kindes, die Beratung der Eltern und eine Anleitung zum täglichen



© Evgeny Atamanenko/Shutterstock.com

Zähneputzen beim Kleinkind. Dazu haben Kleinkinder bis zum 33. Lebensmonat zusätzlichen Anspruch auf eine Zahnschmelzhärtung mit Fluoridlack zweimal je Kalenderhalbjahr in der Zahnarztpraxis. Damit wird dem Entstehen der sogenannten Nuckelflaschenkaries wirksam vorgebeugt und bereits entstandener Initialkaries effektiv entgegengewirkt.

Hintergrund: Frühkindliche Karies

Frühkindliche Karies (Early Childhood Caries, kurz ECC) gilt als häufigste chronische Krankheit bei Kindern im Vorschulalter. Immer häufiger weisen Kinder kariöse Zähne auf, wenn sie die Gruppen- und Individualprophylaxe erreichen. Annähernd die Hälfte der kariösen Defekte, die bei der Einschulung festgestellt werden, entstehen in den ersten drei Lebensjahren. Das wissenschaftliche Konzept der Zahnärzteschaft („Frühkindliche Karies ver-

meiden“) trägt dazu bei, ein gutes Gesundheitsverhalten und die bestmöglichen Voraussetzungen für eine dauerhafte Zahn- und Mundgesundheit dieser besonders vulnerablen Patientengruppe zu etablie-

ren sowie Karies, Zahnfleischentzündungen, Zahnverlust und entsprechende Folgeerkrankungen zu vermeiden. [DT](#)

Quelle: KZBV

IDS 2019

150.000 Fachbesucher aus aller Welt kommen Mitte März nach Köln.

KÖLN (mhk) – Vom 12. bis 16. März 2019 wird Köln der Treffpunkt der internationalen Dentalfamilie sein. 2.300 Aussteller aus 60 Ländern werden auf mehr als 170.000 Quadratmetern ihre neuesten Produkte, Entwicklungen und Trends sowie Dienstleistungsangebote den Messe-gästen darbieten. Sowohl die Zahnärzteschaft als auch das Zahntechniker-Handwerk, der Dentalfachhandel und die Dentalindustrie erwartet eine außerordentliche Präsentation, die die neuesten produkt- und verfahrenstechnischen Entwicklungen in Zahnmedizin und -technik umfassen. Dafür stehen auch in diesem Jahr sechs Hallen der Koelnmesse zur Verfügung.

Wiederkehrende Programmpunkte während der IDS sind der „Händler-tag“ am Dienstag und die „Speakers Corner“ mit namhaften Experten aus Wissenschaft und Forschung, 2019 in der Passage Halle 4/5 platziert. Die Bundeszahnärztekammer und ihre Partner bieten parallel zum Verlauf der Messe ein umfangreiches Beratungs- und Informationsangebot für Zahnärzte in Halle 11.2.

Ticket-Vorverkauf

Bis einschließlich 11. März 2019 können Sie vom Vorverkaufspreis für Tickets zur IDS profitieren und sich die Vorteile sichern, die mit einer frühen Anmeldung einhergehen.

Damit Ihre Messeplanung entspannt abläuft, empfehlen wir die Lektüre der dieser Ausgabe beiliegenden *today* zur IDS Preview 2019. [DT](#)

Bedrohung für Patientenversorgung

KZBV: Ca. zehn versorgungsfremde Fremdinvestoren identifiziert.

BERLIN – Aktuell können mindestens zehn Groß- und Finanzinvestoren im deutschen Dentalmarkt identifiziert werden, darunter auch weltweit operierende Kapitalgesellschaften mit Milliardensummen als Investitionsmittel.

Versorgungsfremde Fremdinvestoren werden von Zahnärzteschaft und Dachverband europäischer Zahnärzte als Bedrohung für eine gesicherte Patientenversorgung gesehen. Befürchtet wird eine Ge-

fahr für die Sicherstellung der flächendeckenden, wohnortnahen Versorgung durch rein zahnärztliche Medizinische Versorgungszentren (Z-MVZ) in Investorenhand. Die Gründungsberechtigung für Z-MVZ sollte daher auf räumlich-regionale sowie medizinisch-fachliche Bezüge beschränkt werden. [DT](#)

Quelle: KZBV

ANZEIGE

IDS

Besuchen Sie uns – **Innovationshalle 2.2, Stand A30 B39 + A40 B49.**

BLUE SAFETY
Die Wasserexperten

Nur bei uns: **Sammeltasse abholen** und mit etwas Glück ein **iPhone oder iPad gewinnen!**

+ Karten für die Benefizauktion in der VW-Autostadt in Wolfsburg mit Fotos aus „Le Mans“ mit Steve McQueen.

Mehr Informationen www.bluesafety.com/ids2019

Geld sparen, Rechtssicherheit gewinnen und die Gesundheit schützen.

Einfach vorab einen **Termin für Ihren Messebesuch vereinbaren.** Oder abseits des Trubels **in Ihrer Praxis:**

Fon **00800 88 55 22 88**
www.bluesafety.com/ids2019

Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Produktinformation lesen.

BLUE SAFETY
PREMIUM PARTNER
ZENTRIERTER ZAHNÄRZTLICHER
für den Bereich
Praxishygiene

I ♥ H₂O

Dental Tribune 02/2019

Erweiterte Anstellungsmöglichkeiten für Zahnärzte

KZBV und GKV-SV einigen sich auf Änderungen im Bundesmantelvertrag.

BERLIN – Ab sofort können niedergelassene Vertragszahnärzte in Einzelpraxen oder Berufsausübungsgemeinschaften mehr angestellte Zahnärzte beschäftigen. Darauf haben sich die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) und der GKV-Spitzenverband (GKV-SV) geeinigt.

Dr. Wolfgang Eßer, Vorsitzender des Vorstandes der KZBV: „Die neue Regelung ermöglicht eine patientenorientierte Weiterentwicklung der Versorgung und trägt gleichzeitig den Wünschen junger Zahnärztinnen und Zahnärzten Rechnung, die zu Beginn ihres Berufslebens oder vor einer Niederlassung häufig zunächst als Angestellte im Team arbeiten wollen. Den Angestellten

werden zudem flexible Arbeitszeitmodelle ermöglicht. Jetzt können drei bzw. mit Begründung auch vier Angestellte je Vertragszahnarzt in Vollzeit oder entsprechend mehr in Teilzeit tätig werden. Die erweiterten Anstellungsmöglichkeiten räumen Einzelpraxen und Berufsausübungsgemeinschaften eine größere Flexibilität bei der Ausgestaltung der Praxisorganisation und der Zusammenarbeit von Angestellten ein.“

Die bisherigen Vorgaben des Bundesmantelvertrages – Zahnärzte (BMV-Z) sahen vor, dass niedergelassene Vertragszahnärzte maximal zwei Zahnärzte in Vollzeit anstellen durften. Diese Grenze wurde nun angehoben. Die neue Regelung gilt ab sofort. Die KZBV hatte sich dazu mit dem GKV-SV auf eine Änderung des BMV-Z verständigt, der Regelungen zu Art und Umfang der Versorgung und Vorschriften zur Durchführung der Behandlungen enthält. Der BMV-Z ist Bestandteil der sogenannten Gesamtverträge, die zwischen Kassenzahnärztlichen Vereinigungen und Vertretern der Krankenkassen auf Länderebene ausgehandelt werden. Die neue Regelung im Volltext kann auf der Website der KZBV abgerufen werden.

Nähere Informationen in der *today* zur IDS Preview 2019, Seite 47. [DT](#)

Quelle: KZBV



Dr. Wolfgang Eßer, Vorstandsvorsitzender der KZBV.

Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers)

Wir bitten um Verständnis, dass – aus Gründen der Lesbarkeit – auf eine durchgängige Nennung der männlichen und weiblichen Bezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf Männer und Frauen.

Die Redaktion



Neue Patientenbeauftragte der Bundesregierung

Prof. Dr. Claudia Schmidtke – fachlich versiert, persönlich engagiert, politisch erfahren.

BERLIN – Das Bundeskabinett hat am 16. Januar dem Vorschlag von Bundesgesundheitsminister Jens Spahn zugestimmt, die CDU-Bundestagsabgeordnete Prof. Dr. Claudia Schmidtke zur neuen Patientenbeauftragten der Bundesregierung zu berufen.

Bundesgesundheitsminister Spahn: „Mit Claudia Schmidtke bekommen die Patientinnen und Patienten eine starke Stimme. Denn als profilierte Ärztin kennt sie die Nöte von Patienten. Als Mitglied im Gesundheitsausschuss des Bundestages weiß sie, wie Bundespolitik funktioniert. Sie ist fachlich versiert, persönlich engagiert, politisch erfahren. Ich freue mich darauf, mit Claudia Schmidtke für eine weitere Verbesserung der medizinischen Versorgung in Deutschland zusammenzuarbeiten.“ Prof. Dr. Claudia Schmidtke: „Ich werde mich als Patientenbeauf-

tragte dafür einsetzen, die Belange der Patientinnen und Patienten bei allen politischen Maßnahmen in den Mittelpunkt zu stellen.“

Prof. Schmidtke absolvierte ihre Ausbildung zur Fachärztin für Herzchirurgie, Promotion und Habilitation an der Universität zu Lübeck. Sie verfügt zudem über einen Master of Business Administration (MBA) Health Care Management. Die Gendernmedizinerin wurde im September 2017 als Direktkandidatin für den Wahlkreis Lübeck in den Deutschen Bundestag gewählt und ist dort u.a. Mitglied im Gesundheitsausschuss, im Parlamentarischen Beirat für nachhaltige Entwicklung und in der Enquete-Kommission „Künstliche Intelligenz“. Vor ihrer politischen Tätigkeit arbeitete sie nach langjähriger oberärztlicher Tätigkeit am Lübecker Campus des Universi-



© Jan Kopetzky

tätsklinikums Schleswig-Holstein zuletzt seit 2014 als leitende Oberärztin und stellvertretende Chefärztin am Herzzentrum Bad Segeberg. [DT](#)

Quelle: Bundesministerium für Gesundheit

Prognose: Jeder zweite Zahnarzt bis 2023 im Ruhestand

Laut KZV RLP-Versorgungsatlas drohen Engpässe in strukturschwachen Regionen.



© Kaspars Grinvalds/Shutterstock.com

MAINZ – Mehr als die Hälfte der Zahnärzte in Rheinland-Pfalz könnte innerhalb der nächsten fünf Jahre in den Ruhestand gehen. Das würde zu Versorgungsengpässen insbesondere in strukturschwachen Regionen führen, so die Prognose des neuen Versorgungsatlas Rheinland-Pfalz. Erstmals hat die Kassenzahnärztliche Vereinigung Rheinland-Pfalz (KV RLP) den Atlas in Kooperation mit der Kassenzahnärztlichen Vereinigung (KZV)

Rheinland-Pfalz herausgebracht.

Demnach erreichen 57 Prozent der 2.675 praktizierenden Zahnärzte bis Ende 2023 das Rentenalter. Sie alle könnten im ungünstigsten Fall aus der Versorgung ausscheiden. Bereits jeder fünfte Zahnarzt zählt 60 Jahre und mehr. Das Durchschnittsalter liegt inzwischen bei 52 Jahren. Um die altersbedingten Ausfälle vollständig aufzufangen, bräuchte es jährlich rund 250 neue Zahnärzte. Jedoch sind allenfalls für die Hälfte der ausscheidenden Zahnärzte Nachfolger zu erwarten. Zuletzt haben sich jährlich im Schnitt nur rund 120 Einsteiger gefunden. „Eine drohende Unterversorgung zeichnete sich für uns bislang nur vage ab. Mithilfe des Versorgungsatlas wird dieses gefühlte

Problem nun erstmals durch belastbare Zahlen greifbar“, sagt der Vorstandsvorsitzende der KZV Rheinland-Pfalz, Dr. Peter Matovinovic.

Der Versorgungsatlas dokumentiert, dass insgesamt nicht mit einem Mangel an Zahnärzten zu rechnen ist. „Vielmehr wird sich eine ungleiche Verteilung, die wir schon heute ansatzweise beobachten, verstärken“, führt Dr. Matovinovic aus. Für die Patienten hieße eine Unterversorgung weitere Wege bis zur nächsten Praxis. Lediglich die Städte Mainz, Koblenz und Trier werden laut Prognose weiterhin gut versorgt sein.

Der Versorgungsatlas skizziert ein Worst-Case-Szenario, das exakt so nicht eintreten wird. Dr. Matovinovic sieht gleichwohl Handlungsbedarf: „Wir müssen uns dem Erhalt möglichst engmaschiger Versorgungsstrukturen annehmen, um ein gutes Versorgungsniveau zu erhalten.“ [DT](#)

Quelle: KZV Rheinland-Pfalz

Kostenlos, kompetent und unabhängig

Neue Nummer des Patiententelefon der bayerischen Zahnärzte.

MÜNCHEN – Seit Jahresbeginn erreichen Patienten die gemeinsame Beratungshotline von Bayerischer Landeszahnärztekammer (BLZK) und Kassenzahnärztlicher Vereinigung Bayerns (KZVB) – das „Patiententelefon der bayerischen Zahnärzte“ – unter der neuen Telefonnummer +49 89 230211230.

Anrufer erwartet dort kein Callcenter. Vielmehr erhalten sie persönliche, kompetente, qualitätsgesicherte Antworten auf ihre Fragen durch qualifizierte Verwaltungsmitarbeiter der beiden zahnärztlichen Körperschaften. Dieser Beratungsservice steht sowohl gesetzlich als auch privat versicherten Patienten zur Verfügung – er ist ausschließlich telefonisch möglich und kostenfrei. Es entstehen lediglich

Telefonkosten. Wichtig: Das Angebot ersetzt keinesfalls die Beratung des Patienten durch den Zahnarzt in der Praxis, sondern ergänzt diese.

Persönliche Ansprache zu neuen Sprechzeiten

Auch die Sprechzeiten wurden im Laufe des vergangenen Jahres modifiziert. Patienten können sich Montag bis Donnerstag von 9.00 bis 11.00 Uhr sowie von 14.00 bis 15.00 Uhr und Freitag von 9.00 bis 11.00 Uhr beraten lassen. Außerdem wurde die automatisierte Menüführung ersetzt, um die Beratung für die Patienten komfortabler zu machen. Nun nehmen die Mitarbeiterinnen der Telefonzentrale jeden Anruf persönlich entgegen und verbinden an die zu-

ständigen Mitarbeiter von BLZK oder KZVB.

Beratungsthemen

Das Beratungsspektrum umfasst Fragen zu Heil- und Kostenplan/Behandlungsplan, Zahnarztrechnung, Schreiben der Krankenkasse, Versicherung oder Beihilfe, Bonusheft, geplanter Zahnersatz- oder kieferorthopädischer Behandlung (Zweitmeinung), rechtlichen Fragen rund um die Zahnbehandlung, Möglichkeiten einer außergerichtlichen Schlichtung oder auch Möglichkeiten eines zahnärztlichen Hausbesuchs bei Immobilität oder Pflegebedürftigkeit. [DT](#)

Quelle: BLZK

DENTAL TRIBUNE

IMPRESSUM

Verlag
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig, Deutschland

Tel.: +49 341 48474-0
Fax: +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de
www.oemus.com

Verleger
Torsten R. Oemus

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

Chefredaktion
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner (ji)
V.i.S.d.P.
isbaner@oemus-media.de

Redaktionsleitung
Majang Hartwig-Kramer (mhk)
m.hartwig-kramer@oemus-media.de

Anzeigenverkauf
Verkaufsleitung
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller
hiller@oemus-media.de

Projektmanagement/Vertrieb
Nadine Naumann
n.naumann@oemus-media.de

Produktionsleitung
Gernot Meyer
meyer@oemus-media.de

Anzeigendisposition
Lysann Reichardt
Lreichardt@oemus-media.de

Art Direction/Layout
Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn
a.jahn@oemus-media.de

Lektorat
Marion Herner
Ann-Katrin Paulick

WISSEN, WAS ZÄHLT
Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt
Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.

Erscheinungsweise

Dental Tribune German Edition erscheint 2019 mit 8 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 9 vom 1.1.2019. Es gelten die AGB.

Druckerei

Dierichs Druck+Media GmbH, Frankfurter Str. 168, 34121 Kassel, Deutschland

Verlags- und Urheberrecht

Dental Tribune German Edition ist ein eigenständiges redaktionelles Publikationsorgan der OEMUS MEDIA AG. Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das 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 geht 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 Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, welche der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Autor des 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.

Leserbrief zum Beitrag: „Abrechnungsbetrug“

Erwiderung von Dr. med. dent. Ulf Kerkhecker zum Beitrag in der *Dental Tribune Deutschland* 1/2019.

EPPSTEIN – Die staatlich organisierten Rückforderungen und Honorarkürzungen der GKV/KZV mit „Abrechnungsbetrug“ von meinen Kollegen und mir gleichzusetzen, ohne die repressiven Vorgehensweisen in den Wirtschaftlichkeitsprüfungsverfahren auch nur ansatzweise zu berücksichtigen, ist nicht korrekt.

Zur Realität als Kontrapunkt zu Ihrem Bericht: Ich persönlich habe von 2012 bis 2014 VIER sogenannte Wirtschaftlichkeitsprüfungen über mich als Neugründer ergehen lassen müssen, die zunächst mit den entsprechend formulierten Rückforderungen verbunden waren. Noch nicht einmal der Prüfungsausschuss hatte es für notwendig erachtet, mich, wie Sie es formulieren, des vorsätzlichen Betruges zu bezichtigen. Im Gegenteil, mir wurde von den Prüfern eine korrekte Vorgehensweise attestiert, aber gleichzeitig groteskerweise um Verständnis geworben, dass, wenn Behandler X in der Position Y über der selbst erdachten Abweichungsgrenze Z vom Durchschnitt liegt, man vermeintlich gar nicht anders könne, als ihm sein Honorar zu nehmen – trotz korrekter Indika-

tionsstellung, Dokumentation und Durchführung.

Ich habe mich zur Wehr gesetzt. Die Rückforderungen gegen mich wurden im letzten Verfahren zurückgezogen. Sämtliche Verfahren gegen mich wurden eingestellt mit den Worten: „Sie sind wohl die falsche Zielgruppe für uns.“

Die Diktion macht hellhörig: Zielgruppe? Rekordniveau? Plus von fast 50 Prozent zu den Vorjahren? Handelt es sich hier um ein neues, lukratives Geschäftsmodell der GKV? Aussagen, die während der Prüfung gefallen sind wie, Zitat, „Was glauben Sie, würde das Land Bremen ohne die Rückforderungen aus den Wirtschaftlichkeitsprüfungen machen?“ ... zeigen mir, dass in diesem Fall weniger der Verdacht betrügerischen Fehlverhaltens aufseiten des Leistungserbringers als vielmehr aufseiten der Leistungserstatter vorliegt. In meinem Fall kann ich das nicht nur statistisch, sondern real belegen.

Natürlich bin ich kein Einzelfall. Willkürliche Kürzungen und pauschalisierter Honorardiebstahl durch die GKV/KZV vor allem gegenüber Niederlassungsneulingen sind an der

Tagesordnung. Nicht jeder Kollege geht das Risiko ein und bringt das Durchhaltevermögen auf, sich gegen ungerechtfertigte Kürzungen zur Wehr zu setzen, ohne nochmals zusätzliche finanzielle Risiken durch Vertretung von Anwälten, professionellen Stenografen etc. einzugehen. Auch diese Form von Wehrlosigkeit führt zu dem von Ihnen artikulierten „Rekordniveau“ des Fehlverhaltens im Gesundheitswesen. Honorare, die rechtmäßig den Leistungserbringern gehören, werden so in die Kassen der GKV gespült, und das ganz ohne jede betrügerische Schützenhilfe der Leistungserbringer.

Die Tatsache, dass nun weitere Publikationen auf diesen Zug aufgesprungen sind und den Keil zwischen Patientenvertrauen und verantwortungsbewusstem Kollegen weitertreiben, macht die Situation noch unerfreulicher.

Niemand will ernsthaft den Sinn von Überprüfungsverfahren auf einer rechtsstaatlich gesicherten Basis anzweifeln. Willkürlichkeitsprüfungen, wie ich sie erlebt habe, werden dieser Grundforderung allerdings in keiner Weise gerecht ... und der Artikel sicher auch nicht. **DT**

BZÄK fordert gemeinsame Richtlinienkompetenz mit der KZBV

Praktiker sollten mehrheitlich über Praxis der Telematik entscheiden dürfen.



Prof. Dr. Dietmar Oesterreich, BZÄK-Vizepräsident.

BERLIN – Anlässlich der öffentlichen Anhörung des Gesundheitsausschusses zum Terminversorgungs-gesetz (TSVG) hebt die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) hervor, dass sie den Vorstoß der Bundesregierung ablehnt, sich selbst zum Mehrheits-gesellschafter der gematik zu machen.

Die Entmachtung der gemeinsamen Selbstverwaltung wird weder zu einer Beschleunigung bei der Umsetzung der Telematikinfrastruktur (TI) führen noch zu mehr Akzeptanz in den Praxen.

„Wir sehen für die geplante Änderung der Gesellschafterstruktur der

gematik keine Notwendigkeit“, so BZÄK-Vizepräsident Prof. Dr. Dietmar Oesterreich. „Seit der Neuausrichtung des Projekts in 2010 wurden alle vom BMG vorgegebenen Fristen seitens der Gesellschafter der gematik eingehalten. Inwieweit die jetzt vorgeschlagene Neuordnung die Hemmnisse aus dem Weg räumen soll, welche in der Vergangenheit für Verzögerungen bei der Einführung der TI gesorgt haben, bleibt unklar. Die Beteiligung der zahnärztlichen Selbstverwaltung in verantwortlicher Rolle ist allerdings eine wesentliche Voraussetzung, um der TI zu Akzeptanz in den Praxen zu verhelfen.“

Die Bundesversammlung der Bundeszahnärztekammer fordert den Gesetzgeber auf, ausdrücklich gesetzlich klarzustellen, dass BZÄK und KZBV gemeinsam eine Richtlinienkompetenz für die Festlegung zahnmedizinischer Inhalte der elektronischen Patientenakte (ePA) innerhalb der gematik zukommt. **DT**

Quelle: BZÄK

ANZEIGE

EXKLUSIVES IDS ANGEBOT - 25% RABATT

Nehmen Sie an unserem DENTAL DIALOGUE oder dem EXTRAORDINARY ERGONOMY Kurs teil in **Halle 10.2., Stand T-008** und erfahren Sie, wie wir Sie bei Ihrer täglichen Arbeit unterstützen.

Sichern Sie sich unser exklusives IDS-Angebot von 25% Rabatt auf die XO FLEX oder einen Ergonomiekurs für 2 im Luxushotel auf Mallorca!

Für weitere Informationen besuchen Sie xo-care.com.

EXTRAORDINARY DENTISTRY



Achtung bei „Erfüllungsschäden“

Bezüglich Prothetik und Honorar ist nicht immer alles von der Haftpflicht abgedeckt. Von RAin Dr. Susanna Zentai, Köln.

KÖLN – Vielen Zahnärzten ist unbekannt, dass ihr Haftpflichtversicherungsschutz sie nicht zu 100 Prozent absichert. Die Rede ist u. a. von dem sogenannten „Erfüllungsschaden“. Dieser ist in fast allen Verträgen vom Versicherungsschutz ausgenommen und wo er nicht ausgeschlossen ist, auf einen sehr geringen Betrag gekappt. Aber was ist das und was bedeutet das für die Schadensregulierung?

Unter Erfüllungsschaden wird das verstanden, was unter das unternehmerische Risiko des Zahnarztes fällt. Der Zahnarzt trägt die Verantwortung dafür, die von ihm versprochene Leistung ordnungsgemäß zu erbringen. Gelingt ihm das nicht und bleibt die Behandlung für den Patienten vollkommen nutzlos, verliert der Zahnarzt seinen Honoraranspruch. Nun muss man unterscheiden zwischen der Behandlung am Patienten an sich und der prothetischen Arbeit. Der Behand-

lungsvertrag – gemeint ist die Behandlung am Patienten unmittelbar – ist ein Dienstvertrag. Bei diesem wird vom Zahnarzt eine dem Standard entsprechende Behandlung verlangt. Ein Erfolg der Behandlung muss und kann nicht gewährleistet werden, da nie sicher vorhersehbar ist, wie der individuelle Patient auf einzelne Behandlungsmaßnahmen reagiert. Anders ist das bei der Beurteilung der prothetischen Versorgung. Diese unterfällt bekanntermaßen dem Werkvertragsrecht und schuldet den Erfolg. Wie gesagt entfällt der Honoraranspruch des Zahnarztes bei völliger Unbrauchbarkeit der Versorgung. Und dieser Ausfall ist nie vom Haftpflichtschutz abgesichert.

Damit es nicht dazu kommt, steht dem Zahnarzt ein recht weitreichendes Nachbesserungsrecht zu, um die Versorgung für den Patienten entsprechend den Anforderungen anpassen zu können

und den Honoraranspruch zu begründen. Bleibt es aber aufgrund eines Behandlungsfehlers dabei, dass der Patient gerichtlich den Anspruch auf Kostenersatz der Neuanfertigung der Prothetik durchsetzt, ist der Kostenaufwand der Neuanfertigung regelmäßig nicht Gegenstand der Haftpflichtversicherung. Wenige Versicherer bieten Versicherungsschutz in Bezug auf neu entstehende Laborkosten in sehr überschaubarem Umfang.

Die Abgrenzung des sogenannten Erfüllungsschadens ist je nachdem nicht immer ganz eindeutig und muss sich nach dem jeweiligen Einzelfall richten. Naturgemäß ist auch der Honorarausfall des Zahnarztes für eine unzureichende Leistungserbringung nicht vom Haftpflichtschutz erfasst. Der Honoraranspruch besteht nur, wenn die Leistung ohne Behandlungs- und Aufklärungsfehler erbracht worden ist. Die ordnungsge-

mäße Behandlung durch den Zahnarzt steht der angemessenen Vergütung von Patientenseite gegenüber. Ohne korrekte Behandlung entfällt der Zahlungsanspruch. Darin ist kein Schaden zu sehen – und nur dieser wird von der Haftpflichtversicherung abgedeckt –, sondern wiederum das unternehmerische Risiko des Zahnarztes. Das LG Kaiserslautern hatte sich mit dieser Frage zu befassen, nachdem ein Zahnarzt seinen Haftpflichtversicherer verklagt hatte. In seinem Urteil vom 21.06.2013 (Az. 3 O 693/12) führt das LG Kaiserslautern aus: „Denn diese dient gerade nicht der Absicherung des Vergütungsanspruchs des Versicherungsnehmers, sondern dem Schutz seines Vermögens vor Haftpflichtansprüchen ... Die Haftpflichtversicherung garantiert nicht eine Vermehrung des Vermögens ihres Versicherungsnehmers, sondern soll diesen bei Vorliegen der weiteren Voraussetzungen vor einer

Das Seminar „Rechtssichere Praxisverwaltung – Der Klassiker“ mit RA Dr. Susanna Zentai widmet sich den drei zentralen Praxisbereichen Dokumentation und Aufklärung, Honorarforderung und Erstattungsfragen. Weitere Informationen und Termine unter www.zmmz.de

Vermögensminderung schützen. Die Rückerstattung bereits erbrachter Vergütungsleistungen fällt damit grundsätzlich nicht in den Bereich der Haftpflichtversicherung.“

Kontakt

RAin Dr. Susanna Zentai

Dr. Zentai – Heckenbucker
Rechtsanwälte
Hohenzollernring 37
50672 Köln, Deutschland
Tel.: +49 221 1681106

www.dental-und-medizinrecht.de



Infos zur Autorin

Unnötiges Röntgen vermeiden

Das Bundesamt für Strahlenschutz empfiehlt Weiterführung der bisherigen Nachweispraxis.



SALZGITTER – Seit dem Jahreswechsel sind Arztpraxen und Kliniken nicht mehr gesetzlich verpflichtet, Patienten einen Röntgenpass zur Verfügung zu stellen und Röntgenuntersuchungen in einen solchen einzutragen. Das Bundesamt für Strahlenschutz (BfS) rät dennoch dazu, über erhaltene strahlendiagnostische Untersuchungen Buch zu führen. Dies umfasst Röntgen-, aber auch nuklearmedizinische Anwendungen. Außerdem empfiehlt das BfS, sich über Verfahren informieren zu lassen, für die keine Röntgenstrahlung oder radioaktiven Stoffe eingesetzt werden. Dazu gehören die Magnetresonanztomografie (MRT) oder die Ultraschalldiagnostik.

Jede Röntgenuntersuchung ist mit einem Strahlenrisiko verbunden

Die Präsidentin des BfS, Inge Paulini, betonte: „Wir gehen davon aus, dass jede Röntgenuntersuchung mit einem gewissen – wenn auch geringen – Strahlenrisiko verbunden ist. Im Sinne des vorsorgenden Strahlenschutzes sollte daher jede überflüssige Röntgenuntersuchung vermieden werden. Das BfS empfiehlt Patienten, ein Dokument zu führen, in dem von Arztpraxen und Kliniken freiwillig Röntgen- und nuklearmedizinische Untersuchungen eingetragen werden. Damit kann ein Abgleich mit vorherigen Aufnahmen erfolgen und auf eine

unnötige Wiederholungsuntersuchung verzichtet werden.“ Medizinische Anwendungen ionisierender Strahlung tragen in erheblichem Maß zur künstlichen Strahlenexposition der Bevölkerung bei. In Deutschland werden etwa 135 Millionen Röntgenuntersuchungen pro Jahr durchgeführt, im Schnitt wird jeder Deutsche also 1,7 Mal pro Jahr geröntgt. Die daraus resultierende Strahlenbelastung liegt bei rund 1,6 Millisievert. Zum Vergleich: Die durchschnittliche natürliche Strahlenbelastung, der eine Person in Deutschland im Schnitt im Jahr ausgesetzt ist, liegt bei 2,1 Millisievert.

Untersuchungen müssen gerechtfertigt sein

Eine strahlendiagnostische Anwendung sollte nur dann durchgeführt werden, wenn alle bisher erhobenen Befunde sorgfältig bewertet worden sind und feststeht, dass diese Röntgen- oder nuklearmedizinische Untersuchung einen Mehrwert darstellt. Dies ergibt sich aus der gesetzlich vorgeschriebenen sogenannten rechtfertigenden Indikation. Auch wenn der Röntgenpass rechtlich nicht mehr vorgeschrieben ist, stellt das BfS auf seiner Internetseite ein Dokument zum Download zur Verfügung, das weiterhin für eine persönliche Dokumentation genutzt werden kann. [DT](#)

Quelle: Bundesamt für Strahlenschutz

So steht es um die Zahngesundheit der Deutschen

Die aktuelle forsa-Umfrage entstand im Auftrag von CosmosDirekt.

SAARBRÜCKEN – Einstellungen und Verhaltensweisen der Deutschen in puncto Zahngesundheit, von der Putzroutine bis zur Vorsorge, untersucht die aktuelle forsa-Umfrage „Meinungen zur Zahngesundheit“¹ im Auftrag von CosmosDirekt.

Der erste Eindruck zählt: Anziehend wirkt dabei auch ein strahlendes Lächeln mit makellosen Zähnen. Ein Drittel aller Deutschen (34 Prozent) achtet beim ersten Treffen zuallererst auf schöne Zähne, ergab die forsa-Umfrage im Auftrag von CosmosDirekt. Der

sind sich bei der Mundhygiene weitgehend einig: Für drei von vier Bundesbürgern (74 Prozent) ist zweimal täglich Zähneputzen der Standard. Sechs Prozent greifen sogar häufiger zur Zahnbürste. Frauen sind laut Umfrage etwas sorgsamer als Männer. Während die Damenwelt zu 88 Prozent zweimal und häufiger pro Tag Zähne putzt, sind es bei den Herren 72 Prozent, die mindestens zweimal täglich ihre Zähne putzen. Regelmäßiges Zähneputzen kann Karies und Parodontitis zwar verzögern, aber nicht unbedingt dauerhaft ver-

fünfte Befragte (19 Prozent) weniger oder gar nicht zufrieden mit der eigenen Zahnoptik. Dabei sind die Zahnprobleme vielfältig: Knapp der Hälfte aller Befragten ist zum Beispiel schon einmal ein Stück vom Zahn abgebrochen (47 Prozent), über ein Drittel der Befragten (34 Prozent) hat einen oder mehrere Zähne, die nicht gerade stehen. Nicole Canbaz, Vorsorgeexpertin bei CosmosDirekt, rät: „Der Besuch beim Zahnarzt kann mit erheblichen Kosten verbunden sein, die die gesetzlichen Krankenkassen selbst bei Stan-



Direktversicherer der Generali in Deutschland, der für seine Kunden erstmals eine Zahnzusatzpolice ins Leistungsportfolio aufgenommen hat, ließ im Oktober 2018 1.003 Bundesbürger ab 18 Jahren zu Themen rund um die Zahngesundheit und private Zahnvorsorge befragen. Die wichtigsten Ergebnisse im Überblick:

Gesundheitsbewusste Zahnpflege

Einmal, zweimal oder doch lieber dreimal täglich? Die Deutschen

hindern. Entsprechend hatten bereits 71 Prozent der Deutschen ein Loch im Zahn, jeder Vierte (25 Prozent) hat auch schon mindestens einen Zahn verloren.

Richtige Vorsorge

Jeden Tag vorbildlich Zähne geputzt und dennoch Grund zur Unzufriedenheit? Die forsa-Umfrage ergab: Fast jeder sechste Deutsche (zwölf Prozent) ist mit dem Aussehen der eigenen Zähne sehr zufrieden, 68 Prozent sind zufrieden. Dagegen ist fast jeder

dardbehandlungen nur teilweise übernehmen. Eine private Zahnzusatzversicherung ist für jeden gesetzlich Krankenversicherten sinnvoll, der bei hohen Zahnarztkosten selbst wenig zahlen will.“ [DT](#)

¹ Bevölkerungsrepräsentative Umfrage „Meinungen zur Zahngesundheit“ des Meinungsforschungsinstituts forsa im Auftrag von CosmosDirekt. Im Oktober 2018 wurden in Deutschland 1.003 Personen ab 18 Jahren befragt.

Quelle: CosmosDirekt

TELEMATIKINFRASTRUKTUR PATIENTENDATEN SICHER TRANSPORTIEREN



BIS
31.03.
BESTELLEN

IHRE PATIENTENDATEN SIND SICHER

Vertrauen Sie darauf: Ihre Patientendaten werden bestmöglich geschützt zwischen den angeschlossenen Institutionen transportiert. Bestellen Sie jetzt Ihr Medical Access Port-Bundle unter www.telekom.de/telematikinfrastruktur oder unter **0800 33 01386**. Tipp: SMC-B Karte parallel beantragen!

Digitalisierung. Einfach. Machen.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

Der lange Weg zur kieferorthopädischen Versorgungsforschung

Über die Notwendigkeit und Spannweite weiterer Forschung als Grundlage für eine seriöse Bewertung des Nutzens der KFO-Behandlung.

Von Dr. rer. pol. Bernard J.M. Braun, Bremen, und Dr. med. dent. Alexander Spassov, Greifswald.



Krankenkassen und Zahnärzte als Leistungserbringer vertragszahnärztlicher kieferorthopädischer Leistungen sind im § 70 SGB V verpflichtet, den Versicherten eine Versorgung zu gewährleisten, die

1. das Maß des Notwendigen nicht überschreiten darf,
2. dem Stand der medizinischen Erkenntnisse entspricht,
3. zweckmäßig, bedarfsgerecht sowie wirtschaftlich ist.

Der Behandelnde ist sowohl durch seine berufsethischen Pflichten (BZÄK 2017) als auch durch das Patientenrechtegesetz (PatRGes) im § 630e des Bürgerlichen Gesetzbuchs „verpflichtet, den Patienten über sämtliche für die Einwilligung wesentlichen Umstände aufzuklären“. Letztere beziehen sich auf Behandlungsalternativen mit ihrer unterschiedlichen Art, Durchführung, Kosten und zu erwartenden Erfolgsprognosen sowie Risiken, die in patientenverständlicher Sprache wertefrei kommuniziert werden müssen (EbM 2016).

Zu überprüfen, ob der Behandlungsalltag diesen Anforderungen entspricht, ist eine der zentralen Aufgaben der Versorgungsforschung.

Wissenschaftliche und politische Akteure wie der Sachverständigenrat Gesundheit (SVRKAiG 2001), DIMDI (Frank et al. 2008) oder der Bundesrechnungshof (BRH 2017, BRH 2018) forderten seit fast zwei Jahrzehnten mehr Transparenz über den Behandlungsalltag in der Kieferorthopädie (KFO) – wie Behandlungsdauer und -kosten oder den Nutzen der kieferorthopädischen Behandlung im Leistungssystem der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV). Eine wachsende, doch überschaubare Anzahl von in den letzten Jahren in Deutschland veröffentlichten methodisch unterschiedlichen Studien und Gutachten (z.B. Braun 2012, Madsen

2015, Spassov et al. 2016a, Krey/Hirsch 2012, DGKFO 2018, von Bremen 2017) zeigen, dass mehr Transparenz machbar ist.

Die Bedeutung der Erhebung von subjektiven Wahrnehmungen in einem Teil dieser Studien beruht auf dem forschungs- wie behandlungsethischen (u. a. informierte Entscheidung „auf Augenhöhe“ nach dem PatRGes), aber auch versorgungspraktischen (u. a. Verbesserung der Compliance) Ziel, die Erwartungen, Befürchtungen und Bedürfnisse der jungen Patienten und ihrer Eltern korrekt zu identifizieren, zu kommunizieren und stärker zu beachten als bisher.

Ergebnisse der Befragung von kieferorthopädisch behandelten Kindern und ihren Eltern

Ergebnisse einer bundesweiten Befragung (vgl. dazu ausführlicher: Spassov et al. 2016a) von frisch in Behandlung befindlichen Kindern (n = 865 von 2.991) und von Jugendlichen mit bereits abgeschlossener Behandlung (n = 750 von 3.015) zeigen, welche Bedeutung für die aktuelle aber auch künftige kieferorthopädische Behandlung die Versorgungsforschung haben kann.

Vor dem Hintergrund der Rechtsgrundlage für den Anspruch auf eine kieferorthopädische Behandlung im § 29 SGB V¹ wird ersichtlich, dass bei der Mehrheit der mit einer Behandlung startenden Kinder keine durch subjektiv störende funktionelle Beschwerden beim Kauen, Beißen, Atmen oder Sprechen u. a. gestützte Behandlungsbedürftigkeit bestand.

Lediglich das „Verfangen von Essensresten zwischen Zähnen“ trat bei etwas mehr als der Hälfte der Kinder, „Probleme beim Kauen harter Speisen“ dagegen nur bei 20 Prozent oder „Kieferschmerzen“ bei elf Prozent von ihnen vor Beginn der

Behandlung täglich, oft oder manchmal auf. Die oft behauptete sekundäre Rolle von Beschwerden mit der äußeren Erscheinung der Zähne und Kiefer lässt sich nur sehr beschränkt belegen. Ebenfalls vor Beginn der KFO-Behandlung und zwar „täglich“, „oft“ oder „manchmal“ hatten 31 Prozent der Kinder darüber nachgedacht, was andere über sie gedacht hatten, „schämten sich“ zwölf Prozent der Kinder wegen ihres Aussehens oder neun Prozent der Kinder wurden von anderen Kindern „gehänselt“. Folgerichtig bestimmten daher auch nur acht Prozent der Kinder den Beginn einer Behandlung selbst. In 26 Prozent der Fälle ging die Initiative von den Eltern aus, und 81 Prozent der Befragten sagten auch (Mehrfachantworten möglich), dass der Zahnarzt der Initiator war.

Die Befragung von Jugendlichen mit abgeschlossener Behand-

lung offenbart ein für die Prozessqualität, die Wirtschaftlichkeit und die Erwartungen der Patienten an eine möglichst kurze Behandlungsdauer bedenkliches Behandlungsmuster.

65 Prozent aller letztendlich mit einer festsitzenden Apparatur (FA) behandelten Jugendlichen gaben an, zuvor mehr oder weniger lange mit einer herausnehmbaren Apparatur (HA) behandelt worden zu sein. Auch wenn es sicherlich Patienten gibt, für die eine Frühbehandlung (FB) im Wechselgebiss mit einer HA indiziert sein kann, ist dies für fast zwei Drittel aller Behandelten, gemessen am aktuellen Stand der medizinischen Erkenntnisse, höchstwahrscheinlich nicht zu rechtfertigen (Tulloch et al. 2004, Sunnak et al. 2015, Koretsi et al. 2015, Zymperdakos et al. 2016). Berücksich-

tigt werden muss zusätzlich, dass die Prävalenz von KIG-Einstufungen für FB wie D (vergrößerte sagittale Stufe) oder K (Kreuzbiss) unbehandelt vom dritten bis zum elfteinfünften Lebensjahr sinkt (Dimberg et al. 2015). So fällt die Zahl der Patienten mit K3 oder K4 (FB nach Pkt. 8c der KFO-Richtlinien) von 12,9 Prozent bzw. 6,5 Prozent bei den Dreijährigen auf 5,1 Prozent bzw. 0,0 Prozent bei den 11,5-Jährigen.

Ergebnisse der Analyse von KFO-Routinedaten

Die erstmalige und veröffentlichte Analyse (Braun/Spassov 2018) der versichertenbezogenen gespeicherten Abrechnungsdaten von KFO-Behandlungsfällen (sogenannte Sekundärdaten) der bei der Handelskrankenkasse (hkk) Bremen versicherten Kinder und Jugendlichen liefert trotz mancher Schwächen der Datendokumentation (z. B. fehlende oder unvollständige Daten) eine Fülle von bisher unbekanntem, nicht quantifizierbarem oder lediglich vermuteten quantitativen und qualitativen Erkenntnissen.

Eine FB, deren Wirksamkeit wie oben diskutiert sehr begrenzt ist, erhielten von den 3.322 Versicherten mit einer KIG-Einstufung, im Zeitraum 2016/2017 644 oder rund 20 Prozent. Auch wenn alle bis 2017 nicht behandelten anspruchsberechtigten Kinder keine Frühbehandlung mehr erhalten, sinkt der Anteil lediglich auf 15 Prozent und liegt damit weit über dem für bis elfjährige Kinder als sinnvoll bezeichneten Anteil von zwei bis sechs Prozent (Richmond 2016). Von den 5.535 Personen mit abgeschlossener Behandlung befanden sich 912 Personen (16,5 Prozent) mindestens einmal in der Inanspruchnahmeart FB.

Die Abfolge der kieferorthopädischen Behandlung von HA





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**

und FA und damit eine Verlängerung und Verteuerung der Behandlung ist auch im Lichte der Routinedaten keine Seltenheit, sondern betrifft eine Mehrheit der Behandelten:

- Von den 4.388 Personen, die eine Behandlung mit HA an einem Kiefer (BEL 7010) erhielten, wurden 2.965, also 60,7 Prozent, auch noch mit einer FA (Bema Geb.-Nr. 126a für Eingliederung von Brackets) behandelt.
- Von den 921 Personen, die nach der BEL-Nummer 7020 eine HA an beiden Kiefern erhielten, wurden danach noch 577 mit FA weiterbehandelt. Dies entspricht einem Anteil von 62,6 Prozent.

Obwohl sich Röntgendiagnostik nicht als Routinemaßnahme eignet (Isaacson et al. 2015, Durao et al. 2015) und die KFO-Richtlinien u. a. auch Röntgen nicht als Routineleistung verstanden wissen wollen (Spasov et al. 2016b), sondern nur bei entsprechender Indikation und im Einzelfall für notwendig halten, werden mehrere Röntgenuntersuchungen bei 85 oder gar 90 Prozent der Patienten durchgeführt. Prävalenzstudien über Zahnzahlvariationen als einer der wichtigsten Indikationen für Röntgendiagnostik (Mossaz et al. 2016, Ludwig et al. 2013) zeigen, dass dies bei höchstens zehn bis 15 Prozent der Patienten gerechtfertigt wäre.

IGES-Gutachten „Kieferorthopädische Maßnahmen“

Nach der breiten öffentlichen Diskussion über die vom BRH (2017 und 2018) geäußerten Zweifel am Nutzen und der Wirtschaftlichkeit der KFO-Behandlung und seiner Kritik an der seit Jahrzehnten dazu fehlenden oder lückenhaften systematischen Forschung, gab das Bundesministerium für Gesundheit (BMG) 2018 ein Gutachten (Hoffmann et al. 2018) in Auftrag. Angesichts der skizzierten Forschungsbasis ist nicht weiter verwunderlich, dass das Gutachten keine abschließenden Ergebnisse liefert, sondern vor allem auf die Notwendigkeit und Spannweite weiterer Forschung als Grundlage für eine seriöse Bewertung des Nutzens der KFO-Behandlung hinweist. So kommen die Gutachter zum Schluss, eine Verringerung der Morbidität durch Zahnspannen könne zwar im Detail und kausal auf der Basis der vorliegenden Forschungsergebnisse nicht belegt, aber auch nicht ausgeschlossen werden.

Rahmenbedingungen und Behandlungsqualität

Es ist bekannt, dass ökonomische, soziale und kulturelle Rahmenbedingungen einen entscheidenden Einfluss auf die Qualität der medizinischen Versorgung haben. Hierzu zählen z.B. Qualitätssicherungsmaßnahmen und Vergütungsformen der erbrachten Leistungen. Sowohl zur Qualitätssicherung, hier insbesondere zum Gutachterwesen, als auch über die Auswirkungen der Vergütungsform (Einzelleistungsvergütung) auf die Behandlungsqualität gibt es keine Untersuchungen. Es gibt jedoch erste Hinweise, dass die Rahmenbedingungen eine Überversorgung in der vertragszahnärztlichen Kieferorthopädie fördern (Spasov et al. 2016b). Da weder der BRH noch das IGES-Gutachten diesen wichtigen Faktor in ihren Ausführungen berücksichtigt haben, ist zu hoffen, dass die Gesundheitspolitik auch hier den dringenden Reformbedarf erkennt und handelt.

Fazit

Erste Studien zur Versorgungsforschung sind selbst unter außeruniversitären Bedingungen mit unterschiedlichster Methodik machbar und verbreitern die Wissensbasis zur KFO-Behandlung. Ihre Ergebnisse sollten im Rahmen der zuletzt auch von den IGES-Gutachtern vorgeschlagenen kieferorthopädischen Versorgungsforschung mit weiteren Daten ergebnisoffen überprüft und angereichert werden, um Schaden für Patienten zu minimieren und seinen Nutzen zu maximieren. Unabhängig vom Ergebnis dieser Studien erscheint uns der Kommentar des Vorsitzenden der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV), Wolfgang Eßer, zu den Ergebnissen des IGES-Gutachtens (zit. nach online 2019) nicht hilfreich. Ohne dass es in den letzten Jahren

KZBV-eigene oder von ihr angeregte ernsthafte Untersuchungen über die Evidenz für kieferorthopädische Maßnahmen gab und gegen eine vermeintliche Position gerichtet, KFO-Behandlung sei komplett nicht notwendig, erklärt er apodiktisch, es gäbe „vonseiten der Vertragszahnärzteschaft nicht den geringsten Zweifel am Nutzen kieferorthopädischer Behandlungen zulasten der gesetzlichen Krankenversicherung“. Und um zu verhindern, dass doch jemand am „geringsten Zweifel“ zweifelt und diesen Zweifel durch Studien zu klären versucht, muss man sich mit dem „Argument“ auseinandersetzen, „fehlende Evidenz“ sei wegen der „ethischen Limitation“ placebokontrollierter Studien „wissenschaftlich nur schwer herstellbar“. Damit droht der Kieferorthopädie nicht nur die selbstgewollte Existenz als evidenzfreie Zone, sondern auch eine fundamentale Abschottung gegenüber dem größeren „Rest“ der Medizin und der dortigen methodisch hochwertigen, ethisch verantwortlichen und fantasievollen Evidenzorientierung. Es bleibt zu hoffen, dass die nächsten Aktivitäten der KFO-Versorgungsforschung die Kieferorthopädie aus diesen Sackgassen herausführen. ¹⁾

stellung vorliegt, die das Kauen, Beißen, Sprechen oder Atmen erheblich beeinträchtigt oder zu beeinträchtigen droht.“

Kontakt



Dr. rer. pol. Bernard Jacques Michel Braun

Zentrum für Sozialpolitik (ZeS)/
Socium der Universität Bremen
Mary-Somerville-Straße 5
28359 Bremen, Deutschland
Tel.: +49 1520 2098343
bbraun@zes.uni-bremen.de
www.forum-gesundheitspolitik.de



Dr. med. dent. Alexander Spasov

Apfelweg 28
17489 Greifswald, Deutschland
Tel.: +49 3834 8843636
info@spasov.eu
www.spasov.eu



ANZEIGE

16. JAHRESTAGUNG DER DGKZ
17. und 18. Mai 2019
Hilton Hotel Düsseldorf

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM

www.dgkz-jahrestagung.de

Faxantwort an +49 341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm für die 16. JAHRESTAGUNG DER DGKZ zu.

Titel, Vorname

Name

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

Datum, Unterschrift

Stempel

DTG 2/19

Thema:
Aktuelle Trends in der Ästhetischen Zahnheilkunde

Veranstalter/Anmeldung:
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

**Wissenschaftliche Leitung/
Kongressmoderation:**
Profesor Invitado Universität Sevilla
Dr. med. dent. Martin Jörgens

Präsident der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V.

Fotos: © OEMUS MEDIA AG

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

OEMUS MEDIA AG



Perfekte Werkzeuge – mehr Freizeit



IDS 2019
Hall 10.2,
Aisle M 058



LUMINEERS
The #1 patient-requested veneer

denmat.com

Bewährte Prothesenunterfütterung

P.U.M.A. soft® von R-dental trägt wesentlich zum Patientenkomfort bei.



gekleidet werden. P.U.M.A. soft® trägt durch die Erhöhung des Prothesenhalts und der Prothesengewöhnung wesentlich zur Verbesserung des Patientenkomforts bei. Ein spezielles Adhäsiv bewirkt einen unlöslichen molekularen Haftungsverband von P.U.M.A. soft® zum polymerisierten Prothesenmaterial. Das A-Silikon ist geruchsneutral und biokompatibel.

P.U.M.A. soft® in handelsüblichen Doppelkartuschen ist erhältlich als Systempackung und Nachfüllpackung in den Farben gingiva und transparent. [DT](#)

Das bewährte, dauerhaft weichbleibende A-Silikon P.U.M.A. soft® von R-dental ist indiziert für die direkte und indirekte Prothesenunterfütterung. Sofortprothesen können während der Wundheilungsphase mit dem A-Silikon aus-

**R-dental
Dentalerzeugnisse GmbH**
Tel.: +49 40 30707073-0
www.r-dental.com

Für breite Präparationen

**Anwenderfreundlich: Composit-Tight® 3D Fusion™
Teilmatrixsystem von Garrison.**

Die neue Composit-Tight® 3D Fusion™ Teilmatrix wurde entwickelt, um ein breiteres Spektrum von Klasse II-Kompositrestaurationen erfolgreich durchführen zu können. Dieses umfassende Set enthält drei verschiedene Separierringe, fünf Größen an Matrizenbändern, vier Größen an interproximalen Keilen und eine Platzierzange für Ringe.

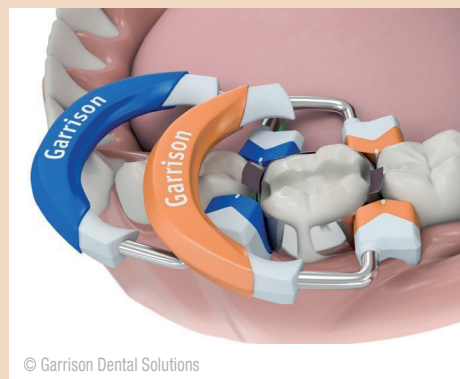
ten die Garrison-spezifischen Soft-Face™ Silikon Ringspitzen zur Verringerung von Kompositüberständen und Ultra-Grip™ Retentionsspitzen zum Verhindern eines Abspringens der Ringe.

Fünf Größen der ultradünnen, bleitoten Antihalt-Teilmatrixbänder haben zusätzlich eine Grab-Tab™ Greifflasche an der Okklusalkante, um das Platzieren und Entnehmen des Bandes zu erleichtern. Diese sind an vier Größen der preisgekrönten Garrison Composit-Tight® 3D Fusion™ Ultra-Adaptive Keile gekoppelt. Diese Keile besitzen weiche Lamellen, durch die die Matrizenbänder perfekt an Zahnunregelmäßigkeiten angepasst werden und ein Herausrutschen des Keils verhindert wird.

Als weitere Branchenneuheit entwickelte Garrison eine gesenkgeschmiedete Ringseparierzange aus Edelstahl, die ein Platzieren des Rings selbst über den breitesten Molaren, unabhängig von der Handgröße oder -kraft, deutlich vereinfacht.

Besuchen Sie uns auf der IDS Halle 10.1, Stand G068. [DT](#)

Garrison Dental Solutions
Tel.: +49 2451 971409
www.garrisondental.com



© Garrison Dental Solutions

Composit-Tight® 3D Fusion™ ist für den Einsatz bei posterioren Klasse II-Restaurationen von MO/DO-, MOD- und breiten Präparationen indiziert. Das neue Composit-Tight® 3D Fusion™ System basiert auf der über 20-jährigen Marktführerschaft von Garrison im Bereich der Teilmatrizen und dem Bestreben, das verständlichste und anwenderfreundlichste System des Unternehmens herzustellen. Das Drei-Ringe-System besteht aus einem kleinen (blauen) und einem großen (orange) Separierring sowie dem ersten Separiering (grün) der Zahnmedizin, der für breite Präparationen bestimmt ist. Alle drei Ringe enthal-



Infos zum Unternehmen

Produkte für den Praxisalltag

Kennen Sie DenMat?

Nein? Sie kennen vielleicht DenMat noch nicht, aber Sie haben sicher schon von einigen unserer Produkte gehört. Core Paste oder Lumineers sind seit Jahrzehnten bei deutschen Zahnärzten sehr beliebt, und es sind nur zwei von vielen qualitativ hochwertigen DenMat Produkten. Durch eigene Entwicklung und Akquisition bietet DenMat heute ein breites Portfolio an Produkten, die im Praxisalltag benötigt werden. Die Weichgewebelaser SOL und NV Pro3 oder die Lupenbrillen Periop-tix sind nur ein paar Beispiele.

Mitmachen und Reise nach Kalifornien gewinnen

Besuchen Sie uns auf der IDS in Köln am Stand M058 in der Halle 10.2 und verschaffen Sie sich einen persönlichen Eindruck von unseren Produkten. Dabei haben Sie auch die Möglichkeit, ein Selfie vor unserer Fotowand zu machen und mit etwas Glück eine Reise zur Firmenzentrale

in Kalifornien zu gewinnen. Wir freuen uns, Sie zu treffen.

DenMat mit Firmensitz in Lompoc, Kalifornien, wurde im Jahre 1974 von Dr. Ibsen gegründet. Seit 2011 ist die Firma im Besitz einer erfahrenen Gruppe von Dentalexper-ten und erweitert stetig sein weltweites Netzwerk dank der Innovationen

und der hohen Qualität. Um Ihren lokalen Handelspartner zu finden, besuchen Sie bitte unsere Website. [DT](#)

DenMat Holdings, LLC
Tel.: +1 805 346-3770
www.denmat.com



Transparenz zwischen Labor und Zahnarzt

Sicher und zuverlässig – neue unabhängige TwinSmile LOMS Software auf dem Markt.



Zahntechnik-Labore stehen oftmals vor der Herausforderung, eingehende Aufträge adäquat zu erfassen, zu verwalten, zu kommunizieren und zu archivieren. So kann ein Patientenfall beispielsweise in analoger und digitaler Form übermittelt worden sein und digitale Daten können wiederum aus unterschiedlichen Quellen wie WeTransfer, Dropbox oder verschiedenen Scanner-Softwares stammen. Auf diese Weise ist es nicht nur für Labore schwierig, den Überblick zu behalten und Datensicherheit zu gewährleisten, sondern auch für Zahnärzte.

Mit renommierten IT-Spezialisten haben die Zahntechniker der TwinSmile AG das neue Lab Order Management System, die TwinSmile

LOMS Software, entwickelt. Die unabhängige, webbasierte Lösung ermöglicht es dem Zahntechniker, alle relevanten Daten digital und rechtssicher gemäß Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) bequem an einem Ort zu speichern und diese mit anderen Kollegen und dem Zahnarzt zu teilen. Ein Informationsaustausch – auch via Chat-Option – ist während des Produktionsprozesses zu jeder Zeit möglich. Eine Erinnerungsfunktion mahnt weiterhin, wann ein Job zu beenden ist. Nach Abschluss der Arbeiten lassen sich die Daten ganz praktisch per Cloud zehn Jahre lang speichern, was im Falle von Garantien und Remakes von großer Bedeutung ist.

LOMS ist ohne gesondertes Installationspaket betriebsbereit. Nach dem Öffnen des Browsers und der Navigation zu LOMS kann die Software ganz einfach in Betrieb genommen werden – weltweit, auf jedem Computer bzw. mobilen Endgerät. Ein Kunden-Log-in lässt sich ganz unkompliziert mit einem Klick auf die Schaltfläche versenden – schon bietet LOMS den Überblick für alle. [DT](#)

TwinSmile AG
Vertrieb Schweiz: Curaden AG
Vertrieb weltweit: TwinSmile AG

Tel.: +41 41 267 6749
www.twinsmile.com

ANZEIGE

So macht Endo richtig Spaß - www.legeartis.de

Die lege artis-Endo-Lösungen MIT INTEGRIERTEM



ESD-ENTNAHMESYSTEM: Einfach - Sicher - Direkt

DVT-WELTPREMIERE

Präzise 3D-Bildgebung. Großer Bildausschnitt. Geringe Strahlung. Einfache Bedienung.

JETZT Exklusivtermin
zur IDS vereinbaren!
www.prexion.eu

EXPLORER
PreXion3D

Vom 12. bis 16. März 2019 wird in Halle 2.2 am Stand B081 des japanischen Technologiekonzerns *PreXion* das neue DVT-Gerät *PreXion3D EXPLORER* vorgestellt. Das extra für den europäischen Markt entwickelte System ermöglicht eine außergewöhnliche Kombination aus präziser Bildgebung, großem Bildausschnitt, geringer Strahlenbelastung, sicherer Diagnostik und digitaler Planung für alle Indikationsbereiche der modernen Zahnheilkunde.

Zeigen Sie, was in Ihnen steckt – mit Präzision von *PreXion*.



PreXion Europe GmbH Stahlstraße 42–44 · 65428 Rüsselsheim · Germany
Tel.: +49 6142 4078558 · info@prexion-eu.de · www.prexion.eu



Halle 2.2
Stand B081

Telematikinfrastruktur – Sicherheit geht vor

Im Interview sprechen Dr. Markus Heckner, DENS GmbH, und Peter Arbitter, Telekom Deutschland GmbH, mit Stefan Thieme, OEMUS MEDIA AG, über Vorteile und Sicherheitsaspekte des TI-Anschlusses.



Die Anbindung aller Praxen an die Telematikinfrastruktur gilt als Basis für die Digitalisierung des Gesundheitswesens. Ziel ist, den Austausch medizinisch relevanter Patienteninformationen zwischen Zahnärzten, Apothekern und Krankenkassen zu verbessern. Dabei stellen sich Fragen nach den Chancen der neuen Technologie, den Sicherheitsaspekten und der richtigen Vorgehensweise in der Praxis.

Stefan Thieme: Dr. Heckner, Sie haben mit Ihrer Firma in den vergangenen Monaten deutschlandweit über 1.000 Zahnarztpraxen an die TI angeschlossen. Wie bewerten Sie das Thema aktuell?

Dr. Markus Heckner: Vielen Zahnärzten ist nicht klar, welche Vorteile die Telematikinfrastruktur grundsätzlich mit sich bringt – sowohl für sie selbst als auch für ihre Patienten. Sie schätzen den Aufwand für die Einführung in ihrer Praxis oftmals viel zu hoch ein. Wir schauen uns daher jeden Fall individuell an und beraten dann speziell auf die einzelne Praxis zugeschnitten. Die Erfahrung zeigt, dass viele Praxen dadurch die Notwendigkeit der TI besser verstehen und nach dem Anschluss die Vorteile dieser neuen Technik nicht mehr missen wollen. Durch das Versichertenstammdatenmanagement werden die auf der elektronischen Gesundheitskarte gespeicherten Patienteninformationen beim Einlesevorgang automatisch mit den Daten der zugehörigen gesetzlichen Krankenkasse abgeglichen und somit festgestellt, ob ein aktuelles Versicherungsverhältnis besteht und alle auf der Karte hinterlegten Informationen noch aktuell sind. Das ist sehr komfortabel, geht schnell und kann den Praxisinhaber sogar vor Honorarausfällen bei Regressansprüchen schützen. Natürlich gibt es aber auch Zahnärzte, welche trotz der nachweislichen Vorteile noch nicht an die TI angeschlossen werden wollen, zum Beispiel weil sie noch Sicherheitsbedenken haben. Im Gespräch fallen dann Sätze wie „Daten gehören in die Praxis, nicht ins Internet“ oder „Niemand weiß, was mit den Informationen passiert“.

Herr Arbitter, sind die Sicherheitsbedenken denn völlig abwegig?

Peter Arbitter: Ja, denn die Datensicherheit und der Schutz sensib-

ler Informationen sind Kernpunkte unserer Philosophie. Wir bauen derzeit die weltweit sicherste Infrastruktur für das Gesundheitswesen auf. Daten sind auf dem Transportweg hoch verschlüsselt, Konnektor und Lesegeräte zudem durch Kryptokarten gesichert. Alle von uns bereitgestellten Komponenten werden vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) zer-



Abb. 1: Dr. med. dent. Markus Heckner, Mitglied der Geschäftsleitung, DENS GmbH. – **Abb. 2:** Peter Arbitter, Leiter Portfolio- und Produktmanagement Geschäftskunden, Telekom Deutschland GmbH.

tifiziert sowie durch die gematik zugelassen. Kurzum: Ärzte und Patienten können ganz beruhigt sein. Die Telematikinfrastruktur ist eine Datenautobahn exklusiv für die Akteure im Gesundheitswesen, die praktisch vollständig vom allgemeinen Internet abgeschirmt und durch modernste Verschlüsselungstechniken vor unbefugten Zugriffen abgeriegelt ist.

Welche Chancen eröffnet die TI über das Versichertenstammdatenmanagement hinaus?

Dr. Heckner: Mit den weiteren Anwendungen, die bis Ende 2019 kommen sollen, sollen sowohl für Ärzte als auch Patienten weitere Mehrwerte hinzukommen. Konkret sind bereits folgende Anwendungen beschlossene Sache: Die qualifizierte elektronische Signatur (QES), das Notfalldatenmanagement (NFDm) und der elektronische Medikamentenplan (eMP). Gerade die beiden letzten Funktionen können Leben retten. Denken Sie nur einmal an Patienten, die nicht mehr ansprechbar sind – der Arzt kann dann auf die gespeicherten Patienteninformationen zugreifen. Oder z.B. Penicillin-Allergiker – viele Patienten wissen ja gar

nicht so genau, auf welche Wirkstoffe sie überreagieren. Zudem wird bis Jahresende die sichere Kommunikation zwischen Leistungserbringern (KOM-LE) eingeführt. Medizinische Dokumente mit sensiblem Inhalt können dann auf einem rechtlich und technisch sicheren Weg übermittelt werden. Ein Beispiel wäre hierfür der Versand des Befunds vom Kieferorthopäden oder



Mund-Kiefer-Chirurgen zurück zum überweisenden Zahnarzt. Richtig interessant wird es, sobald auch Heil- und Kostenpläne elektronisch über die TI beantragt und genehmigt werden können. Damit könnte man sich endlich vom Papier verabschieden und tatsächlich von einer digitalen Praxis sprechen. DENS arbeitet hier bereits an entsprechenden Lösungen.

Telefonie, Internet, Telematikinfrastruktur – die Digitalisierung des Gesundheitswesens scheint den Praxisinhabern eine Menge technisches Know-how abzuverlangen. Wie entlasten Sie Ärzte davon, damit sie sich auf ihre Kernkompetenzen – den Umgang mit Patienten – konzentrieren können?

Arbitter: Für die TI haben unsere Sicherheitsexperten das „Medical Access Port-Bundle“ entwickelt. Zusätzlich zu diesem Konnektor bekommen die Kunden Lesegeräte, VPN-Zugang, den Praxisausweis und den Heilberufsausweis von uns. Gut zu wissen ist sicherlich auch, dass die Deutsche Telekom über eines der besten und zuverlässigsten Netze für die Datenübertragung verfügt. Und bei der Vernetzung haben wir enorm

große Erfahrung am Markt. Speziell für Ärzte, Zahnärzte und Psychotherapeuten bieten wir einen Kundenservice, der alle Fragen rund um den Telefon- und Internetanschluss sowie die Anbindung an die TI individuell berät und löst. Unser technischer Service sorgt über persönlichen Kontakt und Praxisbegehungen für optimale Bedingungen und eine reibungslose Installation.

Ist bei der Anbindung an die TI Eile geboten oder können sich die Praxen noch Zeit lassen?

Dr. Heckner: Die Rechtslage ist eindeutig: Bis spätestens 31. März 2019 müssen Praxen ihren Anschluss bestellen, die Installation hat bis 30. Juni 2019 zu erfolgen. Wer erst nach Ablauf dieser Fristen handelt, dem droht eine dauerhafte Kürzung seiner Kassenhonorare um ein Prozent. Da es sicherlich einen Last-Minute-Effekt geben wird, empfehlen wir, möglichst umgehend aktiv zu werden. Ein Anruf oder eine E-Mail an uns genügt und wir kümmern uns um den Rest.

Gewährleisten Sie die Versorgung aller Praxen in ganz Deutschland, auch auf dem Land oder in kleineren Städten und Gemeinden?

Arbitter: Das ist sicherlich ein weiterer großer Pluspunkt der Deutschen Telekom – wir sind in ganz Deutschland vertreten und nicht nur regional. Unsere Techniker kommen daher auch überall hin, egal ob in die Praxis einer Großstadt, auf Hallig Hooe oder in den Allgäuer Alpen. Das heißt: Ebenso, wie wir überall Telefon und Internet anbieten, bieten wir auch bundesweit flächendeckend den Anschluss an die Telematikinfrastruktur.

Dr. Heckner, wie unterstützen Sie Zahnarztpraxen ganz konkret beim Schritt ins Digitalzeitalter?

Dr. Heckner: Wir beraten seit über 20 Jahren Zahnärzte in ganz Deutschland. In den letzten Jahren haben wir uns auf das Thema Digitalisierung spezialisiert und bereits mehreren Hundert Praxen dazu verholfen, karteikartenlos zu werden und ihre Prozesse zu digitalisieren. Durch die TI ist bei uns ein weiterer Bereich der Digitalisierung hinzugekommen. Hier haben wir uns viel Expertenwissen angeeignet. Wir können jede Praxissoftware auf ihre Kompatibilität mit

Zusammengefasst

- Rechtliche Grundlage bildet das E-Health-Gesetz.
- Demnach sind Zahnarztpraxen verpflichtet, sich fristgerecht an die Telematikinfrastruktur anzubinden.
- Alle benötigten technischen Komponenten müssen bis spätestens 31.3.2019 bestellt werden.
- Die Installation hat bis 30.6.2019 zu erfolgen.
- Bei Nichtbeachtung erfolgen Honorarkürzungen um 1% monatlich.
- Erstausrüstung, Installation, Einweisung und laufender Betrieb werden von den KZVen zurückerstattet.
- Die sicherheitsrelevanten Komponenten müssen BSI-zertifiziert sowie von der gematik zugelassen sein.

der TI prüfen und unabhängig davon, bei welchem Anbieter diese ursprünglich erworben wurde, der Praxis helfen, diese an die TI anzuschließen. Selbstverständlich unterstützen wir auch bei allen Formalitäten wie Bestellung des Konnektors, der Kartenterminals und des Praxisausweises. Die Installation vor Ort sowie die Geräteeinweisung nimmt in den meisten Fällen dann aber ein Servicetechniker der Deutschen Telekom vor. Mit dem Unternehmen verbindet uns eine langjährige, gut funktionierende Partnerschaft. Davon profitieren natürlich unsere Kunden. Selbstverständlich sind wir auch nach der Inbetriebnahme im laufenden Praxisalltag bei allen Fragen da und helfen, wenn mal etwas klemmen sollte.

Worauf sollten Zahnärzte bei der Auswahl eines Anbieters achten?

Dr. Heckner: Stellen Sie einfach die folgenden Leitfragen: Gibt es einen zentralen Ansprechpartner, den ich bei Fragen oder Problemen schnell und unkompliziert und ohne Zusatzkosten erreichen kann? Wie gut ist der Kundenservice? Verfügt der Anbieter über genügend Techniker in meiner Region? Setzen Sie am besten auf einen Partner, der Sie rundum unterstützt und alles aus einer Hand bietet – so klappt der Anschluss an die Telematikinfrastruktur in der Regel sicher und stressfrei.

Vielen Dank für das Gespräch.

Ergonomisch arbeiten mit dem Basiskonzept 3

Dentaleinheiten von XO CARE entlasten den Behandler am Arbeitsplatz.



Mit der Einheit von XO CARE kann der Zahnarzt gut solo behandeln.

Der Beruf des Zahnarztes ist schädlich für die Gesundheit – und zwar insbesondere für den Rücken. Der Grund für die Beschwerden sind verkrampte und verdrehte Positionen im Sitzen und im Stehen, die Zahnärzte berufsbedingt täglich über einen längeren Zeitraum einnehmen. Warum tun sie das?

Eine mögliche Erklärung ist die Priorisierung auf den Komfort der Patienten. Sie sind die Kunden und sollen die Behandlung so angenehm wie möglich erleben. Viele Zahnärzte gehen davon aus, dass die Lagerung im Sitzen für den Patienten am bequemsten ist. Der Zahnarzt hat dadurch jedoch eine schlechte

Sicht auf die Zahnflächen. Eine wichtige Rolle spielt hierbei die Behandlungseinheit.

Die meisten Zahnärzte entscheiden sich für die Einheit, die sie während des Studiums oder der Assistenzzeit kennengelernt haben. Die Arbeitsweise damit ist vertraut, und so ist keine Umgewöhnung notwendig. Karl Heinz Kimmel hat für die Gestaltung des Arbeitsplatzes ein Indexschema entwickelt, anhand dessen er vier Basiskonzepte unterscheidet.¹ In Deutschland arbeiten circa 88,2 Prozent der Zahnärzte nach dem Basiskonzept 1.²

In Skandinavien bevorzugen Zahnärzte das Basiskonzept 3, nach

dem hierzulande circa 8,7 Prozent der Zahnärzte arbeiten.² Hierbei sind die Geräte für Zahnarzt und Assistenz als Einheit von der linken Seite her über den Patienten schwenkbar. Der Schwebetisch befindet sich hinter dem Patientenkopf. Diese Positionen lösen während der Behandlung am Patienten kaum belastende Torsionsbewegungen der Wirbelsäule aus.

Für dieses Basiskonzept sind die Behandlungseinheiten von XO CARE konzipiert. Bei den Einheiten des Herstellers aus Dänemark ist der Instrumententräger über der Brust des Patienten platziert. Darüber hinaus können Zahnärzte mit diesem Behandlungskonzept auch sehr gut solo arbeiten. Das ist nicht nur kosteneffizient für die Praxis, sondern schafft eine sehr ruhige und entspannte Atmosphäre für den Patienten. Ein weiterer Pluspunkt der Dentaleinheiten von XO CARE ist die einfache Umrüstung für Linkshänder.

Nehmen Sie am XO Dental Dialogue und dem Ergonomie-Crash-Kurs EXTRAORDINARY ERGONOMY auf der IDS teil: Halle 10.2, Stand T008. [DT](#)

¹ Kimmel K. (2001): Zahnärztliche Praxis- und Arbeitsgestaltung. Deutscher Zahnärzte Verlag, Köln.

² Hilger M. (1999): Ergonomie in der zahnärztlichen Berufsausübung – eine Umfrage. Dissertation, Medizinische Fakultät, Köln.

XO CARE A/S

Tel.: +49 151 22866248
www.xo-care.com

2019 weiterer Standort in Nordrhein-Westfalen geplant

dentisratio expandiert, um vor Ort alle Kundenwünsche erfüllen zu können.



Die 2011 in Potsdam gegründete dentisratio GmbH betreut Zahnarztpraxen in allen Bundesländern – von der Praxis mit nur einem Behandler über das MVZ bis hin zu ganzen Zahnkliniken. Um allen Kundenwünschen auf höchstem Niveau und zu jeder Zeit gerecht werden zu können, hat das Unternehmen seine Kapazitäten kontinuierlich angepasst, 2018 die Mitarbeiterzahl erneut erhöht, die Bürofläche nahezu verdoppelt. Neben Büros in Potsdam, Hamburg und Berlin ist für 2019 ein weiterer Standort in NRW geplant.

Neue Beratungs- und IT-Dienstleistungen

Zusätzlich wird das Dienstleistungsangebot weiter ausgebaut. Neben dem klassischen Kerngeschäft der zahnärztlichen Abrechnung (smart ZMV®) werden neue Beratungs- und IT-Dienstleistungen angeboten, wie zum Beispiel die Digitalisierung einer Praxis. Von der IT-Lösung bis zur umfangreichen Schulung des Praxisteams bietet dentisratio alles in einem Konzept. Die Prioritäten sind eindeutig gesetzt: Kundennähe, ausgewiesene Fach-

kompetenz und direkte Ansprechpartner.

Ihre Vorteile

Zahnärzte profitieren von der Zusammenarbeit mit dentisratio in vielerlei Hinsicht: keine zeitaufwendige Mitarbeitersuche, keine Probleme mit Urlaub, Krankheit, Schwangerschaft. Das Angebotspektrum ist sowohl für kleinere Praxen als auch für große Praxisgemeinschaften skalierbar. Egal ob eine Praxisneugründung oder -übernahme, die Einführung einer neuen Praxissoftware, das komplette oder teilweise Outsourcing von Abrechnungs- und Verwaltungsdienstleistungen inklusive Korrespondenz mit Versicherungen und Erstattungsstellen, bis hin zur Systempflege der Praxissoftware und dem Controlling zur Sicherstellung, dass keine erbrachten Leistungen verloren gehen – der bundesweit agierende Abrechnungs- und Verwaltungsspezialist dentisratio steht Ihnen zur Seite. [DT](#)

dentisratio GmbH

Tel.: +49 331 979216-0
www.dentisratio.de

ANZEIGE



Besuchen Sie uns
am Stand Nr. 10.2 R041

Durchdachte Wasserhygiene für die Dentaleinheit:

- › Permanente Dekontamination des dentalen Brauchwassers
- › Verhindert die Biofilmbildung in den Wasserleitungen der Dentaleinheit
- › Schützt vor Kalkablagerung durch den Einsatz kalkbindender Stoffe
- › Beseitigt viele Bakterienstämme wie z.B. Legionellen, Pseudomonas, Coli-Bakterien und Staphylokokken*

* Wirksamkeit durch mikrobiologische Studien belegt.



METASYS
info@metasys.com | www.metasys.com

Zahnärztinnen aufgepasst: Jetzt noch beim Smart Integration Award bewerben!

Dentsply Sirona ruft „Smart Integration Award“ ins Leben.

Bis Mitte März ruft Dentsply Sirona mit ihrem neu ins Leben gerufenen Smart Integration Award Zahnärztinnen auf, sich mit ihren Erfolgsgeschichten oder Zukunftsvisionen über effiziente und komfortable Arbeitsabläufe an der Behandlungseinheit vorzustellen. Im Folgenden finden Sie alle wichtigen Informationen zu den Bewerbungsmodalitäten zusammengefasst.

Was ist der Smart Integration Award für eine Auszeichnung?

Der Smart Integration Award wendet sich an Zahnärztinnen, die sich für Digitalisierung und Integration interessieren und die Vorteile neuer Technologien für präzise Behandlungsergebnisse nutzen wollen.

Wer kann teilnehmen?

Es können sich ausschließlich Zahnärztinnen, egal ob angestellt oder in eigener Praxis, mit ihren Ideen und Erfahrungen rund um den optimalen Workflow an ihrem Behandlungsplatz bewerben.



Nutzen Sie die einmalige Chance:

www.dentsplysirona.com/smart-integration-award

Machen Sie mit beim Smart Integration Award!

Bis wann und wie kann man sich bewerben?

Man kann sich per Online-Fragebogen bis zum 15. März 2019 unter www.dentsplysirona.com/smart-integration-award bewerben.

Gefragt sind Skizzen oder Geschichten, wie Zahnärztinnen ihre

Patienten bei der Therapie und Diagnose begeistern oder wie sie sich optimal vernetzen und damit effiziente Behandlungsabläufe in der Praxis von morgen vorstellen. Darunter fallen auch neue Konzepte, um Patienten bestmöglich einzubinden:

- Fragebogen zu Ihrer Person und Ihrer Praxis ausfüllen (Beantwortung dauert ca. 15 Minuten).
- Beschreibung einer Erfolgsstory und/oder Vision für die Zukunft zu Vernetzung und Integration am Behandlungsplatz (Format frei wählbar: Text, Bild, Video).

Was kann man gewinnen?

Die Preisträgerinnen erwartet ein exklusives Experten-Fortbildungsprogramm – das Expert Development Programm 2019 – im Rahmen des Smart Integration Networks von Dentsply Sirona. Es besteht aus Trainings und Workshops sowie Seminaren zu zahlreichen Fachthemen rund um den Behandlungsplatz.

Wer beurteilt die eingereichten Bewerbungsunterlagen?

Eine internationale Expertenjury berät die eingereichten Ideen und Konzepte. Ihr gehören neben Mitgliedern des Management-Teams von Dentsply Sirona auch externe Experten an. [DT](#)



Dentsply Sirona Deutschland GmbH

Tel.: +49 6251 16-0
www.dentsplysirona.com/smart-integration-award

Zehn Jahre hygienisch einwandfreies Wasser

Dr. Susie Weber, Köln, Deutschland, berichtet von dauerhaftem Hygieneerfolg mit SAFEWATER.

2007 eröffneten Dr. Susie Weber und ihre Kollegen im Kölner Rheinauhafen ihre Praxis. Nur ein Jahr später strebte das Team den Klinikstatus an. Im Rahmen des Antrags veranlasste die hygienebeauftragte Ärztin eine routinemäßige Wasserprobenentnahme. Trotz vorschriftsmäßiger Desinfektion war das Ergebnis erschreckend – eine Kontamination mit *Pseudomonas aeruginosa*.

Der wasserübertragene Krankheitserreger ist für seine teils hohe intrinsische Antibiotikaresistenz bekannt. Er zeichnet sich weltweit für 35 Prozent aller Wundinfektionen verantwortlich und kommt in 20 bis 30 Prozent aller Dentaleinheiten vor.^{1,2} Über den Sprühnebel gefährdet er die Gesundheit von Behandler, Team und Patient.

„Die vorgeschlagenen Maßnahmen von Depot und Industrie, wie beispielsweise eine Intensiventkeimung, waren allesamt kurzfristig orientiert und kostenintensiv. Sie kamen für uns daher nicht infrage“, so Dr. Weber.

Dauerhafte Lösung durch BLUE SAFETY

Über einen Flyer wurde Dr. Weber auf das Hygiene-Technologie-Konzept von BLUE SAFETY aufmerksam. „Anzeigen hatte ich schon öfter gesehen. Vor unserem Problemhintergrund bin ich dann hellhörig geworden“, erzählt sie. 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 dauerhaft vorgebeugt.

„Innerhalb kürzester Zeit hatten wir deutlich verbesserte Werte, und nur ein halbes Jahr nach Installation waren wir komplett keimfrei“, sagt die Hygienebeauftragte und Kundin der ersten Stunden. SAFEWATER garantiert inzwischen dem kleinsten Krankenhaus

Noch offene Fragen zum SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept?

Exklusive Gelegenheit: Bei der IDS unterstützen drei langjährige Anwender das Messteam der Wasserexperten. **Dr. Susie Weber**, Zahnärztin aus Köln, **Arnd Kauert**, Wuppertaler Zahnarzt, und **Dr. Frank Tolsdorf**, Kfm. Leiter Zahnklinik Witten/Herdecke, berichten live von ihren Erfahrungen.

IDS Innovationshalle 2.2
Stand A 30 B 39 + A 40 B 49

Kölns seit zehn Jahren dauerhaft hygienisch einwandfreies, rechtssicheres Wasser an sämtlichen Austrittsstellen der Behandlungseinheiten.

Rundum sorglos durch zuverlässig hygienisches Wasser

Das inkludierte Servicepaket von SAFEWATER umfasst neben Beratung, Bestandsaufnahme sowie Installation auch die regelmäßige Wartung und jährliche Wasserprobe und

entlastet so die Praxisinhaberin im Alltag: „Dank SAFEWATER weiß ich, dass unser Wasser selbst montagsmorgens sauber ist, und ich habe überhaupt keinen Stress mehr mit Wasserhygiene. An oberster Stelle steht für uns die Gesundheit unserer Patienten und Mitarbeiter sowie unsere eigene. Denn die gesamte Infektionslast aus den Schläuchen atmen wir über den Sprühnebel ein. Und wir wissen ja, dass die Infektionsraten von Zahnärzten und Angestellten durch die Nebelbildung statistisch deutlich erhöht ist“, sagt Dr. Weber. „Aufgrund des Klinikstatus ist zudem die Rechtssicherheit für uns sehr wichtig. Das Gesundheitsamt kontrolliert das Hygienequalitätsmanagement inklusive nosokomialer Infektionen bei jährlichen Begehungen, da müssen wir abgesichert sein.“

Offene Fragen? Auf IDS persönlich mit Langzeitanwenderin sprechen

Bei der IDS vom 12. bis zum 16. März wird Zahnärztin Dr. Susie Weber bei BLUE SAFETY Freitag und Samstag in der Inno-



novationshalle 2.2 am Stand A030–B039 und A040–B049 Besuchern für ein persönliches Gespräch zu Verfügung stehen. Informieren Sie sich bei den Wasserexperten über rechtliche, wirtschaftliche und gesundheitliche Aspekte der Wasserhygiene. Vereinbaren Sie vorab einen Beratungstermin für Ihren Messebesuch unter www.bluesafety.com/ids2019 oder per Telefon. [DT](#)

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

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.

BLUE SAFETY GmbH

Tel.: 00800 88552288
www.bluesafety.com



NEU. TOOTHSCOUT. DIE RICHTIGEN FINDEN.

CANDULOR AG relauncht den ToothScout mit verbesserten und neuen Funktionen.

Nach fast zehn Jahren wurde der ToothScout komplett überarbeitet. Die Interaktionen von Apps haben sich in einem kompletten Jahrzehnt so verändert, dass Kunden heute mobile Apps ganz anders nutzen. Intuitiver sollte die App werden, natürlich mit einem klaren Nutzen. Was hat sich verändert?

Patientenakten kreieren

Lege von Deinen Patienten kurze und wissenswerte Profile an, die Deinem Arbeitspartner oder dir selbst helfen – inklusive Fotos, die Du direkt mit der App machen kannst. Die Fotos werden nur in der App abgelegt, sodass sie nicht in privaten Ordnern auftauchen.

Seitenzähnen. Ob Zahn-zu-zwei-Zahn- oder Zahn-zu-Zahn-Aufstellung, es ist alles dabei.

Den passenden Händler wählen

Wer Zähne aussucht, möchte sie auch anwenden. CANDULOR gibt Dir Vorschläge für Händler in Deiner Umgebung. Diesen kannst Du hinterlegen und in Deinem Profil speichern. Schreib ihm direkt aus der App heraus eine E-Mail mit Deiner Wunschliste.

Wir schützen Deine Daten

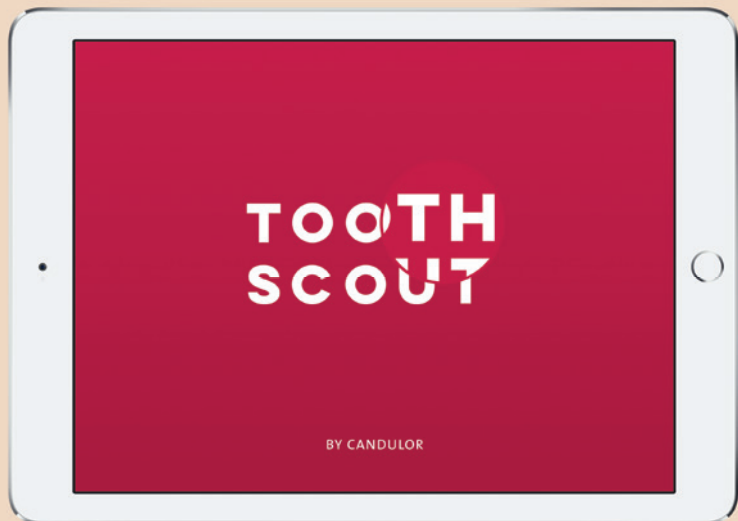
Wir haben uns für eine professionelle E-Mail-Kommunikation entschieden, um den Austausch auf Geschäftsebene zu wahren und nicht mit privaten Inhalten zu vermischen. Deshalb werden auch die Fotos nur lokal in der App gespeichert und nicht in „Fotos“. Auch bleiben die Patientendaten nur in der App. Diese sind Eigentum und in der Verantwortung des Nutzers. CANDULOR hat keinen Zugriff auf Patientendaten. [DT](#)

Verfügbarkeit

Der ToothScout wurde für iPhone und iPad entwickelt. Zu finden ist er im App Store unter CANDULOR oder ToothScout.

CANDULOR AG

Tel.: +41 44 8059000
www.candulor.com



Arbeiten mit Profil

Du legst Dein Profil an. Deine Daten sind für Dich gespeichert und Du kannst zusätzlich Deinen Arbeitspartner (z. B. Zahntechniker) auswählen, mit dem Du Dich gerne per E-Mail austauschen möchtest. Der Patient ist immer im Vordergrund.

Zahnauswahl à la CANDULOR

Ein ToothScout wäre nichts ohne Zähne. Finde die passenden Zähne für Deine Patienten. Nasenflügelbreite eingeben und aus einer Vielfalt an Zahnformen auswählen. Wir geben Dir die richtigen Referenzen von Oberkiefer- zu Unterkieferformen und den passenden

NaOCl ist die Spüllösung der Wahl

lege artis – Neues und Bewährtes.

Die Spüllösung der ersten Wahl ist NaOCl. Die praxisrelevanten Konzentrationen im Bereich der Endodontie liegen zwischen 0,5 und 5 Prozent. Neben HISTOLITH 5% und HISTOLITH 3% ergänzt lege artis nun ihr Portfolio mit HISTOLITH 1%,

Anwendungsbereiche in der Endodontie.

SOCKETOL – schmerzstillend und antiseptisch

Zusätzlich zur neuen Spüllösung wird auf der größten internationalen

litis entwickelt. Empfohlen wird die Anwendung ebenfalls für Patienten, bei denen Wundheilungsstörungen zu erwarten sind. Da nun die beiliegenden Kanülen mit einem Luer-Lock-Ansatz versehen wurden, überzeugt das Produkt mit noch einfa-

einer Natriumhypochlorit-Lösung mit einer 1%-igen Konzentration, die gern bei ultraschallaktivierter Wurzelkanalspülung verwendet wird. Durch das Entnahmesystem „ESD“ (Einfach – Sicher – Direkt), welches in allen Spüllösungen integriert ist, bietet lege artis somit eine praktische Lösung für die unterschiedlichsten

Dentalfachmesse in Köln auch das bewährte Produkt SOCKETOL, ein Arzneimittel zur Schmerzbehandlung nach der Zahnextraktion, im Fokus stehen. SOCKETOL ist eine Paste, die gleichzeitig schmerzstillend und antiseptisch wirkt. Die Paste wurde für Patienten mit komplizierten Extraktionswunden, z. B. Dolor post extractionem oder Alveo-

cherem Handling und einer sicheren Handhabung. Überzeugen Sie sich auf der IDS in Köln von NEUEM und BEWÄHRTEM der lege artis am Stand Q011 in Halle 11.2. [DT](#)

lege artis Pharma GmbH + Co. KG

Tel.: +49 71575645-0
www.legeartis.de

[dentisratio]

Der Wert Ihrer Arbeit

Unser Angebot für Ihre Praxis:

smart ZMV®

Mit einer intelligenten Abrechnungs- und Verwaltungslösung schafft [dentisratio] Freiräume in Ihrer Zahnarztpraxis.

Coaching und Fortbildung

Mit [dentisratio] bleiben Sie aktuell in den Themen

- ▶ Abrechnung und Praxisorganisation
- ▶ Personalplanung und Zeitmanagement
- ▶ Teambuilding und Praxiskultur

Betriebswirtschaftliche Beratung

Sie treffen strategische Entscheidungen, [dentisratio] berät und begleitet Sie auf Ihrem Weg zum Erfolg.

Digitalisierung der Zahnarztpraxis

[dentisratio] erarbeitet Ihr Konzept für eine zukunftssichere Transformation von der Karteikarte zum digitalen Praxissystem.

[dentisratio]

Abrechnungs- und Verwaltungsdienstleistungen für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde

dentisratio GmbH
Großbeerenstr. 179
14482 Potsdam

Tel. 0331 979 216 0
Fax 0331 979 216 69

info@dentisratio.de
www.dentisratio.de

LOMS

Lab Order Management System

TWINSMILE

Besuchen Sie
und an der
IDS in Köln!
Halle 5.2 | Stand
C050 F059

DIGITALE AUFTRÄGE empfangen, hochladen, bearbeiten und speichern



*Die abgebildeten Logos und Markennamen sind eingetragene
Markenzeichen der entsprechenden Firmen.

Als Zahntechniker freuen Sie sich neue Aufträge von Ihren Kunden zu bekommen. Durch die fortschreitenden digitalen Entwicklungen steigt aber die Menge der eingehenden digitalen Aufträge und die Kommunikationswege über die Sie diese erhalten.

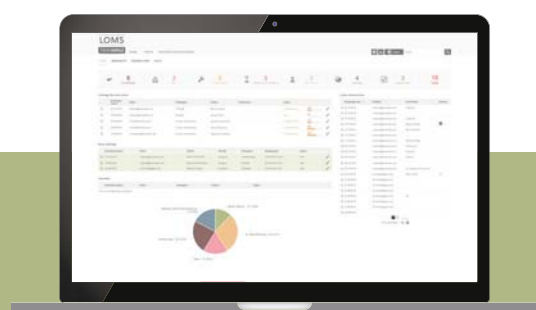
Ist Ihre Administration und Ihre interne und externe Kommunikation darauf vorbereitet?

Die Zahntechniker von TwinSmile kennen diese Probleme gut und haben sich intensiv mit renommierten IT-Spezialisten ausgetauscht um das unabhängige **Lab Order Management System** zu entwickeln.

Mithilfe von LOMS (Lab Order Management System) können Sie alle internen und externen digitalen Aufträge empfangen, hochladen, organisieren, überwachen und speichern.

Installation und Benutzerfreundlichkeit von LOMS:

- ▶ Keine Installation erforderlich, nur Ihren Browser öffnen und zu LOMS navigieren.
- ▶ Auf all Ihren Computern und mobilen Geräten zugänglich. Jederzeit und weltweit.
- ▶ Um Ihren Kunden ein Login für die Nutzung von LOMS zu senden, können Sie die Einladung mit nur einem Klick in Ihrem LOMS-Account problemlos versenden.
- ▶ Kostengünstiges und faires Lizenzmodell.



Besuchen Sie unsere Website www.twinsmile.com
und registrieren Sie sich noch heute für LOMS!

TwinSmile, ein Unternehmen
der Curaden group

curaden
better health for you



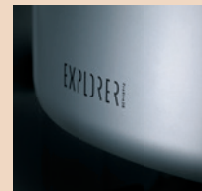
Bien-Air wird 60

Glanzvolle Meilensteine säumen den Weg des Schweizer Familienunternehmens Bien-Air, das 2019 sein „diamantenes Bestehen“ feiert. Ein Firmenporträt von Kerstin Oesterreich. ▶ Seite 18



Studio-Tutorials

Know-how für zwischendurch: Als eine Form des Webinars 2.0 ermöglichen es die Studio Tutorials der OEMUS MEDIA AG ab sofort Zahnärzten, sich vielseitig fortzubilden. ▶ Seite 21



Röntgendiagnostik

Das neue DVT-System PreXion3D EXPLORER des japanischen Hightech-Unternehmens PreXion besticht durch ein klares und ultra-präzises Bild bei geringstmöglicher Strahlenbelastung. ▶ Seite 27

Guillaume Daniellot folgt 2020 auf Marco Gadola

Straumann Group gibt CEO-Nachfolgeplanung bekannt.



Guillaume Daniellot, künftiger CEO der Straumann Group.

BASEL – Die Straumann Group hat Mitte Januar angekündigt, dass Marco Gadola Anfang 2020 das Amt des CEO ablegen und an Guillaume Daniellot übergeben wird. Guillaume Daniellot ist derzeit Executive Vice President und Leiter der Region Nordamerika. Er ist seit 2007 bei Straumann und seit fünf Jahren Mitglied der Geschäftsleitung. Marco Gadola wird, vorbehaltlich seiner Wahl durch die Generalversammlung im April 2020, als künftiges Mitglied des Verwaltungsrats bei der Gruppe bleiben.

Der Verwaltungsrat arbeitete bereits seit Längerem an der Nachfolgeplanung für die Position des CEO, da Marco Gadola den Wunsch geäußert hatte, sein Amt 2020 abzugeben.

Gilbert Achermann, Präsident des Verwaltungsrats, kommentierte: „Wir sind hocherfreut, dass wir die Position des CEO mit einem inter-

nen Kandidaten besetzen können, der in unseren beiden größten Regionen über einen hervorragenden Leistungsausweis verfügt.“

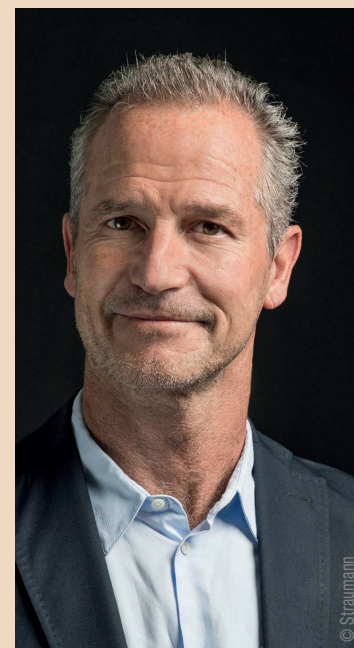
Während der Amtszeit von Marco Gadola als CEO hat die Gruppe ihre Umsätze verdoppelt; Die Profitabilität des Unternehmens sowie seine Belegschaft sind noch stärker gewachsen, und der Börsenwert hat sich mehr als verfünffacht. Diese Erfolge sind einem starken und loyalen Team von talentierten Führungskräften sowie den engagierten Mitarbeitenden zu verdanken, die sich von der Energie und dem unternehmerischen Denken von Marco Gadola inspirieren lassen.

Auch Guillaume Daniellot zeichnet sich durch diese Eigenschaften aus. Seit drei Jahren leitet er das Nordamerika-Geschäft der Gruppe, das rund 30 Prozent des Umsatzes

generiert und mehr als ein Drittel zum Wachstum der Gruppe beiträgt.

In früheren Funktionen leitete er die wichtige Region Westeuropa, das globale digitale Geschäft und die Ländergesellschaft in Frankreich. Im Laufe seiner 18-jährigen Führungstätigkeit in der Dentalbranche erwarb sich Guillaume Daniellot umfangreiches technisches und kommerzielles Wissen. All dies sowie seine Integrität, sein Führungsstil und seine Leidenschaft für Straumann haben ihm den Respekt von Kollegen, Mitarbeitenden und Kunden verschafft. Guillaume Daniellot ist 48 Jahre alt und französischer Staatsbürger; er hat Studien in Physik sowie Marketing absolviert und mit einem MBA abgeschlossen. [DT](#)

Quelle: Straumann



Marco Gadola, ehemaliger CEO der Straumann Group.

Was Sie über digitale Gesundheitssysteme wissen sollten

WHO trägt wissenschaftliche Fakten zu digitaler Medizin und ihrer Anwendung zusammen.

KOPENHAGEN – Die Gesundheitsministerien in den Ländern der Europäischen Region der WHO investieren zunehmend in die Digitalisierung. Heute, da unser Leben ständig durch neue Hard- und Softwarelösungen verändert wird, kann man mit Fug und Recht behaupten, dass die Zukunft der digitalen Medizin gehört. Deshalb sind nachstehend eine Reihe von wissenschaftlichen Fakten über digitale Medizin und ihre Anwendung zusammengestellt.

1. Über Nutzung von Mobil- und Internettechnologien hinaus

Heute dient der Begriff „digitale Medizin“ oft als Oberbegriff für folgende Bereiche: elektronische Gesundheit, neu entstehende Bereiche wie die fortgeschrittene Computerwissenschaft sowie den Komplex der künstlichen Intelligenz (KI). Zu den Technologien, aus denen die digitale Medizin schöpft, gehören Telemedizin, Mobiltelefone und mobile Apps, tragbare Geräte, Robotik, virtuelle Realität, KI und Genomik – eine Disziplin, in der die Daten aus der Genomsequenzierung von Einzelpersonen zur Diagnose von Krankheiten herangezogen werden.

2. Bedarfsgerecht und nachhaltig

Eine längere Lebenserwartung, eine größere Zahl von Menschen mit chronischen Erkrankungen und stei-

gende Kosten im Gesundheitswesen stellen eine Belastung für Gesundheitssysteme in aller Welt dar. Innovationen im Bereich der digitalen Gesundheit, insbesondere KI, können dazu beitragen, die Gesundheitssysteme wirksamer und bedarfsgerechter zu machen. Von der frühzeitigen Erkennung von Hautkrebs durch Untersuchung von Muttermalen über die Einschätzung der Veranlagung für bestimmte Krankheiten bis zu gezielt auf die Patienten zugeschnittenen Medikamenten kann künstliche Intelligenz weitreichende Auswirkungen auf die Gesundheitssysteme haben.

3. Übergang von Behandlung zu Prävention

Digitale Gesundheitstechnologien eröffnen Möglichkeiten zur eigenverantwortlichen Gestaltung von Gesundheit, wobei der Schwerpunkt auf der Krankheitsprävention anstatt der nachträglichen Behandlung liegt. Schon heute tragen digitale Geräte dazu bei, Herzfrequenz und Blutzuckerspiegel zu messen. Durch Alarmierung von Patienten bei Notwendigkeit eines Arztbesuchs können oft teure Einlieferungen in die Notaufnahme vermieden werden. Diese Geräte ermöglichen den Menschen ein gesünderes Leben, indem sie die Gewinnung und Nutzung gesundheitsbezogener Informationen erleichtern.

4. Veränderte Rollen für Gesundheitsberufe

Digitale Gesundheitstechnologien können die Inanspruchnahme von Leistungen ohne Anwesenheit im Krankenhaus ermöglichen. Das bedeutet, dass Gesundheitsfachkräfte über die Fähigkeit zum Umgang mit digitalen Gesundheitstools verfügen und in der Lage sein müssen, die Patienten an digitale Lösungen zur Verbesserung ihrer Gesundheit und deren Anwendung heranzuführen. Die gemeinsamen Entscheidungsprozesse zwischen Gesundheitspersonal und Patienten erfordern gegenseitiges

Vertrauen, ein Gefühl der Partnerschaft und Transparenz in der Interaktion. Gesundheitsfachkräfte werden zu Begleitern auf dem Weg des Patienten zur Gesundheit, tragen aber immer noch Einfühlungsvermögen und eine menschliche Komponente zur Förderung des Wohlbefindens des Patienten bei.

5. Mehr Zeit für Ausübung des Berufs

Digitale Lösungen können beispielsweise automatisch Daten gewinnen und analysieren, die Gesundheitsberufe entlasten und dafür

sorgen, dass den Betreuenden mehr Zeit für die Patienten bleibt und sie bessere Behandlungsergebnisse erzielen können. Digitale Geräte, die den Menschen dabei helfen, ihre Medikation oder ein postoperatives Protokoll einzuhalten, ermöglichen es dem Gesundheitspersonal, mehr Zeit mit einzelnen Patienten zu verbringen. Digitale Medizin kann auch dazu beitragen, aktuelle oder erwartete Engpässe bei Gesundheitsfachkräften zu bewältigen.

6. Abbau gesundheitlicher Ungleichheiten

Die Telemedizin beinhaltet bereits medizinische Angebote, die sich der Informations- und Kommunikationstechnologien bedienen. Mit ihr können Menschen in entlegenen Gebieten erreicht werden, indem ihnen Zugang zu Gesundheitsleistungen verschafft wird, die anderweitig nicht verfügbar oder bezahlbar wären. Digitale Gesundheitssysteme können auch hochwertige Gesundheitsinformationen leichter zugänglich machen, Gesundheitskompetenz und gesunde Verhaltensweisen fördern und Patienten Zugang zu Unterstützungsnetzwerken verschaffen. All diese Einflussfaktoren tragen zum Abbau gesundheitlicher Ungleichheiten bei. [DT](#)

Quelle: WHO



60 Jahre im Dienste der Behandler und Patienten

Glanzvolle Meilensteine säumen den Weg des Schweizer Familienunternehmens Bien-Air, das 2019 sein „diamantenes Bestehen“ feiert. Ein Firmenporträt von Kerstin Oesterreich, OEMUS MEDIA AG.

60
years

So wie ein Diamant die tiefe Verbundenheit zweier Liebenden besiegelt, ist das stetige Wachstum des Dentalunternehmens Bien-Air seit mittlerweile sechs Dekaden der beste Beweis für eine gelungene Unternehmensphilosophie, der man bis heute treu geblieben ist. Die Erfolgsgeschichte nahm ihren Anfang in einem beschaulichen Dorfbistro im Herzen

unternehmen Bien-Air seit 1994 im Sinne seines Vaters fort, das sich damals wie heute zum Ziel setzt, die Arbeit in der Praxis zu erleichtern und den Patientenkomfort zu optimieren.

Glanzvolle Innovationen

So wie sich die Nutzung eines Diamanten längst nicht mehr auf die

dert, um sie anschließend zu perfektionieren.

Auch bei der Herstellung anderer medizinischer Instrumente erwiesen sich diese Schlüsselwerte als nützlich, was im Jahr 2001 den Weg zu neuen Horizonten eröffnete: Mit den Spin-offs Bien-Air Dental und Bien-Air Surgery trennt das Traditionsunternehmen seither die zahnmedizinischen Aktivitäten von denen der Mikrochirurgie, um den unterschiedlichen Schwerpunkten gezielt die nötige Dynamik zur Weiterentwicklung zu ermöglichen.

Von Haus aus im Auftrag der Präzision

Ebenso wie ein Rohdiamant erst durch den richtigen Schliff zum Brillanten wird, sind es in der Dentalindustrie von der Entwicklung über die Produktion bis hin zum Marketing allerlei notwendige Schritte auf dem Weg zum Präzisionsinstrument. Bien-Air realisiert als eines der wenigen Unternehmen alles in Eigenregie: „Innovation und Technologie müssen dabei immer im Dienste des Kunden stehen, und nicht umgekehrt“, erklärt Edgar Schönbächler, seit 2010 CEO der Bien-Air Dental SA. „Daher werden neue Ideen sorgfältig ausgelotet – die Kombination von Erfahrung und Mut zu Neuem ist einer der Schlüssel zum Erfolg. Nicht zuletzt gehört noch Unternehmenseinstellung und ein bisschen Instinkt dazu, um erfolgreich innovative Produkte und Dienstleistungen auf den Markt zu bringen“, so Schönbächler weiter.

Die Zufriedenheit der Kunden gibt der beständigen Unternehmensphilosophie recht – was nicht heißt, dass man sich auf den Glanzvorstel-

Globaler Triumphzug, Schweizer Wurzeln

Analog zur weltweit ungebrochenen Nachfrage nach Diamanten, sichert Bien-Air über ein internationales Vertriebsnetz den Export seiner Präzisionsinstrumente weltweit. Neben den beiden Schweizer Produktionsstandorten verfügt das Unternehmen mit acht Dependancen in Europa, den USA sowie Asien zwar über eine globale Konzernstruktur, vergisst dabei aber nie seine alpenländische Identität: Das Gütesiegel „Swiss Made“ unterstreicht die Außenwirkung mit Abbildungen des Schweizerkreuzes sowie vom alpinen Wahrzeichen schlechthin, dem Matterhorn. Ebenso steil nach oben zeigt auch das Erfolgsbarometer von Bien-Air: „Als Familienunternehmen sind wir stolz auf unsere Schweizer Wurzeln und die Werte, die uns seit den Anfangszeiten begleiten und die wir

Im Dienst des Kundenkomforts

Ebenso wie ein geschliffener Diamant ein einzigartiges Spiel von Licht, Farben, Glanz, Strahlen und Funkeln zeigt, das in dieser Form von keinem anderen Stein erreicht wird, brilliert auch Bien-Air als Juwel unter den Dentalproduktherstellern. Mit seinen revolutionären Komplettlösungen für den Praxisalltag positioniert sich das Unternehmen als starker Partner des Zahnarztes. Der Dialog mit ihm war 1959 die Grundlage der Firmengründung und wird bis heute kontinuierlich gepflegt: „Innovation geschieht auf verschiedenen Ebenen, geht aber immer von einem Kundenbedürfnis aus. Diese Bedürfnisse zu sehen und zu hören und diese effizient in Produkte und Dienstleistungen umzusetzen, braucht Kundennähe und kurze



Der Schweizer Feinmechaniker David Mosimann gründete 1959 den Familienbetrieb mit der Vision, medizinische Geräte zu entwickeln, die den Anwendern das Leben erleichtern.

des technikaffinen „Watch Valley“ bei zwei Tassen Kaffee. Doch statt eines belanglosen Plauschs, dreht sich die Unterhaltung zwischen dem einheimischen Feinmechaniker David Mosimann und einem Zahnarzt um die unbefriedigende Leistung dessen rotierender Instrumente. Der Ehrgeiz des leidenschaftlichen Tüftlers Mosimann ist geweckt: Angetrieben vom Wunsch, die alltägliche Arbeit dieses Zahnmediziners zu verbessern, erfindet er die ersten kugelgelagerten, mit einem Druckknopf ausgestatteten Luftturbinen – eine brillante Idee, mit der er seiner Zeit weit voraus war.

Dank seiner Passion für Innovation und einer Extraportion Entrepreneurship legte er im Jahr 1959 den Grundstein für ein Unternehmen, dessen Instrumente von Anfang an gut („bien“) und mit Druckluft („air“) funktionierten. Von der ersten Adresse in einer Bieler Garage entwickelte sich die Firma innerhalb kürzester Zeit zum fragten Präzisionsunternehmen für hochkarätige dentalmedizinische Produkte. Vincent Mosimann führt das Familien-

reine Verwendung als Schmuckstein beschränkt, folgt im Produktportfolio von Bien-Air eine Neuschöpfung der anderen: der erste Druckknopf, die Luftlagertechnik, Turbinenausführungen mit innengeführtem Spray, die erste drehbare Schnellkupplung, der mehradrige Doppelleiter ... Der ursprüngliche Hersteller von Turbinen sowie Hand- und Winkelstücken bietet heute rotierende Instrumente und Lösungen für die verschiedensten Bereiche der

„Die Kombination von Erfahrung und Mut zu Neuem ist einer der Schlüssel zum Erfolg.“ Edgar Schönbächler, CEO Bien-Air Dental SA.

Dentalmedizin an: Endodontie, restaurative Behandlungen, Implantologie, Oralchirurgie oder Prophylaxe. Mikromotoren sind eine der Spezialitäten des Unternehmens, das mit seinen Innovationen immer wieder geläufige Methoden sowie Dinge infrage stellt und herausfor-

lungen ausruht. Nicht nur am Hauptsitz am nordöstlichen Ende des Bielersees, sondern auch am zweiten Standort in Le Noirmont, arbeiten daher ausgewiesene Spezialisten mit neuesten Entwicklungs- und Produktionsmethoden und geben den Innovationen den finalen Schliff.



Edgar Schönbächler ist seit 2010 CEO der Bien-Air Dental SA.

jeden Tag leben“, unterstreicht Schönbächler. Er weiß um die stabile Marke, aber auch, dass diese kein Selbstläufer ist. Weitere Parallelen zu Schweizer Attributen stellt das Familienunternehmen daher immer wieder aufs Neue unter Beweis: „Unsere Partner dürfen nicht nur die selbstverständliche Produktqualität erwarten, sondern auch die Zuverlässigkeit unserer rund 400 Mitarbeiter, deren pragmatisches und effizientes Handeln sowie Beziehungen, die auf Vertrauen basieren. Wir sind überzeugt, dass langfristiger Erfolg nur durch harte Arbeit und nachhaltiges Denken eintreten kann“, so der CEO nicht ohne Stolz.

interne Wege. Als Hersteller mit einem soliden, über die Jahrzehnte aufgebauten Verkaufs- und Service-Netzwerk ist Kundennähe für Bien-Air kein leeres Wort. Im Zusammenspiel aller Beteiligten resultieren daraus Ideen, die dem Zahnmediziner das Leben erleichtern“, so Edgar Schönbächler. [DT](#)

Bien-Air Deutschland GmbH

Tel.: +49 761 45574-0
www.bienair.com
Bien-Air Dental SA
Tel.: +41 32 3446464
www.bienair.com



Abb. 1: Das Schweizer Unternehmen mit Sitz in Biel verfolgt seit seiner Gründung das Ziel, dem Zahnarzt mit Komplettlösungen in der dynamischen Zahninstrumentation die Arbeit zu erleichtern. – Abb. 2: Ausgewiesene Spezialisten arbeiten mit neuesten Entwicklungs- und Produktionsmethoden und geben den Innovationen den finalen Schliff. – Abb. 3: Ergonomie, Präzision und Zuverlässigkeit stehen im Mittelpunkt jeder neuen Produktentwicklung.

WIR STOPPEN MIKROLEAKAGE und können es klinisch nachweisen.

„Bulk EZ verbessert meinen Randschluss im tiefsten Gingivalbereich und minimiert den Schrumpfstress durch Selbsthärtung. Gleichzeitig bietet das Komposit eine unbegrenzte Aushärtetiefe, wodurch das mögliche Entstehen von Sensitivitäten reduziert wird.“

- Dr. Miyasaki, DDS



VORHER



NACHHER



bulkeZ[®]
WITH INTELLITEK[®] TECHNOLOGY

Unabhängige wissenschaftliche Studien beweisen, dass Bulk EZ, ein einfach anwendbares, doppelhärtendes Bulk-Fill-Komposit, durch seine einzigartige kontrollierte Schrumpfung und Intellitek-Technologie Spaltenbildung und Mikroleakage ausschließt.*

- Fließende Anpassung stoppt die Spaltenbildung und verhindert Mikroleakage
- Schrumpfung tritt in Richtung der Präparationswände auf
- Hohe Festigkeit und Verschleißresistenz
- Schnelle Selbsthärtungstechnologie



Polymerisation erfolgt in Richtung der Präparationswände

Polymerisation erfolgt in Richtung Polymerisationslichtquelle

BESUCHEN SIE UNS AUF DER IDS 2019 AM STAND J070, HALLE 4.2
oder erfahren Sie mehr unter www.zestdent.com/Bulkez

Unser neues Europa-Büro ist ab sofort geöffnet!
Wir suchen gezielt neue Distributionspartner.

**ZD ZEST DENTAL
SOLUTIONS[®]**

Studie: Intransparenz bei zurückgezogenen Publikationen

Knapp drei Viertel der zahnmedizinischen Forschungsergebnisse werden revoziert.

MÜNSTER/BRISBANE – Offizielle Meldungen, dass Forschungsergebnisse der Zahnmedizin zurückgezogen wurden, sind so gut wie nicht existent. Aber es gibt sie, wie eine aktuelle Studie deutscher und australischer Wissenschaftler belegt.

Die im *Journal of Dentistry* veröffentlichte Studie fand bei der Überprüfung sämtlicher Datenbanken bis zum Juli 2018 insgesamt 138 zurückgezogene Publikationen. Zwei unabhängige Forscher hatten die Retractions näher untersucht und herausgefunden, dass zahnmedizinische Forschungen in knapp drei Viertel der Fälle aufgrund von Fehlern zurückgezogen werden. Davon ist rund die Hälfte auf Plagiate und eine fehlerhafte bzw. ungenaue

Durchführung zurückzuführen. Im Schnitt liegt ein Jahr zwischen Veröffentlichung und Zurückziehen der Publikation.

Das Forscherteam untersuchte zudem den Impact Factor, der angibt, wie oft der Artikel in anderen Publikationen zitiert wurde. Dabei wurde deutlich, dass viele Publikationen auch nach ihrem Zurückzug weiter zitiert werden. Fehlerhafte Berichterstattung ist die Folge.

Um dies zu verhindern, fordern die Forscher mehr Transparenz bei solchen Fällen. Informationen über zurückgezogene Artikel sollten in gleichem Maße geteilt werden wie Publikationen selbst. [\[1\]](#)

Quelle: ZWP online

„Fünf fleißige männliche ZFA oder eine weibliche ZFA“

Um Aufmerksamkeit zu erregen, schaltete ein deutscher Zahnarzt eine besondere Stellenanzeige.

HALLE (WESTFALEN) – Getreu dem Motto: „Außergewöhnliche Situationen erfordern außergewöhnliche Maßnahmen“ hat ein Zahnarzt aus Halle (Westfalen) eine ganz besondere Stellenanzeige geschaltet, um die kritische personelle Lage der Praxis zu entschärfen.

leisten zu können. Bei der Bundesagentur für Arbeit Deutschland sind derzeit 1.600 offene Stellen für ZFA gelistet, wie die *Neue Westfälische* berichtet.

Da bisherige Stellenanzeigen – selbst überregional – keine Früchte getragen hatten, griff der Zahnarzt aus Halle kurzerhand zu einer eher unkonventionellen Stellenausschreibung. Er versucht derzeit Personal mit folgenden Worten zu locken: „Wir suchen ab sofort fünf fleißige männliche ZFA oder eine weibliche ZFA. Wenn du Lust an deinem Job hast, Schnick, Schnack, Schnuck um die Assistenz einer Behandlung spielen oder du den Fluchtwagen nach praxis-internen Kinoabenden fahren möchtest, dann bist du bei uns genau richtig.“

Dass der Zahnarzt keine fünf ZFAs finden wird – und schon gar keine männlichen –, ist ihm durchaus bewusst. Die Anzeige, die vielmehr als Hilferuf denn als Scherz zu verstehen ist, soll einfach Aufmerksamkeit erregen. Das scheint zumindest schon mal gelungen. Er hofft, dass er mit der guten Stimmung im Team, das gern auch den Feierabend miteinander verbringt, punkten kann. Zudem bietet er seinen zukünftigen Mitarbeiterinnen Tariflohn. Keine Selbstverständlichkeit in Deutschland: Hier erhält circa jede fünfte ZFA lediglich Mindestlohn, 39 Prozent werden unter Tarif bezahlt. [\[1\]](#)

Quelle: ZWP online

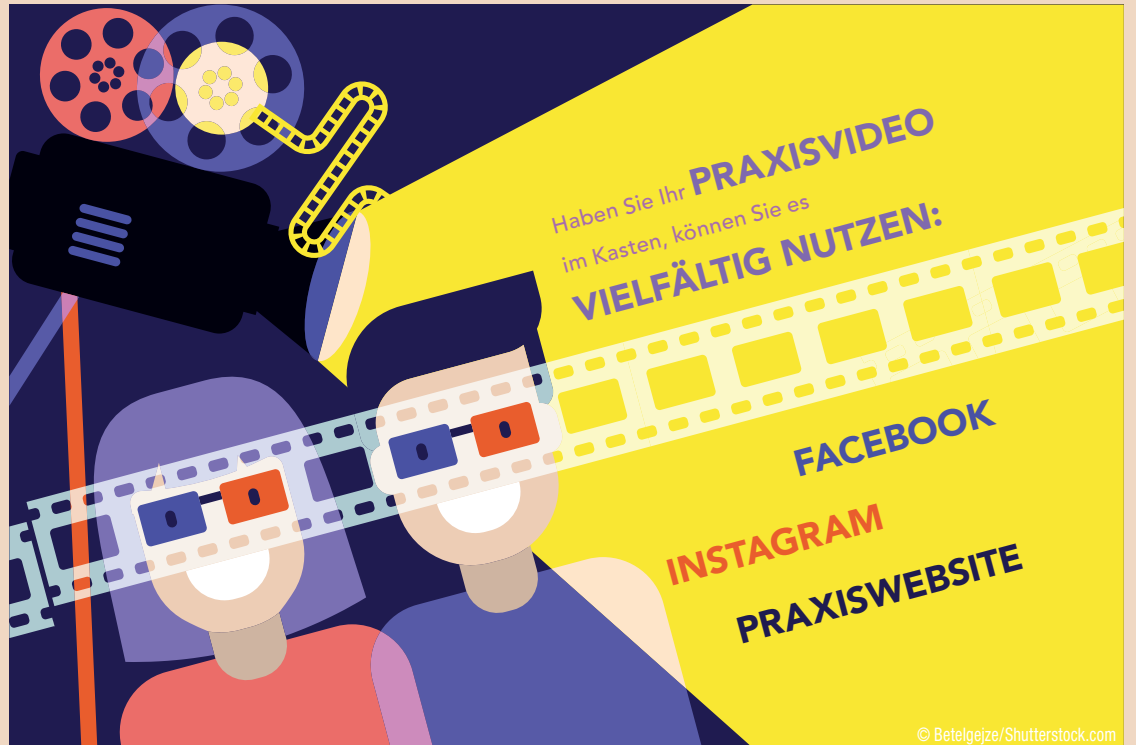


© Dim Tik/Shutterstock.com

Kritisch ist der Personalnotstand nicht nur in der Hallenser Zahnarztpraxis – D-A-CH-weit hat sich der Mangel an Zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFA) weiter verschärft. Viele Praxen suchen händeringend nach Personal, um sowohl Patientenbetreuung als auch organisatorische Aufgaben gewähr-

Film ab! Mit dem eigenen Praxisvideo Patienten gewinnen

Im Onlinemarketing kann Content die Zielgruppen auf emotionaler Ebene ansprechen. Wie dies besonders gut mithilfe eines Imagevideos erfolgt, erklärt Nadja Alin Jung, Frankfurt am Main.



© Betelgeize/Shutterstock.com

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: Überlegen 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 Gesundheitsmarkt 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! [\[1\]](#)

Kontakt

Nadja Alin Jung

m2c |
medical concepts & consulting
Mainzer Landstraße 164
60327 Frankfurt am Main
Deutschland
Tel.: +49 69 460937-20
info@m-2c.de
www.m-2c.de



Infos zur Autorin

Know-how für zwischendurch: Studio-Tutorials zu dentalen Themen

Seit August 2018 präsentiert die OEMUS MEDIA AG mit den (Live-)Studio-Tutorials ein neues Vorreiterprodukt auf dem Markt.



Kamera läuft! Christoph Sander im Leipziger Studio der OEMUS MEDIA AG bei der Aufzeichnung seines Marketing-Tutorials.

Sich dort fortbilden, wo man gerade ist? Nichts leichter als das! Als eine Form des Webinars 2.0 ermöglichen die Studio-Tutorials ab sofort Zahnärzten, sich fernab von Kongress und Seminarsälen, unterwegs, in Pausen oder einfach und bequem von zu Hause aus zu aktuellen Themen rund um die Zahnmedizin sowie die unternehmerische Praxisführung, zu ausgewählten Produkten, einer chirurgischen Herausforderung oder einem innovativen Verfahren kompakt und umfassend zugleich zu informieren. Dabei werden die Inhalte der in der Regel 45-minütigen Tutorials von erfahrenen Referenten und Experten kompetent und praxisorientiert aufbereitet. Mittels Multi-Channel-Streaming (MCS) werden die Tutorials – hierzu zählen auch Interviews und Talksituationen sowie eine Kombination aus Live-OP und anschließender Diskussion – entweder live oder zeitversetzt über ZWP online und die reichweitenstarken Social-Media-Kanäle YouTube und Facebook ausgestrahlt und können so, ohne zusätzliches Equipment, ganz einfach auf den gängigen mobilen Endgeräten zur eigenen Fortbildung genutzt werden.

Zeit und ortsunabhängig

Damit unterstützt das neue Lernformat Zahnärzte gezielt dabei, zeit und ortsunabhängig über Neuerungen und Innovationen der Zahnmedizin und Entwicklungen der Branche auf dem Laufenden zu bleiben. Die Live-Tutorials sind, ähnlich wie die beliebten Live-OPs, eine weitere Variante der „Fortbildung to go“ innerhalb der ZWP online CME-Community.

Tutorial „Marketing und Werbung in der Dentalbranche“

Der Praxiscoach Christoph Sander präsentiert in seinem Tutorial zum Thema „Marketing und Werbung in der Dentalbranche“ die Key-Faktoren eines erfolgreichen Marketings für Zahnarztpraxen. Welche Aspekte er im Tutorial genauer unter die Lupe nimmt und wie er die Produktion der fast einstündigen Aufzeichnung erlebte, verrät uns der erfahrene Referent im Kurzinterview.

Herr Sander, welche Themen sprechen Sie im Tutorial an?

Christoph Sander: Zahnarztpraxen sind Teil der Marktwirtschaft. Damit kommen Zahnärzte – über kurz oder lang – um das Thema Werbung nicht (mehr) herum. Ich möchte mit dem Tutorial vor allem junge Zahnärzte erreichen, am Beginn ihrer Selbstständigkeit, um sie für wichtige Marketingfragen zu sensibilisieren. Da es kein perfektes Marketingkonzept für alle Praxen gleichermaßen gibt, muss jede Praxis den Weg zum passenden Marketing individuell finden. Im Tutorial gehe ich auf die Faktoren ein, die man bedenken muss, wenn es um den langfristigen Praxiserfolg geht. Hierzu zählen unter anderem Patientenkommunikation, Marketingbudget, Positionierung und das geeignete Werbekonzept. Gleichzeitig erkläre ich, was man als Zahnarzt werbetchnisch überhaupt darf. Hier gilt: Angemessene Werbung ist zulässig, anpreisende Werbung, die mit Übertreibungen, Superlativen und Al-

leinstellungsannahmen arbeitet, nicht. „Ich bin der beste Implantologe weit und breit!“ wäre somit nicht nur ein

schlechter, sondern auch ein unzulässiger Schachzug! Darüber hinaus umreißt er die Bedeutung eines professionellen Webauftritts und stellt die vier Funktionen der Positionierung sowie ausgewählte Positionierungsstrategien kurz vor. Dabei gehe ich auch auf die Grundpfeiler des zahnärztlichen Marketings ein, unter anderem auf den Aspekt der Authentizität. Dieser ist unglaublich wichtig. Denn Authentizität ist Grundvoraussetzung für Erfolg! Dabei geht es um Ehrlichkeit und die Betonung der eigenen Stärken.

Und was hat Sie am Format des Tutorials gereizt?

Das Thema Marketing ist ja nicht neu, die (Print-)Publikationen dazu häufen sich. Ich wollte das Ganze einfach etwas lebendiger rüberbringen, als das eben bei einem (Print-)Artikel der Fall sein kann. Das Format hat wirklich Spaß ge-

macht, das Drumherum war auch super. Ich muss aber zugeben: Leicht ist es mir zunächst nicht gefallen, weil man sich das Gegenüber vorstellen muss und keine Interaktion mit dem Publikum hat. Man spricht ja direkt in die Kamera! Aber mit ein wenig Übung lief es dann ganz rund. **DT**

Kontakt



Christoph Sander

Sander Concept GmbH
sander.christoph@sander-concept.de
www.sander-concept.de



Infos zum Autor

ANZEIGE

COMPUTERUNTERSTÜTZTE
3D-KIEFERRELATIONS-
BESTIMMUNG

HDX 16
CBCT
highdefinition series

Dynamic Navigation
powered by NaviDent

HDX Will Corporation

IDS Halle 4.1 | Stand A021

+49 371 517636 • +49 162 295 9999
www.hd-medical.gmbh • info@hd-medical.gmbh

CranioPlan®

3-D-Kephalometrische Analyse zur Bestimmung der cranialen Symmetrie, Sagittal-Medianebene, Okklusionsebene und Inzisalpunkt

PLANEN SIE SCHON ODER ARTIKULIEREN SIE NOCH



Giornate Veronesi

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde

Implantologie und moderne Zahnheilkunde in Verona/Valpolicella (Italien)

In Kooperation mit der **Universität Verona** und dem **13. Europa-Symposium des BDIZ EDI** 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 in Valpolicella.

Die Implantologie-Veranstaltung, die seit 2013 zunächst in Kooperation mit der Sapienza Universität/Rom mit großem Erfolg stattgefunden hat, setzt 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.

Zielgruppen sind Zahnärzte aus Deutschland, Österreich und der Schweiz 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. Dr. Mauro Marincola/IT.

Der Kongress startet 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 Kongress-Resort 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 die Dinner-Party mit Wein und Musik am Samstagabend ausreichend Gelegenheit.



16
FORTBILDUNGSPUNKTE
FORTBILDUNGSPUNKTE

Giornate Veronesi

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde

3./4. Mai 2019, Verona/Valpolicella (Italien)

KONGRESSPRACHE
DEUTSCH



damus

In Kooperation mit

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



Bundesverband der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa e.V.
European Association of Dental Implantologists



www.giornate-veronesi.info

Früher Arbeitsplatzverlust beeinträchtigt Gesundheit langfristig

Soziologen der Universität Bamberg untersuchen Erwerbsbiografien.

BAMBERG – Zahlreiche Studien legen nahe, dass Arbeitsplatzverluste und Arbeitslosigkeit zu einer schlechteren Gesundheit führen. Soziologen der Universität Bamberg greifen diese Forschung nun auf und fragen: Hat der Verlust des Arbeitsplatzes auch dann noch Auswirkungen auf die Gesundheit, wenn er schon Jahrzehnte zurückliegt und gegebenenfalls anschließend weitere Anstellungen folgten? Jonas Voßemer und Prof. Dr. Michael Gebel vom Lehrstuhl für Soziologie, insbesondere Methoden der empirischen Sozialforschung, an der Universität Bamberg zeigen in einer aktuellen Studie: Der unfreiwillige Verlust des Arbeitsplatzes in einer frühen Phase des Berufslebens beeinträchtigt die Gesundheit langfristig. Mehr als 30 Jahre später lassen sich noch Auswirkungen auf die Gesundheit ausmachen, die auf diesen Bruch in der Biografie zurückzuführen sind.

Frühes Berufsleben entscheidend

Für ihre Studie verwendeten die Forscher Daten der SHARELIFE Erhebung, der dritten Welle des Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe (SHARE). Bei dieser länderübergreifenden Studie wurden rund 28.000 über 50-jährige Europäer rückwirkend zu ihrem sozialen und familiären Netzwerk, ihrer Gesundheit und ihrem sozioökonomischen Status über ihren gesamten Lebenslauf befragt. Die Analysen, die Voßemer und Gebel gemeinsam mit Dr. Olena Nizalova von der University of Kent in England und Olga Nikolaieva von der ukrainischen Kyiv School of Economics durchführten, zeigen: Personen, die ihre Stelle in den ersten zehn Jahren ihres Berufslebens unfreiwillig verloren, gaben mit einer im Mittel sechs Prozentpunkte höheren Wahrscheinlichkeit bei der Befragung an, einen mittelmäßigen oder schlechten Gesundheitszustand zu haben als Personen, die in dieser Phase keinen



Arbeitsplatzverlust erfahren, aber ansonsten vergleichbare Eigenschaften hatten.

Einfluss von Störfaktoren vermieden

Die Forscher konnten außerdem zeigen, dass dies sowohl für Arbeitnehmer gilt, die entlassen wurden, als auch für diejenigen, deren Betrieb schloss. Das spricht dafür, dass der Einfluss von Störfaktoren in den

Analysen vermieden werden konnte. Denn bei einer Schließung sind alle Arbeitnehmer betroffen, sodass es weniger wahrscheinlich ist, dass der Arbeitsplatzverlust auf persönliche Merkmale der Arbeitnehmer zurückzuführen ist, die auch deren Gesundheit beeinflussen. Welche Schlussfolgerung lassen die Ergebnisse zu?

Voßemer sagt: „Im Einklang mit früheren Studien zeigen wir, dass Arbeitsplatzverluste und Arbeitslosigkeit

nicht nur finanzielle Konsequenzen haben. Unsere Studie deutet außerdem darauf hin, dass diese Folgen lange weiterbestehen können.“ Diese Ergebnisse, falls sie in weiterer Forschung bestätigt werden, legen nahe, dass die Politik in ihrer Abschätzung der Kosten von Arbeitsplatzverlusten und Arbeitslosigkeit sowohl die gesundheitlichen Folgen als auch deren Dauerhaftigkeit berücksichtigen sollte.

Die Studie ist Teil des internationalen und interdisziplinären EU-Projektes EXCEPT (Social Exclusion of Youth in Europe: Cumulative Disadvantage, Coping Strategies, Effective Policies and Transfer), das von der Europäischen Union mit rund 2,4 Millionen Euro gefördert wurde.

Weitere Informationen zum EU-Projekt EXCEPT finden Sie unter www.uni-bamberg.de.

Quelle: Otto-Friedrich-Universität Bamberg

ANZEIGE

Referent | Dr. Andreas Britz/Hamburg

Unterspritzungskurse

Für Einsteiger, Fortgeschrittene und Profis

Online-Anmeldung/
Kursprogramm



www.unterspritzung.org

Kursreihe – Anti-Aging mit Injektionen

Unterspritzungstechniken: Grundlagen, Live-Demonstrationen, Behandlung von Probanden

Termine 2019 | 10.00 – 17.00 Uhr

12./13. April 2019	Wien
17./18. Mai 2019	Düsseldorf
20./21. September 2019	Hamburg
04./05. Oktober 2019	München

Kursgebühr

Kursgebühr (beide Tage, inkl. Kursvideo als Link)	
IGÄM-Mitglied	690,- € zzgl. MwSt.
(Dieser reduzierte Preis gilt nach Beantragung der Mitgliedschaft und Eingang des Mitgliedsbeitrags.)	
Nichtmitglied	790,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale*	118,- € zzgl. MwSt.

In Kooperation mit

IGÄM – Internationale Gesellschaft für Ästhetische Medizin e.V.
Paulusstraße 1 | 40237 Düsseldorf
sekretariat@igaem.de | www.igaem.de



Dieser Kurs wird unterstützt von:



Hinweis: Die Ausübung von Faltenbehandlungen setzt die medizinische Qualifikation entsprechend dem Heilkundengesetz voraus. Aufgrund unterschiedlicher rechtlicher Auffassungen kann es zu verschiedenen Statements z. B. im Hinblick auf die Behandlung mit Fillern im Lippenbereich durch Zahnärzte kommen. Klären Sie bitte eigenverantwortlich das Therapiespektrum mit den zuständigen Stellen ab bzw. informieren Sie sich über weiterführende Ausbildungen, z. B. zum Heilpraktiker.

* Umfasst unter anderem Pausenversorgung und Tagungsgetränke. Die Tagungspauschale ist für jeden Teilnehmer verbindlich.

Faxantwort an +49 341 48474-290

Hiermit melde ich folgende Person zu dem unten ausgewählten Kurs Anti-Aging mit Injektionen verbindlich an:

Wien	12./13. April 2019	<input type="checkbox"/>	Hamburg	20./21. September 2019	<input type="checkbox"/>
Düsseldorf	17./18. Mai 2019	<input type="checkbox"/>	München	4./5. Oktober 2019	<input type="checkbox"/>

Titel | Vorname | Name

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG (abrufbar unter www.oemus.com/agn-veranstaltungen) erkenne ich an.

Datum | Unterschrift

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

Stempel

DTD-A-CH 2/19

Lebensqualität von Patienten mit Kopf-Hals-Tumoren erfassen

Internationale Studie unter Leitung der Universitätsmedizin Mainz hat neuen Fragebogen entwickelt.

MAINZ – Moderne Krebstherapien haben das Ziel, das Leben der Patienten zu verlängern und dabei die Lebensqualität möglichst zu erhalten. Wie Fragebögen beschaffen sein sollten, mit denen sich die Lebensqualität dieser Patienten messen lässt, haben Wissenschaftler der Universitätsmedizin Mainz in einer internationalen Studie untersucht. Im Ergebnis ist ein Fragebogen entstanden, der sich in kurzer Zeit beantworten lässt sowie reliabel und valide die Lebensqualität von Patienten mit Krebs im Kopf-Hals-Bereich erfasst. Er lässt sich künftig in internationalen Studien einsetzen.

Im Idealfall kann die Lebensqualität auch nach einer modernen Krebstherapie auf einem hohen Niveau erhalten bleiben. Um diesem Anspruch gerecht werden zu können, gilt es, in klinischen Studien die Lebensqualität nach einer Krebserkrankung zu messen und zwischen den Studiengruppen zu vergleichen.

Unter der Studienleitung von Univ.-Prof. Dr. Susanne Singer vom Institut für Medizinische Biometrie, Epidemiologie und Informatik (IMBEI) der Universitätsmedizin Mainz kam eine Gruppe von Wissenschaftlern aus 21 Ländern zu dem Schluss, dass es dazu Fragebögen bedarf, die alle wichtigen Aspekte erfassen, dabei aber gleichzeitig nicht zu lang sind.

„Außerdem müssen die Bögen klinisch relevante Änderungen der Lebensqualität sensitiv erfassen, und sie müssen genau sein. Hinzu kommt, dass klinische Studien heutzutage meist international durchgeführt werden. Das heißt, sie müssen also in verschiedenen Sprachen und Kulturkreisen gleich gut funktionieren“,

weiß Prof. Singer. Unter dem Dach der European Organisation for Research and Treatment of Cancer (EORTC) konnte ein Team von 33 Fachexperten die Studie mit dem Namen „An international phase IV field study for the reliability and validity of the EORTC Head and Neck Cancer Module H&N43“ abschließen.

In vielen klar definierten Arbeitsschritten entwickelten die Forscher den Fragebogen über einen Zeitraum von zehn Jahren hinweg. Dabei testeten und überarbeiteten sie ihn mehrfach und validierten ihn abschließend. An dieser Validierungsstudie nahmen 812 Patienten mit Kopf-Hals-Tumoren aus 18 Ländern teil. Ein Teil der Patienten war gerade diagnostiziert worden und wurde dreimal während des ersten halben Jahres nach Diagnose befragt. Der andere Teil bestand aus Patienten, deren Diagnose schon mindestens zwei Jahre zurücklag. Im Resultat legten die Wissenschaftler nun einen Fragebogen vor, der in internationalen Studien eingesetzt werden kann.

Quelle: Universitätsmedizin der Johannes Gutenberg-Universität Mainz





DIE NEUEN
JUNGEN
KOMMEN.

AB 2019.

BY CANDULOR

Lokalantibiotikum zur unterstützenden Parodontitistherapie

Ligosan® Slow Release – der „Taschen-Minimierer“ von Kulzer.



Univ.-Prof. Dr. Dr. h.c. Holger Jentsch, Universitätsklinikum Leipzig, Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie, Funktionsbereich Parodontologie, beantwortet Fragen zum Produkt.

Seit wann und in welchen Fällen kommt Ligosan® Slow Release bei Ihnen zum Einsatz?

Ich verwende das Lokalantibiotikum seit seiner Markteinführung in der unterstützenden Parodontistherapie bei Taschen von ≥ 5 mm

mit positivem BOP bei gleichzeitiger subgingivaler Instrumentierung. Vor allem nutze ich Ligosan Slow Release eher bei subakuten Zuständen oder bei – im Verlauf der langjährigen Betreuung – häufiger an den gleichen Stellen auftretenden Sondierungstiefen von ≥ 5 mm mit positivem BOP. Vorwiegend sind das proximale Stellen, öfter im Seitenzahnbereich.

Welche Erfahrungen haben Sie mit Ligosan® Slow Release gemacht?

Bei der beschriebenen Indikation lassen sich mit dem Präparat eine gute Verbesserung der Sondierungstiefe und des BOP erreichen.

Zudem können, wie aus der Literatur hervorgeht, zusätzliche Attachmentlevelgewinne (+0,38 mm AL) und Sondierungstiefenreduktionen (+0,67 mm PD) gegenüber



einer alleinigen subgingivalen Instrumentierung erzielt werden.

Was macht für Sie bei Ligosan® Slow Release den Unterschied?

Die Anwendung ist ganz unkompliziert per Applikation möglich, auch an mehreren Stellen im Patientenmund. Ebenso überzeugt mich die Tatsache, dass das Tetracyclin-Antibiotikum neben der antibakteriellen auch eine antiinflammatorische Wirkung hat.

Fordern Sie jetzt kostenlos Informationen und Beratungsunterlagen für das Patientengespräch unter www.kulzer.de/ligosan unterlagen an.

Hinweis: Ligosan® Slow Release ist in der Schweiz nicht zugelassen.

Kulzer GmbH

Tel.: 0800 43723368
www.kulzer.de/ligosan



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Kulzer Fortbildungs- und Kursprogramm 2019

Referent:

Univ.-Prof. Dr. Dr. h.c. Holger Jentsch

Thema:

„Professionelles Management der Parodontitistherapie in der eigenen zahnärztlichen Praxis“

(3 Fortbildungspunkte)

Termin/Ort:

03.04.2019 Quedlinburg
26.06.2019 Kaiserslautern
25.09.2019 Düsseldorf
23.10.2019 Würzburg

Anmeldung und weitere Informationen unter www.kulzer.de/zahnarztfortbildungen.

Sie erhalten **10% Rabatt** bei Online-Anmeldung.

Amerikanisches Unternehmen eröffnet europäische Vertriebsniederlassung in Berlin

Zest Dental Solutions wählt die deutsche Hauptstadt als zentralen Standort für den Europa-Vertrieb.



Zest Dental Solutions, Hersteller der LOCATOR® Implantat-Attachement-Systeme und Anbieter von klinisch erprobten Dentalwerkstoffen und Kleingeräten, hat am 1. Februar 2019 die Eröffnung einer europäischen Vertriebsniederlassung in Berlin bekannt gegeben. Das neue europäische Team wird eine schnellere und direktere Unterstützung für derzeitige Kunden ermöglichen. Mehr als 50 Prozent der Kunden kommen nicht aus den USA. Darüber hinaus soll so der europaweite Zugang zu dentalen Verbrauchsartikeln von Zest Dental Solutions und Dentalgeräten des kürzlich akquirierten Unternehmens Danville Materials ausgebaut werden. Das Unternehmen sucht derzeit aktiv

nach neuen Handels- und Vertriebspartnern, um seine Stellung auf dem europäischen Markt auszubauen. „Zest hat einen loyalen Kundenstamm und genießt hohes internationales Ansehen – nicht nur in Europa, sondern auch darüber hinaus“, so Tom Stratton, Präsident des Unternehmens. „Durch unser internationales, kundennahes Auftreten können wir einen umfassenden Vertriebsupport für unser gesamtes Produktportfolio anbieten.“ Zest Dental Solutions ist bekannt für innovative und funktionale Produkte – vom LOCATOR® Deckprothesen-Attachement-System, dem Aushängeschild des Unternehmens, bis hin zu von Klinikern geschätzten Verbrauchsmaterialien,

wie Bulk EZ® oder Prelude One™, und Dentalgeräten, wie Prep-Start H₂O™. Zest Dental Solutions ist aktiv auf der Suche nach internationalen Vertriebspartnern mit großem Fokus auf Verbrauchsmaterialien und Dentalgeräten, um seine Reichweite auf dem Weltmarkt auszubauen. Lernen Sie mehr über das Unternehmen unter www.zestdent.com oder kontaktieren Sie die europäische Niederlassung in der Gontardstraße 11, 10178 Berlin telefonisch unter +49 30 408172534.

Zest Dental Solutions

Tel.: +1 760 7437744
www.zestdent.com



Die Zest Dental Solutions Firmenzentrale in Carlsbad, Kalifornien, USA.

Exklusive Vertriebs- und Kooperationsverträge

Die HD Medical Solutions GmbH setzt zur Umsetzung der CranioPlan-Analyse auf starke Partner.

CranioPlan ist eine 3D-kephalometrische Analyse zur Bestimmung der kranialen Symmetrie, Okklusionsebene und Inzisalpunkt – Planung und Herstellung von Zahnersatz und Therapiehilfsmitteln wie z. B. Interimsprothesen, Totalprothesen, CMD, Sportler- und Schnarcherschienen.

Die HD Medical Solutions GmbH hat zur Umsetzung der CranioPlan-Analyse mit folgenden Unternehmen ab 2019 exklusive Vertriebs- und Kooperationsverträge abgeschlossen.

HDX Will Corporation, Korea – CBCT HDX16

Bewährte DVT-Technologie des HDX16 kombiniert mit einer speziellen Entwicklung für alle Indikationen im Bereich DENTAL & HNO erlauben dem Anwender eine ausgesprochen differenzierte 2D- und 3D-Diagnostik. Die integrierte Software 3Diagnosis vereinfacht dank intuitiver Benutzeroberfläche und hilfreichen Werkzeugen die Diagnostik und die Planung für den digitalen Workflow um ein Vielfaches.

ClaroNav Inc., Kanada – Navident

Dynamische Navigation für die dentale Implantologie. Navident ist ein Durchbruch in der computer-gestützten Implantologie und bietet Zahnärzten eine einfach zu bedienende, genaue, hochportable und erschwingliche Möglichkeit, die gewünschte Restauration und Implantatinsertion bei einem vir-



tuellen Patienten zu planen und dann den Plan auf dem Kiefer des realen Patienten auszuführen.

Merz Dental GmbH, Deutschland – Baltic Denture System

Das Baltic Denture System kombiniert konsequent die laborseitige digitale Fertigung von Totalprothesen mit reduzierten zahnärztlichen Prozessschritten.

Infos zum Unternehmen



Auf der IDS

- HD Medical Solutions GmbH: Halle 4.1, Stand A002
- HDX Will Corporation: Halle 4.1, Stand A021
- ClaroNav Inc.: Halle 2.2, Stand B008
- Merz Dental GmbH: Halle 10.2, Stand T038-V039

HD Medical Solutions GmbH

Tel.: +49 371 517636
www.hd-medical.com

DVT mit hochqualitativer Bildgebung bei geringster Strahlenbelastung

PreXion ist spezialisiert auf dreidimensionale Röntgendiagnostik.



DVT-WELTPREMIERE

Präzise 3D-Bildgebung. Großer Bildausschnitt. Geringe Strahlung. Einfache Bedienung.

Kaum eine andere Firma ist so spezialisiert auf die dreidimensionale Röntgendiagnostik wie das seit über 15 Jahren am Markt aktive Hightech-Unternehmen PreXion aus Japan. Dessen neues DVT-System PreXion3D EXPLORER besticht durch ein klares und ultrapräzises Bild bei geringstmöglicher Strahlungsbelastung und einfachster Bedienung – und das zu einem wirtschaftlich attraktiven Preis.

Bei vielen DVT-Bildgebungssystemen heutzutage geht eine gute Bildqualität meist mit hoher Strahlungsbelastung einher. Der für den europäischen Markt entwickelte PreXion3D EXPLORER bietet mit einem 0,3mm Focal Spot und Voxel-Größen von 0,07 mm eine in diesem Bereich einzigartige Kombination aus höchstmöglicher Bildqualität bei geringstmöglicher Strahlungsbelastung. Das neue PreXion-DVT ermöglicht einen akkuraten 360-Grad-Rundumblick von 512 bis

1.024 Aufnahmen. Der PreXion3D EXPLORER verfügt neben der 3D-Analysefunktion über einen „True“ und einen „Reconstructed“-Panoramamodus bei Bildausschnitt-Größen (FOV) von 50x50, 150x78 und 150x160mm. Zusätzlich besticht das Gerät durch einfache Bedienbarkeit, umfangreiche Planungsprogramme und Bildgebungssoftware über alle zahnmedizinischen Indikationsbereiche hinweg.

Die Weltpremiere des PreXion3D EXPLORER findet vom 12. bis 16. März auf der IDS in Köln, Halle 2.2, Stand B081 statt.

Exklusive Beratungstermine können bereits jetzt unter info@prexion-eu.de oder über die Homepage vereinbart werden. [DT](#)

PreXion Europe GmbH

Tel.: +49 6142 4078558
www.prexion.eu

ANZEIGE

Stopp den Legionellen!

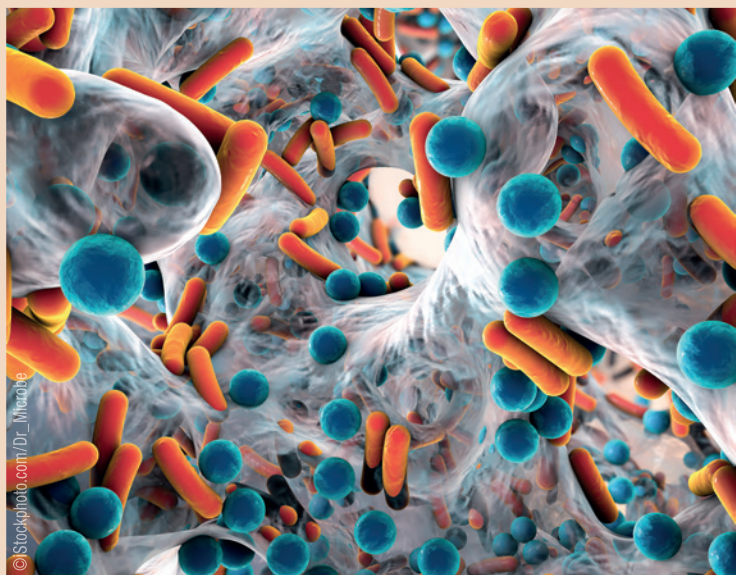
METASYS bietet passende Lösung für umfassenden Infektionsschutz.

Kolibakterien, Staphylokokken oder Legionellen müssen nicht zwangsläufig zur Gefahr werden. Richtige Dekontamination heißt das Zauberwort, um Infektionen in der Zahnarztpraxis effektiv zu verhindern.

Zahnärzte sind als Praxisinhaber gefordert, sowohl die gesetzlichen Auflagen zu erfüllen als auch den Infektionsschutz (für Mitarbeiter und Patienten) sicherzustellen. Zugleich soll der Mehraufwand durch die eingesetzten Systeme und Lösungen möglichst gering gehalten werden.

Verkalkung. Unter Einsatz des speziellen Dekontaminationsmittels GREEN&CLEAN WK werden nicht nur Spritzen, Turbinen, Hand- und Winkelstücke sowie der Mundglasfüller mit entkeimtem Wasser versorgt – selbst hartnäckig festsitzender Biofilm in den vorhandenen Schlauchleitungen wird durch das Entkeimungssystem abgelöst.

Zusätzlich verfügt das WEK-System über eine freie Fallstrecke, mit der die Trennung des entkeimten Brauchwassers von Frischwasser sichergestellt wird. Damit entspricht die Anlage auch der Verordnung



Mit den Wasserentkeimungssystemen WEK sowie WEK Light bietet Ihnen METASYS die passende Lösung für Ihren Infektionsschutz und gibt Ihnen die Möglichkeit, den rechtlichen Auflagen zu entsprechen. Die CE-geprüfte Anlage sorgt für eine kontinuierliche Dekontamination des Brauchwassers, ohne Leitungen und Instrumente anzugreifen, und schützt die Dentaleinheit gleichzeitig vor

DIN EN 1717, wonach Wasser nach Kontakt mit Patienten bzw. Chemikalien nicht zurück in das öffentliche Wassernetz gelangen darf. [DT](#)

METASYS Medizintechnik GmbH

Tel.: +43 512 205420-0
www.metasys.com



5TH ANNUAL MEETING OF ISMI

10. und 11. Mai 2019
Konstanz – hedicke's Terracotta

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.ismi-meeting.com



Thema:

Ceramic Implants – Game Changer in der Implantologie

Organisation/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



Faxantwort an +49 341 48474-290

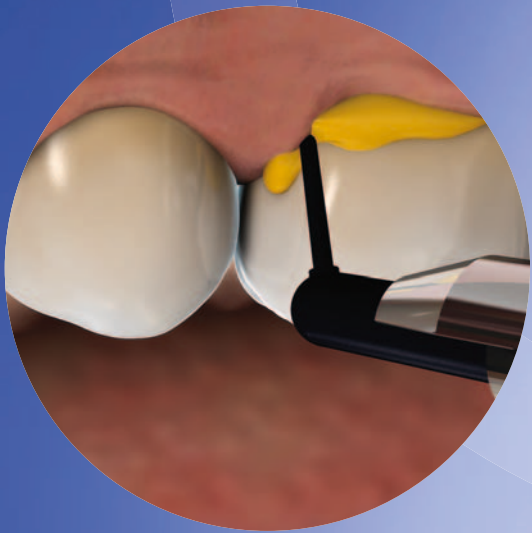
Bitte senden Sie mir das Programm zur 5. Jahrestagung der ISMI zu.

Titel, Name, Vorname

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

Stempel

DT D-A-CH 2/19



IDS
2019

LIVE DEMO ▶ **INTRAORAL SCAN
3D DRUCK
VERBLENDUNG**

38. Internationale Dental Show
Köln, Deutschland
12. – 16.03.2019
Halle 10.1, Stand A010 – C019

Ligosan® Slow Release Der Taschen-Minimierer.

Das Lokalantibiotikum für die Parodontitis-Therapie von heute.

- » **Für Ihren Behandlungserfolg:** Ligosan Slow Release sorgt für eine signifikant bessere Reduktion der Taschentiefe als SRP allein.
- » **Für Ihre Sicherheit:** Dank des patentierten Gels dringt der bewährte Wirkstoff Doxycyclin selbst in tiefe, schwer erreichbare Parodontaltaschen vor.
- » **Für Ihren Komfort:** Das Gel ist einfach zu applizieren. Am Wirkort wird Doxycyclin kontinuierlich in ausreichend hoher lokaler Konzentration über mindestens 12 Tage freigesetzt.

Jetzt kostenlos Beratungsunterlagen für das Patientengespräch anfordern auf kulzer.de/ligosanunterlagen.

Mundgesundheit in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

© 2019 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

Pharmazeutischer Unternehmer: Kulzer GmbH, Leipziger Straße 2, 63450 Hanau • **Ligosan Slow Release, 14 % (w/w),** Gel zur periodontalen Anwendung in Zahnfleischtaschen (subgingival)
Wirkstoff: Doxycyclin • **Zusammensetzung:** 1 Zylinderkartusche zur einmaligen Anwendung enthält 260mg Ligosan Slow Release. **Wirkstoff:** 1g Ligosan Slow Release enthält 140,0 mg Doxycyclin entsprechend 161,5mg Doxycyclinhydrochlorid. **Sonstige Bestandteile:** Polyglykolsäure, Poly[poly(oxyethylen)-co-DL-milchsäure/glycolsäure] (hochviskos), Poly[poly(oxyethylen)-co-DL-milchsäure/glycolsäure] (niedrigviskos) • **Anwendungsgebiete:** Zur Behandlung der chronischen und aggressiven Parodontitis bei Erwachsenen mit einer Taschentiefe von ≥ 5 mm als Unterstützung der konventionellen nicht-chirurgischen Parodontitis-Therapie. • **Gegenanzeigen:** bei bekannter Überempfindlichkeit gegenüber Doxycyclin, anderen Tetracyclin-Antibiotika oder einem der sonstigen Bestandteile von Ligosan Slow Release; bei Patienten, die systemische Antibiotika vor oder während der Parodontaltherapie erhalten; während der Odontogenese (während der Frühkindheit und während der Kindheit bis zum Alter von 12 Jahren); während der Schwangerschaft; bei Patienten mit erhöhtem Risiko einer akuten Porphyrie; bei Patienten mit stark eingeschränkter Leberfunktion. • **Nebenwirkungen:** Nach Behandlung mit Ligosan Slow Release waren Häufigkeit und Ausprägung von Nebenwirkungen vergleichbar den Nebenwirkungen nach konventioneller Parodontitisbehandlung. *Gelegentlich auftretende Nebenwirkungen sind:* Schwellung der Gingiva (Parodontalabszess), „kaugummiartiger“ Geschmack bei Austritt von Gel aus der Zahnfleischtasche. Da die Anwendung von Ligosan Slow Release nachweislich nur zu sehr geringen Doxycyclin-Plasmakonzentrationen führt, ist das Auftreten systemischer Nebenwirkungen sehr unwahrscheinlich. **Allgemeine Erkrankungen und Beschwerden am Verabreichungsort:** Überempfindlichkeitsreaktionen, Urticaria, angioneurotisches Ödem, Anaphylaxie, anaphylaktische Purpura. Innerhalb der Gruppe der Tetracyclin-Antibiotika besteht eine komplette Kreuzallergie. Bei Verabreichung von Doxycyclin an Kinder während der Zahnentwicklung ist in seltenen Fällen eine irreversible Zahnverfärbung und Zahnschmelzschädigung beobachtet worden • **Verschreibungspflichtig** • **Stand der Information:** 07/2017

today

38. Internationale Dental-Schau • Köln • 12.-16. März 2019

SHOW
PREVIEW

Einzigartig
und neu von
Dürr Dental!
duerrdental.com/ids

DÜRR
DENTAL
DAS BESTE HAT SYSTEM

Halle 10.1
F30-40
G39-41

ANZEIGE



„Wir sind optimistisch“

Gerald Böse, Vorsitzender der Geschäftsführung der Koelnmesse, informiert im Gespräch mit der Dental Tribune International über Serviseneuheiten und Perspektiven der IDS.

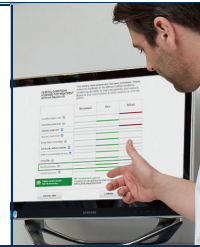
» Seite 32



Rahmenprogramm der IDS

Auch in diesem Jahr tragen die Veranstaltungen langjähriger Partner der IDS zum Programm bei: Die BZÄK und der BdZA bieten umfangreiche Beratung, Informationen und Austausch.

» Seite 34



Produkte auf der IDS

Auf 170.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche präsentieren die Unternehmen aus aller Welt ein breit gefächertes Angebot an Produktinnovationen und Dienstleistungen.

» Seite 50 ff.

IDS 2019: Dreh- und Angelpunkt der Dentalbranche

Mitte März erwartet Köln mehr als 150.000 Fachbesucher aus aller Welt und hält vielfältige Marktneuheiten bereit.

Ein weiteres IDS-Jahr hat begonnen, und mit Spannung wird vom 12. bis zum 16. März die 38. Internationale Dental-Schau erwartet - weltweit die größte Messe für Zahnmedizin und Zahntechnik. Rund 2.300 Unternehmen aus über 60 Ländern präsentieren in der Ruhrmetropole auf nunmehr über 170.000 Quadratmetern Produkt- und Technologieerfindungen, die Fachbesucher sich nicht entgehen lassen sollten. Von der Zahnmedizin über die Zahntechnik hin zu Themen wie Infektionsschutz und Wartung sowie Dienstleistungen, Informations-, Kommunikations- und Organisationsmitteln - für jeden dental Involvierten gibt es hier Innovatives zu entdecken. Zudem wurde in diesem Jahr die Hallenstruktur optimiert, für mehr Aufenthaltsqualität für Besucher und Aussteller. Dabei unterstreicht die IDS mit ihrer umfassenden Bandbreite einmal mehr ihre weltweit einmalige Stellung als Leitmesse der Dentalbranche.

Im Fokus: Digitalisierung

Das Thema, das die diesjährige IDS besonders bewegen wird, ist unumstritten die Digitalisierung. Dabei stehen verbesserte digitale Workflows, digital gestützte Konzepte in der Totalprothetik, CAD/CAM-Verfahren und vor allem, als möglicher „Game Changer“, der 3D-Druck im Mittelpunkt des progressiven Dentalmarktes. Letzterer eröffnet Nutzern zahlreiche neue Anwendungsgebiete, neue Formen der Teamarbeit sowie neue Geschäftsmodelle.



Im Sinne des fortschrittlichen, digitalen Wandels hat auch die IDS entsprechend mit einem Relaunch ihrer Website und der Messe-Apps reagiert, inklusive interaktivem Hallenplan und Navigationssystem. Beispielsweise hilft das Tool „Matchmaking365“ Fachbesuchern schon im Vorfeld, Businesskontakte zu knüpfen und Terminvereinbarungen zu treffen.

Veranstaltungen

Mit dem Händlertag startet das Veranstaltungsprogramm am Dienstag. Wiederkehrender Programmpunkt während der IDS ist die „Speakers Corner“, 2019 in der Passage 4/5 platziert, wo namhafte Experten und führende Hersteller über aktuelle Erkenntnisse aus

Wissenschaft und Forschung informieren. Treffpunkt für alle Altersstufen ist erneut die „Generation

Lounge“ des Bundesverbands der zahnmedizinischen Alumni, ebenfalls in der Passage 4/5. Die Bun-

deszahnärztekammer und ihre Partner bieten parallel zum Verlauf der Messe ein umfangreiches Beratungs- und Informationsangebot für Zahnärzte in Halle 11.2.

Ticket-Vorverkauf

Der Vorverkaufspreis für Ticket-Bestellungen gilt bis einschließlich 11. März 2019. Diesen Vorteil sollten Besucher nutzen, denn er beinhaltet bis zu 23 Prozent Ersparnis und die Wartezeiten an der Tageskasse entfallen. Zudem ist ein kostenloser Fahrausweis für öffentliche Verkehrsmittel inkludiert.

Die Reise zur IDS nach Köln zahlt sich in vielfacher Hinsicht aus, sowohl beruflich durch den Zuwachs an Wissen und Informationen als auch ganz persönlich durch den regen Austausch mit Kollegen aus aller Welt. ◀

ANZEIGE

Gezielte Sicherheitsmaßnahmen

Koelnmesse reagiert mit individuellen Sicherheitskonzepten.

Die Koelnmesse nimmt die weltweit angespannte Sicherheitslage und die Besorgnis ihrer Gäste, Aussteller und Besucher sehr ernst. Sie reagiert darauf mit individuellen Sicherheitskonzepten und verstärkter Zusammenarbeit mit Polizei und Behörden im Umfeld ihrer Veranstaltungen. Auch zur IDS wird das Sicherheitskonzept eng mit den zuständigen Behörden abgestimmt. Zu den Maßnahmen zählen unter anderem Sichtkontrollen mit stichproben-

artigen Überprüfungen mitgeführter Gepäckstücke. Die Kontrollen sind variabel angelegt und richten sich nach kurzfristigen Rücksprachen mit den Sicherheitsbehörden.

Um Wartezeiten zu vermeiden, wird darum gebeten, Gepäckstücke, die nicht zwingend für den Messebesuch benötigt werden, zu Hause zu lassen. ◀

Quelle: Koelnmesse

IDS 2019
Halle 2.2
Stand
B021
12.-16.3.2019

HanChaDent⁺

Ihr Plus in der Medizin- und Dentaltechnik

OPTIK
Mikroskope in Medizin & Technik

Flexion^{twinn} the next generation
Das neue All-in-One Dentalmikroskop für die
moderne Zahnheilkunde



Designed,
developed and
made in Germany

GERMAN
DESIGN
AWARD
SPECIAL
2017

Awarded for design, designed for dentists!

IDS: Branchenmeeting, Kollegentreff und Diskussionsforum in einem

Grußwort von Dr. Peter Engel, Präsident der Bundeszahnärztekammer (BZÄK).

■ Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Kolleginnen und Kollegen,

gerne möchte ich Sie im Namen der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) zur größten Dentalmesse der Welt, der Internationalen Dental-Schau (IDS), nach Köln einladen. Vom 12. bis 16. März 2019 bietet sie den Zahnärztinnen und Zahnärzten in Deutschland die hervorragende Gelegenheit, quasi vor der eigenen Haustür die internationalen Trends und Innovationen in Zahnmedizin und Zahntechnik zu erleben.

Die IDS ist Branchenmeeting, Kollegentreff und Diskussionsforum für die gesamte Dentalbranche mit Gästen und Ausstellern aus der ganzen Welt. Zusammen mit ihren Partnern stellt sich die BZÄK alle zwei Jahre in diesem weltoffenen und dynamischen Umfeld mit einem eigenen Stand den Besuchern vor. Erst-



•Dr. Peter Engel.

mals wurden dazu auch ZFA-Berufsschülerinnen und -Berufsschüler von der BZÄK, dem Verband der Deut-

schen Dental-Industrie (VDDI) und dessen Wirtschaftsunternehmen, der Gesellschaft zur Förderung der Den-

tal-Industrie mbH (GFDI), direkt eingeladen, die IDS und den BZÄK-Stand kennenzulernen. Wir sehen diese Einladung als Beitrag zur Förderung des ZFA-Nachwuchses – die riesige Resonanz von über 1.200 Zusagen ist ein toller Erfolg.

Im Rahmen der IDS findet traditionell auch die BZÄK-Konferenz der Hilfsorganisationen statt. Sie dient als Ideenbörse und bietet den zahnärztlichen Hilfsprojekten eine gute Möglichkeit zum Netzwerken und zum persönlichen Austausch. Mit der Organisation der Konferenz, die am 15. März stattfindet, möchten wir dem weitreichenden sozialen und gesellschaftlichen Engagement die nötige Aufmerksamkeit schenken, die es verdient.

Kommen Sie vorbei am Stand der Bundeszahnärztekammer und nutzen Sie die Gelegenheit, mit uns ins Gespräch zu kommen, Ex-

perten zu treffen und sich zu informieren.

Wir freuen uns, Sie zwischen dem 12. und 16. März 2019 auf der IDS und an unserem Stand in Halle 11.2, Gang O/P, Stand 50/59 zu begrüßen: Bundeszahnärztekammer (BZÄK), Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ), Zentrum Zahnärztliche Qualität (ZZQ), Zahnärztliche Mitteilungen (zm), Stiftung Hilfswerk Deutscher Zahnärzte für Lepra- und Notgebiete (HDZ), Bundesverband der Zahnmedizinierenden in Deutschland e.V. (bdzm), Bundesverband der Zahnmedizinischen Alumni in Deutschland e.V. (BdZA), Dentista e.V., Aktion Zahnfreundlich e.V. (AZeV), Verein für Zahnhygiene e.V. (VfZ) sowie Young Dentists Worldwide (YDW). «

Bis dahin kollegiale Grüße,

P. Engel
Dr. Peter Engel

„Diese Messe setzt zukunftsweisende Impulse“

Grußwort von Henriette Reker, Oberbürgermeisterin der Stadt Köln.

■ Sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen zur weltgrößten Messe für Zahnmedizin und Zahntechnik in der Rheinmetropole. Die Messe setzt zukunftsweisende Impulse und ermöglicht einen Austausch aller Teilnehmenden rund um die Themen der Zahnmedizin und Zahntechnik, Infektionsschutz und Wartung bis hin zu Dienstleistungen, Informations-, Kommunikations- und Organisationsmitteln. Sie bietet sowohl Live-Demonstrationen und Produktpräsentationen als auch Fachvorträge zu Neuheiten und Trends. Es werden 2.300 Unternehmen für Zahnmedizin und Zahntechnik aus über 60 Ländern erwartet.

Ich begrüße es sehr, dass in der heutigen Zeit der Digitalisierung neue Möglichkeiten genutzt werden, um die Versorgungsqualität zum Wohle der Patientinnen und Patienten zu verbessern. Es freut mich daher besonders, dass im Programm unter anderem auch digitale und teildigitale Vorgehensweisen für das zahntechnische Labor vorgestellt werden. Hier eröffnen sich Gestaltungsspielräume für Zahnmedizin und Zahntechnik, um auf neue Weise Hand in Hand Verfahren zu nutzen und Behandlungserfolge zu optimieren.

Nach den Erfahrungen der vorherigen Internationalen Dental-Schau werden über 150.000 Fachbesucherinnen und Fachbesucher aus über 150 Ländern erwartet. Damit Sie sich als Besucherinnen und Besucher schnell und bequem orientieren kön-



•OB Reker

nen, steht Ihnen der Service einer IDS-App zur Verfügung. Sie können diese App unter anderem dazu nutzen, um sich vorab über Aussteller, Produkte und das Programm zu informieren sowie sich mittels eines Navigationssystems auch durch die Hallen zu den gewünschten Messeständen führen zu lassen.

Neben einem fruchtbaren fachlichen Austausch wünsche ich allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern der IDS 2019 einen angenehmen Aufenthalt in Köln. Nutzen Sie auch die Zeit, die Stadt mit ihrer Vielzahl an Sehenswürdigkeiten und ihrer kölschen Lebensart näher kennenzulernen. «

Henriette Reker
Henriette Reker

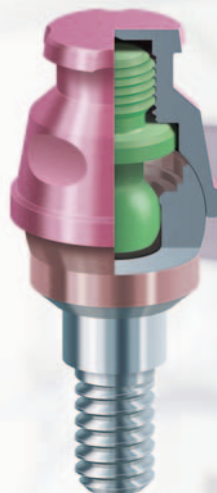
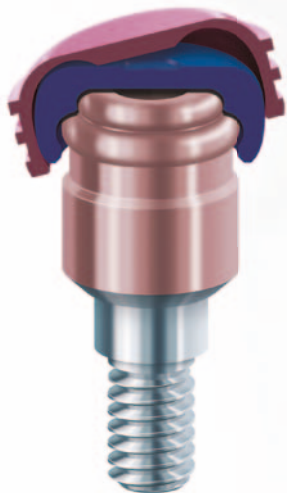


EXKLUSIVER HERSTELLER DER LOCATOR® ATTACHMENT SYSTEME


LOCATOR®


LOCATOR R-Tx®
REMOVABLE ATTACHMENT SYSTEM


LOCATOR F-Tx®
FIXED ATTACHMENT SYSTEM



UND FÜHRENDER ANBIETER VON DENTALEN KLEINGERÄTEN UND VERBRAUCHSMATERIALIEN



BESUCHEN SIE UNS AUF DER IDS 2019 AM STAND J070, HALLE 4.2
oder erfahren Sie mehr unter www.zestdent.com/Bulkez

Unser neues Europa-Büro ist ab sofort geöffnet!
Wir suchen gezielt neue Distributionspartner.

**ZD ZEST DENTAL
SOLUTIONS®**

„Wir und ganz Köln freuen uns auf die IDS!“

Gerald Böse, Vorsitzender der Geschäftsführung der Koelnmesse, im Gespräch mit der Dental Tribune International über Serviceneuheiten und Perspektiven der IDS.

DTI: 2017 war ein Rekordjahr für die Koelnmesse. Welche Rolle spielte die IDS bei diesem Erfolg?

Gerald Böse: Richtig, das Messejahr 2017 war ein absolutes Erfolgsgeschichte, in dem wir unsere ehrgeizigen Wachstumsziele nicht nur erreicht, sondern sogar noch übertroffen haben. Am Ende verzeichneten wir 357,9 Millionen Euro Umsatz, über 43.000 ausstellende Unternehmen aus 119 Ländern und mehr als 2,1 Millionen Besucher bei unseren 82 Messen und Ausstellungen 2017. Die IDS als internationale Branchenleitmesse spielt dabei eine ganz wichtige Rolle in unserem Messeportfolio.

Zur IDS 2017 kamen mehr als 155.000 Fachbesucher, ein Plus von 12 Prozent gegenüber 2015. Was erwarten Sie dieses Jahr in Bezug auf die Besucherzahlen?

Die Entwicklungen der letzten Jahre und die Resonanz auf unsere Befragungen deuten darauf hin, dass wir auch 2019 auf Besucherseite mit einem sehr starken Zuspruch rechnen dürfen. Wir sind optimistisch, das Ergebnis aus 2017 mit über 155.000 internationalen Fachbesuchern noch einmal steigern zu können.



Welche Änderungen an den Hallen, Einrichtungen oder Dienstleistungen wurden vorgenommen?

Mit der Integration der Halle 5 legt die IDS in puncto Fläche noch einmal deutlich zu. Die Veranstaltung erreicht nun eine Gesamtbruttofläche von über 170.000 m². Die Einbindung der Halle 5 schafft die notwen-

digen Kapazitäten für die starke Nachfrage auf Aussteller- und damit auch auf Besucherseite. Wir erreichen mit der Erweiterung zudem eine zusätzliche Aufwertung der allgemeinen Aufenthaltsqualität für die Besucher der IDS: Ein „Food-Court“ in Halle 5.1, die breite Gangführung und die lichtdurchfluteten Passagen sor-

gen für bessere Orientierung und Struktur der Veranstaltung.

Es gibt einen weiteren Service, der Fachbesuchern die Reise zur IDS erleichtert und vor allem vergünstigt. Zur kommenden Veranstaltung erhält man zum IDS-E-Ticket kostenfrei auch einen Fahrschein für öffentliche Verkehrsmittel in der Region Köln und erstmals auch für das gesamte Ruhrgebiet.

Die IDS 2017 konzentrierte sich auf digitale Produktions- und Diagnosemethoden – steht dieses Thema auch 2019 im Fokus?

An der Spitze der internationalen Entwicklung stehen verbesserte digitale Workflows und die additive Fertigung. Die Digitalisierung schreitet mit einer enormen Dynamik voran. Dadurch werden auch die Innovationszyklen immer kürzer. Die Innovationskraft der Branche wird hier besonders deutlich. Und die Digitalisierung zieht sich durch alle Segmente der dentalen Welt.

Wie schätzen Sie die langfristigen Perspektiven der IDS ein?

Die Entwicklung und der Erfolg der IDS in den vergangenen Jahren lässt uns sehr positiv in die Zukunft schauen. Stillstehen darf man in un-

serer Branche aber ohnehin nie. Deswegen werden wir uns auch nach der IDS 2019 mit der Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH (GFDI), dem Veranstalter der IDS, zeitnah zusammensetzen und gemeinsam überlegen, wie wir uns aufstellen müssen, um diesen Erfolg nachhaltig zu sichern.

Bei der IDS 2017 wurde Köln zur fünftägigen Welthauptstadt der Zahnmedizin gekürt – Was hat die Gastgeberstadt zu bieten?

Auch wenn zur IDS das Business im Mittelpunkt steht, werden Besucher und Aussteller sicherlich auch die Domstadt erkunden und genießen. In unmittelbarer Nähe zum Messegelände, nur durch den Rhein – die Lebensader der Kölner – getrennt, liegt das Herz der Millionenmetropole mit seinen liberalen, sympathischen und weltoffenen Menschen. Neben den kulturellen Sehenswürdigkeiten, die von der Antike bis zur Gegenwart reichen, lässt sich die „kölsche Lebensart“ am Besten in den vielen Restaurants, Brauhäusern und Kneipen erleben. Wir und ganz Köln freuen uns auf die IDS!

Herr Böse, vielen Dank für das Gespräch.

ANZEIGE

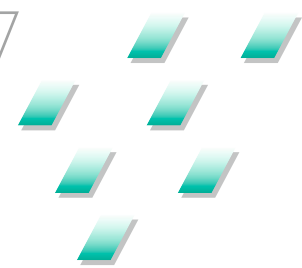
Deutschlands Nr. 1

Digitale Patientenaufklärung und Dokumentation



Besuchen Sie uns in
Halle 11.3
Stand K050 L059

synMedico



Smile for the World –
since 1921 towards a
Century of Health.



GC



Since 1921
Towards Century of Health

GC hat sich zu höchsten Qualitätsstandards verpflichtet und tritt mit seinen Produkten nachhaltig dafür ein, seinen gesellschaftlichen Beitrag für die Zahngesundheit zu leisten. Unser Ziel? Mit einem „Lächeln für die Welt“ aus dem 21. Jahrhundert ein „Jahrhundert der Gesundheit“ zu machen.

**Entdecken Sie GC neu – auf der IDS:
Halle 11.2, N010–O019**

Rahmenprogramm: Bundeszahnärztekammer und GENERATION LOUNGE

Wer Beratung, Informationen und den Austausch sucht, ist hier genau richtig.

■ Auch in diesem Jahr tragen die Veranstaltungen langjähriger Partner der IDS zum abwechslungsreichen Rahmenprogramm bei. So bietet die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) ein umfangreiches Beratungs- und Informationsangebot für Zahnärzte, während der Bundesverband zahnmedizinischer Alumni in Deutschland (BdZA) mit der GENERATION LOUNGE erneut eine Austauschplattform für erfahrene Zahnmediziner und junge Absolventen bereitstellt.

„Alles rund um die Praxis“

Die BZÄK und ihre Partner (u. a. Institut der Deutschen Zahnärzte, Aktion Zahnfreundlich e.V., Bundesverband der Zahnmedizinischen Studierenden in Deutschland e.V., Dentista e.V.) laden an ihren Stand in Halle 11.2, wo am Mittwoch um 10 Uhr das Programm gemeinsam eröffnet wird. Tagespunkte sind u. a. ein Frühstück der Aktion Zahnfreundlich e.V.-Experten mit Fokus auf zahnfreundlicher Ernährung, BZÄK-Sprechzeiten zu GOZ-Analyse, die Telematikinfrastruktur, Aufstiegsmöglichkeiten für Zahnmedizinische Fachangestellte sowie ein Infovortrag zu Engagement bei Special Smiles.



Am Donnerstag informiert die BZÄK über Röntgen und Hygiene, wonach Dentista e.V. hilfreiche Tipps zu rechtlichen Aspekten gibt. Am Nachmittag begegnen sich Studierende, Alumni und Young Dentists Worldwide zur Standparty, um den Austausch noch etwas reger werden zu lassen.

Fragen zur GOZ, Versorgung und Qualität beantwortet die BZÄK dann am Freitag. Zudem bietet der AZeV Hilfe bei der Ernährungsberatung für Zahnmedizinische Fachangestellte, Fach- und Prophylaxeassistenten. Young Dentists Worldwide informieren zudem über das Arbeiten im Ausland und Voluntary Work.

Den finalen Messetag startet der AZeV erneut mit einem zahnfreundlichen Frühstück. Gesellschaftliches Engagement und damit verbundene soziale Projekte im Netzwerk der BZÄK stehen im Mittelpunkt der letzten Sprechzeit. Nach einem Dentista-Kurzvortrag und einer Talkrunde zu Intraoralscannern im Kontext von

Digitalisierung und Prothetik verabschieden sich die BZÄK und ihre Partner mit einer gemeinsamen Farewell-Party am Stand.

GENERATION LOUNGE

In der Passage Halle 4/5 haben Zahnmediziner in diesem Jahr wieder die Möglichkeit, sich in der GENERATION LOUNGE des BdZA untereinander und über die Generationen hinweg auszutauschen. Am frühen Mittwochnachmittag findet die offizielle Eröffnung statt, wonach in einer Talkrunde des BdZA „Berufsperspektiven für angestellte Zahnmediziner“ diskutiert werden.

Am Donnerstag rückt „Die Versorgungslandschaft von Morgen“ in den Fokus – dabei dient die Lounge rund um die Talkrunden als Anlaufstelle für netzwerkende Fachbesucher jedes Erfahrungsstandes. Auch der BdZA begeht die Messe mit einer Standparty am Freitagnachmittag.

Am fünften und letzten Messetag rundet das internationale Treffen von Young Dentists Worldwide, der International Association of Dental Students und der Europäischen Vereinigung der Zahnmedizinischen Studierenden das Programm der GENERATION LOUNGE ab. ◀

Messeguide zur IDS 2019

So wird die Ausstellersuche zum Kinderspiel!



■ Mit über 1.200 Downloads war der *today* Messeguide zur Internationalen Dental-Schau vor zwei Jahren ein großartiger Erfolg. Auch zur IDS 2019 bietet die OEMUS MEDIA AG wieder die praktische Orientierungshilfe an, um sich zwischen über 2.300 Ausstellern, sieben Messehallen und 170.000 Quadratmetern zurechtzufinden und den Messeaufenthalt in Köln vom 12. bis 16. März zu planen.

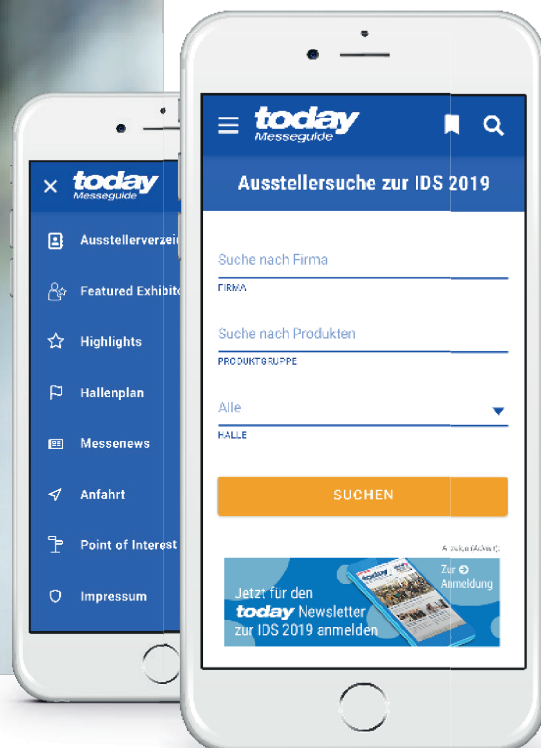
Zur IDS 2019 erscheint der *today* Messeguide als Web-App unter www.messeguide.today. Somit entfallen extra Downloadzeiten und es muss kein Speicherplatz auf dem Smartphone verbraucht werden. User setzen sich einfach die Webadresse als Lesezeichen auf ihren Smartphone-Home-

screen und können sofort von den gleichen Vorteilen wie bei einer App profitieren. Der *today* Messeguide versendet auf Wunsch Push-Nachrichten – so verpassen User keine Highlights der IDS 2019 mehr.

Schnell und unkompliziert: Infos zu den teilnehmenden Ausstellern im Handumdrehen

In diesem Jahr präsentiert sich der *today* Messeguide erstmals als benutzerfreundliche Web-App – in frischem Gewand und mit vielen nützlichen Funktionen. Neben einer vollumfänglichen, gut sortierten Ausstellersuche sowie stündlich aktualisierten Messenews profitieren Nutzer von tollen Aktionen ausgewählter Aussteller, die innerhalb der Web-App unter der Rubrik „Highlights“ angekündigt werden. Der „Point of Interest“ mit vielen praktischen Informationen rund um das Messegelände und der ausführliche Hallenplan runden die Web-App inhaltlich ab.

Dank der Merkfunktion können Nutzer ihren Messebesuch bereits vorab planen und jederzeit über die Favoritenliste abrufen. Ein weiterer Vorteil der Web-App ist die ausführliche Vorstellung der ZWP online-Firmenprofilkunden, die innerhalb der Web-App farblich hervorgehoben werden. Neben Hallen- und Standnummer sowie einer kurzen Vorstellung des Unternehmens erhält der Leser der Web-App zusätzliche Informationen zu Produktgruppen und ausgewählten Produkten des Unternehmens. ◀



Quelle: ZWP online

1000 Farben Weiß

... alle in 1 Spritze!



WELT-
NEUHEIT

IDS Köln
12.-16. März
2019

omniCHROMA

Die nächste Generation der Komposite:
stufenlos von A1 bis D4 in einer einzigen Spritze

Zum ersten Mal entstehen Farben nicht durch zugesetzte Pigmente, sondern durch gezielt hervorgerufene strukturelle Farben. Das Phänomen OMNICHROMA nutzt hierzu die Smart Chromatic Technology sowie die sphärischen Füllkörper von TOKUYAMA, die form- und größenkontrolliert nach dem „Zuchtperlen-Prinzip“ gewonnen werden.

Das Ergebnis: Ein einziges Komposit für alle Farben. Einzigartig ästhetisch. Einzigartig glatt und glänzend. Einzigartig einfach und zeitsparend.

www.omnichroma.de

Die neue Generation der Komposite.
Vom Entwicklungspionier.



Auch als Caps erhältlich!

 **Tokuyama Dental**
Dental High Tech from Japan

KFO: Durch digitale Tools werden Karten neu gemischt

Künstliche Intelligenz und virtuelle Realität sind Schwerpunktthemen der Internationalen Dental-Schau 2019.

■ Diagnostik, Therapieplanung, Therapie und Nachsorge – das sind in der Kieferorthopädie die vier klassischen Pfeiler, doch die Werkzeuge und Lösungen ändern sich. Vor allem digitale Strategien haben diese Fachdisziplin in den letzten Jahren nachhaltig verändert. Welche aktuellen Entwicklungen die Kieferorthopädie voranbringen, erfahren die Besucher der Internationalen Dental-Schau (IDS) 2019 aus erster Hand.

Diagnostik und Therapieplanung: analog oder digital

In der gesamten Kieferorthopädie gilt heute: Jeder Praxisinhaber wird die Nachrüstung digitaler Technologien erwägen, der Neugründer womöglich von vornherein auf weitgehend bis komplett digitalisierte Workflows setzen: Analoge und digitale 2D-Röntgenbilder werden durch 3D-Röntgen ergänzt, CT- und MRT-Aufnahmen miteinbezogen, Fälle durch digitale Fotos dokumentiert, konventionell oder mit dem Intraoralscanner abgeformt, die Patientendaten digital verwaltet.

Für die Behandlungsplanung lassen sich digitale oder gemischt analog-digitale Wege beschreiben (Intraoralscan oder Digitalisierung eines Gipsmodells). Durch den Trend in Richtung offener Formate und überhaupt offener Systeme wird die Datenübergabe der Abformdaten in die Planungssoftware immer einfacher und die gesamte Planung geht leichter von der Hand. Besonders interessant dabei: Auf Basis der rein virtuellen Modelle entstehen sowohl vir-

tuelles Set-up wie auch die Gestaltung der kieferorthopädischen Apparaturen.

Inwieweit dabei bereits der Zahn-techniker ins Boot kommt und welche Aufgaben er nachfolgend übernimmt (z.B. Druck physischer Modelle, Herstellung der Apparaturen und schließlich der Übertragungstrays), ist heute sehr flexibel handhabbar. Die nötigen Daten lassen sich hin- und herschicken, wie Praxis und Labor es im Sinne eines optimalen Workflows miteinander festgelegt haben. Dies bietet auch dem spezialisierten Zahn-techniker neue Chancen. Unterschiedliche Verfahrensweisen erlebt der Besucher auf der IDS 2019 und holt sich dort wertvolle Anregungen.

Unterstützung durch künstliche Intelligenz

Welchen Anteil Verfahren, die auf künstlicher Intelligenz fußen, in Zukunft bei der kieferorthopädischen Therapie zusätzlich leisten werden, lässt sich heute nicht abschließend beantworten. Mittelfristig sind weitere Hilfestellungen der Software bei der Erstellung von Set-ups oder bei Warnungen vor zu extremen Zahnbewegungen denkbar, denn die Datenbasis zur statistisch zuverlässigen Unterlegung dieser Tools wächst ständig.

Eher schwierig erscheint aus derzeitiger Sicht immer noch das Zusammenfügen komplexerer Apparaturen aus Einzelteilen. Auch hier wird die Alternative, möglichst vieles digital gestützt in einem Stück herzustellen, ei-



nen immer größeren Raum einnehmen. Nicht zuletzt kommt es dabei darauf an, welche der vielen Aufgaben im Rahmen einer kieferorthopädischen Behandlung der Computer mit spürbaren Kostenvorteilen erledigen kann.

Beispiel Alignertherapie

Als exemplarisch für den Wandel durch digitale Technologien kann die Therapie mit Alignern gelten. Sie entfaltet ihren Nutzen etwa bei der Vorbereitung für Maßnahmen im Bereich der Ästhetischen Zahnheilkunde (z.B. gerade Zahnstände als Voraussetzung für das Anbringen von Veneers) und generell als Alternative für Patienten, die Zahnspangen als auffällig empfinden.

Es ist noch gar nicht so lange her und in der Kieferorthopädie doch eine gefühlte Ewigkeit: In den 1990er-Jah-

ren hat man konventionell gearbeitet – mit einem manuellen Set-up aus dem Labor und tiefgezogenen Alignern. Heute dominiert die Intraoralkamera oder, alternativ dazu, die Digitalisierung eines konventionell erarbeiteten Modells im Extraoralscanner. Auf der IDS hat der Besucher die Möglichkeit, viele unterschiedliche Produkte aus diesem Bereich zu begutachten und die für den kieferorthopädischen Bedarf am besten geeigneten für seine Praxis bzw. für sein Labor in die engere Wahl zu ziehen.

Die gesamte Planung kann am Monitor erfolgen, wofür mehrere Software-Systeme zur Verfügung stehen. Der Besucher der IDS findet zum Beispiel Kombinationen aus „Intraoralkamera + Software“, sehr umfangreiche Varianten (z.B. inklusive Erstellung individueller Attach-

ments) und besonders intuitiv bedienbare Programme. Sie arbeiten bis zur Vorstufe für den 3D-Druck physischer Zahnkranzmodelle – entweder mit dem praxiseigenen Drucker oder im zahntechnischen Labor oder über externe Dienstleister aus der Dentalindustrie. Die Herstellung der Aligner selbst erfolgt üblicherweise im Labor.

Je nach Auslegung wird ein virtuelles Ziel-Set-up vorgegeben, oder es werden zusätzlich Zwischenziele definiert. Damit lassen sich zum Beispiel komplexe Zahnbewegungen unterteilen (z.B. in Protrusion und Rotation). Auch komplexe Behandlungen liegen im Bereich des Möglichen (z.B. Alignerbehandlung + Multibracketbehandlung im Gegenkiefer). Wer mehr sehen möchte, schaut sich auf der IDS nach Software-Optionen mit Virtual-Reality-Funktionen um (inklusive Test mit der VR-Brille).

„Die IDS 2019 wird ihre Besucher in all diesen Punkten ein großes Stück weiterbringen“, ist sich Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender des Verbands der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI), sicher. „Das ist wichtig, denn durch eine konsequente kieferorthopädische Behandlung lassen sich zu einem frühen Zeitpunkt Komplikationen in späteren Lebensjahren von vornherein vermeiden. Dazu wird die weltgrößte Messe für Zahnmedizin und Zahntechnik in Köln vom 12. bis zum 16. März 2019 wesentlich beitragen.“ ◀◀

Quelle: Koelnmesse

Dynamische Digitalisierung: im Zukunftslabor auf der Internationalen Dental-Schau 2019

Digitalisierung beflügelt Labors: große Auswahl an Werkstoffen, hohe Flexibilität in der Fertigung und neue Verfahren für attraktive Totalprothetik.

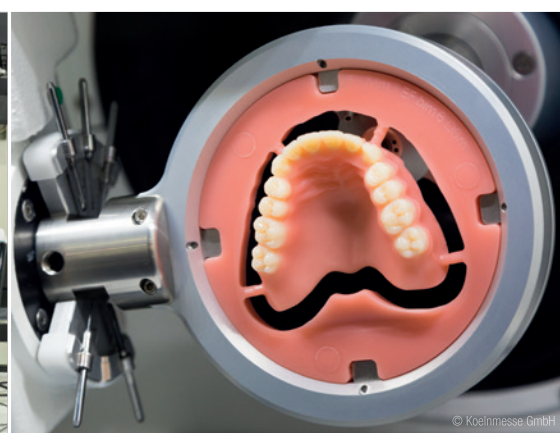
■ Inmitten der globalen Entwicklungslinien sehen wir zwei Bereiche: die analoge und die digitale Welt. Es gibt die langfristig stabilen Trends (insbesondere: „Megatrend Gesundheit“) und die schnell getakteten „Bits und Bytes“ der digitalen Dental-Technologien. Als Zahn-techniker profitiert am meisten, wer beides zusammenzubringen versteht. Den Überblick zu behalten und ziel-sichere Zukunftsentscheidungen zu treffen, dabei hilft an erster Stelle ein Besuch der Internationalen Dental-Schau (IDS), vom 12. bis 16. März 2019, in Köln.

Innovationsschwerpunkte

Einige Innovationsschwerpunkte liegen im Bereich der digitalen Technologien auf der Hand: Sie haben die Bearbeitung bestimmter Werkstoffe überhaupt erst möglich oder ökonomisch attraktiv gemacht. So können heute unter anderem Kronen- und Brückengerüste aus Zirkonoxid, Lithiumdisilikat, zirkonoxidverstärktem Lithiumsilikat, Feldspat, Hybridkeramik, Hochleistungskunststoffen oder auch goldhaltigen oder edelmetallfreien Legierungen bestehen.



© Merz Dental GmbH auf der IDS 2017.



Das Labor ist in der Auswahl der Herstellungsmöglichkeiten flexibel: Eigenfertigung oder Outsourcing ins Partnerlabor oder zu einem unabhängigen Zentralfertiger oder zu einem industriellen Service-Anbieter; Auslagerung von Fertigung oder Design und Fertigung. Selbst individuelle Abutments lassen sich heute zentral ordern oder inhouse fertigen.

Haben sich CAD/CAM-Verfahren bei festsitzendem Zahnersatz schon seit einigen Jahren etabliert, wird nun zunehmend verstärkt die computerunterstützte Herstellung von abneh-

baren Restaurationen möglich – bis hin zu CAD/CAM-gefertigten Totalprothesen. Digitale, insbesondere teildigitale Vorgehensweisen dürften diesen Bereich für das zahntechnische Labor deutlich interessanter machen. So lassen sich beispielsweise Totalprothesen, Einzeltotalprothesen (OK oder UK), Duplikat- und Immediat-Totalprothesen mit computergestützten Verfahren im Labor herstellen, wobei der Zahnarzt seine klassischen Arbeitsschritte wie gewohnt beibehält.

Wie die Totalprothetik gilt auch die Kieferorthopädie als ein relativ spät di-

gital erschlossenes Gebiet. Heute unterstützt das Labor den Behandler optional mit der Erstellung virtueller Set-ups. Damit lassen sich die Bracketpositionen festlegen. Anschließend stellt der Zahn-techniker die entsprechende Apparatur her und fertigt das Übertragungstray im 3D-Druck.

Dieses Verfahren eröffnet dem Labor große Gestaltungsmöglichkeiten: Aufbisschienen, Bohrschablonen, individuelle Löffel, kieferorthopädische Apparaturen oder provisorische Kronen und Brücken – alles lässt sich aus 3D-Druckkunststoff fertigen. Genügt

dieser den Anforderungen an Medizinprodukte der Klasse IIa, ist eine entsprechende Apparatur (ja, sogar prothetische Restaurationen!) für gedruckte Kurz- und Langzeitprovisorien einsetzbar. Darüber hinaus macht der Druck aus Legierungen (z.B. Kobalt-Chrom) breite Indikationsgebiete zugänglich (z.B. „digitale Modellgussprothesen“).

Schnell und ästhetisch

„Die Labore kennen die Wünsche von Patienten: Die Behandlung soll schneller zum Abschluss kommen und doch ästhetische Ergebnisse erzielen“, sagt Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender des Verbands der Deutschen Dental-Industrie. „Dafür forschen und entwickeln die Unternehmen der deutschen Dentalindustrie in enger Zusammenarbeit mit Zahntechnikern. Dies stellt einen Eckstein in unserer Strategie zum Ausbau unseres anerkannten globalen Spitzenplatzes dar. Nach meiner Einschätzung wird es in Zukunft noch dynamischer. So freue ich mich ganz persönlich auf viele anregende Gespräche während der Internationalen Dental-Schau 2019.“ ◀◀

Quelle: Koelnmesse



IDS 2019

Willkommen an Bord!

Wir legen in Köln an – und wir legen mit der Zukunft los.

Besuchen Sie uns während der IDS 2019 an Bord der MS Leonora, unweit der Koelnmesse. Auf dem Hotelschiff informieren wir Sie in persönlicher Atmosphäre über das kommende Portfolio der Health AG und darüber, welche Vorteile es bietet, Ihre Praxis zur Smart Praxis upzudaten.

Health AG c/o MS Leonora

- Mittwoch, 13. März 2019, 18 Uhr
- Am Leystapel, Anleger 5

Anmeldungen einfach per E-Mail
mit dem Betreff „Hotelschiff“ an:
ids@healthag.de

Gehen Sie fremd! Fachfremdes Personal in der Praxis

Neue Chancen, dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken, sieht die Autorin Bettina Winter, Moosinning, im Anwerben anderer Berufswege.

■ Das Gesetz schreibt vor, dass Zahnärzte ausschließlich qualifiziertes Personal, das zur Zahnmedizinischen Fachangestellten ausgebildet ist, im Bereich der Assistenz einsetzen dürfen. Somit ist der Zugriff auf fachfremdes Personal an dieser Stelle versperrt. Im Bereich Rezeption und Verwaltung besteht jedoch ein – bisher fast vollkommen ungenutzter – Spielraum, auf Personal zurückzugreifen, das ursprünglich aus anderen Branchen kommt und zugleich berufsbedingte Überschneidungen der Aufgabenfelder vorweisen kann. Hierzu zählen unter anderem:

- Bürokaufleute – Profis in schriftlicher Korrespondenz und Büroorganisation
- Hotelfachkräfte – Profis mit einem ausgesprochen hohen Servicegedanken
- Telefonisten – Profis mit einem ausgefeilten Sprachschatz
- Verkäufer – Profis mit dem geschulten Blick darauf, was der Kunde benötigt, und der dazugehörigen Überzeugungskraft

Die Liste ließe sich weiterführen, denn jeder dieser und ähnlicher Berufszweige und deren Erfahrungswerte kann im Bereich Rezeption und Verwaltung Einsatz finden. Doch woher rührt die Zurückhaltung? In vielen Fällen von der Annahme, der Aufwand sei zu groß und würde nur Unruhe in die Praxis bringen. Doch das Gegenteil ist in der Regel der Fall! Mit der Hinzunahme von Kollegen aus fachfremden Berufsbildern ergeben sich ganz neue Chancen und überaus sinnvolle Synergien, die der Praxis einen wirklichen Vorsprung verleihen können.

Voraussetzung für die richtige Person an der Rezeption besteht darin, zu wissen, welche Aufgaben sie zu bewältigen hat. Was muss der Mitarbeiter lernen und umsetzen, um die Stelle optimal zu besetzen und im besten Fall zu einem unverzichtbaren Mitarbeiter zu werden? Selbstverständlich spricht nichts dagegen, genau diese Person aus den eigenen Reihen zu wählen. Hierfür ist es aber wichtig zu wissen, welche versteck-

„Mit einer guten Vorbereitung kann jede fachfremde Mitarbeiterin in kurzer Zeit in die Praxisstrukturen eintreten und vieles besser umsetzen.“



ANZEIGE



We talk implantology

MD 11
for Implantology

MD 30
for Implantology
and Oral Surgery

- **Easy** | Simple device setup
- **Strong** | Powerful and smooth motor
- **Reliable** | High quality finish



NOUVAG AG · Switzerland
info@nouvag.com · www.nouvag.com

Visit us at IDS
Hall 11.1
Booth F059



ten Talente die Kollegen haben. Wenn bei Mitarbeitergesprächen gezielt nach diesen gefragt wurde und so festgestellt wird, dass man geeignetes Potenzial in den eigenen Reihen hat, ist dieser Weg natürlich ein Glücksfall. Die andere und oft gewählte Option besteht darin, neue Mitarbeiter in die Praxis zu holen.

Gängige Mängel in der Praxis

An dieser Stelle offenbaren sich zwei gängige Mängel in der Praxis: Zum einen ist die Stellenbeschreibung oftmals nicht umfassend. Denn Stellenbeschreibungen sollten wirklich alle Punkte enthalten, die wichtig sind, auch jene, die für unmöglich gehalten werden, weil nicht vom Fach. Hierzu zählen auch Aufgaben, die momentan noch nicht durchgeführt werden. Möglicherweise weil kein Gedanke daran vergeudet wurde, dass so in der Assistenz oder in der Prophylaxe wieder für was anderes Zeit gewonnen wäre. Es geht hier um Kleinigkeiten wie Netzwerkpflege oder Buchhaltung, Materialwesen oder Personalmanagement. Diese Aufgaben sind in einer gutgehenden Zahnarztpraxis heute nicht mehr wegzudenken und brauchen viel Aufmerksamkeit und vor allem Regelmäßigkeit. Zum anderen wird leider die gründliche Einarbeitung neuer Mitarbeiter meist vernachlässigt. Praxisinhaber oder Teamleiter sind oft der Ansicht, sich die Zeit und den Aufwand nicht leisten zu können. Dies ist eine klare Fehleinschätzung, die oft mit Ausreden bekräftigt wird, wie zum Beispiel „learning by doing“ oder „Mit der Zeit wird das schon“. Was allerdings nicht von der Hand zu weisen ist: Zeit ist Geld und Fehlerbehebung ist ein Nullgeschäft. Eine gewissenhafte Einarbeitung beugt betriebswirtschaftlichen Einbußen vor und erhöht die Zufriedenheit der Kunden und des Personals.

Fest steht: Mit einer guten Vorbereitung kann jede fachfremde Mitarbeiterin in kurzer Zeit in die Praxisstrukturen eintreten und vieles besser

umsetzen. Das liegt nicht zuletzt an den Eigenschaften, die die Kolleginnen aus ihren Ursprungsberufen mitbringen. Das folgende Beispiel soll dies verdeutlichen: In einer Praxis wurde eine Mitarbeiterin eingearbeitet, die bei der Telekom in der Beschwerdestelle gearbeitet hat. Ihr Wortschatz und ihr Umgang mit den Patienten kamen so gut an, dass viele Patienten nur noch mit ihr sprechen wollten. Terminerinnerungen und Recalls wurden wieder eingeführt und füllten die Terminbücher mit Konsequenz. Zusätzlich hatte sie die Gabe, hervorragend mit den neuen Medien vertraut zu sein. So konnte sie schnell und effizient über Facebook und Co. neue Patienten auf die Praxis aufmerksam machen. Selbst bei Checklisten und sonstigem Schreibkram zeigte sich ihre Kompetenz, was wiederum dem Qualitätsmanagement der Praxis zugutekam.

Einarbeitungskonzept für fachfremdes Personal

Um ohne Umschweife den Praxisalltag zu optimieren und fachfremdes Personal gezielt einzuarbeiten, stehen Konzept, Seminare und direkte Unterstützung vor Ort zur Verfügung.

Weitere Informationen unter www.winter-praxismanagement.de. ◀

Kontakt

Bettina Winter

Dorfstraße 30B
85452 Moosinning
Deutschland
Tel.: +49 179 2344357
info@winter-praxismanagement.de
www.winter-praxismanagement.de

cara®

Flexitime®

Für jeden
Abformungstyp
der ideale Partner.

IDS
2019

LIVE DEMO

**INTRAORAL SCAN
3D DRUCK
VERBLENDUNG**

38. Internationale Dental Show
Köln, Deutschland
12. – 16.03.2019
Halle 10.1, Stand A010 – C019

[kulzer.de/
Typberatung](http://kulzer.de/Typberatung)



Von analog bis digital bieten wir Ihnen im Bereich der Abformung ein Portfolio vom Klassiker bis zum Trendsetter: Wir verbinden langjährige Erfahrung mit innovativen Techniken von morgen. Unser Service für Sie – eine Beratung für individuelle Ansprüche und Herausforderungen. Jetzt Schnelltest ausprobieren!

cara TRIOS®

- Der Intraoralscanner für einfache und präzise digitale Abformungen
- Puderfrei, sofort überprüfbare Ergebnisse und gleichbleibende Qualität

Flexitime®

- Abformmaterialien auf höchstem wissenschaftlichem Niveau für alle Abformtechniken
- Intelligentes Zeitkonzept für effiziente und entspannte Behandlungen
- Breites Portfolio von Fast & Scan bis zur Bissregistrierung



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Konsequentes Hygieneregime: Höhere Sicherheit im globalen Maßstab

Das Qualitätsmanagement fokussiert sich zur IDS 2019 auf Produktinnovationen, Netzintegration und Effektivitätsgewinne.

Die Desinfektion und Reinigung von Händen, Flächen, Instrumenten und Spezialbereichen stellt eine notwendige Voraussetzung für einen ordnungsgemäßen Betrieb der Praxis dar. Das schützt Mitarbeiter und Patienten vor Erkrankungen, darunter auch schwere ansteckende und lebensgefährliche Krankheiten. Insofern rettet eine *lege artis* durchgeführte Praxishygiene sogar Leben. Um die Sicherheit von Praxismitarbeitern sowie Patienten zu gewährleisten, gibt es viele Vorschriften: Empfehlungen des Robert Koch-Institutes (RKI), das Medizinproduktegesetz (MPG), die Medizinproduktebetriebsverordnung (MPBetreibV), berufsgenossenschaftliche Arbeitsschutzvorschriften, das Infektionsschutzgesetz (IfSG) – das Hygiene-Team muss viele Fäden zusammenhalten. Oft hat man das Gefühl: Wir könnten an der einen oder anderen Stelle noch etwas besser machen. Doch wo genau und wie? Das beantwortet ein Rundgang über die Internationale Dental-Schau, 12. bis 16. März 2019, in Köln.



Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender VDDI.

Überraschende Fortschritte

Zurückgreifen kann das Team dabei auf den Musterhygieneplan, erstellt von der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und dem Deutschen Arbeitskreis für Hygiene in der Zahnarztpraxis (DAHZ), auf vielfältige Angebote der Kammern und Kassenzahnärztlichen Vereinigungen oder auch externer Anbieter. Ein konse-

quentes Hygienemanagement unterstützt darüber hinaus insbesondere die darauf spezialisierten Firmen der Dentalindustrie.

Sogar erfahrene Anwender staunen, welche Fortschritte immer noch auf einem so reifen Feld möglich sind. Selbst die Zusammensetzung der Wirkstoffe wird immer wieder frisch überdacht. Beispielsweise be-

steht ein Ziel bei Mitteln für die Händehygiene in einer noch besseren pflegenden Wirkung (z. B. durch spezielle Formulierungen auf der Basis von Propanol und Ethanol in neuen Mischungsverhältnissen sowie Dexpantenol als hautregenerierende Komponente).

Ein weiteres innovationsträchtiges Gebiet stellt die Aufbereitung von Sterilgut dar. Moderne Thermodesinfektoren stellen neue Rekorde beim Fassungsvermögen auf oder erleichtern dem Praxisteam die Dokumentation und Organisation durch komfortable Schnittstellen zur elektronischen Praxisverwaltung. Die Netzintegration vieler Funktionseinheiten (z. B. Autoklaven, Thermodesinfektoren, Ultraschallgeräte) dürfte die Effizienz des Hygienemanagements in Zukunft weiter steigern. So bringt etwa die automatisierte Beschriftung von Sterilgut-Verpackungen sowohl ein Plus an Sicherheit als auch einen Zeitgewinn.

Mit spezialisierten Beratungsdienstleistungen unterstützt die Deutsche Dentalindustrie das Hygieneteam dabei, die zunächst abstrakten Vorga-

ben von Dokumentenvorlagen für das Qualitätsmanagement mit Leben zu füllen und die Chancen neuer Erfindungen bei Hygienemitteln sowie bei Hard- und Software auszu-schöpfen.

„Über aktuelle Optimierungspotenziale im Bereich von Hygiene und Infektionskontrolle sowie des Qualitätsmanagements können sich Zahnärzte und ihre Teams umfassend auf der IDS vom 12. bis zum 16. März 2019 in Köln informieren und von kompetenten Herstellern und Fachhändlern beraten lassen“, sagt Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender des Verbands der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI). „Uns allen ist die von pathogenen Mikroorganismen ausgehende Gefahr bewusst. Dies betrifft jede einzelne Praxis, und darüber hinaus wirkt sich das Hygieneregime vieler Teams letztlich auch global aus. Die richtige Antwort auf diese Herausforderung ist der Besuch der größten internationalen Messe für Zahnheilkunde.“ ◀

Quelle: Koelnmesse

Teamwork, Technik, Temperamente

Zusammenspiel zwischen Labor und Praxis intensiviert sich – IDS zeigt die Chancen auf.

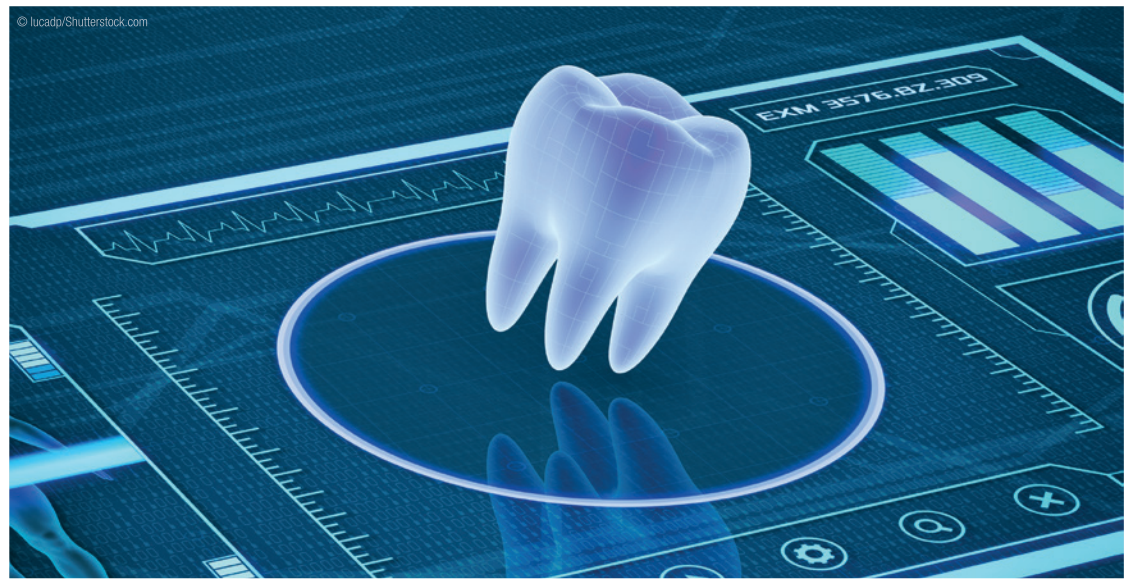
Zahnarzt und Zahntechniker haben über die vergangenen zwanzig Jahre erlebt, wie ihnen die Digitalisierung immer wieder bislang ungeahnte Chancen erschlossen hat. Ein Ende dieser Erfolgsgeschichte ist nicht absehbar. Gleichzeitig schickt sich der 3D-Druck an, wiederum neue Welten zu öffnen. Jenseits aller Einzelinnovationen ist und bleibt jedoch das Zusammenspiel der „Hauptakteure“ im Team der Schlüssel zum Erfolg. Umfassende Konzepte, wertvolle Tipps und anregende Gespräche bietet dazu die Internationale Dental-Schau in Köln.

Intensivierung der Zusammenarbeit

Spannend war die Zahnheilkunde immer schon, denn wie in kaum einer anderen Disziplin der Gesundheitsbranche treffen medizinische, technische und ästhetische Aspekte zusam-

men. Das tägliche Arbeiten ist über die vergangenen Jahrzehnte sowohl in der Praxis als auch im zahntechnischen Labor vielfältiger geworden – zuweilen auch herausfordernder, weil die Anforderungen von so unterschiedlichen Seiten kommen. Eine besonders wirksame Maßnahme ist die Intensivierung der Zusammenarbeit im zahnärztlich-zahntechnischen Team.

Die Voraussetzungen dafür waren nie besser, weil eine hervorsteckende Folge der Digitalisierung in der Überwindung räumlicher und zeitlicher Grenzen besteht. Röntgenbilder, Modellscans, verschiedenste Arbeits- und Planungsunterlagen stehen in Sekundenschnelle in Praxis und Labor zur Auswertung und Diskussion zur Verfügung. Gleichzeitig wächst die Zusammenarbeit der Partner durch übergreifende digitale Workflows in immer mehr Teilbereichen enger zusammen.



Wie im Einzelnen eine implantologische oder eine kieferorthopädische oder andere Behandlungen geplant und durchgeführt werden, ist selbstverständlich eine Sache zahnärztlicher Therapieplanung sowie der zahntechnischen Umsetzung. Das Team erörtert etwa die Fragen: „In welchen Bereichen arbeiten wir digital? In welchen Bereichen sind analoge Verfahren angebracht? Wo bietet sich eine Kombination an? Zum Beispiel: digital abgeformt, am Bildschirm designt, in CAM-geeignetem Wachs gefräst, traditionell in Keramik gepresst, konventionell mit Zement eingegliedert?“

Viele Wahlmöglichkeiten

Denn die Komplexität der Materie bringt es mit sich, dass sich zwar die technischen Fortschritte rasant darstellen, ihre Umsetzung im konkreten Patientenfall jedoch viele Entscheidungen im Detail er-

fordert. Das betrifft über die Verfahren hinaus auch die Wahl der Werkstoffe: „Metall oder Keramik? Edelmetall oder Nichtedelmetall? Strukturkeramik oder Glaskeramik? Oder Kunststoff?“. Es versteht sich von selbst, dass sich dies unter anderem nach Gesichtspunkten der Stabilität und der Ästhetik sowie zum Beispiel auch nach der bevorzugten Befestigungsart entscheidet.

Die schier Anzahl der Optionen und damit die Kombinationsmöglichkeiten steigen noch weiter, sowohl im Bereich Werkstoffe als auch in der Fertigung. Speziell bei der digital gestützten Herstellung erweitert der 3D-Druck die Wahlmöglichkeiten und eröffnet neue Optionen für das zahnärztliche-zahntechnische Teamplay. Wie dieses im Einzelnen aussieht, richtet sich nach der Patientenklinteil, nach dem vorhandenen und für die Zukunft ins Auge gefassten Equipment, natürlich auch nach

dem Temperament und der persönlichen Herangehensweise der Partner.

„Den aktuellen Entwicklungsstand von Werkstoffen und Verarbeitungsverfahren sowie neue Chancen, wie sich Zahnarzt und Zahntechniker dabei optimal die Bälle zuspitzen können, präsentiert in umfassender Form die IDS“, sagt Dr. Markus Heibach, Geschäftsführer des Verbands der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI). „Hier lassen sich digitale Systeme, Planungstools, unterschiedliche Fertigungsoptionen und ihre Anwendung im Team hautnah und in einer Vielfalt wie an keinem anderen Ort erleben. Mein Tipp an alle Besucher: Sprechen Sie Ihren Zahntechniker oder Ihren Zahnarzt im Vorfeld an, und kommen Sie am besten im Team zur Internationalen Dental-Schau!“ ◀

Quelle: Koelnmesse



DVT-WELTPREMIERE

Präzise 3D-Bildgebung. Großer Bildausschnitt. Geringe Strahlung. Einfache Bedienung.

JETZT Exklusivtermin
zur IDS vereinbaren!
www.prexion.eu

EXPLORER
PreXion3D

Vom 12. bis 16. März 2019 wird in Halle 2.2 am Stand B081 des japanischen Technologiekonzerns *PreXion* das neue DVT-Gerät *PreXion3D EXPLORER* vorgestellt. Das extra für den europäischen Markt entwickelte System ermöglicht eine außergewöhnliche Kombination aus präziser Bildgebung, großem Bildausschnitt, geringer Strahlenbelastung, sicherer Diagnostik und digitaler Planung für alle Indikationsbereiche der modernen Zahnheilkunde.

Zeigen Sie, was in Ihnen steckt – mit Präzision von *PreXion*.



PreXion Europe GmbH Stahlstraße 42-44 · 65428 Rüsselsheim · Germany
Tel.: +49 6142 4078558 · info@prexion-eu.de · www.prexion.eu



Halle 2.2
Stand B081

Fiskus sponsert Gesundheit von Mitarbeitern

Zu den geförderten Maßnahmen zählen etwa Bewegungs- und Ernährungskurse oder Seminare zur Stressbewältigung. Von Torsten Lambert, Mönchengladbach.

■ Viele Unternehmen haben mit einem hohen Krankenstand zu kämpfen. Rückenschmerzen, Bluthochdruck oder Burn-out: Die Liste der typischen Erkrankungen von Mitarbeitern ist lang. Aktuell liegt der Krankenstand in Deutschland so hoch wie in den letzten zwei Jahrzehnten nicht mehr. Schnell leiden infolgedessen die Arbeitsqualität und die Produktivität – und damit der wirtschaftliche Erfolg von Unternehmen. Immer mehr Firmen packen das Problem proaktiv an und setzen auf Prävention im Rahmen der betrieblichen Gesundheitsförderung. Folgerichtig greift der Fiskus Firmen dabei unter die Arme. Zu den geförderten Maßnahmen zählen etwa Bewegungs- und Ernährungskurse oder Seminare zur Stressbewältigung. Die Gesundheitsförderung von Mitarbeitern erfordert Weitblick. Welche Maßnahmen sind nun steuer- und abgabenfrei und welche Fallstricke können dabei lauern? Betriebliche Maßnahmen werden vom Fiskus nur gefördert, wenn

strenge Bedingungen eingehalten werden. Der zunehmende Fachkräftemangel rückt das Thema noch stärker in den Fokus. Von der Förderung der Mitarbeitergesundheit profitieren Firmen gleich mehrfach. Sie reduzieren krankheitsbedingte Fehlzeiten und verbessern das Betriebsklima. Obendrein bieten sie Mitarbeitern attraktive Gehaltsextras und werten ihr Image als Arbeitgeber auf.

Steuerliche Begünstigungen für Präventionsmaßnahmen

Damit von solcherlei Maßnahmen nicht auch noch der Fiskus profitiert, müssen Unternehmen in steuerlicher Hinsicht einiges beachten. Schnell wertet das Finanzamt Sachleistungen oder Barzuschüsse als steuerpflichtige Einkünfte. Die Folge: Bei der nächsten Betriebsprüfung droht eine saftige Nachzahlung samt Zinsen. Eine sorgfältige Dokumentation ist für alle Mitarbeiter Pflicht. Firmen sollten Belege wie Beitragsbescheide, Teilnahmebescheinigungen

oder Zertifizierungen von Anbietern immer zusammen mit den Lohnunterlagen aufbewahren. Steuerlich be-

Eine Umwandlung von Gehaltsbestandteilen oder Gegenleistungen des Mit-

verständigen erbringen. In solchen Fällen sollten Unternehmen vorab immer ihren steuerlichen Berater konsultieren, insbesondere wenn eine größere Anzahl von Mitarbeitern betroffen ist.

„Steuerlich begünstigt sind nur Sachleistungen und Barzuschüsse, die Firmen freiwillig und zusätzlich zum vertraglich vereinbarten Arbeitslohn gewähren. [...] Vorsicht ist bei Angeboten des allgemeinen Freizeit- und Breitensports geboten.“

günstigt sind nur Sachleistungen und Barzuschüsse, die Firmen freiwillig und zusätzlich zum vertraglich vereinbarten Arbeitslohn gewähren.

arbeiters wie etwa ein Lohnverzicht sind tabu. Nichtsdestotrotz besteht ein gewisser Gestaltungsspielraum. Unternehmen können Gesundheitsleistungen auf andere freiwillige Sonderzahlungen wie etwa das Weihnachtsgeld anrechnen oder im Rahmen einer Gehaltserhöhung gewähren. Wichtig: Laut Sozialgesetzbuch müssen Maßnahmen der Verbesserung des allgemeinen Gesundheitszustands oder der betrieblichen Gesundheitsförderung dienen. Unternehmen sollten darauf achten, dass sie in Qualität, Zweckbindung und Zielgerichtetheit den Vorgaben entsprechen. Eine Orientierungshilfe bietet der Präventionsleitfaden der Spitzenverbände der Krankenkassen, der unter www.gkv-spitzenverband.de heruntergeladen werden kann. Firmen sollten vorab immer genau prüfen, ob Kurse von den Krankenkassen als Präventionsmaßnahme zertifiziert und Anbieter ausreichend qualifiziert sind. In Zweifelsfällen sollten Arbeitgeber für Rechtssicherheit sorgen und beim Finanzamt eine kostenlose Anrufungsauskunft einholen.

Freibetrag für Gesundheitsmaßnahmen

Die Förderfreude des Fiskus ist begrenzt. Maximal 500 EUR dürfen Firmen jährlich pro Mitarbeiter ohne Weiteres für Gesundheitsmaßnahmen ausgeben, und zwar für inner- und außerbetriebliche Angebote. Vertragspartner kann grundsätzlich der Arbeitgeber oder der Arbeitnehmer sein. Bis zum Freibetrag von 500 EUR müssen Unternehmen keinen Nachweis erbringen, dass die Maßnahmen berufsspezifischen gesundheitlichen Beeinträchtigungen vorbeugen. Dies trifft etwa dann zu, wenn PC-Kräfte an einem Rückengymnastikkurs teilnehmen oder eine spezielle Bildschirmbrille benötigen. Wer mehr als 500 EUR pro Jahr und Mitarbeiter steuerfrei ausgeben will, muss den berufsspezifischen Nachweis durch eine Auskunft des Medizinischen Dienstes der Krankenkassen, der Berufsgenossenschaft oder eines Sach-

Streitfall Sachbezugsfreigrenze

Vorsicht ist bei Angeboten des allgemeinen Freizeit- und Breitensports geboten. Die Übernahme oder Zuschussung von Mitgliedsbeiträgen – beispielsweise von Fitnessstudios oder Sportvereinen – ist immer steuer- und sozialversicherungspflichtig. Firmen können dabei jedoch die monatliche Sachbezugsfreigrenze von 44 EUR in Anspruch nehmen. Wie in einem aktuellen Urteil des Finanzgerichts Niedersachsen (Az. 14 K 204/16) deutlich wird, stimmt die Finanzverwaltung bei der Finanzierung einer Fitnessstudio-Mitgliedschaft der Anwendung der monatlichen Sachbezugsfreigrenze zu.

Sie sieht den Zufluss des geldwerten Vorteils beim Arbeitnehmer jedoch nicht monatlich, sondern je nach Vertragsgestaltung in einer Summe. Damit würde die Sachbezugsfreigrenze im Regelfall überschritten. Das Finanzgericht urteilte zwar zugunsten des Steuerpflichtigen, hat jedoch die Revision zum BFH zugelassen (Az. VI R 14/18). Bis zur abschließenden Klärung sollten Arbeitgeber gegen anderslautende Entscheidungen des Finanzamts Einspruch einlegen. So können sie gegebenenfalls von einem steuerzahlerfreundlichen Urteil rückwirkend profitieren. ◀



ANZEIGE

20. EXPERTENSYMPOSIUM/ IMPLANTOLOGY START UP 2019

17. und 18. Mai 2019
Hilton Hotel Düsseldorf

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.innovationen-implantologie.de

Das gesunde Implantat – Prävention, Gewebestabilität und Risikomanagement

16

20. EXPERTENSYMPOSIUM
„INNOVATIONEN IMPLANTOLOGIE“
IMPLANTOLOGIE FÜR VERSIERTE ANWENDER

IMPLANTOLOGY
START UP 2019
IMPLANTOLOGIE FÜR EINSTEIGER UND ÜBERWEISERZAHNÄRZTE

17./18. Mai 2019
Hilton Hotel Düsseldorf

MIT TABLE CLINICS

Wissenschaftliche Leitung (Hauptkongress):
Prof. Dr. Jürgen Becker, Direktor der Poliklinik für Zahnärztliche Chirurgie und Aufnahme der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf

Thema:

Das gesunde Implantat – Prävention, Gewebestabilität und Risikomanagement

Wissenschaftliche Leitung (Hauptkongress):

Prof. Dr. Jürgen Becker/Düsseldorf

Wissenschaftlicher Kooperationspartner:

Poliklinik für Zahnärztliche Chirurgie und Aufnahme der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf

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

Kontakt



Infos zum Autor



Torsten Lambert

Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Kanzlei WWS Wirtz, Walter, Schmitz
Wilhelm-Strauß-Straße 45–47
41236 Mönchengladbach
Deutschland
Tel.: +49 2166 9710
www.wws-gruppe.de

Faxantwort an +49 341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zum 20. EXPERTENSYMPOSIUM/ IMPLANTOLOGY START UP 2019 zu.

Titel, Name, Vorname

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

Stempel

Top in der Funktion, Freiheit in der Gestaltung

Chancen aktueller Dentalwerkstoffe lassen sich auf der IDS besonders treffsicher bewerten.

■ Hören wir in der Zahnheilkunde von einer Goldzeit, von einer Metallkeramikzeit, von einer Kunststoffzeit, so hat jeder eine Vorstellung davon, was gemeint ist.

Alles vergangene Zeitalter? Und wo leben wir heute? Wohl in einer Zeit der großen Auswahl - für jeden Patienten ein individuelles Angebot, ohne Kompromisse bei der Funktion und mit vielen Freiheiten in puncto Ästhetik. Nirgendwo sonst lassen sich die Chancen aktueller Dentalwerkstoffe so treffsicher vergleichen und auf ihre Eignung für das eigene Labor bzw. die eigene Praxis beurteilen wie auf der IDS 2019.

Patientengerechte Ästhetik

Erst seit gut fünfzig Jahren hat man aufbrennfähige zahnfarbene Keramiken mit einem Wärmeausdehnungskoeffizienten im Bereich der Gerüstlegierung zur Verfügung. Die darauf basierenden Schicht-, Press- und Maltechniken bieten eine weitgehend zahnähnliche Ästhetik.

Erst seit gut fünfzehn Jahren gibt es attraktive CAD/CAM-Verfahren zur Bearbeitung von Zirkonoxid im zahntechnischen Labor. Inzwischen entstanden aus diesem Werkstoff ästhetisch wie funktional hochklassige Gerüste für Einzelkronen, ein- und mehrspannige Brücken, Stege, für teleskop- oder konusgetragenen Zahnersatz sowie für Abut-



ments und Pfeilerstrukturen für die dentale Implantologie. So verfügt man heute in vielen Indikationen über eine metallfreie Option zur Zahnrestauration.

Ebenfalls unter Verwendung der CAD/CAM-Technologie entstehen in Praxis und Labor Restaurationen aus Hochleistungsglaskeramik. Oft bietet sie die Möglichkeit, in puncto Ästhetik noch etwas mehr herauszuholen - mehr Transluzenz, mehr Opaleszenz oder zusätzlich Fluoreszenzeffekte. Es handelt sich namentlich

um Lithiumdisilikat und zirkonoxidverstärktes Lithiumsilikat, daneben auch um Hybridkeramiken, etwa mit Polymer infiltrierte Feinstruktur-Feldspatkeramik.

Heute stehen Zirkonoxidrohlinge in unterschiedlichen Farben zur Verfügung und decken das gesamte VITA-Farbspektrum ab. Blanks mit inneren Farbverläufen erleichtern die Individualisierung und sparen dabei Zeit. Eine patientengerechte Ästhetik lässt sich, je nach dem speziellen Fall, durch eine Ver-

blendung oder durch die Charakterisierung einer monolithischen Restauration mit Malfarbe und Glasur erzielen.

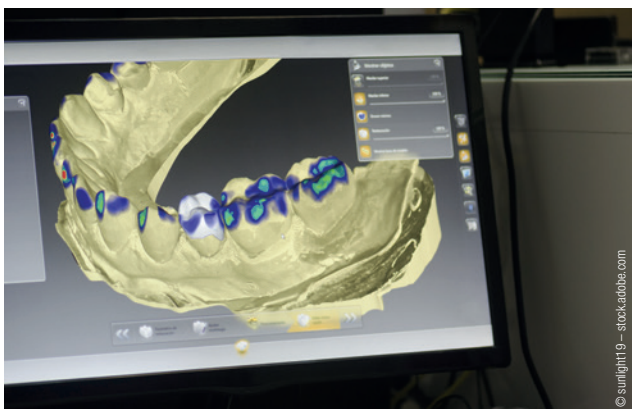
Das ästhetische Spektrum von Kompositen hat sich in den letzten Jahren nochmals erweitert. In der klassischen Füllungstherapie haben dazu unter anderem Mehrschichttechniken für eine differenzierte Individualisierung beigetragen. Es gibt hier sowohl Optionen für die direkte als auch für die indirekte Verarbeitung.

Kunststoff = Werkstoff

Im Zuge der Einführung des 3D-Drucks in die Zahnheilkunde kommen jetzt weitere Werkstoffe aus dem Kunststoffbereich hinzu, namentlich PEEK (Polyetheretherketon). Dieses und andere thermoplastische Polymere bringen ästhetische wie funktionale Vorzüge für die Restaurative Zahnheilkunde mit. Ihr Elastizitätsmodul ähnelt dem des menschlichen Knochens. PEEK ist ermüdungsstabil bei großer Duktilität. Aufgrund der hohen Schmelztemperatur sind PEEK-Restaurationen sterilisierbar und können via CAD/CAM gefräst, aber auch im Spritzguss- oder Pressverfahren hergestellt werden.

„Auf der IDS erwarten uns neue Fräs- und Pressrohlinge - mehr Farben, differenzierte innere Farbverläufe, eine noch größere Vielfalt an Werkstoffen“, blickt Dr. Markus Heibach, VDDI-Geschäftsführer, voraus auf die IDS 2019. „Um dieses enorme Angebot optimal auszuschöpfen, wird Kommunikation immer wichtiger. Darum empfiehlt es sich gerade für das weite Feld von dentalen Werkstoffen und ihren ästhetischen Vorzügen, im zahnärztlich-zahntechnischen Team zur IDS zu kommen. Eines ist dann schon sicher: Die Zusammenarbeit der Besucher wird sich in den Folgemonaten und -jahren intensivieren.“ ◀

Quelle: IDS Cologne/Koelnmesse



ANZEIGE

INSTRUMENTE SCHÄRFEN IST GESCHICHTE

- * INEFFEKTIV
- * ZEITAUFWÄNDIG
- * VERLETZUNGSANFÄLLIG



RAUS AUS DER STEINZEIT!

Wechseln Sie jetzt zur revolutionären **XP®-Technology** für langanhaltende überwältigende Leistung, ohne schärfen zu müssen.



Neu und von Dürr Dental – ein einzigartiges System für exzellente Trinkwasserqualität für Behandlungseinheiten



Erfahren Sie mehr auf der IDS 2019

IDS
2019

Halle 10.1
F30 - 40
G39 - 41

duerrdental.com/ids

- ✓ Einzigartige Kombination aus Filtration und Elektrolyse
- ✓ Optimale Desinfektionswirkung (< 100 kbe/ml)
- ✓ Einfache Anwendung und Bedienung
- ✓ Einhalten des Minimierungsgebots gemäß Trinkwasserverordnung
- ✓ DVGW-Zertifikat W 540

So viel sei schon mal verraten: Mit diesem System begeben Sie sich künftig auf einfachstem Weg auf die sichere Seite. Erfahren Sie mehr zum neuen einzigartigen System von Dürr Dental und besuchen Sie uns auf der IDS in Halle 10.1, F30 - 40, G39 - 41. [Mehr unter www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)

**DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™



1 Beruf. 1000 Jobs.

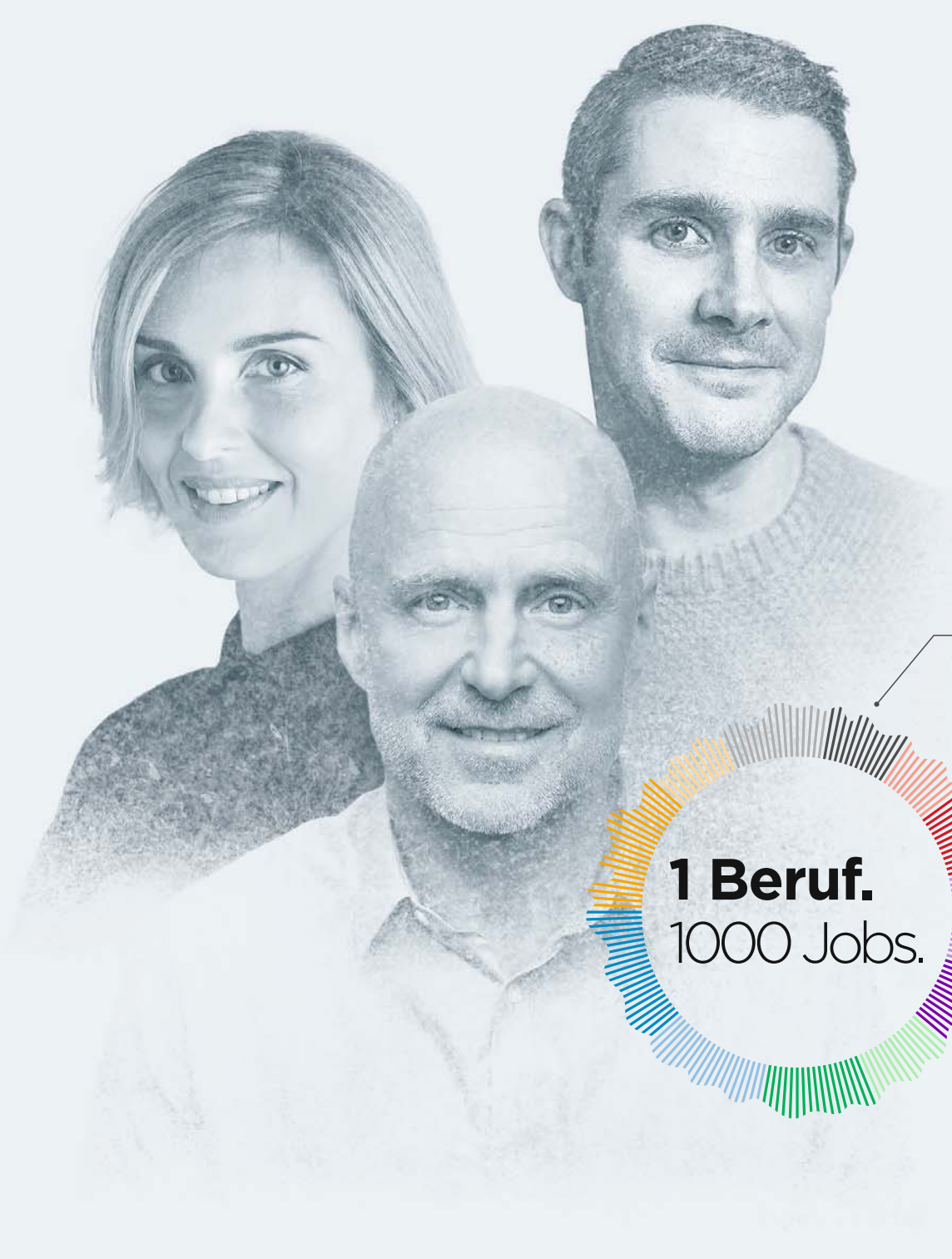
Der Arbeitsalltag von Zahnärzten und Zahntechnikern ist vielfältig und komplex. Mit unseren innovativen Produkten machen wir ihn einfacher. Wie, das erfahren Sie vom 12. bis 16. März auf der IDS 2019 in Köln. **Inspired by your needs.**

dentsplysirona.com/ids

The logo for the IDS 2019 trade fair, consisting of the letters 'IDS' in a bold, white, sans-serif font with a registered trademark symbol, positioned above the year '2019' in a similar font, all set against a blue rectangular background.

IDS[®]
2019

Halle 10.2 + 11.2

A grayscale photograph of three dental professionals: a woman on the left, a man in the center, and another man on the right, all smiling and looking towards the camera.

Inspired by your needs.

Besuchen Sie uns
auf der **IDS 2019.**

A circular graphic composed of many thin, parallel lines in various colors (orange, yellow, red, purple, green, blue) arranged in a ring. In the center of the ring, the text '1 Beruf. 1000 Jobs.' is written in a bold, sans-serif font.

1 Beruf.
1000 Jobs.

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

Die Anforderungen des Alltags steigen, zugleich wächst das Bewusstsein für ein Leben abseits von Deadlines und schwarzen Zahlen. Von Andreas Schaperdoth, Witzwort.



■ Für viele Menschen ist ein ausgewogenes Verhältnis zwischen An- und Entspannung eine wirkliche Herausforderung: ZTM Ekkehard Jagdmann, Key Account Manager für Scientific Marketing bei der Kulzer GmbH, hat ein Konzept entwickelt, das Zahnärzten und Zahn-technikern eine bessere Balance zwischen Arbeit und Freizeit ermöglicht.

Von nachlassender Aufnahme-fähigkeit bis zu Kopf- und Rücken-schmerz, von Schlafmangel bis zum Burn-out: Die Symptome einer unausgeglichenen Work-Life-Balance sind

vielfältig. Mindestens genauso zahlreich sind die Ursachen.

Tägliche Arbeitsanforderungen

Erreichbarkeit außerhalb der Arbeitszeiten, Kostendruck, Überstunden, starre Arbeitszeitmodelle – all das kennen viele Zahnärzte und Zahn-technikern. Und gerade in der Dentalbranche komme noch die stetig wachsende Digitalisierung dazu, die zu physischen und psychischen Disbalancen führe, so Ekkehard Jagdmann. Sie ist unter anderem die Ursache dafür, dass immer mehr

Arbeiten sitzend verrichtet werden oder aber auch die verbale Kommunikation miteinander zurückgeht. Umso wichtiger ist es Jagdmann, das Thema Work-Life-Balance in der Dentalbranche stärker zu positionieren. Bislang ist er einer der Ersten, die sich mit diesem Thema in der Dentalwelt befassen, jedoch sicherlich nicht der Erste, der diese Prozesse im direkten und indirekten Arbeitsumfeld wahrnimmt. Deshalb möchte Ekkehard Jagdmann, dass sein praktikables Konzept für eine ausgeglichene Work-Life-Balance in der Dentalbranche möglichst vielen seiner Kollegen zugänglich ist. Dabei ist Jagdmann eigentlich kein Fan des Begriffs Work-Life-Balance. Denn der Ausdruck teilt zwei Bereiche – Arbeit und Leben – die nach seiner Ansicht eng miteinander verzahnt sind. Schließlich ist die Arbeit immer auch Teil des Lebens und das (Privat-)Leben immer auch Teil der Arbeit. Der Begriff „Life-Balance“ dagegen kennzeichnet die ausgewogene Art, zu leben, wie er sie versteht, besser. Anstatt zu polarisieren, integriert Life-Balance die wichtigen Lebensbereiche Familie, Freunde, Gesundheit und Karriere und führt sie in ein langfristiges Gleichgewicht.

In drei Schritten zur gelungenen Life-Balance

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

Zuerst: konstruktiv denken!

Als ersten Schritt zu innerer Ruhe empfiehlt Jagdmann Meditation. „Time-out statt Burn-out“ bringt die Bedeutung der Meditation als äußerst effektives Mittel zur Stressbewältigung und zur Bekämpfung stressbedingter Funktionsstörungen auf den Punkt. Sei es mittels Kurzzeitschlaf oder Routineaufgaben – alles, was zur Entspannung beiträgt, ist erlaubt. Mit ein wenig gedanklicher Übung lässt sich zudem das sogenannte „Awfulizing“ in den Griff bekommen, das schreckliche Gedanken noch schrecklicher werden lässt und das uns bevorzugt nachts im Bett quält. Wer es zudem schafft, nicht die Misserfolge und Fehler in den Vordergrund zu stellen, sondern

die Erfolge und die positiven Nachrichten, setzt zusätzliche Energie frei. Auch hilfreich ist Gehirn-jogging: Wie lautet die IBAN des eigenen Labors? Welche Patientennummer hat Herr Mustermann? Kleine Kniffe wie diese beeinflussen das Denken auf konstruktive Weise.

Wichtig: ausreichend Bewegung

Zu den psychischen kommen oftmals körperliche Beeinträchtigungen, nicht zuletzt hervorgerufen durch Bewegungsmangel und schlechte Körperhaltung: Zahnarzt und Zahn-technikern sitzen heute noch mehr als früher. Wege, die früher zum Aufstehen zwangen, wurden digital wegrationalisiert. Die unphysiologische sitzende Körperhaltung führt zu Haltungsschäden. Der natürliche Bewegungsdrang wird unterdrückt, der Bewegungsmangel lässt die Muskeln atrophieren und schwächt zudem das Herz-Kreislauf-System. Daher rät Jagdmann, sich im Arbeitsalltag im-

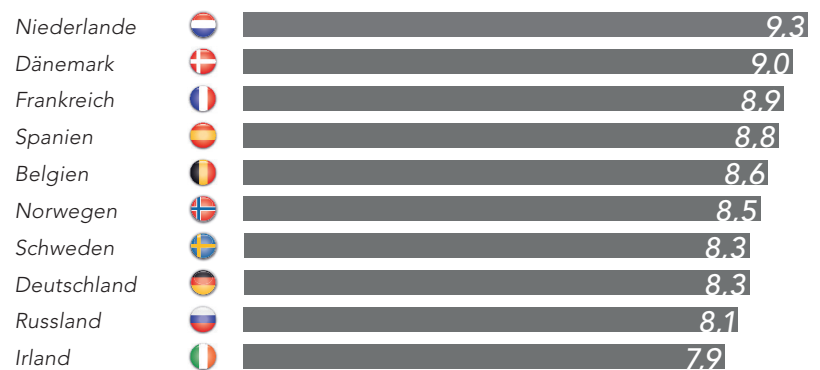
sich Zeit bei den Mahlzeiten zu lassen und nicht zwischen der Behandlung zweier Patienten in Eile zu essen. Für den persönlichen Lebensmitteleinkauf handelt Jagdmann zudem nach einer einfachen Faustformel: idealerweise nur das kaufen, was weder Barcode noch Zutatenliste hat. Denn das sind in der Regel naturbelassene, unverarbeitete Lebensmittel.

Besser geteilt: das Wissen

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

Länder mit der besten Work-Life-Balance

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



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

Quelle: OECD

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



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



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

mer wieder bewusst zu machen, wie lange und wie oft man sitzt. Zudem ist es sinnvoll, Bewegungsübungen in den Alltag einzubauen – Streckübungen auf dem Stuhl, ein Spaziergang in der Mittagspause mit den Kollegen oder mit dem Fahrrad ins Labor fahren – die Möglichkeiten sind vielfältig.

Unentbehrlich: die gesunde Ernährung

Neben seiner Ausbildung und Erfahrung im Dentalbereich ist Ekkehard Jagdmann auch Gesundheitscoach und Experte für Orthomolekularmedizin. Über die Betrachtung der reinen Energiewerte hinaus kennt er auch die Wirkmechanismen, die die Lebensmittel mit ihren Inhalts- und Nährstoffen auf die Zellen, auf die Blutwerte und damit auf die Gesundheit haben. Der erste Schritt im Praxis- und Laboralltag besteht für Jagdmann darin, auf den Energiegehalt der Lebensmittel und Getränke zu achten. Wichtig ist auch,

den Mitarbeitern bereits seit Längerem im Rahmen innerbetrieblicher Fortbildungs- und Schulungsmaßnahmen an.

Quintessenz: Erkenntnisse, die in Erinnerung bleiben

Wenngleich das Wissen um die Zusammenhänge und Kniffe der Work-Life-Balance ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung ist, so weiß Jagdmann jedoch: Auch, wer eine Umstellung seines Lebens ernsthaft ins Auge fasst, läuft Gefahr, sein Vorhaben doch nicht umzusetzen. Denn statistisch beginnt nur derjenige sein Vorhaben wirklich, der innerhalb von 72 Stunden den ersten Schritt tut.

Wer diesen Schritt einmal getan hat und jeden Tag von neuem tut, hat das Schwerste hinter sich. Wem es dann noch gelingt, bestimmte Abläufe zur täglichen Routine werden zu lassen – so selbstverständlich wie Zähneputzen – ist dem Ziel einen großen Schritt näher. ◀

ZFA-Auslandseinsatz zu gewinnen

Mercy Ships präsentiert sich zur IDS 2019 am Stand der DÜRR DENTAL SE.



Am 16. März wird um 14 Uhr auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) in Köln an den Ständen E030 und F039 der DÜRR DENTAL SE in Halle 10 über die Arbeit von Mercy Ships informiert. Während der Veranstaltung können Zahnmedizinische Fachangestellte an der Verlosung eines vierwöchigen Hilfseinsatzes mit dem Dental Team von Mercy Ships in Afrika teilnehmen. Die DÜRR DENTAL SE kommt für Flug, Kost und Logis auf. Die Präsentation inkl. Verlosung wird circa eine Stunde dauern. Wer an der Verlosung teilnehmen möchte, muss volljährig sein, mindestens über ein Jahr Berufserfahrung verfügen, gut Englisch sprechen können und offen dafür sein, dass sich die christlichen Grundwerte von Mercy Ships im Gemeinschaftsleben an Bord widerspiegeln.

Geplanter Ablauf der Veranstaltung:

1. Begrüßung durch Martin Dürstein, Vorstandsvorsitzender der DÜRR DENTAL SE.

2. Vorstellung Mercy Ships durch Udo Kronester, Geschäftsführer Mercy Ships Deutschland e.V.
3. Zwei ZFA und frühere Verlosungsgewinnerinnen berichten von ihren Einsätzen bei Mercy Ships.
4. Doris Rypke, zuständig für Recruiting und Mitarbeiterbetreuung bei Mercy Ships Deutschland e.V., erläutert das Bewerbungsverfahren für eine Mitarbeit bei Mercy Ships.
5. Ziehung und Bekanntgabe des Gewinners eines Hilfseinsatzes bis zu vier Wochen bei Mercy Ships.
6. Außerdem besteht die Möglichkeit, Fragen zu stellen und ins Gespräch zu kommen. Mehr Informationen über Mercy Ships und Antworten auf Fragen zur Mitarbeit erhalten Besucher der IDS auch am Stand von Mercy Ships Deutschland in Halle 10.1, Stand F040 und G041 bei der DÜRR DENTAL SE. «



Quelle: Mercy Ships Deutschland e.V.



Einsatzaufruf: Kapverden 2019

DWLF organisiert monatliche Hilfseinsätze in der Hauptstadt Praia.

Monatlich sucht der gemeinnützige Verein Zahnärzte ohne Grenzen e.V. eine gemischte Gruppe aus vier Personen, die in der kapverdischen Hauptstadt Praia auf der Insel Santiago im Atlantik die zahnmedizinische Arbeit der Organisation vor Ort unterstützt.

Die Kapverden sind ein atlantisches Inselparadies im kulturellen Spannungsfeld zwischen Afrika, Südamerika und Europa. Die Natur, das Klima, die Strände und vor allem die Menschen, aber auch die zahnmedizinischen Herausforderungen machen die Kapverden zu einem herausragenden Betätigungsfeld. Das Gesundheitssystem ist gut organisiert. Allein es fehlen die finanziellen und logistischen Mittel. Dies ist kein Wunder in einem Land, in dem noch in den 50er-Jahren Hungersnöte einen Großteil der Bevölkerung zur Auswanderung zwangen. Heute sind 54 Prozent der Einwohner jünger als 24 Jahre. Hier wird die Unterstützung durch Dentists Without Limits Federation (DWLF) ansetzen.



Gerade hier benötigen wir Ihr Engagement! Neugierig? Schicken Sie uns eine E-Mail an info@dwlf.org.

Die Hilfseinsätze Cabo Verde (CV) 2019 werden in den sechs Gesundheitszentren in Praia stattfinden. Den „Belegungsplan CV 2019“ sowie die Checkliste und Hinweise für DWLF-Hilfseinsätze auf den Kapverdischen Inseln finden interessierte Zahnärzte auf der Website des Vereins.

Dr. Wolfgang Kehl aus Ploen ist der Projektmanager für die Kapver-

den und steht Ihnen für Rückfragen zum Einsatzland gerne per E-Mail (dr.wolfgang.kehl@t-online.de) zur Verfügung.

Aus versicherungstechnischen Gründen können nur bei uns registrierte Helfer unterstützt werden, welche bereits einen DWLF-Ausweis besitzen. Interessierte können sich deshalb zeitgerecht mit unserer Geschäftsstelle in Verbindung setzen, um sich registrieren zu lassen. «

Quelle: Zahnärzte ohne Grenzen e.V.



ANZEIGE

Live vor Ort auf der **IDS**

Halle 10.1 - Stand A030-B031

Gehen Sie auf Nummer Sicher!

Euronda®
Pro System

www.euronda.de



Alles für die **validierte**
Aufbereitung in Ihrer Praxis!

Mehr Wachstumschancen für Einzelpraxen durch die Änderung des Bundesmantelvertrags für Zahnärzte

Vertragszahnärztliche Einzelpraxen dürfen bis zu vier Zahnärzte anstellen. Von Dr. Jens-Peter Damas, Berlin.

■ Statt der bisher erlaubten zwei, dürfen Einzelpraxen ab sofort drei Zahnärzte in Vollzeit einstellen. Ist die persönliche Praxisführung durch den Inhaber gewährleistet (Nachweispflicht), dürfen es sogar vier sein. Arbeiten die angestellten Zahnärzte nur in Teilzeit, so erhöht sich die Zahl entsprechend. Darin kamen KZBV und GKV-Spitzenverband am 4. Februar 2019 überein und fassten § 9 (3) BMV-Z (Bundesmantelvertrag für Zahnärzte) neu.

Grundsätzlich regelt § 32 (1) ZV-Z (Zulassungsverordnung Zahnärzte), dass ein Vertragszahnarzt seine vertragszahnärztliche Tätigkeit in freier Praxis ausüben hat. Es ist ihm aber gestattet, Zahnärzte anzustellen (vgl. § 32b ZV-Z i.V. mit § 95 Abs. 9 SGB V). Einzelheiten dazu regelt der Bundesmantelvertrag für Zahnärzte (BMV-Z).

Klarstellend: Ein Zahnmedizinisches Versorgungszentrum (Z-MVZ) – egal, ob in Trägerschaft einer Zahnärzte-GbR, einer Partnerschaft oder

einer GmbH – kann heute beliebig viele Zahnärzte anstellen. Das war für viele Zahnärzte der Grund, die Praxis in ein Z-MVZ zu überführen.

Welche konkreten Änderungen bringt der neue § 9 (3) BMV-Z für die Praxis mit sich?

Vorbereitungsassistenten

Rechtlich umstritten ist, ob in den drei Vollzeitarbeitsstellen Vorbereitungsassistenten einzubeziehen sind oder nicht. Laut Urteil des SG München aus dem Jahr 2016 (§ 20 KA 5004/14) sind Vorbereitungsassistenten in dieser Zahl mit zu berücksichtigen. Die KZVen wenden jedoch diese Rechtsprechung nicht an, sondern erlauben, dass darüber hinaus Vorbereitungs- oder Weiterbildungsassistenten angestellt werden können, beispielsweise drei Vollzeit Zahnärzte und ein Vorbereitungsassistent. Zur Sicherheit sollte das Thema mit der zuständigen KZV abgeklärt werden.

Nachweispflicht bei vier Vollzeit Zahnärzten

Will ein Vertragszahnarzt vier Vollzeit Zahnärzte anstellen, muss er den Zulassungsausschuss davon überzeugen, dass die persönliche Praxisführung gewährleistet wird. Die Praxis wird zeigen, was der anstellende Zahnarzt darzulegen und zu beweisen hat. Bislang sind die Kriterien allerdings unklar.

Gewerbesteuerpflicht

Eine ähnliche Problematik ist aus dem Steuerrecht bei der Abgrenzung von Einkünften aus Gewerbebetrieb von denen aus selbstständiger Tätigkeit bekannt. Grundsätzlich erzielt ein niedergelassener Zahnarzt Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit gemäß § 18 Abs. 1 Nr. 1 EStG, auch wenn er sich der Mithilfe angestellter Zahnärzte bedient. Er muss aber weiterhin aufgrund eigener Fachkenntnisse leitend und



ANZEIGE

NEU

Referent | Tobias Wilkomsfeld/Mülheim an der Ruhr



Online-Anmeldung/
Kursprogramm



www.nofall-seminar.de



Brandschutz und Notfallmanagement in der Zahnarztpraxis

1 Brandschutz in der Zahnarztpraxis

Kursdauer: 2 Stunden | Fortbildungspunkte: 3

Kursgebühr

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

2 Notfallmanagement in der Zahnarztpraxis

Kursdauer: 3 Stunden | Fortbildungspunkte: 4

Kursgebühr

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

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

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

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

Titel, Vorname, Name

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG (abrufbar unter www.oemus.com/agb-veranstaltungen) erkenne ich an.

Datum, Unterschrift

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

Titel, Vorname, Name

Stempel

DTG-2/19

eigenverantwortlich tätig sein (Stempeltheorie). Voraussetzung dafür ist, dass er aufgrund seiner Fachkenntnisse durch regelmäßige und eingehende Kontrolle maßgeblich auf die Tätigkeit seines angestellten Fachpersonals – patientenbezogen – Einfluss nimmt, sodass die Leistung den „Stempel der Persönlichkeit“ des Praxisinhabers trägt (Anschluss an BFH-Urteil vom 22. Jan. 2004, IV R 51/01, BFHE 205, 151, BStBl. II 2004, 509). Wesentlich ist also die unmittelbare, persönliche und individuelle Arbeitsleistung des Zahnarztes (BFH 21.3.95, BStBl. II, 732). Der niedergelassene Zahnarzt muss den Behandlungen aller Patienten der Praxis „sein Gepräge“ geben.

Praxistipp

Um dies nachweisen zu können, empfiehlt es sich, die Arbeitsabläufe in der Praxis so zu gestalten, dass der Inhaber über die Patienten Bescheid weiß, eine grundsätzliche Marschroute vorgibt und auf die Tätigkeiten angestellter Kollegen tatsächlich Einfluss nehmen könnte (vgl. BFH Urteil v. 16.07.2014 VIII R 41/12). Dies ist beispielsweise gewährleistet, wenn der selbstständige Zahnarzt Voruntersuchungen bei den Patienten durchführt, für den Einzelfall die Behandlungsmethode festlegt oder sich die Behandlung „problematischer Fälle“ vorbehält. Außerdem sollten alle Heil- und Kostenpläne vor Versand an die Patienten per Mail an den freiberuflichen Zahnarzt (Praxisinhaber) zur Genehmigung und Freigabe gesendet werden.

Für die Annahme der Gewerblichkeit kann es nach herrschender Meinung auch problematisch sein, wenn ein angestellter Zahnarzt Qualifikationen besitzt und Behandlungen durchführt, für die der Praxisinhaber nicht qualifiziert ist (z.B. Kieferorthopädie). Bei Betriebsprüfungen führen solche Abgrenzungskriterien oft zu Diskussionen, mit der Gefahr, dass Inhaber größerer Praxen in die Gewerblichkeit rutschen.

Konsequenzen bei Gewerblichkeit

Stuft das Finanzamt die Praxis als gewerblich ein, wird die Praxis gewerblich steuerpflichtig (§ 2 GewStG). Der Zahnarzt darf seinen Gewinn dann nicht mehr durch Einnahme-Überschuss-Rechnung ermitteln. Er muss bilanzieren, sobald ihn das Finanzamt dazu auffordert. Dies verschiebt häufig die Praxisgewinne auf einen früheren Zeitpunkt. Zusätzlich erfordert die Bilanzierung weitreichende Umstellungen in der Verwaltung der Praxis: Einnahmen sind mit Rechnungsschreibung zu erfassen. Statt des Materialkaufs ist der Materialverbrauch relevant. Der Zahnarzt muss jährlich eine Inventur durchführen und vieles mehr.

Fazit

Die Änderung des § 9 Abs. 3 BMV-Z erleichtert vor allem Einzelpraxen das Wachstum mit angestellten Zahnärzten und schafft der jungen Zahnmediziner-Generation noch mehr Möglichkeiten, angestellt zu arbeiten. Trotz dieser Liberalisierung wird aber keine völlige Gleichstellung mit dem Z-MVZ erreicht. Auch bleibt die Herausforderung, die steuerliche Gewerblichkeit zu vermeiden. ◀

Kontakt



Dr. Jens-Peter Damas

Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Steuerrecht
Prof. Dr. Bischoff & Partner AG
Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte
Karlplatz 7
10117 Berlin, Deutschland
Tel.: +49 30 9120299-0
www.bischoffundpartner.de



PURE SIMPLICITY



NEW CHIROPRO

IMPLANTOLOGY
motor system

NEW CHIROPRO PLUS

IMPLANTOLOGY
motor system

ORAL SURGERY
motor system

Steuern Sie Ihren Implantologie- und Chirurgie-Motor mit einem einzigen Drehknopf. Die neuen Chiropro von Bien-Air Dental wurden komplett nach einer Philosophie konzipiert: **Schlichtheit!**

SWISS  MADE

60
years

www.bienair.com



BESUCHEN SIE UNS UND FEIERN WIR GEMEINSAM 60 JAHRE BIEN-AIR!
12.-16. MÄRZ 2019 - Köln, Deutschland - HALLE 10.1 - STAND H050 J051

Wasserhygiene: Erfahrungen aus erster Hand

BLUE SAFETY bietet exklusive Beratung durch Wasserexperten.



Die IDS steht in diesem Jahr in der Innovationshalle 2.2 am Messestand A030-B039 und A040-B049 ganz im Zeichen der Praxishygiene. Auf insgesamt 240 Quadratmetern widmet sich das Medizintechnik-Unternehmen BLUE SAFETY vom 12. bis zum 16. März den rechtlichen, gesundheitlichen, wirtschaftlichen und technischen Aspekten der Wasserhygiene für zahnmedizinische Einrichtungen. Den Besuchern bietet sich hier die Chance, sich zu informieren und zu den Lösungen der Wasserexperten beraten zu lassen.

„Für uns ist die IDS eine Möglichkeit, noch mehr Zahnärzten und Praxisinhabern zu helfen und direkt mit ihnen ins Gespräch zu kommen. So können wir individuell auf Probleme, die aus schlechter Wasserhygiene resultieren, eingehen und noch vor Ort erste Lösungsvorschläge präsentieren“, so Dieter Seemann, Leiter Verkauf und Mitglied der Geschäftsführung.

Beratung durch Kollegen

Als Highlight laden die Wasserexperten drei langjährige Anwen-

der des SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzepts zur IDS ein. Neben Dr. Susie Weber, Zahnärztin aus Köln, und dem Wuppertaler Zahnarzt Arnd Kauert wird Dr. Frank Tolsdorf, Kaufmännischer Leiter der Zahnklinik Witten/Herdecke, Interessierten von seinen Langzeiterfahrungen berichten und am Messestand von BLUE SAFETY offene Fragen beantworten.

Er kämpfte monatelang verbittert gegen eine Verkeimung mit Legionellen, bis SAFEWATER die erhoffte dauerhafte Lösung brachte. „Mit SAFEWATER haben wir eine funktionierende Lösung, um die man sich nicht mehr kümmern muss. Darüber freut sich auch das Gesundheitsamt. Und ich bin mir der Qualität unseres Wassers jederzeit sicher und

muss mir keine Sorgen mehr machen“, freut sich Tolsdorf heute. „Darüber hinaus spielt für uns als Zahnklinik die Rechtssicherheit eine wichtige Rolle, die wir mit BLUE SAFETY gewinnen. Wir sind juristisch nicht mehr angreifbar.“

(Wasser-)Hygiene-Konzept

BLUE SAFETY hat sich seit fast zehn Jahren der Entwicklung von (Wasser-)Hygiene-Konzepten verschrieben. Der Premium-Partner des Deutschen Zahnärztekongresses für Praxishygiene forscht, entwickelt und produziert unternehmensintern.

Eigene Installateure implementieren und betreuen die Konzepte bei den Kunden vor Ort - mit All-inclusive-Service. Die differenzierten Fachkompetenzen der Mitarbeiter und Kooperationen mit Hygieneinstituten machen die Münsteraner zu absoluten Spezialisten für Wasserhygiene.

Mithilfe des ganzheitlichen SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzepts hat das Unternehmen Hygieneprobleme bei nunmehr 4.000 Dentaleinheiten erfolgreich gelöst. SAFEWATER entfernt,

mithilfe zentral zudosierter hypochloriger Säure, bestehenden Biofilm und schützt nachhaltig vor dessen Neubildung. Gleichzeitig schont die Desinfektionsmethode die Bauteile der Dentaleinheiten, während das umfassende Dienstleistungspaket den Anwender entlastet: Die Wasserexperten installieren und warten nach intensiver Beratung und Bestandsaufnahme mit eigenen Servicetechnikern. Jährliche akkreditierte Probenahmen geben dem Praxisbetreiber Rechtssicherheit. So schützt SAFEWATER die Gesundheit und spart im Praxisalltag Geld.

Nutzen Sie die Chance, sich mit SAFEWATER Anwendern zu unterhalten und mehr über den Nutzen aus erster Hand zu erfahren. Besuchen Sie die Wasserexperten auf der IDS und sichern Sie sich bei der Gelegenheit die traditionelle Sammeltasse mit

der Teilnahmemöglichkeit an exklusiven Gewinnspielen: Nur zur IDS gibt es die Spezialedition in edlem Gold.

Sie planen bereits Ihren Messebesuch? Dann vereinbaren Sie einfach vorab Ihren Beratungstermin am Messestand unter: www.bluesafety.com/ids2019. «

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

BLUE SAFETY GmbH

Tel.: 00800 88552288
www.bluesafety.com

Stand: 2.2, A030- B039, A040-B049

Besuchen Sie uns auf der IDS – Innovationshalle 2.2, Stand A30 B39 + A40 B49.

Mit Wasserhygiene bis zu 10.000€ pro Jahr sparen.

Nur zur IDS, nur bei uns: **Sammeltasse abholen** und mit etwas Glück iPhones und iPads gewinnen!

+ Karten für die Benefizauktion in der VW-Autostadt in Wolfsburg mit Fotos aus „Le Mans“ mit Steve McQueen.

I ♥

DVT-Weltpremiere für den europäischen Markt

Technologiekonzern PreXion stellt zur IDS 2019 neues Hochleistungs-DVT vor.

DVT-WELTPREMIERE
Präzise 3D-Bildgebung, Großer Bildausschnitt, Geringe Strahlung, Einfache Bedienung.

JETZT Exklusivtermin zur IDS vereinbaren!
www.prexion.eu

EXPLORER PREXION3D

Vom 12. bis 16. März 2019 wird in Halle 2.2 am Stand B081 des japanischen Technologiekonzerns PreXion das neue DVT-Gerät PreXion3D EXPLORER vorgestellt. Das extra für den europäischen Markt entwickelte System ermöglicht eine außergewöhnliche Kombination aus präziser Bildgebung, großem Bildausschnitt, geringer Strahlenbelastung, sicherer Diagnostik und digitaler Planung für alle Indikationsbereiche der modernen Zahnheilkunde.

Zeigen Sie, was in Ihnen steckt – mit Präzision von PreXion.

PreXion make it visible

PreXion Europe GmbH Stahlstraße 42-44 · 65428 Russelsheim · Germany
Tel.: +49 6142 4078558 · info@prexion.eu · www.prexion.eu

IDS 2019
Halle 2.2, Stand B081

Kaum ein anderes Unternehmen am Markt ist so spezialisiert auf die dreidimensionale Röntgendiagnostik wie PreXion aus Japan. Mit weit über 15 Jahren Erfahrung in softwareunterstützter 3D-Bildgebung bieten die PreXion-Systeme herausragende Präzision für die sichere Diagnostik und Planung in der Zahnmedizin. Ab sofort ist PreXion auch auf dem deutschen Markt vertreten und sorgt mit einer Weltpremiere zur IDS 2019 gleich mal für Aufsehen: Auf der Messe Köln in Halle 2.2 wird am Stand B081 des japanischen Technologiekonzerns PreXion das neue DVT-Gerät PreXion3D EXPLORER vorgestellt. Die leistungsstarken und extra für den europäischen Markt entwickelten Systemkomponenten ermöglichen eine außergewöhnliche Kombination aus präziser Bildgebung, großem Bildausschnitt, geringer Strahlenbelastung, sicherer Diagnostik und digitaler Planung für alle Indikationsbereiche. Mit der Präzision und Fachkompetenz von PreXion haben Behandler den richtigen Partner an ihrer Seite.

Jetzt unter ids2019@prexion.eu einen Exklusivtermin zur IDS vereinbaren. «

PreXion Europe GmbH

Tel.: +49 6142 4078558
www.prexion.eu

Stand: 2.2, B081

Die nächste Generation

Dentalmikroskop Flexion twin exklusiv bei HanChaDent.

Kann es einen besseren Anlass für die Vorstellung technischer Innovationen im Bereich Mikroskopie geben als die weltgrößte Dentalausstellung? So wird die diesjährige IDS in Köln vom 12. bis zum 16. März 2019 zur Bühne für die erstmalige Vorstellung des neuen All-in-one-Dentalmikroskops Flexion twin der Firma CJ-Optik aus Aßlar.

Das Nachfolgemodell des im Jahr 2015 in den Markt eingeführten Dentalmikroskops Flexion wird das fachkundige Publikum mit neuen Filtern, neuen Technologien, neuen Features überraschen und wieder Maßstäbe für die Mikroskopie in der modernen Zahnheilkunde setzen.

Präsentiert wird es am Gemeinschaftsstand B021 des Herstellers CJ-Optik GmbH & Co. KG und der Firma HanChaDent als Exklusiv-Distributor für Deutschland, Österreich und die Schweiz in Halle 2.2.

Die beiden Kooperationspartner können auf viele Jahre erfolgreicher Zusammenarbeit zurückblicken und haben dank der stetig steigenden Nachfrage mittlerweile unzählige Projekte gemeinsam erfolgreich realisiert. Die Palette reicht dabei von der Ausstattung mit Einzelgeräten bis zu Praxis-Komplettlösungen mit Video-

und Bildübertragung für Mitbeobachtung und Bilddokumentation.

Sowohl der Vertrieb als auch der Service rund um das Thema Mikroskop, Mikroskop-Zubehör, Lupenbrillen und Licht gewinnen immer mehr an Bedeutung. Der hervorragende Service bei HanChaDent umfasst sowohl die ausführliche und unverbindliche Beratung und Demonstration der technischen Möglichkeiten vor Ort als auch die erstklassige technische Betreuung nach dem Kauf. «

HanChaDent

Tel.: +49 34296 43823
www.hanchadent.de

Stand: 2.2, B021



SHOFU DISK
ZR
Lucent



Multi-Layer-
Zirkonscheiben
für vollanatomische Restaurationen

PROVEN
PRODUCTS

FOR BETTER
DENTISTRY

BEAUTIFIL Flow Plus

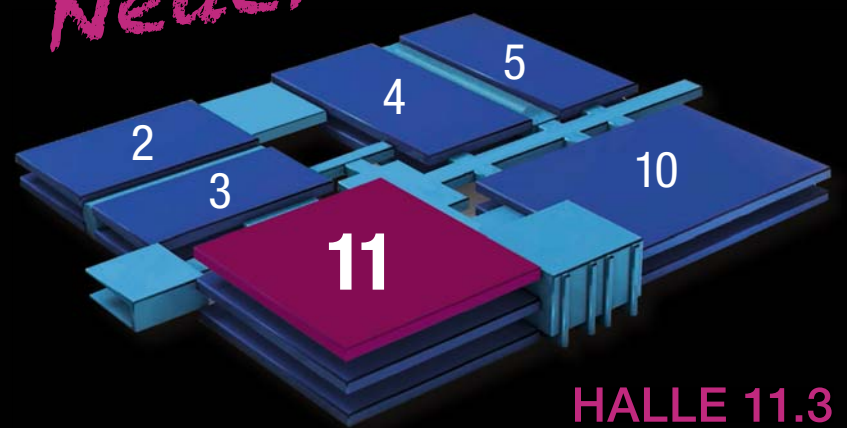
Zwei Viskositäten
mit Xtra Glanz!



IDS
2019

Erleben Sie unser
komplettes
Neuheitenprogramm!

Neuer Standort:



HALLE 11.3
Stand G010/J019



SHOFU DENTAL GmbH
www.shofu.de

OneGloss M
MOUNTED

Finieren und
Polieren in einem
Arbeitsgang!





Wir sprechen Dental und Digital!

Müller-Omicron präsentiert in Köln dem Fachpersonal zahlreiche Neuerungen.

Seit der Gründung 1961 spricht und versteht Müller-Omicron die Dentsprache. Als mittelständisches Unternehmen hat man sich auf die Entwicklung, Produktion und den Vertrieb von zahnmedizinischen und zahntechnischen Materialien spezialisiert.

In über 70 Ländern profitieren die Anwender von dem hervorragenden Anwendungskomfort und Preis-Leistungs-Verhältnis der Produkte made in Lindlar, Germany. Dazu zählen ein umfangreiches Sortiment an Abformmaterialien (A- und C-Silikone), Bissregistriermaterialien, Laborsilikone sowie ein komplett neu überarbeitetes Desinfektionsprogramm mit Schwerpunkt auf die Wisch-

desinfektion. Alle Desinfektionsmittel erfüllen die neuesten Anforderungen der VAH und aller EN-Normen inklusive EN 16615.

Digitalisierung

Um der immer weiter fortschreitenden Digitalisierung im Dentalmarkt gerecht zu werden, spricht und handelt Müller-Omicron nun auch Digital. Das Unternehmen hat sich in den letzten zwei Jahren intensiv mit lichthärtenden Materialien zur generativen Herstellung von zahntechnischen Objekten wie Modelle, Gussobjekte, Schienen etc. beschäftigt. Das Ergebnis ist die neue Materialklasse LC-print model/cast/tray und splint. Alle LC-print

Varianten eignen sich für alle Drucker im DLP-Verfahren.

Auf der IDS 2019, Halle 4.2, J090-K099 werden LC-print und weitere Neuigkeiten erstmalig dem Fachpublikum vorgestellt. „Wir alle sind gespannt auf die Reaktion und freuen uns auf eine große Anzahl Besucher“, so der Marketing- und Exportleiter des Unternehmens, Jens Günther. ◀

Müller-Omicron GmbH & Co. KG

Tel.: +49 2266 47420

www.mueller-omicron.de

Stand: 4.2, J090-K099

Interview mit Tom Stratton, Präsident und CEO Zest Dental Solutions

Wir sprachen mit Tom Stratton, neuer Präsident und CEO von Zest Dental Solutions, über Unternehmensportfolio, strategische Ausrichtung und Firmenhighlights auf der IDS.

Das amerikanische Unternehmen Zest Dental Solutions, mit Hauptsitz im kalifornischen Carlsbad, ist ein führender globaler Anbieter im Bereich Design, Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von vielfältigen dentalen Lösungen für eine bestmögliche Patientenbetreuung – vom Erhalt natürlicher Zähne bis hin zur Behandlung kompletter Zahnlosigkeit.

Herr Stratton, Sie sind seit Oktober letzten Jahres Präsident und CEO des Unternehmens Zest Dental Solutions. Auf welche bisherigen Erfahrungen im dentalen Markt können Sie zurückgreifen?

ter Hand gewährt sind, verstehe ich umso mehr, warum Zahnärzte sich für die LOCATOR-Familie entscheiden. Ich bin mir sicher, dass mir dieses Wissen und Verständnis dabei helfen werden, das Unternehmensnetzwerk aus mehr als 100 globalen Vertriebspartnern, mit passenden Lösungen für über 350 Implantatverbindungen, weiter zu unterstützen und auszubauen.

Können Sie uns bitte kurz die Produktpalette von Zest Dental Solutions umreißen?

Zest Dental Solutions bietet Deckprothesen-Attachment-Systeme sowohl

Es gibt mehrere Gründe, die die Übernahme von Danville Materials für uns absolut sinnvoll gemacht haben. Zum einen signalisierten uns viele unserer Partner und Kunden, die mit uns und unserer bisherigen Produktpalette überaus zufrieden sind, dass sie sich ein wachsendes Portfolio, auch mit nicht implantologischen Produkten, wünschen würden. Dem wollten wir gezielt nachkommen. Da es sich bei Danville Materials um Weltklasse-Produkte handelt, lag die Übernahme nahe. Zum anderen ermöglicht uns dieser Schritt Zugang zu einem weiteren südkalifornischen Produktionsstandort, der die bisher alleinige Produktionsstätte aller

Materials kontinuierlich in Forschung und Entwicklung, um dem globalen Dentalmarkt Weltklasse-Verbrauchsmaterialien bieten zu können. Nach jahrelangem bewiesenen Erfolg auf dem nordamerikanischen Markt freuen wir uns als Unternehmen, unsere einzigartigen Produkte nun auch in Europa präsentieren zu dürfen.

Ab wann und wo können Zahnärzte aus Deutschland auf das erweiterte Produktportfolio von Zest Dental Solutions zurückgreifen?

Wir freuen uns sehr, die kürzlich stattgefundene Eröffnung unserer europäischen Niederlassung in Berlin

sions-System vorstellen. Zudem präsentieren wir in Köln weitere Dentalmaterialien und Geräte aus unserem aktuellen Portfolio.

Wie gedenken Sie das Wachstums- und Entwicklungspotenzial Ihres Unternehmens zu festigen und weiter auszubauen?

Zusätzlich zu der Eröffnung unserer europäischen Vertriebsniederlassung hat Zest Dental Solutions dieses Jahr eine Abteilung für den Einzelhandel und für Spezialmärkte ins Leben gerufen, um der steigenden Nachfrage vonseiten der DSO und des Dentalmarktes im Allgemeinen gerecht zu



Die Zest Dental Solutions Firmenzentrale in Carlsbad, Kalifornien, USA.



Tom Stratton, CEO Zest Dental Solutions.

Ich habe über einen Zeitraum von mehr als 26 Jahren Erfahrungen im Bereich Implantologie sammeln können. Dabei lag mein Fokus auf der Entwicklung von Lösungen für Zahnärzte, die die implantologische Therapie nicht nur als Gewinn für Patienten, sondern auch als Wachstumsgarant für die eigene Praxis erachten. Die entwickelten Lösungen beinhalten sowohl fachspezifische Produkte als auch Know-how-Transfer und Training. Als ein Vertriebspartner von Zest Dental Solutions wurde mir frühzeitig klar, dass die LOCATOR-Produktfamilie der Goldstandard für die Behandlung von Patienten mit herausnehmbarer Deckprothese ist. Und jetzt, wo ich dem Unternehmen direkt angehöre und mir somit weitere Einblicke aus ers-

mit fixierten als auch entfernbaren Lösungen. Durch die jüngste Übernahme von Danville Materials haben wir unser Portfolio um dentale Verbrauchsmaterialien und diverse Dentalgeräte gezielt erweitert. Traditionell handelt es bei den zahnärztlichen Verbrauchsmaterialien und Dentalartikeln von Danville Materials um innovative Produkte, die den sich stets verändernden Ansprüchen von Zahnärzten auf der ganzen Welt gerecht werden.

Zest Dental Solutions ist vor allem durch das innovative LOCATOR-Attachment-System bekannt. Im Jahre 2017 hat das Unternehmen die Sparte Danville Materials aufgekauft. Warum hat sich das Unternehmen für den Zukauf dieser Chairside-Produkte entschieden?

LOCATOR-Produkte in San Diego effektiv ergänzt.

Was zeichnet die Produkte von Danville Materials aus?

Die Produkte von Danville Materials verbinden höchste Qualität zu erschwinglichen Preisen mit einem Fokus auf den ganz konkreten Bedürfnissen und Anforderungen der Anwender in der Praxis. Zur Produktpalette zählen Adhäsive, Abformmaterialien, Desensibilisierungsmittel, Matrixsysteme und eine Kompositreihe, zu der, unter anderem, das neu präsentierte und wegweisende Bulk-Fill-Komposit Bulk EZ gehört. Als ursprünglich eher kleiner Gerätehersteller führender Air-Abrasionstechnologien der Marken PrepStart und Microetcher investiert Danville

bekanntzugeben. Dieser neue Standort ermöglicht es uns, unsere europäischen Kunden besser zu unterstützen und Fragen zum Produktportfolio zügig zu beantworten. Zu diesem neuen Portfolio gehören die Danville Verbrauchsmaterialien und Dentalgeräte, für die wir ab sofort neue Vertriebs- bzw. Lizenzpartner für die europäischen Märkte suchen. Wir freuen uns hier auf zahlreiche Rückmeldungen.

Können Sie uns schon verraten, welche Produkthighlights Sie auf der IDS präsentieren?

Ganz klar: Wir werden unsere Produktreihe einschließlich LOCATOR®, LOCATOR R-Tx® and LOCATOR F-Tx® sowie unser neues, innovatives dualhärtendes Bulk-Fill-Komposit Bulk EZ und unser PrepStart H₂O Hydro Abra-

werden. Leiter dieser Abteilung ist Mike Van Nostran – ein anerkannter Experte der Dentalbranche, der sich gerade in puncto Spezialmärkte einen Namen gemacht hat. Diese Abteilung umfasst darüber hinaus ein spezialisiertes Team, das eng mit unseren Vertriebspartnern und – falls nötig – direkt mit Experten für Spezialmärkte zusammenzuarbeiten. So sind wir in der Lage, Produkt- und Supportlösungen anbieten zu können, die es unseren Kunden ermöglichen, ihr Potenzial bestmöglich zu entfalten. ◀

Zest Dental Solutions

Tel.: +1 760 7437744

www.zestdent.com

Stand: 4.2, J070

„No Implantology without Periodontology“

W&H setzt mit NIWOP Akzente in der Parodontologie.

■ Auf der EuroPerio9 präsentierte W&H erstmals den Behandlungsworkflow „No Implantology without Periodontology“, kurz NIWOP. Mit dem Workflow unterstreicht W&H die Bedeutung eines parodontal gesunden Zustands vor der Implantation.

Warum W&H Akzente in der Parodontologie setzt und welche Vorteile Anwender erwarten können, erörtert Bernhard Eder, W&H Produktmanager für Prophylaxe & Parodontologie, im Interview.

schon Workflow erarbeitet, der auf einfache Weise die bestmögliche Behandlung der Patienten darstellt.

Können Sie uns einen Einblick in die Erarbeitung des NIWOP-Workflows geben?

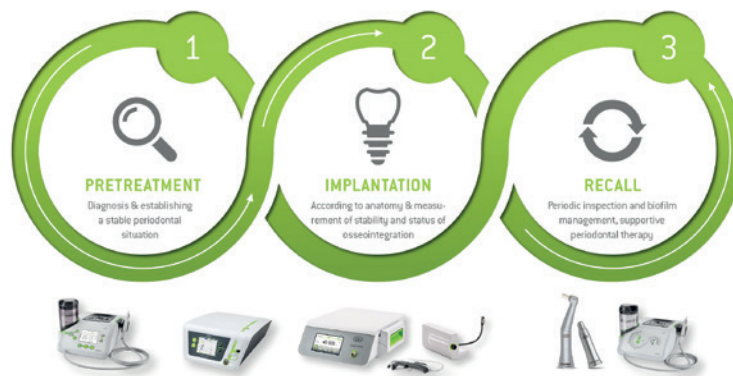
W&H ist mit Geräten wie Implantmed und Piezomed seit Jahren stark in der dentalen Implantologie vertreten. Auch der Erfahrungsaustausch mit einer Vielzahl von wissenschaftlich tätigen Implantologen und Parodontolo-

Welche Zielgruppe sprechen Sie mit NIWOP an?

NIWOP ist an jeden implantologisch tätigen Zahnarzt und jede in der Vor- und Nachsorge tätige Dentalhygienikerin adressiert.

Welche Vorteile können Anwender von einer Arbeitsweise gemäß NIWOP-Workflow erwarten?

Natürlich kann NIWOP keine Garantie für den Behandlungs-



• Der evidenzbasierte systematische NIWOP-Workflow trägt zum dauerhaften Implantaterfolg bei.



• Bernhard Eder, W&H Produktmanager für Prophylaxe & Parodontologie.

Herr Eder, bitte skizzieren Sie kurz, worum es bei NIWOP geht.

Weltweit sind Millionen von Menschen von Parodontitis betroffen. Die chronische Erkrankung führt oft zu Komplikationen bei Implantaten, das ist auch wissenschaftlich belegt. In Extremfällen kann es zum Implantatverlust kommen. Die Bedeutung einer stabilen Gewebesituation ist zwar hinlänglich bekannt, dennoch muss noch mehr Wert auf die notwendige parodontologische Vor- und Nachsorge gelegt werden. Unter dem Schlagwort NIWOP hat W&H daher einen holisti-

gen ist hier ein fester Bestandteil. Ein Thema, das bei vielen Gesprächen auftaucht, war der bereits angesprochene Zusammenhang von Parodontitis und Periimplantitis. Aus diesem Grund hat sich W&H entschlossen, mit NIWOP das Anwendungsgebiet der Prophylaxe und Parodontologie gemeinsam mit der Oralchirurgie und Implantologie verstärkt zu thematisieren. Bei der Erarbeitung des detaillierten NIWOP-Workflows wurde W&H von mehreren Experten, darunter Dr. Karl-Ludwig Ackermann und Prof. Dr. Ralf Rößler, unterstützt.

erfolg abgeben. Die Evaluation der wissenschaftlichen Publikationen hat jedoch gezeigt, dass eine Behandlung gemäß NIWOP-Workflow zu einer maßgeblichen Erhöhung des Implantaterfolgs beitragen kann.

Welche W&H Produkte empfehlen Sie für eine Arbeitsweise gemäß NIWOP-Workflow?

W&H ist der einzige Hersteller, der für jeden einzelnen NIWOP-Behandlungsschritt Produkte zur Verfügung stellen kann.

Bei der Implantation sind vor allem die Chirurgiegeräte Implantmed und Piezomed hervorzuheben. Die Funktionalitäten von Implantmed sind perfekt auf die Anforderungen der Implantologen beim Inserieren von Implantaten abgestimmt. Das W&H Osstell ISO-Modul gibt darüber hinaus über den richtigen Belastungszeitpunkt des Implantats Auskunft. Mit Piezomed können ergänzend schonend und effektiv Knochen bearbeitet werden, wie z.B. die Präparation von Knochenblöcken oder lateralen Fenstern für Augmentationen. Zusätzlich stehen spezielle Instrumentensätze für die piezochirurgische Implantatlageraufbereitung zur Verfügung.

implantatgetragene Krone im Rahmen der Recallsitzung steht eine spezielle Spitze mit PEEK-Beschichtung zur Verfügung.

Auch die professionelle mechanische Entfernung von Belägen und Biofilm ist fester Bestandteil der Vor- und Nachbehandlung. Hier kommt das neue Proxeo TWIST LatchShort Polishing System ins Spiel. Das System weist im Vergleich zu Standard-Latchsystemen eine 4 mm geringere Arbeitshöhe auf. Für Anwender bedeutet dies mehr Bewegungsfreiheit im Mundraum.

Wo können interessierte Anwender mehr über NIWOP erfahren?

W&H wird 2019 auf vielen Messen und Kongressen mit NIWOP vertreten sein. Hervorzuheben ist natürlich die IDS 2019 in Köln. Mehr zu NIWOP gibt es aber auch auf unserer Homepage niwop.wh.com.

Vielen Dank für das Gespräch! ◀

**W&H Dentalwerk
Bürmoos GmbH**

Tel.: +43 6274 6236-0
www.wh.com

**Stand: 10.1, C010-D001,
C018-D019, D008**

ANZEIGE



Besuchen Sie uns
am Stand Nr. 10.2 R041

Nassabsaugung mit Sedimentationsabscheider EXCOM hybrid und ECO II

- > **EXCOM hybrid**
 - mit frequenzgesteuerter Unterdruckregelung
 - Unterdruck konstant bei 180 mbar
- > **ECO II**
 - einfache, rasche Installation - plug & play
 - keine elektronischen Bauteile



 **METASYS**

info@metasys.com | www.metasys.com

Revolution der Parodontaltherapie

Ultraschallgerät Vector® von Dürr Dental feiert 20-jähriges Jubiläum.

■ Sein Name steht für sichere, sanfte und zugleich hocheffiziente Parodontalbehandlung, Erhaltungs- und Periimplantatstherapie: Der Vector® von Dürr Dental ist aus der modernen Zahnmedizin nicht mehr wegzudenken. 2019 feiert das innovative Ultraschallgerät sein 20-jähriges Jubiläum. Die hohen Standards der drei Geräteausführungen (Vector® Paro, Vector® Paro Pro und Vector® Scaler) sind das Ergebnis einer einzigartigen Entwicklungsgeschichte, die Dürr Dental als Pionier auf dem Gebiet der linearen Schwingungsumlenkung seit 1999 geschrieben hat. Die Einführung des Vector® Prinzips hat die Parodontaltherapie revolutioniert: Durch die Umlenkung der Ultra-



schallschwingungen bewegen sich die Instrumente axial parallel zur Wurzeloberfläche, was eine erschütterungsfreie und minimalinvasive Therapie möglich macht. Biofilm, Bakterien und Ablagerungen werden so gründlich und schonend entfernt wie bei keinem anderen System. Zurück bleiben glatte, saubere Oberflächen, die Patienten und Behandler strahlen lassen. ◀

DÜRR DENTAL SE

Tel.: +49 7142 705-0
www.duerrdental.com

Stand: 10.1, F030-G039, F040-G041



Produktneuheiten mit echtem Mehrwert

IDS-Premierenfieber bei Dürr Dental!

■ Premiere Nr. 1: Die Praxis der Zukunft ist vernetzt! Das Smart Home für die Praxis von Dürr Dental wird als innovative cloud-basierte Softwarelösung erstmals auf der IDS 2019 in Halle 10.1 präsentiert. Martin Dürrstein, CEO von Dürr Dental, erklärt: „Wir haben ein Konzept entwickelt, das vorausschauend einen zustands-

Fast schon revolutionär ist die Dürr Systemhygiene: vier Farben, vier Bereiche - einfach logisch, einfach sicher. Pünktlich zur IDS erscheinen Produktneuheiten zu Infektionsschutz, Reinigung und Desinfektion in der Praxis.

Einen echten Mehrwert erhalten Zahnarzt und Patient im Bereich der Prophylaxe - die Lunos® Familie

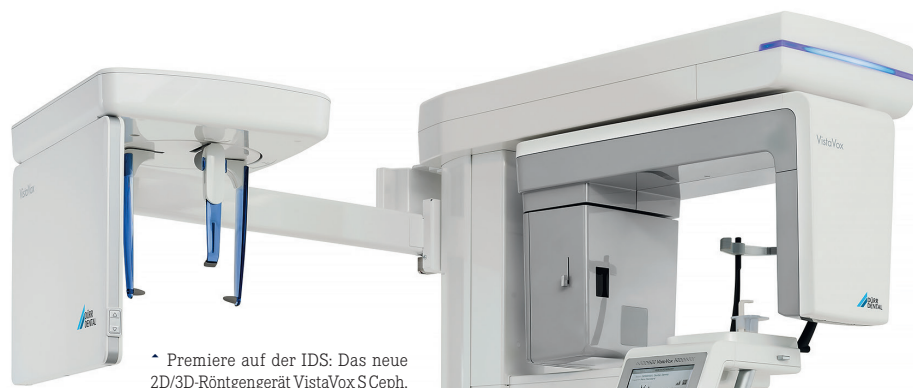
rene Projektmanager unterstützen die Abwicklung eines gesamten Projekts.

Neben weiteren neuen Technologien werden auf dem Stand Live-Behandlungen in einer offenen Praxis durchgeführt, abgerundet durch ein vielfältiges Vortragsprogramm.

„Wir freuen uns auf gute Gespräche mit den Messebesuchern,



Infos zum Unternehmen



▲ Premiere auf der IDS: Das neue 2D/3D-Röntgengerät VistaVox S Ceph.

basierten Service ermöglicht und somit einen zuverlässigen Betrieb der Zahnarztpraxis sicherstellen kann.“

Premiere Nr. 2: Diese findet im Bereich der Hygiene statt. Einen Zusatznutzen für Behandlungseinheiten erhalten Anwender dank einem einzigartigen System für exzellente Trinkwasserqualität.

Besser sehen mit Bildgebung von Dürr Dental: Mit idealem Abbildungsvolumen, einfacher Positionierung und hoher Bildqualität stellt das VistaVox S einen Meilenstein im Bereich des 3D-Röntgens dar. Freuen dürfen sich sowohl Kieferorthopäden über Neuheiten in der digitalen Diagnostik als auch Anwender von Röntgensoftware, die von neuen cleveren Modulen profitieren können.

wird erweitert. Ein besonderes Jubiläum feiert das Unternehmen mit dem Produkt Vector®. Vor 20 Jahren entwickelte Dürr Dental die lineare Schwingungsumlenkung und setzte damit neue Impulse für die Ultraschallbehandlung. Anlässlich dieses Jubiläums gibt es eine große Rubellos-Aktion mit tollen Preisen.

Zudem präsentieren sich die Dürr Dental Competence Center auf der IDS, die sowohl Lösungen für Großpraxen als auch für Zahnkliniken und Universitäten bieten. Erfah-

denn Innovationen haben immer den Ursprung in den Bedürfnissen unserer Kunden“, erläutert Dürrstein. Aus diesem Grund gibt es erstmals zum Ausklang der Messtage die Dürr Dental Abendveranstaltungen. Hier sind alle Kunden herzlich eingeladen, in lockerer Atmosphäre an verschiedenen Themenabenden teilzunehmen.

Mehr über die Highlights und das Rahmenprogramm von Dürr Dental auf der IDS unter: www.duerrdental.com/ids. ◀

DÜRR DENTAL SE

Tel.: +49 7142 705-0
www.duerrdental.com

Stand: 10.1, F030-G039, F040-G041

60 Jahre Know-how und Leidenschaft

Bien-Air Dental hat zum Jubiläum jede Menge Neuheiten und Sonderangebote im Gepäck.

■ Das für seine zuverlässigen und innovativen Qualitätsprodukte bekannte Schweizer Unternehmen freut sich besonders, die Turbine Tornado X vorzustellen. Seit jeher im Herzen des berühmten „Watch Valley“ gelegen, profitiert Bien-Air Dental vom einzigartigen Know-how im Bereich der Mikrotechnik. Innovation, Sorgfalt und Leidenschaft sind das Erfolgsgeheimnis des Unternehmens, was nun auch bei der Vorstellung der neuen Tornado X sichtbar wird: eine Turbine von außergewöhnlicher Zuverlässigkeit, die einmal mehr die Hochwertigkeit der Produkte von Bien-Air Dental unterstreicht. Die Tornado X vervollständigt die Advanced-

Reihe, deren Produkte auf der Basis aktuellster Innovationen und Technologien entwickelt wurden. Dank ihrer außergewöhnlichen Effizienz verspricht die Tornado X dem Zahnarzt eine spürbare Zeit- und Energieersparnis.

Neue Reihe von Implantologie- und Oralchirurgiemotoren

Mit dem Ziel der Vereinfachung von Implantatinsertionen sowie oralchirurgischen Eingriffen präsentiert das

Familienunternehmen Bien-Air Dental die neuen Implantologie- und Chirurgiemotoren Chiropro und Chiropro PLUS. Die Steuerung erfolgt mithilfe eines einzigen Drehknopfs: Anhand einer Drehbewegung navigiert der Nutzer durch die Menüs, zur einfacheren Wartung lässt sich dieser leicht entfernen und sterilisieren. Dank dieser prägnanten Schnittstelle zeigen der Chiropro sowie der Chiropro PLUS die wichtigsten Informationen auf einen Blick: Art der

zu verwendenden Instrumente, Drehzahl und -moment, Fördermenge der Spülflüssigkeit und Drehrichtung. Während der neue Chiropro im Wesentlichen dem Implantatsetzen gewidmet ist, ermöglicht der Chiropro PLUS sowohl die Durchführung von implantologischen als auch oralchirurgischen Eingriffen. Vorprogrammierte Behandlungsabläufe und die Möglichkeit, die Einstellungen je nach den Besonderheiten des Patienten zu ändern,

erleichtern ebenfalls die Bedienung der neuen Implantologie- und Chirurgiemotoren.

Onlineshop: Spezielles Sonderangebot zur IDS

Anlässlich der IDS profitieren Kunden von attraktiven Sonderangeboten: Vom 11. bis 17. März 2019 gewährt Bien-Air mit dem Aktionscode BA-IDS2019 20 Prozent Rabatt auf alle Bestellungen über seinen Onlineshop www.bienair.com/eshop. ◀



Infos zum Unternehmen



Bien-Air Deutschland GmbH

Tel.: +49 761 45574-0
www.bienair.com

Stand: 10.1, H050-J051

1.000 Farben Weiß in einer Spritze!

OMNICHROMA: Komposit passt sich an die Farbe des Echtzahns an.

■ Kevin M. Brown, DDS, (Bellevue, Washington, USA) weiß, dass seine Patienten das Beste erwarten. Von der qualitativ hochwertigen Versorgung bis hin zu hervorragenden Ergebnissen. Aber, wie er ebenso gut weiß, kann die Investition in Produkte und Materialien von höchster Qualität kostspielig sein.

So funktioniert es

Die meisten Kompositmaterialien hängen heute von der chemischen Farbe der zugesetzten Pigmente ab, um bestimmte Farbtöne menschlicher Zähne nachzuahmen. Diese Kompositmaterialien sind in ihrer Fähigkeit, sich der Echtzahnfarbe anzupassen, eingeschränkt.

Die Smart Chromatic Technology von OMNICHROMA ist die erste Anwendung in der Historie der Komposite, die strukturelle Farbe als Hauptfarbmechanismus nutzt. Wenn Umgebungslicht durch die kugelförmigen Füllstoffe in OMNICHROMA strömt, erzeugen sie eine rote bis gelbe Strukturfarbe, die natürlichen Farben der menschlichen Zähne. Das Ergebnis ist eine beispiellose Farbanpassungsfähigkeit in Kombination mit hervorragenden mechanischen Eigenschaften und hoher Polierbarkeit.

Für die Zahnarztpraxis bedeutet das: vereinfachte Bestandsführung, Reduzierung von Sonderfarben, die nur gelegentlich verwendet werden, Verringerung von abgelaufenem Komposit und immerwährendes Vorhandensein der richtigen Farbe.

OMNICHROMA wird empfohlen für direkte Front- und Seitenzahnrestorationen, direkte Veneers, Diastema-Verschluss und Reparatur von Porzellan/Komposit. ◀◀

**Tokuyama Dental
Deutschland GmbH**

Tel.: +49 2505 938513
www.tokuyama-dental.de

**Stand: 10.1,
A038-B039, A039**



Eine Farbe für alle

Als Brown zum ersten Mal von OMNICHROMA erfuhr, war er fasziniert von der Verwendung von struktureller Farbe als Hauptfarbmechanismus, welche es dem Komposit ermöglichte, sich an jede Zahnfarbe anzupassen. „Es ist sehr beeindruckend, ein Kompositmaterial auf einen Zahn aufzutragen und zusehen, wie es sich auf magische Weise von einem deckenden weißen Farbton in den exakten Farbton des Echtzahns verwandelt“, sagt er. OMNICHROMA kann sich in eine A1, D3 oder eine andere Farbe verwandeln, die der jeweilige Zahn gerade hat.

„Nachdem ich das OMNICHROMA seit einiger Zeit getestet habe, kann ich sehen, dass die Vielseitigkeit nur einer der vielen Vorteile ist, die es bietet“, erklärt er. „Aus praktischer Sicht ist OMNICHROMA ein Wendepunkt. Ein Komposit, das für über 90 Prozent meiner Patienten geeignet ist, ist ein Traum, der wahr wird! Nachdem OMNICHROMA im Februar 2019 offiziell eingeführt wurde, können wir unseren Auftrag auf ein einziges Komposit beschränken und unsere Kosten werden deutlich reduziert“, betont er.

Praxisautoklaven: Gutes besser machen

Der beste Klasse-B-Autoklav aus dem Hause EURONDA.

■ Der Aufbereitungsspezialist EURONDA bietet mit dem E10 einen Praxisautoklaven an, der seit seiner Markteinführung stetig optimiert wurde. Der Autoklav wurde dadurch noch leistungsfähiger und komfortabler. So konnten die Programmlaufzeiten verkürzt und die Zuverlässigkeit weiter erhöht werden.

Die unverbindliche Preisempfehlung für diesen unentbehrlichen Praxisbegleiter liegt dabei weiterhin deutlich unter dem Niveau vergleichbarer Geräte.

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 Milliliter Wasser pro Zyklus werden durchschnittlich verbraucht. Zahlreiche Assistenzsysteme unterstützen das Praxispersonal bei der Anwendung sowie die Wartungstechniker beim Service des E10.

Alles in einem: Ein moderner Autoklav, der die Bedürfnisse von

Zahnärzten und Hygienefachkräften erfüllt.

Mit dem parallelen Einsatz des Thermodesinfektors Eurosafe 60 und des Foliensiegelgerätes Eurosafe Valida ist EURONDA einer der wenigen Hersteller, der den gesamten Arbeitskreislauf zur sterilen Aufbereitung von Medizinprodukten abdeckt und somit einen kompetenten Partner für die Technik im Steriraum darstellt.

Erfahren Sie mehr unter www.euronda.de/aufbereitung-von-medizinprodukten. ◀◀

**EURONDA
Deutschland GmbH**

Tel.: +49 2505 9389-0
www.euronda.de

**Stand: 10.1,
A030-B031, A033**

Restorationen für die Same-Day-Dentistry

Futuristische Fräs- und Schleifmaschine von vhf erleichtert den Arbeitsablauf.



▲ Z4: Eine hochpräzise Fräs- und Schleifmaschine für die Same-Day-Dentistry.

■ Auf der IDS 2019 in Köln stellt die vhf camfacture AG neben weiteren Maschinen die Z4 aus: eine hochpräzise Dentalmaschine, um Restaurationen in Spitzenqualität herzustellen.

Patienten können so noch schneller mit hochwertigem Zahnersatz versorgt werden. Bei der Nassbearbeitung von Blöcken können Restaurationen aus Wachs, Glaskeramik, PMMA, Zirkonoxid, Kobalt-Chrom und Composites gefertigt werden. Des Weiteren lassen sich Prefabricated Titan-Abutments vollenden. Für einen schwingungsarmen Betrieb besitzt die Z4 einen grundsoliden Aufbau aus einem massiven Aluminium-Gusskörper.

Durch Spindeldrehzahlen von bis zu 100.000/min können die Blöcke besonders schnell bearbeitet werden.

Zudem sind bei der Z4 viele Arbeitsschritte automatisiert, um eine intuitive Bedienung zu ermöglichen. Der Block wird automatisch fixiert und ist so in Sekundenschnelle ausge-

tauscht. Die Tatsache, dass der geschlossene Flüssigkeitskreislauf in der Z4 ohne Schleifmittelzusätze auskommt, bedeutet ebenfalls eine große Erleichterung. Dank integriertem Kompressor und WLAN benötigt die Maschine außer einem Stromanschluss keine weiteren Versorgungsleitungen. Die Z4 ist validiert für alle gängigen Scanner und CAD-Softwares und bietet vollständig integrierte Workflows mit TRIOS Design Studio (3Shape), DWOS chairside (Dental Wings) und exocad ChairsideCAD. ◀◀

vhf camfacture AG

Tel.: +49 7032 97097000
www.vhf.de

Stand: 10.1, E040

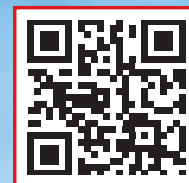
ANZEIGE

Ostseekongress

12. Norddeutsche Implantologietage

31. Mai/1. Juni 2019
(Christi Himmelfahrt-Wochenende)
Rostock-Warnemünde | Hotel NEPTUN

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.ostseekongress.com

■ Implantologie
■ Allgemeine Zahnheilkunde

Maximaler Knochenerhalt bei sofortiger Implantation

Mit Piezotome® Cube von ACTEON lässt sich minimalinvasiv extrahieren.

Die Extraktion ist der häufigste Eingriff in der Kieferchirurgie.¹ Zahnärzte sind ethisch verpflichtet, bei ihren chirurgischen Eingriffen Verfahren anzuwenden, die für ihre Patienten möglichst wenig traumatisch sind und deren Wohlbefinden sicherstellen. Deshalb werden atraumatische Extraktionen und Implantatpositionierungen in der heutigen Implantatchirurgie immer mehr zur Norm. Die Anwendung besonders invasiver Behandlungstechniken ist dabei nicht länger die einzige Option.

Zahnextraktionen können ab sofort mit Piezotome® Cube von ACTEON und dessen dünnen Spitzen durchgeführt werden, die speziell für den Zugang zum Zwischenraum von Wurzel und Knochen ausgelegt sind, um den Raum aufzuweiten, das parodontale Ligament abzulösen und eine schnelle und schonende Avulsion zu ermöglichen. Dank der automatischen Anpassung an die jeweilige Härte des Gewebes ist die Anwendung von Ultraschallinstrumenten für den Patienten weniger traumatisch.

Die Nutzung dieser zuverlässigen und sicheren Technologie ermöglicht die Umstellung von herkömmlichen

auf minimalinvasive Behandlungen und damit deutlich bessere Ergebnisse für Patienten und Zahnärzte.

Mit diesem neuen, minimalinvasiven Verfahren werden postoperative Schmerzen und Schwellungen sowie die Einnahme von Schmerzmitteln um mehr als 50 Prozent² verringert. So erhöht sich die Akzeptanz der Behandlung durch den Patienten insgesamt aufgrund der von ihm wahrnehmbaren besseren Heilungsergebnisse und der Verbesserung seiner Lebensqualität.³

Piezotome® Cube ermöglicht zudem die Durchführung von Zahnextraktion und Implantatpositionierung noch am selben Tag, was für den Patienten weniger traumatisierend und für den Zahnarzt zeitsparend ist. Der Eingriff mit Piezotome® hat sich als der neue Goldstandard in der Kieferchirurgie erwiesen.² ◀

¹ Cicciu M. et al.: *Experimental Study on Strength Evaluation Applied for Teeth Extraction: An In Vivo Study.* *Open Dent J.* 2007;7:20-26.

² Troedhan A., Kurrek A., Wainwright M.: *Ultrasonic Piezotome® surgery: is it a benefit for our patients and does it extend the surgery time? A retrospective comparative study on the removal of 100 impacted mandibular 3rd molar.* *Open Journal of Stomatology.* 2011.

³ Goyal M., Marya K., Jhamb A., Chawla S., Ranjan S., Veenitah Singh P., Aggarwal A.: *Comparative evaluation of surgical outcome after removal of impacted mandibular third molars using a Piezotome® or a conventional handpiece: a prospective study.* *British Journal of Oral and Maxillofacial Surgery.* 50(2012):556-561.



ACTEON
Germany GmbH
Tel.: +40 211 169800-0
www.acteongroup.com
Stand: 10.3, M060-N069, N060-O069



Unschlagbares Duo: Saugmaschine und Abscheider

EXCOM hybrid und ECO II D von METASYS für optimale Unterstützung.



©METASYS Medizintechnik GmbH

Die EXCOM hybrid Saugmaschinen sind leistungsstarke Modelle für die zentrale Absaugung. Konstant hoher Unterdruck der METASYS Saugsysteme bietet ein bestmögliches Umfeld, in welchem sicheres Handeln des Patienten gewährleistet wird. Ohne beständige Absaugung kommt es zu Flüssigkeitsansammlungen im Patientenmund, die die Behandlung beeinträchtigen. Außerdem kann sich durch rotierende Instrumente Aerosol bilden, was wiederum Infektionsgefahren in sich birgt.

Egal, welches Umfeld gegeben ist, und egal ob Nass- oder Trockenabsaugsystem, ein und dasselbe Gerät kann für beide Absaugsysteme verwendet werden. Dies ermöglicht

Zahnarzt und Praxisplaner ein hohes Maß an Planungsflexibilität, da zwei unterschiedliche Absaugsysteme kombiniert oder diese im Laufe der Jahre geändert werden können. Dem Dentalhandel werden Lagerhaltung, Service und vor allem Außendienstausstattung erleichtert, da immer dasselbe Gerät zur Anwendung kommen kann.

Die EXCOM hybrid Saugmaschine bildet gemeinsam mit einem Sedimentationsabscheider ein unschlagbares Duo für Ihre Praxis. ECO II D und ECO II Tandem D Amalgamscheider überzeugen durch ihre wartungsfreie Funktion ohne jegliche elektronische Schalt- und Überwachungstechnik, ihre einfache und schnelle Installation - plug & play -

sowie ihren unschlagbaren Preisvorteil bei hoher Zuverlässigkeit und einer Abscheiderate von 99,3 Prozent. Lediglich ein jährlicher Behälterwechsel ist notwendig bzw. hat dann zu erfolgen, wenn der Amalgamscheider zu 100 Prozent voll ist. ◀



METASYS
Medizintechnik GmbH
Tel.: +43 512 205420-0
www.metasys.com
Stand: 10.2, R041

Auf den Punkt genau messbare Osseointegration

Mit dem Osseo 100/Osseo 100+ präsentiert NSK ein neues Tool, um Implantatverlust vorzubeugen.

Der Trend in der Implantatbehandlung geht dahin, nur sehr kurze oder überhaupt keine Zeit vor der Belastung eines Implantates verstreichen zu lassen. Dies bringt sehr hohe Anforderungen an das behandelnde Personal mit sich. Wenn die Voraussetzungen nicht optimal sind, kann eine unzureichende Primärstabilität das Risiko eines Implantatverlustes massiv erhöhen. NSKs Osseo 100 misst die Stabilität und Osseointegration von Implantaten und gibt dem Behandler somit Aufschluss über den richtigen Zeitpunkt der Belastbarkeit eines Implantates.

Osseo 100 ist das Resultat jahrelanger Forschung und Entwicklung, die durch ein kleines Expertenteam aus Implantat Spezialisten und Ingenieuren vorangetrieben wurde. 2015 wurde die Firma Integration Diagnostics Sweden AB gegründet,

die sich zum Ziel gesetzt hat, ein handliches ISQ-Messgerät zu entwickeln (ISQ = Implant-Stabilitäts-Quotient). Seit November 2018 ist dieses Team nun Teil der japanischen Nakanishi Inc., vorrangig bekannt unter dem Markennamen NSK, einem weltweit führenden Hersteller von dentalen Übertragungsinstrumenten, Prophylaxegeräten und innovativen Lösungen für die dentale Chirurgie/Implantologie. Osseo 100 ergänzt in gerader Weise NSKs Produktportfolio, da es sich hierbei um ein unkompliziertes, leicht zu bedienendes und erschwingliches Produkt handelt, das dank seiner mehrfach verwendbaren MultiPegs auch noch höchst nachhaltig arbeitet und NSKs Philosophie größtmöglicher Ressourcenschonung mitträgt.

Umfangreiche Studien belegen die Zuverlässigkeit dieses Messverfah-

rens. Die Technologie hinter Osseo 100 ist so einfach wie zuverlässig: Ein MultiPeg wird in ein Implantat eingeschraubt und vom Osseo 100 Handstück abgegebene Magnetwellen versetzen das MultiPeg in Vibration. Das Handstück misst wiederum die Frequenz der Vibration und übersetzt diese in einen ISQ-Wert zwischen 1 und 99. Je höher der ISQ-Wert, desto höher die Stabilität des Implantates. Werte oberhalb von 70 versprechen ein sehr stabiles Implantat mit äußerst geringer Mikromobilität. Typischerweise wird ein Implantat bei diesem Wert für eine sofortige Belastung freigegeben. Nichtsdestotrotz wird vor Anbringung der finalen Restauration eine zweite Messung empfohlen, um die Osseointegration nochmals zu verifizieren.

Die MultiPegs bestehen aus haltbarem, bekanntermaßen die Schleimhaut

schonendem Titan und verfügen über abgedichtete Magnete, weswegen sie mehrfach verwendet und mindestens zwanzigmal autoklaviert werden können. MultiPegs sind für unterschiedlichste Implantattypen erhältlich.

Implant dentistry goes digital: Das Modell Osseo 100+ überträgt seine Messwerte in Echtzeit via Bluetooth an den neuen Chirurgiemotor Surgic Pro2 und von dort aus weiter an einen beliebigen Tablet-PC. Von dort können die Daten anschließend per E-Mail beispielsweise an eine Praxis-E-Mailadresse gesandt und in der Patientendatei abgelegt

werden. Alle wichtigen Daten der Implantatbehandlung sind damit zentral in einer Datei gespeichert und können auch im Nachgang jederzeit eingesehen werden. ◀

NSK Europe GmbH
Tel.: +49 6196 77606-0
www.nsk-dental.com
Stand: 11.1, D030-E039, E030-F039, F034



DER MESSEGUIDE ZUR IDS 2019

So wird die Ausstellersuche zum Kinderspiel

www.messeguide.today

TODAY MESSEGUIDE
ONLINE



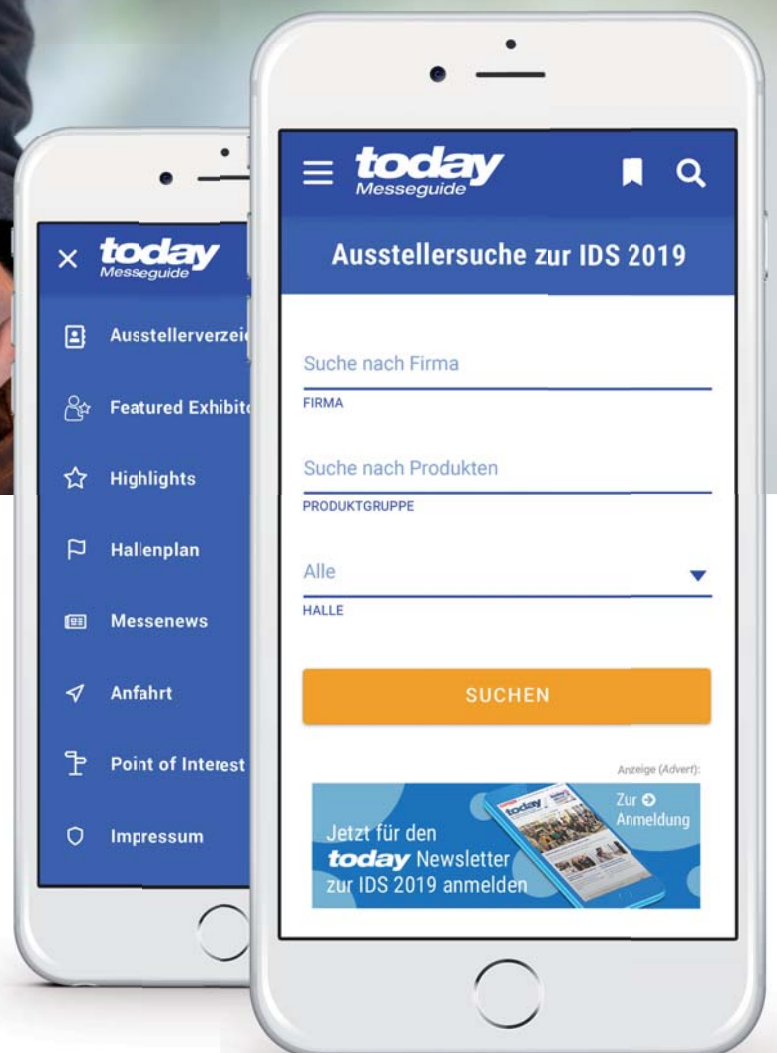
© Maridav / Shutterstock.com



today
Messeguide

Der Messeplaner für die Dentalbranche

- Ausstellerverzeichnis
- Messenews
- Produkte
- Schnellsuche
- Unternehmen
- Hallenplan
- Merkliste



Schallzahnbürste – Made in Switzerland

Die neue paro[®] sonic 3. Generation besticht mit der „Brilliant Clean paro[®] Hydrodynamic & Sensitive Technology“ mit bis zu 40.000 Bewegungen pro Minute!

■ Sechs Jahre eigene Erfahrung sowie Studien und Dissertationen bilden die Grundlage zur Weiterentwicklung, welche eine sanfte, hydrodynamische und sehr gründliche Reinigung zum Ziel hat. Eine der umfassendsten Untersuchungen mit wichtigen Erkenntnissen zeigen die Dissertationen von „Alkalay 2008; UZH“ und „Allemann 2007; UZH“ über den mechanischen Einfluss elektrischer Zahnbürsten auf die Reinigung sowie auf die Zahnschmelz- und Zahnfleischverletzungen auf. Je nach Bürstenkopfdesign und Reinigungsart, rotierend oder Schallbewegungen, lässt es den RDA um bis zu Faktor 17 ansteigen und zeigt auch, dass die Zahnfleischverletzungsgefahr nicht zu vernachlässigen ist.

Weiter zeigt die Studie von „C.K. Hope & M. Wilson 2003; Blackwell“, dass der hydrodynamische Effekt einen deaktivierenden Einfluss auf den Biofilm hat.

Ausgeklügeltes Kopfdesign und innovative Filament-Technologie

Aufgrund dessen, weißt der paro[®] sonic Bürstenkopf eine Geometrie auf, welche die Schallbewegungen äußerst gut auf die Borsten überträgt. Die Filamente wurden sorgfältig ausgesucht, damit sie ein möglichst optimales Kontaktvermögen am Zahn aufweisen, ohne dass der Anwender adaptieren muss. Die Filamente sind so sanft, dass keine Zahnfleischverletzungen auftreten

und sie dennoch einen hervorragenden hydrodynamischen und mechanischen Reinigungseffekt erzeugen.

Messungen der ZZM der Universität Zürich bestätigen die top Resultate der paro[®] sonic 3. Generation

Die Dissertationen, welche als Grundlage zur Weiterentwicklung beigezogen wurden, sind mit der neuen paro[®] sonic im Labor des ZZM nachgestellt worden. Die Auswertung hat gezeigt, dass sie ohne das Zahnfleisch zu schädigen eine sehr gute Reinigungsleistung erbringt. Die Abrasionswerte auf Schmelz und Dentin sind vergleichbar mit jenen einer Handzahnbürste. Die Messungen wurden mit der Paarung paro[®] sonic und paro[®] amin Zahnpasta durchgeführt.

Schweizer Elektronik mit Akku-Management

Um die Lebensdauer des Gerätes zu erhöhen, wird die in der Schweiz entwickelte und gefertigte Elektronik speziell beschichtet. Weiter wurde ein logisches Akku-Management in die Software integriert. Der Anwender soll nun das Gerät immer auf der Ladestation lassen. Die paro[®] sonic managt den Akku für den Anwender selbstständig, damit das Lade- und Entladeverhalten optimal gestaltet ist. ◀



Info zum Unternehmen
paro[®] - Esro AG
 Tel.: +41 44 7231111
 www.paro.com
Stand: 10.2, L061

ANZEIGE

today FLOOR PLAN
 Behalten Sie den Überblick
Seite 69

ANZEIGE

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: METASYS, WGH, OMNIA, Hu-Friedy, DÜRR DENTAL
- Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten (QMB)**

NEU: E-Learning Tool
 Online-Anmeldung/Kursprogramm
 www.praxisteam-kurse.de

Faxantwort an
+49 341 48474-290

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

Termine 2019

	Seminar A	Seminar B
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"/>

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 Übungen)

Referentin: Iris Wälter-Bergob/Meschede

Seminarzeit 2019: Freitag 10.00 – 18.00 Uhr, Samstag 9.00 – 18.00 Uhr

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.

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

SEMINAR A wird unterstützt von:



SEMINAR B



Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten (QMB)

Referent: Christoph Jäger/Stadthagen

Seminarzeit: 9.00 – 17.00 Uhr

Kursgebühr (pro Kurs) inkl. Kursskript 135,- € zzgl. MwSt.
 Tagungspauschale* (pro Kurs) 59,- € zzgl. MwSt.

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



Titel, Vorname, Name

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG (abrufbar unter www.oemus.com/agn-veranstaltungen) erkenne ich an.

Datum, Unterschrift

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

Stempel

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

Mit starkem Partner in die Zukunft

Health AG findet in BAWAG Group finanzstarken Unterstützer.



IDS 2019: Willkommen an Bord!
Besuchen Sie uns während der IDS
auf dem Hotelschiff MS Leonora.
Mittwoch, 13. März 2019, 18 Uhr,
Am Leystapel, Anleger 5.
Anmeldung per E-Mail mit dem
Betreff „Hotelschiff“: ids@healthag.de

Die Health AG (EOS Health Honorarmanagement AG) bekommt einen neuen, finanzstarken Gesellschafter: Die BAWAG Group, eine börsennotierte Bankengruppe aus Österreich, die sich durch einen klaren Wachstumskurs auszeichnet. Mit der vollen Unterstützung der BAWAG Gruppe wird die Health AG weiterhin als eigenständige Marke und starkes Unternehmen ein Innovationstreiber im deutschen Gesundheitsmarkt bleiben. Das Ziel ist es, auch künftig die betriebswirtschaftliche Organisation von Arztpraxen zu vereinfachen und Zahnärzte mit intelligenten digitalen Angeboten beim Aufbau ihrer Smart-Praxis zu unterstützen. Dazu wird das Angebotsportfolio neu geordnet: Factoring, Abrechnungsservices und digitale Services werden, wie bisher, unter dem Markendach der Health AG gebündelt. Hinzukommen werden neue, innovative Finanzdienstleistungen, die zusammen mit der BAWAG Gruppe sukzessive entwickelt werden.

Treffpunkt zur IDS

Anlässlich der Internationalen Dental-Schau (IDS) in Köln lädt das Unter-

nehmen seine Kunden und Co-Evolutionspartner sowie interessierte Messebesucher auf das am Rhein liegende Hotelschiff, die MS Leonora, um in persönlicher Atmosphäre alle Fragen über den neuen Gesellschafter zu beantworten. Dieses Get-together wird genutzt, um über neue, innovative Dienstleistungsideen zu diskutieren. Für das Softwareangebot der Schwestergesellschaft EOS Health IT-Concept GmbH wird von der EOS Gruppe ein neuer Investor gesucht. Erste Gespräche mit potenziellen Investoren werden bereits geführt, sodass auch dieser Gesellschafterwechsel in den nächsten Monaten abgeschlossen sein wird. Die Health AG strebt an, die bestehende Vertriebskooperation für das Softwareangebot mit dem neuen Gesellschafter zu verlängern. «

EOS Health Honorarmanagement AG

Tel.: +49 40 524709000

www.healthag.de

**IDS: Hotelschiff
MS Leonora**



^ Jens Törper (links) und Uwe Schäfer, Vorstände der Health AG.



Diese Seite ist eh zu klein...



*sheraget to plaster *sheraeasy base *sherablack-rock
*klaus müterthies *art meets print *komponenten für implantate
*jürgen wahlmann *das nette shera-team *neue 3d-druckmaterialien
*update 3d-drucker *olaf van iperen *sheracone
*milos miladinov *clevere ideen *und ganz viel lob... kommt vorbei in Halle 10.2, Stand O60 / P61
www.shera.de

Es wird wieder gerockt!

Materialien, die sich sehen lassen können.

Die Shera Werkstoff-Technologie macht zur IDS lautstark aufmerksam auf Sheraget to plaster, einem neuen Typ 3 Modellgips, der extrem leicht anzurühren ist, cool bleibt bei Abweichungen in der Verarbeitung und mit seidiger Oberfläche protzt. Dabei hat Shera an den Tönen gedreht und den vier Farben klangvolle Namen wie sky, sun, snow und silver gegeben.

Ein Novum ist auch die Stand-alone-Software Sheraeasy-base. Sie revolutioniert die Abformung sowie Bissregistrierung. Das Ziel dahinter: Eine zuverlässige Arbeitsgrundlage für die finale Versorgung des Patienten einfach und schnell digital zu erstellen. Dies verhindert Fehlerquellen und optimiert die Kooperation zwischen Zahnarzt und Zahntechniker.

Sherablack-rock heißt der neue Präsentationstyp 4 in Tiefschwarz, den Shera zur IDS auf den Markt bringt. Er ist der Zahntechnikergemeinschaft (ZTGM) gewidmet, aus deren Reihe der Wunsch nach diesem Gips gekommen war. Er bietet die Bühne für die prothetische Arbeit und soll die Kunstfertigkeit des Zahntechniker-Handwerks unterstreichen.

Zum Portfolio an 3D-Druckkunststoffen ist das Modellmaterial Sheraprint-model UV in



der Farbe Smoky White hinzugekommen. Die helle Farbe erhöht den Kontrast und verbessert die Tiefenwirkung. Der neutrale graue Farbton erleichtert es dem menschlichen Auge, Zahnfarben exakt differenzieren zu können – für mehr Kontrolle bei der Farbgebung von Zahnersatz. Mit dem neuen Sheraprint-cast&press für den DLP-basierten 3D-Druck lassen sich alle Gussobjekte, aber gleichzeitig auch Veneers, Inlays und Onlays aus Presskeramik realisieren. Den digitalen Workflow bereichert Shera mit Komponenten für Implantatmodelle aus der Shera4implants-Reihe, der neuen digital vorliegenden Stumpfform Sheracone und Updates zum Sheraprint-System.

Namhafte Referenten reichen sich zur IDS bei Shera die Klinke in die Hand. Mit dabei sind ZTM Bernhard Egger, Milos Miladinov, ZTM Olaf van Iperen, Klaus Mütterthies und Dr. Jürgen Wahlmann. «

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG

Tel.: +49 5443 99330

www.shera.de

Stand: 10.2, O060-P061

ANZEIGE

3. TRIERER FORUM FÜR INNOVATIVE IMPLANTOLOGIE

12. und 13. April 2019

Robert-Schumann-Haus Trier

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.trierer-forum.de



Thema:

Implantologie als chirurgische und prothetische Disziplin – neueste Techniken und Risikomanagement

Wissenschaftliche Leitung:

Prof. Dr. Daniel Grubeanu/Trier

Kooperationspartner:

Landes Zahnärztekammer Rheinland-Pfalz
Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie e. V. (DGOI)
Landesverband Rheinland-Pfalz der DGI
Landesverband Rheinland-Pfalz der DGMKG
Landesverband Rheinland-Pfalz des BDO

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

Sprechen wir über Implantologie

MD 11 in der Version 2.0 – eine bemerkenswerte Innovation der Nouvag AG.

Das Implantologie-Motorsystem MD 11 in der Version 2.0 ist unsere neueste Entwicklung für die Implantologie. Wir haben die typischen implantologischen Arbeitsschritte, wie das Gewindeschneiden, in einzelnen Programmen gegliedert und damit die Bedienung weiter vereinfacht. Hohe Aufmerksamkeit ist auch auf einen ruhigen, vibrationsarmen Motorlauf gelegt worden, was sowohl vom Patienten als auch vom Arzt gleichermaßen wahrgenommen wird. Das Einlegen des Schlauchsets gelingt durch die perfekte Sicht auf den Schwenkarm und die einfach zu erreichenden Hängösen mit geringem Aufwand.



Komplettangebot mit Winkelstücken

Um das Set des MD 11 zu komplettieren, erhalten Sie von der Nouvag AG alle erforderlichen Winkelstücke, wie 1:1, 16:1, 20:1, 32:1 und ein 70:1. Das 20:1-Winkelstück ist auch mit LED-Beleuchtung erhältlich und deckt die Hauptaufgaben des Implantologen, dank der ausgeklügelten Motorsteuerung des MD11, weitgehend ab. Es erzeugt maximales Drehmoment im Drehzahlbereich von 15 bis 1.700 Umdrehungen pro Minute. Auf vielfachen Wunsch ist auch ein 20:1 Mini-E-Type Winkelstück mit zugehörigem Elektromotor entstanden, das durch die kürzere Bauform mit einer sehr ausgeglichenen Gewichtsverteilung

aufwartet. Sind weitere Funktionen gefragt, wie die Kieferchirurgie sie beispielsweise benötigt, kann das MD30 Motorsystem hier zusätzlich zu den implantologischen Funktionen mit der Ansteuerung von Mikrosägen, chirurgischen Handstücken, Mucotomen und Kirschner-Handstücken glänzen. Ein zweiter Motoranschluss reduziert dabei die Häufigkeit des Umspannens von Hand- und Winkelstücken.

Jedes Nouvag-Gerät und Zubehör ist ein Stück Sicherheit, Präzision und Zuverlässigkeit, hergestellt in der Schweiz. «

Nouvag AG

Tel.: +41 71 8466600

www.nouvag.com

Stand: 11.1, F059

Faxantwort an +49 341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zum 3. Trierer Forum zu.

Titel, Name, Vorname

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

Stempel

DTG 2/19

Mit neuen Technologien die Zahnheilkunde maßgeblich voranbringen

Zur IDS schlägt Dentsply Sirona zahlreiche neue Kapitel auf, die viele Behandlungen noch sicherer und komfortabler machen.



• Vereinfachte Seitenzahnrestauration mit dem neuen Surefil one.

■ Sowohl für Generalisten als auch Spezialisten der Endodontie, Implantologie und Kieferorthopädie gibt es spannende Neuigkeiten.

Innovationen für alle Bereiche der Zahnmedizin

Mit der neuen Primescan erfährt die digitale Abformung einen Qualitätssprung. Der High-End-Intraoral-scanner ist mit einer neuen, zum Patent angemeldeten Aufnahmetechnologie ausgestattet und liefert Scans in bisher nicht gekannter Genauigkeit. Mit Primescan ist es zudem möglich, bis zu 20mm tiefe Bereiche zu scannen. So wird eine digitale Abformung auch bei subgingivalen oder besonders tiefen Präparationen möglich.

Die Daten der digitalen Abformung stehen nach dem Scan für vielfältige Anwendungen zur Verfügung, z.B. für die Planung und Herstellung transparenter Schienen zur Korrektur von Zahnfehlstellungen. Die neuen

SureSmile Aligners Schienen von Dentsply Sirona werden auf Basis einer digitalen Abformung und einer Röntgenaufnahme geplant und gefertigt. Dabei kommt die neu entwickelte, cloudbasierte SureSmile Aligner Software zum Einsatz, die zusätzlich ein Patientenbild berücksichtigt. Auf diese Weise kann im digitalen Behandlungsplan das Lächeln optimal gestaltet werden.

Auch bei den klassischen Behandlungen sorgen neue Lösungen und durchdachte Weiterentwicklungen für mehr Sicherheit und Effizienz. Ein besonders großer Schritt gelang Dentsply Sirona mit Surefil one, einem innovativen Füllungskonzept für den Seitenzahnbereich. Surefil one ist ein selbstadhäsives und anwendungsrobustes Restaurationsmaterial, das die Einfachheit eines Glasionomers mit der Haltbarkeit klassischer Composite bei gleichzeitig guter Ästhetik vereint. Der Zahnarzt kann damit eine Kavität ohne Adhäsiv und ohne reten-

tive Präparation in nur einer Schicht versorgen, was die Füllungstherapie effizienter und sicherer macht.

Für implantologisch tätige Zahnärzte hat Dentsply Sirona zwei neue Lösungskonzepte entwickelt. Acuris steht für eine moderne Befestigung von Einzelzahnkronen auf Abutments, die ohne Schrauben oder Zement auskommt. Ein kleines konisches Kappchen aus Titan wird im Labor in die Krone eingebracht, extraoral zementiert und durch den Zahnarzt intraoral auf das Abutment gesetzt. Durch Friktion ist die Lösung für den Patienten festsitzend, für den Zahnarzt herausnehmbar.

Azento ist das Rundum-sorglos-Paket für den Einzelzahnersatz. Auf Basis von DVT und Intraoralscan erhält der Zahnarzt eine Box mit allen Komponenten und Instrumenten, die für eine Implantatbehandlung erforderlich sind. Einfacher geht es kaum.

Mit TruNatomy hat Dentsply Sirona eine neue Lösung für die Endodontie vom Gleitpfad bis zur Obturation entwickelt. Die neue Geometrie der rotierenden Feilen sowie deren Wärmebehandlung bieten hohe Flexibilität und Schutz vor zyklischer Materialermüdung. Die Formgebung ermöglicht eine Reinigung und Spülung nach hohen Standards.

Bei den Materialien für CAD/CAM-gefertigte Restaurationen ergänzt Dentsply Sirona sein umfang-

reiches Portfolio. Bei dem neuen digital zu verarbeitenden Multilayer-Zirkon Cercon xt ML handelt es sich um ein extratransluzentes Material, das dank unterschiedlicher Schichten zu einem idealen Farbverlauf innerhalb der Restauration führt. Für eine individuelle Ästhetik bedarf es keiner zusätzlichen Bemalung, die „True Color Technology“ sorgt für beste Farbsicherheit.

Die zirkonoxidverstärkte Lithiumsilikatkeramik (ZLS) mit einer biaxialen Biegefestigkeit von 575 MPa (Celtra Duo nach einem Glasurbrand) verbindet herausragende Ästhetik mit außergewöhnlicher Festigkeit. Der Werkstoff zeichnet sich besonders durch den Chamäleon-Effekt aus, sodass die Restaurationen kaum von den natürlichen Zähnen zu unterscheiden sind. Die einzigartige Mikrostruktur von Celtra sorgt für die nötigen physikalischen Eigenschaften, ermöglicht eine faszinierende Ästhetik und lässt sich effizient und schnell verarbeiten. Je nach klinischer Anwendung sind bei Celtra Duo mehrere alternative Verarbeitungsverfahren möglich.

Es gibt zahlreiche weitere Neuheiten, die einen Besuch des Dentsply Sirona Messestands lohnen. So wurde



• Mit Cercon xt ML steht ein neues vorgesintertes Multilayer Zirkonoxid zur Verfügung.



• Der neue Intraoralscanner Primescan.

die Orthophos-Reihe diversifiziert, damit alle Anwender die bewährten, neuesten Technologien von Dentsply Sirona optimal für sich nutzen und ins digitale Röntgen einsteigen können. In den Hallen 10.2 und 11.2 können Besucher die gesamte Bandbreite des Produktportfolios kennenlernen und sich umfassend beraten lassen. Wie immer gibt es beim Kauf am IDS-Stand von Dentsply Sirona besondere Messekonditionen. ◀

Aufgrund unterschiedlicher Zulassungs- und Registrierungszeiten sind nicht alle Technologien und Produkte in allen Ländern sofort verfügbar.

Dentsply Sirona
Tel.: +43 662 2450-0
www.dentsplysirona.com
Halle: 10.2 & 11.2



ANZEIGE



MORE INVENTIVE LESS INVASIVE

IT'S TIME FOR



Hall 10.2
Booth M060 - N069



Qualität, Ästhetik und Anwenderfreundlichkeit im Fokus

Das japanische Traditionsunternehmen GC wartet zur IDS mit zahlreichen Überraschungen auf.



■ Die Internationale Dental-Schau 2019 ist ohne Frage das dentale Highlight des Jahres. Vor dem 100-jährigen Firmenjubiläum im Jahr 2021 präsentiert GC auf der IDS 2019 ein komplett neues Standdesign, das bereits für sich genommen einen Besuch wert ist. Es wurde von dem berühmten japanischen Architekten Kengo Kuma gestaltet, der auch das neue Nationalstadion in Tokio für die Olympischen Sommerspiele 2020 und viele andere bekannte Gebäude auf der ganzen Welt entworfen hat.

Das anspruchsvolle, außergewöhnliche Design ist inspiriert von der Tradition und dem Qualitätsstreben der japanischen Kultur und bildet so den perfekten Rahmen zur Präsentation des Unternehmens.

Neuheiten

Am Stand können sich die Besucher über sämtliche Neuheiten im GC-Portfolio informieren. Gezeigt werden die jüngsten Materialinnovationen in den Bereichen Keramik, Composites und Glashybridtechnologie

sowie die neuesten CAD/CAM- und digitalen Lösungen. Eine Vorschau auf die Produkthöhepunkte gibt die exklusive GC-Presskonferenz am Dienstag.

Bei praktischen Kursen und Labor demonstrationen am Stand können Besucher die Vorzüge der GC-Produkte dann live erleben. Zudem präsentieren an der angeschlossenen Speakers Corner international renommierte Zahnärzte und Zahn techniker täglich aktuelle Themen von Interesse.

Rahmenprogramm

Und was wäre der IDS-Besuch bei GC ohne ein attraktives Rahmenprogramm in angenehmer Atmosphäre? So sind Frühaufsteher von Mittwoch bis Samstag zu einem Frühstück an den Stand eingeladen. Der Mittwochabend steht wiederum ganz im Zeichen der Happy Hour, die den Messetag mit belgischem Bier und Networking unter Kollegen ausklingen lässt. Und auch der Spaß kommt bei GC nicht zu kurz: Messebesucher können bei einem Wettbewerb customi-

sed Fahrräder gewinnen, Schnappschüsse in der Fotobox schießen und vieles mehr!

Kommen Sie vorbei! GC erwartet Sie am Stand N010-0029 in Halle 11.2 und freut sich, Sie begrüßen zu dürfen. Gehen Sie mit GC auf Entdeckungsreise in die Zukunft der Zahnmedizin! ◀

GC Europe N.V.

Tel.: +32 16 741000

www.gceurope.com

Stand: 11.2, N010-0029

Zeit sparen, Effizienz erhöhen

Young Innovations präsentiert auf der IDS die Marken American Eagle, Young, Microbrush® und Zooby®.

■ Bei American Eagle stehen schärfreie Parodontalinstrumente mit XP® Technologie im Mittelpunkt. Sie haben dünne, scharfe Klingen, die nicht nachgeschliffen werden müssen. Das spart Zeit und verringert die Verletzungsgefahr. Die Instrumente behalten über die gesamte Lebensdauer ihre Form und Funktionalität. Extrafeine Arbeitsenden vereinfachen den Zugang zu Zahnzwischenräumen und Parodontaltaschen, dadurch wird die Therapie besonders schonend. Mit den rasiermesserscharfen Klingen werden Beläge nicht mehr abrasiv weggeraspelt, sondern sanft entfernt, der Behandler kann den Kraftaufwand reduzieren und behält seine taktile Sensibilität. XP® Instrumente sind jederzeit einsatzbereit, besonders haltbar und deshalb kostengünstig.

Die Reinigung und Sterilisation von Handinstrumenten wird mit den neuen Galaxy Instrumentenkassetten besonders sicher und effizient. Sie sind in drei Größen erhältlich, bestehen aus korrosionsgeschütztem Edelstahl und sind mit lebensmittelechten Silikon schienen ausgestattet. Das innovative Design schützt die hochwertigen Tools und garantiert die Stabilität und Festigkeit des Gehäuses. Ein lasergeschnittenes Muster optimiert den Wasserdurchfluss und erhöht die Effizienz im RDG/Thermodesinfektor, abgerundete Kanten und geschlitzte Ecken re-

duzieren die Trocknungszeit. Der Kassettenverschluss wird mit nur einer Hand bedient, die farbcodierten Silikon schienen können variabel platziert werden und sind mit allen gängigen Griffdurchmessern kompatibel.

Messebesucher sehen darüber hinaus das Prophylaxeportfolio von Young und Zooby® sowie die Parotispflaster DryTips® und neue, ultrafeine Applikatoren von Microbrush®. ◀

Young Innovations Europe GmbH

Tel.: +49 6221 4345442

www.ydnt.de

Stand: 11.2, P058



No Limits

solutio GmbH – mehr Freiraum im Praxisalltag von Zahnärzten und Praxisteams.

■ Unter dem Motto „No limits“ präsentiert sich die solutio GmbH auf der diesjährigen Internationalen Dental-Schau in Köln mit einem komplett neuen Markenauftritt. Messebesucher der größten Dentalmesse werden auf der Suche nach der solutio GmbH vergeblich nach dem bisherigen Keyvisual, dem Gepard, Ausschau halten, denn stattdessen begrüßen sie zwei Messestände mit spielerischen Kreismotiven im modernen Flexible Design. Im Vergleich zur bisherigen Markenwelt kommt die neue Optik mit frischen, hellen Farben daher, die mehr Freiräume in der Gestaltung für unterschiedliche Zielgruppen zulassen. Was sofort ins Auge sticht, ist die neue Farbigeit der Marke, die sich bereits im Unternehmenslogo ankündigt.

Im Zuge des Redesigns wurde auch das Produktlogo charly by solutio neugestaltet und differenziert das Kernprodukt charly von der Unternehmensmarke solutio.

Im Zuge des Redesigns wurde auch das Produktlogo charly by solutio neugestaltet und differenziert das Kernprodukt charly von der Unternehmensmarke solutio.

„No limits“

Als Spezialist für Software, Services und mehr positioniert sich das Holzgerlinger Unternehmen mit einer

neuen Offenheit, die sich im Markenauftritt ausdrückt. „Wir Solutioner werden angetrieben von einem gemeinsamen Spirit. No limits heißt, offen zu sein für neue Wege und den Mut haben, etwas zu bewegen. Diese DNA findet sich auch im neuen, wandelbaren Markendesign wieder“, erklärt Ilona Schneider, Geschäftsführerin der solutio GmbH.

Neben dem modernisierten Messestand erfahren zum Startschuss der IDS 2019 sämtliche Kommunikationskanäle der solutio GmbH einen Neuanstrich. Messebesucher sind herzlich eingeladen, sich in Halle 11.2 am Stand R010-S019 persönlich von der neuen Markenausrichtung zu überzeugen. ◀

solutio GmbH

Tel.: +49 7031 4618-651

www.solutio.de

Stand: 11.2, R010-S019, R020-S021



© ityabolotov/AdobeStock.com

DESIGNPREIS 2019

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

OEMUS MEDIA AG • WWW.DESIGNPREIS.ORG

ZWP ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS

**JETZT
BEWERBEN**
EINSENDESCHLUSS: 1.7.2019

NEU. TOOTHSCOUT. DIE RICHTIGEN FINDEN.

CANDULOR AG relauncht den ToothScout mit verbesserten und neuen Funktionen.

■ Nach fast zehn Jahren wurde der ToothScout komplett überarbeitet. Die Interaktionen von Apps haben sich in einem kompletten Jahrzehnt so verändert, dass Kunden heute mobile Apps ganz anders nutzen. Intuitiver sollte die App werden, natürlich mit einem klaren Nutzen. Was hat sich verändert?

Arbeiten mit Profil

Du legst Dein Profil an. Deine Daten sind für Dich gespeichert und Du kannst zusätzlich Deinen Arbeitspartner (z.B. Zahntechniker) auswählen, mit dem Du Dich gerne per E-Mail austauschen möchtest. Der Patient ist immer im Vordergrund.

Patientenakten kreieren

Lege von Deinen Patienten kurze und wissenswerte Profile an, die Deinem Arbeitspartner oder Dir selbst helfen – inklusive Fotos, die Du direkt mit der App machen kannst. Die Fotos werden nur in der App abgelegt, sodass sie nicht in privaten Ordnern auftauchen.

Zahnauswahl à la CANDULOR

Ein ToothScout wäre nichts ohne Zähne. Finde die passenden Zähne für Deine Patienten. Nasenflügelbreite eingeben und aus einer Vielfalt an Zahnformen auswählen. Wir geben Dir die richtigen Referenzen von Oberkiefer- zu Unterkieferformen und den passenden Seitenzähnen. Ob Zahn-zu-zwei-Zahn- oder Zahn-zu-Zahn-Aufstellung, es ist alles dabei.



mit privaten Inhalten zu vermischen. Deshalb werden auch die Fotos nur lokal in der App gespeichert und nicht in „Fotos“. Auch bleiben die Patientendaten nur in der App. Diese sind Eigentum und in der Verantwortung des Nutzers. CANDULOR hat keinen Zugriff auf Patientendaten.

Den passenden Händler wählen

Wer Zähne aussucht, möchte sie auch anwenden. CANDULOR gibt Dir Vorschläge für Händler in Deiner Umgebung. Diesen kannst Du hinterlegen und in Deinem Profil speichern. Schreib ihm direkt aus der App heraus eine E-Mail mit Deiner Wunschliste.

Wir schützen Deine Daten

Wir haben uns für eine professionelle E-Mail-Kommunikation entschieden, um den Austausch auf Geschäftsebene zu wahren und nicht

Verfügbarkeit

Der ToothScout wurde für iPhone und iPad entwickelt. Zu finden ist er im App Store unter CANDULOR oder ToothScout. ◀

CANDULOR AG

Tel.: +41 44 8059000

www.candulor.com

Stand: 11.3, C010-D019, C015

Eindeutig auf dem neuesten Stand

SHOFU Dental auf der IDS 2019 mit noch mehr Platz für Infos und Kommunikation.

■ Größer, offener und einladender: Die Firma SHOFU Dental präsentiert sich auf der IDS 2019 erstmals mit einem neuen Konzept, das sowohl auf Produktpräsentation und -information als auch auf Kommunikation und Kundenbindung setzt. Auf dem Messestand mit mehr als 240 Quadratmetern ist nicht nur genügend Platz für neue, erweiterte und verbesserte Produkte, sondern auch ausreichend Raum für einen intensiven Austausch mit Zahnärzten, Zahn Technikern und Vertriebspartnern. Im Fokus stehen dabei vor allem Füllungs- und CAD/CAM-Materialien, Polier- und Keramiksysteme sowie die digitale Dentalfotografie.

Gegenseitiger Austausch für zukunftsorientierte Lösungen

Ob das neu entwickelte, multifunktionale Adhäsivsystem Beauti-Bond Universal, die innovativen Multi-Layer-Zirkonscheiben SHOFU



Disk ZR Lucent, die erst vor Kurzem eingeführten OneGloss M-Polierer sowie das neue BEAUTIFIL Flow Plus X mit zwei Viskositäten oder auch die beliebte EyeSpecial C-III-Kamera: Ein Besuch am Messestand von SHOFU lohnt sich garantiert.

Da Produkte nur so gut sind wie ihre Anwender, setzt das japanische Unternehmen verstärkt auf die Ver-

mittlung von praktischen Informationen und Anwandertipps – ob im analogen oder digitalen Format. So wird es zur IDS auch eine Vielzahl an neuen Verarbeitungsanleitungen und elektronischen Hilfsmitteln geben.

„Nicht einseitig, sondern gegenseitig: So könnte man unser neues Standkonzept für die IDS bezeichnen. Denn wir möchten unseren Anwendern nicht nur Botschaften senden, sondern auch mit ihnen in einen Dialog kommen und uns gegenseitig austauschen – für neue, zukunftsorientierte Lösungen“, erklärt Martin Hesselmann, europäischer Geschäftsführer von SHOFU. ◀

SHOFU Dental GmbH

Tel.: +49 2102 8664-36

www.shofu.de

Stand: 11.3, G010-J019

Moderne Patientenkommunikation

synMedico präsentiert neue infoskop®-Features auf der IDS.

■ Rechtskonforme Patientenaufklärung zu Leistungen, Kosten und Eingriffen direkt am iPad, und das digital, vollautomatisch und medienbruchfrei – so funktioniert moderne Patientenkommunikation heute. Eine derart moderne Aufklärung kommt bei Patienten gut an: Sie fühlen sich individuell wahrgenommen, gut beraten und in der vom Arzt skizzierten Vorgehensweise bestärkt.

Zahnärzte, die Abläufe in ihrer Praxis verbessern, Patienten multimedial informieren und dabei auch die Umsätze deutlich steigern möchten, finden mit infoskop® die ideale Lösung: Das von der synMedico GmbH entwickelte Patienteninformationssystem für das iPad® erfüllt diese und viele weitere Anforderungen in einem einzigen digitalen Werkzeug. Die Bedienung ist ebenso leicht wie die Integration in die vorhandene Software-Infrastruktur der Praxis – der Nutzen für beide Seiten ist enorm.

Mit infoskop® wird das iPad® zur mobilen Aufklärungs- und Kommunikationszentrale. Und das ist durchaus bestechend: Während infoskop® das Praxisteam in der Terminvorbereitung mit interaktiven Formularen, Anamnesebögen und passenden Themenvideos (Prophylaxe etc.) unterstützt, können Ärzte zudem im Aufklärungsgespräch auf Erklärvideos, Illustrationen und patientenindividuelle Bilddiagnostik (intraoral etc.) zugreifen. Details (z.B. auf Röntgenbildern) lassen sich jederzeit mit der digitalen Stiftfunktion hervorheben oder kommentieren. So wird Transparenz geschaffen und das Vertrauen zwischen Patient und Zahnarzt gefestigt.

Neue Features

- **Praxisabläufe optimieren:** Als digitale Assistenz unterstützt infoskop® mittels intelligenter Formulare den Workflow im Team. So stellen Sie jederzeit sicher, dass alle wichtigen Einträge und Unterschriften vorliegen.
- **Umfangreiche Auswertung:** Überprüfen Sie jederzeit die Wirtschaftlichkeit Ihrer Praxis anhand detaillierter Statistiken.
- **Voll vernetzt:** Mit dem „Publisher“ transferieren Sie im Handumdrehen Ihre Dokumente und Daten aus beliebigen Programmen auf

das iPad, versenden sie schnell und sicher per verschlüsselter E-Mail und stellen sie den Patienten auch online auf Ihrer Homepage zur Verfügung (z.B. Anamnesen).

- **Desktop to iPad:** Übertragen Sie kinderleicht Screenshots vom PC auf Ihr iPad und verwenden Sie diese z.B. bei der 3D-Planung, Zahnersatz etc.

Würfeln und gewinnen!

synMedico präsentiert auf der IDS, wie infoskop® die Kommunikation zwischen Arzt und Patient vereinfacht, Abläufe in der Praxis strukturiert und gestaltet und die Qualität dieser Prozesse sichert.



Besuchen Sie uns am synMedico-Stand und fordern Sie Ihr Glück heraus! Erspielen Sie sich vor Ort ein brandneues iPad zum Mitnehmen oder bis zu drei Gratismonate bei unserer neuen Würfelaktion und profitieren Sie von attraktiven Messekonditionen.* Spannende Vorträge zu den Themen digitale Patientenaufklärung, Wirtschaftlichkeit in der Praxis und Workflow-Optimierung warten auf Sie in unserer Speakers Corner.

Vermeiden Sie lange Wartezeiten und vereinbaren Sie schon jetzt einen Termin mit einem unserer Fachberater. Wir freuen uns auf Ihren Besuch! ◀

* Bei Vertragsabschluss, nicht kombinierbar mit anderen Aktionen.

synMedico GmbH

Tel.: +49 561 766406-10

www.synmedico.de

Stand: 11.3, K050-L059



ZWP ONLINE APP

Zahnmedizinisches Wissen für Unterwegs

www.zwp-online.info

FÜR ANDROID
VERFÜGBAR AB
MÄRZ 2019

FÜR IPAD/IPHONE
VERFÜGBAR AB
MÄRZ 2019

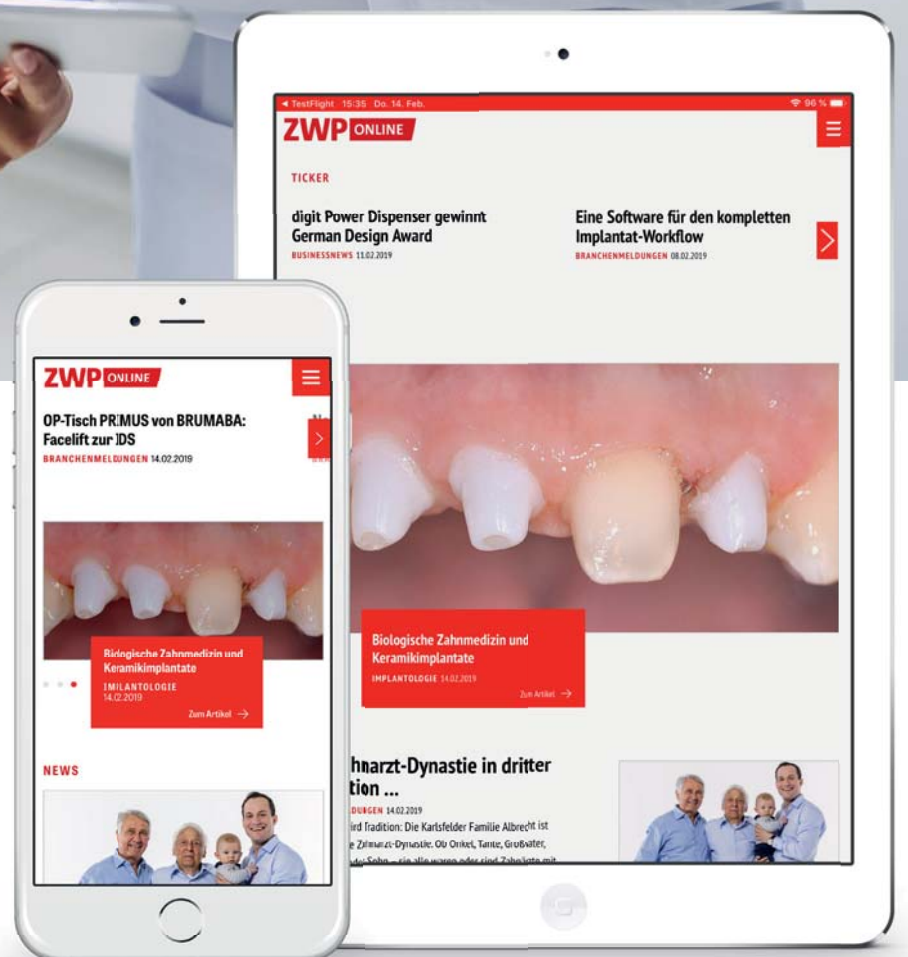


© AT Production / Shutterstock.com

ZWP ONLINE

Finden statt suchen

- Kostenfrei
- Tägliche News
- Großer Bilder-/Videofundus
- Umfangreicher Eventkalender
- Push-Benachrichtigungen



Deutschlands schönste Rheinmetropole erwartet Gäste aus aller Welt

Ein kleiner Leitfaden, um die Stunden außerhalb der IDS 2019-Öffnungszeiten mit Muße zu füllen.



GASTRONOMIE

Datum	Veranstaltung	Ort	Uhrzeit	Beschreibung
14.03.	Bon Fromage – Das ABC der Käseplatte	Gourmets for Nature	19.30	Gustation
15.03.	Fisch- und Meeresfrüchte, Lachs und Wein	Gourmets for Nature	19.30	Gustation
16.03.	St. Pauli „Leichen von der Stange“	Event-Fahrgastsschiff MS Moby Dick	19.00	Krimi-Dinner mit 4-Gänge-Menü
16.03.	Krimi & Wein	Gourmets for Nature	19.30	Lesung & Weingustation

STADTFÜHRUNGEN

15.03.	Rotlichttour	Eigelsteintorburg	19.00	Zeitreise in das Rotlichtmilieu Kölns der 60er- und 70er-Jahre
15.03./16.03.	Brauhaustour	Kreuzblume	17.00 und 16.00	Tour inkl. vier Kölsch, Klaaf & „halbe Hahn“
15.03./16.03.	Kölner Lachexpedition	Kölner Lachexpedition	18.00, 15.30 und 17.30	Humoristische Stadtrundfahrt

MUSEEN

täglich	Unter der Lupe	Museum Schnütgen	10.00 – 18.00 Do. bis 20.00	Restaurierungen und Kunsttechnologie
täglich	Andy Warhol – Pop goes Art	Museum für Angewandte Kunst Köln	10.00 – 18.00	Zusammenspiel Kunst und Musik
täglich	Es war einmal in Amerika	Wallraf-Richartz-Museum & Fondation Corboud	10.00 – 18.00	US-amerikanische Kunst zwischen 1650 und 1950
täglich	Nil Yalter. Exile is a Hard Job	Museum Ludwig	10.00 – 18.00	Überblicksausstellung der (Video-)Künstlerin
täglich	Alles unter dem Himmel	Museum für Ostasiatische Kunst	11.00 – 17.00	Jubiläumsausstellung zu 40 Jahren Ostasiatisches Museum

THEATER

täglich	Komplexe Väter	Theater am Dom	20.00	Komödie u. a. mit Hugo Egon Balder
12.03.	Ben Schmid: Zum Lachen in den Keller	Subway Club	20.00	Comedy
14.03./15.03.	W. Shakespeare: Was ihr wollt	metropol Theater	20.00	Komödie
16.03.	Oliver Polak: Der Endgegner	artheater	19.30	Kabarett

MUSIK

täglich	Wahnsinn! – Das Musical mit den Hits von Wolfgang Petry	Musical Dome	Mi. 18.30, sonst: 20.00	Musical
12.03.	Vanja Sky	Die Kantine	20.00	Blues
13.03.	Hans-Martin Stier & die Shipping Company: Geschichten aus seinem Leben.	Volksbühne am Rudolfplatz	19.30	Musikalische Lesung
13.03.	P. Romero, Real Orquesta Sinfonica de Sevilla	Kölner Philharmonie	20.00	Klassik
13.03.	Daniel Caccia mit der Cicero Big Band: „Alles ist New York“	Gloria Theater	20.00	Jazz
14.03.	LEA	Gloria Theater	20.00	Rock & Pop
15.03./16.03.	W. A. Mozart: Requiem	Kölner Philharmonie	20.00	Chorsinfonik
16.03.	Manfred Mann's Earth Band	Die Kantine	20.00	Rock & Pop

■ Heinrich Böll und Jaques Offenbach, Konrad Adenauer und Stefan Raab - ihre (Erfolgs-)Geschichten könnten unterschiedlicher nicht sein; was sie jedoch eint, ist ihre Herkunft. Denn Köln, eine Stadt, die gleichzeitig als Hochburg des Karnevals und des Kunsthandels gilt, hält etwas für jedermann bereit.

Auch Besucher der Internationalen Dental-Schau 2019 kommen zwischen den Öffnungszeiten auf ihre Kosten, und das Angebot an kulturellen und kulinarischen Amusements ist selbst in der Woche nach Karneval nicht zu knapp. Ein Überblick über besondere Höhepunkte vom 12. bis zum 16. März 2019 soll deshalb als kleiner Leitfaden durch das vielfältige Angebot kultureller und kulinarischer Höhepunkte führen.

Verköstigung

Ob musikalisch, literarisch oder historisch interessiert - Köln und seine Besonderheiten lassen sich angenehmer mit vollem Magen erkunden. Dabei wird jeder geschmackliche Wunsch bedient: Für Gourmets beispielsweise führt kaum ein Weg am Zwei-Sterne-Restaurant „Le Moissonier“ vorbei. Französische Küche in Verbindung mit internationalen Einflüssen sorgt für ein ganz besonderes kulinarisches Ereignis.

Wer es lieber mediterran mag, dem bietet das griechische Restaurant „Plomari“ verschiedene kleine, variantenreiche Gerichte, sogenannte Mezedes. Nicht zuletzt hat auch die große Auswahl an exzellenten griechischen Weinen dieses Restaurant stadtbekannt gemacht. Für leichte internationale Küche sei den Besuchern das „Funkhaus“ am Wallrafplatz in unmittelbarer Domnähe ans Herz gelegt. Hier können Gäste in historischem Ambiente den Tag unter anderem mit einem wohl gemix-

ten Cocktail oder einer der Kaffeespezialitäten des Hauses ausklingen lassen.

Die kölnische Kulinariklandschaft bliebe jedoch unvollständig, würde man nicht die zahlreichen Traditionsgaststätten der Stadt erwähnen: Da wäre unter anderem das „Bierhaus en d'r Salzgass“, das mit einer echten „Kölschen Föderkaat“ und originalem Kölsch aufwartet. Beliebt bei Kölnern und Touristen gleichermaßen ist auch das „Weinhaus Vogel“. Täglich wird hier nicht nur gutbürgerliches Essen serviert, sondern auch das Lebensgefühl der Stadt spürbar.

Weitere lukullische Höhepunkte der Woche bietet „Gourmets for Nature“: Der Geschmack steht hier im Mittelpunkt. Ob Käseplatte, Fisch, Wein oder gar „Krimi & Wein“, Neues entdecken kann man nicht nur auf der IDS. Die auf dem Internetportal TripAdvisor bestbewerteten Lokale Kölns:

1. Lord of the Grillz (Mittelalterliches Grill- und Steakhaus)
2. Craftbeer Corner Coeln (Deutsche Bierkulturvielfalt)
3. Kaizen (Authentische japanische Küche)
4. Mad Dogs - Hot Dog Madness (Premium Fast Food)
5. Zippiri Gourmetwerkstatt & Weinbar (Griechisch-mediterrane Gourmetküche)
6. Pasta Bar di Caruso (Authentische italienische Küche)
7. Bulgogi-Haus (Koreanisches Barbecue)
8. Menz Burger (Amerikanische Burger & Co.)
9. Bangkok Thai Restaurant (Authentische Thai-Küche)
10. Bei Oma Kleinmann (Traditionsreiche Kneipe)

Sightseeing

Wahrzeichen der Rheinmetropole ist zu Recht der Kölner Dom:

Das zweithöchste sakrale Gebäude Deutschlands wurde bereits 1996 zum UNESCO-Weltkulturerbe ernannt und zieht jährlich Scharen von Besuchern an. Doch nicht nur das architektonisch prägnante Bauwerk ist einen Besuch wert, auch ein Ausflug zum Heinzelmannbrunnen, zum Rathaus oder zum Melaten-Friedhof lohnt sich. Letzterer erstreckt sich über 435.000 m² und kann mit zahlreichen beeindruckenden Denkmälern und Grabstätten aufwarten.

Von einer ganz anderen Seite lernt man die Stadt durch die Rotlichttour „So wor et fröher“ kennen – auf einer kleinen Zeitreise durch das Rotlichtmilieu Kölns der 60er und 70er wird die Gegend zwischen Eigelstein und Friesenviertel erkundet.

Das vermeintliche Gegenstück zur schaurig-verruichten Rotlichtführung dürfte wohl die Kölner Lachexpedition darstellen. Die von Klaus-Jürgen „Knacki“ Deuser, dem Schöpfer von Nightwash, mitkonzipierte Eventrundfahrt verspricht eine einmalige Mischung aus informativen Anekdoten und unterhaltender Comedy.

Schließlich gibt es auch die Möglichkeit, die traditionsreiche Brauhauskultur Kölns zu erleben. Die zweistündige Tour führt sowohl in bekannte Häuser als auch in kleinere Perlen der Brautradition. Historisch wie geschmacklich ist dies gewiss einen Abend wert.

Kunstaussstellungen

Auch kulturell wird in Köln während der IDS 2019 einiges geboten. Das Museum für Angewandte Kunst beispielsweise präsentiert in ihrer Sonderausstellung „Andy Warhol - Pop goes Art“ eine bislang unveröffentlichte Privatsammlung, die neben zahlreichen Skizzen und Entwürfen nahezu lückenlos alle vom Künstler gestalteten, konzipierten und produzierten Plattencover umfasst.

Auch das Wallraf-Richartz-Museum wendet seinen Blick im März über den Atlantik. In der Überblicksausstellung „Es war einmal in Amerika“ werden Exponate aus 300 Jahren US-amerikanischer Kunst gezeigt, darunter Werke von Edward Hopper, Mark Rothko und Jackson Pollock.

Zu empfehlen sind zudem einige weitere Ausstellungen, wie „Unter der Lupe“ im Museum Schnütgen, wo Material und Aussage mittelalterlicher Werke in unmittelbarem Kontext gesetzt werden. Auch die Jubiläumsausstellung „Alles unter dem Himmel“ zu 40 Jahren Museum für Ostasiatische Kunst ist einen Besuch wert.

Theater & Musik

Theaterfreunde kommen in dieser März-Woche auf ihre vor allem komödiantischen Kosten. Das zeitgenössische Stück „Komplexe Väter“ von René Heinersdorff zum Beispiel ist prominent besetzt (Hugo Egon Balder, Jochen Busse) und handelt

von der Eitelkeit zu später Vätern, die erkennen müssen, dass Zeit nicht alle Wunden heilt.

Auf den ersten Blick weniger zeitgenössisch mag die beliebte Komödie „Was ihr wollt“ von William Shakespeare erscheinen, doch kann man sich im metropol Theater Köln, das in den Katakomben eines alten Stadthauses versteckt liegt, eines Besseren belehren lassen.

Von Blues und Jazz über Klassik hin zu Rock und Pop, die bunte Mischung an musikalischen Angeboten verspricht ebenfalls mußevolle Stunden am Abend.

So beeindruckt die kroatische Bluessängerin Vanja Sky mit ihrer Mischung aus modernem Electric-Blues und klassischem, schnörkellosem Rock'n'Roll. In der Kölner Philharmonie tritt der international erfolgreiche Gitarrist Pepe Romero mit dem Real Orquesta Sinfonica de Sevilla auf – Stücke von Georges Bizet, Federico Moreno Torroba und Joaquín Rodrigo stehen hierfür auf dem Programm.

Seit 40 Jahren auf Tour und in dieser Woche in Köln: Manfred Mann's Earth Band gehört zur alten Riege des Rock und ist vor allem bekannt für seine beeindruckenden Liveshows.

Also: Genießen Sie Ihren Aufenthalt zur IDS – auch nachdem sich die Tore der Koelnmesse schließen – in einer der lebendigsten und charmantesten Städte Deutschlands. ◀



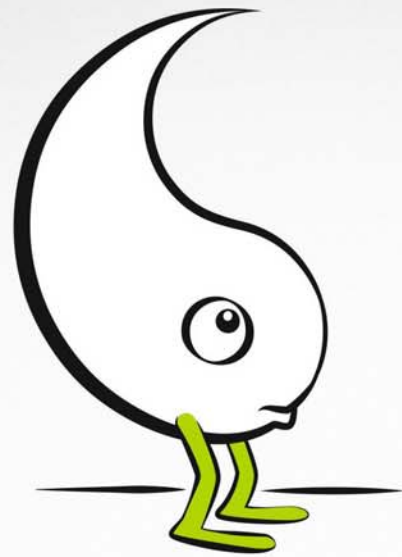
Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1: Ausstellung „Andy Warhol - Pop goes Art“ im MAKK. Foto: © Jan Rothstein - Abb. 2: Edward Hopper (1882–1967), Hodgkin's House (Hodgkins Haus), 1928, Öl auf Leinwand, Privatsammlung, ausgestellt im Wallraf-Richartz-Museum. © Artists Rights Society (ARS). Foto: Adam Reich Photography





Implantology
without **Periodontology** is
like **Yin** without **Yang**.



VISIT US AT IDS:
HALL 10.1
BOOTH C/D
10 – 11

No
Implantology without
Periodontology

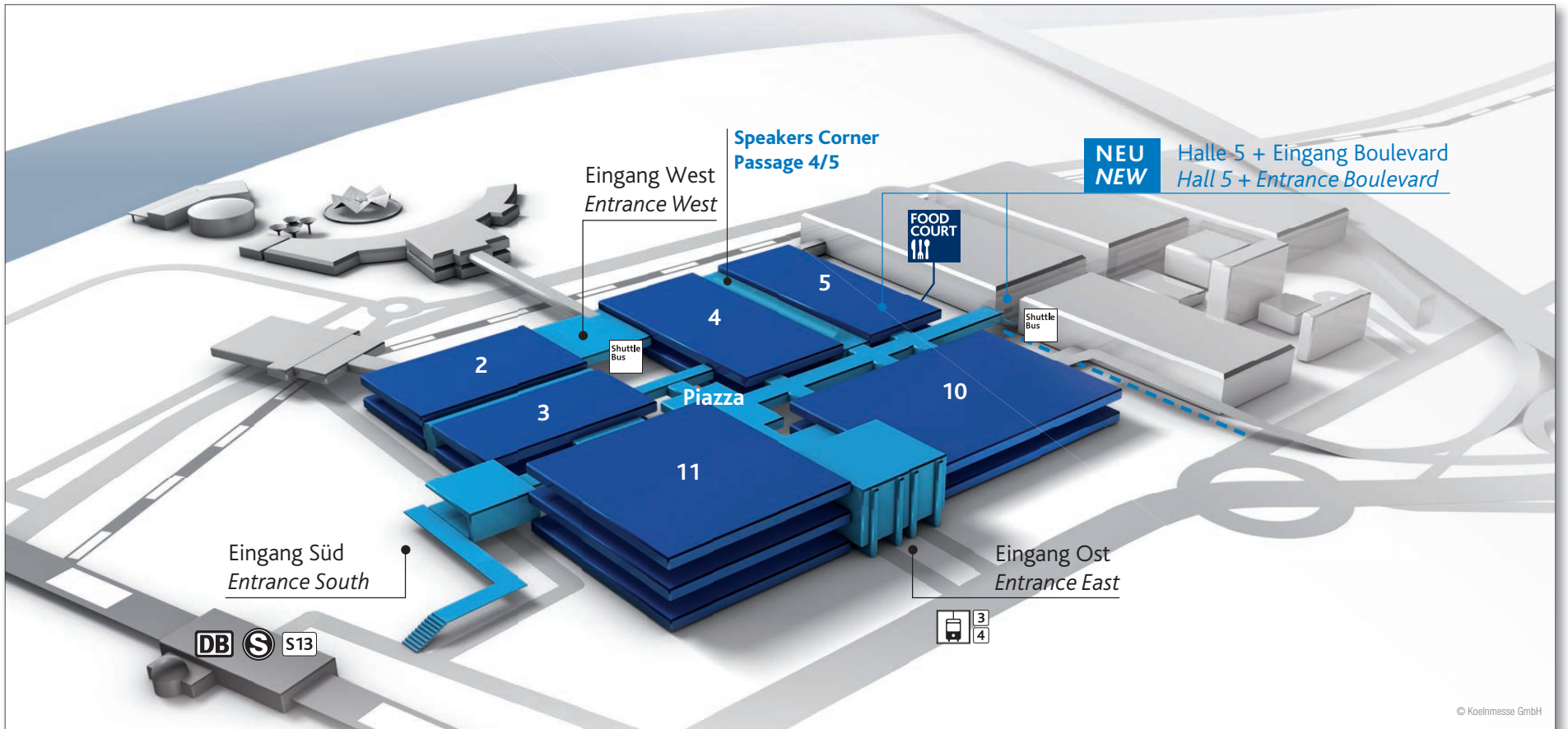
No Implantology without Periodontology.

Manche Dinge gehören einfach zusammen: So wie das Yin das Yang braucht, so braucht die Implantologie die Parodontologie. Weil es anders unvollständig wäre.

today

FLOOR PLAN

38. Internationale Dental-Schau • Köln • 12.-16. März 2019



ANZEIGE

paro[®]
SWISS

paro[®]sonic

SCHONEND – SANFT – GRÜNDLICH

Durch Untersuchungen des Zentrums für Zahnmedizin der Universität Zürich bestätigt.

NEU



SWISS MADE

Weitere Informationen finden Sie unter: www.paro.com

Empfehlung:

paro[®]amin Zahnpasta 75 ml

Die Aminfluorid-Zahnpasta ohne SLS und mit Panthenol stärkt das Zahnfleisch und schützt die Zähne vor Karies. Dank des tiefen Abrasionswertes ist sie sehr empfehlenswert in der Kombination mit Schallzahnbürsten.

- 1250 ppm Aminfluorid
- SLS frei
- mit Panthenol
- mittel abrasiv
- Minzen-Geschmack

Artikel-Nr.: 2668



BRILLIANT CLEAN
PARO HYDRODYNAMIC AND SENSITIVE TECHNOLOGY

Artikel-Nr.: 760



Die hydrodynamische Schallzahnbürste mit bis zu 40'000 Bewegungen pro Minute und Interdental-Funktion für das „TOTAL SONIC CARE SYSTEM“

IDS[®]
2019

paro - Esro AG
Halle 10.2, Gang L
Stand-Nr. 061

GEWINNSPIEL

paro[®] – Seit 50 Jahren Pionierleistung in der Mundhygiene!

Jetzt neu mit der **paro**[®]sonic – Made in Switzerland.
Auf der IDS 2019 verlosen wir am **paro**[®]-Stand täglich **paro**[®]sonic Schallzahnbürsten.

Coupon ausfüllen – vorbeikommen, mitmachen & gewinnen!

Praxis-Anschrift:

Tel: _____

E-Mail: _____

Nicht auf der IDS 2019?

Zusätzliche Gewinnchance bis 31. März 2019 online unter: www.paro.com/win

Das Serviceangebot der Kölnmesse zur Internationalen Dental-Schau 2019



Autovermietung
In unmittelbarer Nähe zur Kölnmesse befindet sich eine Filiale des Autovermieters Europcar, die täglich 24 Stunden geöffnet hat. Bei Fragen zu Mietwagen helfen den Besuchern die Hostessen am Infocounter gerne weiter.

Bank
Die Möglichkeit, Geld abzuheben, haben Gäste der IDS an den Messe-Eingängen Nord, Süd und Ost. Hier stehen Geldautomaten der Sparkasse KölnBonn zur Verfügung. Auf dem inneren Messegelände selbst befindet sich kein Bankautomat.

Behinderte
Bei Fragen oder Problemen helfen die Mitarbeiter der Messewache im Eingang Nord und Ost gern weiter. Hier können u.a. Rollstühle für die Nutzung auf der Messe ausgeliehen werden. Darüber hinaus hält die Kölnmesse für Besucher mit Handicap eine Broschüre und einen speziellen Hallenplan mit barrierefreien WCs und Aufzügen, Sanitätsstationen und Sonderparkplätzen bereit, die auch auf der Webseite der Kölnmesse heruntergeladen werden können. Barrierefreie Sonderparkplätze befinden sich am Eingang Nord P20A, am Eingang Ost unter der Piazza sowie am Eingang Süd, Tor F.

Dolmetscher
Für die uneingeschränkte Kommunikation auf der IDS stellt die Kölnmesse einen Dolmetscher-Service zur Verfügung, der zeitlich begrenzt (max. 90 Min.) kostenfrei genutzt werden kann. Die Dolmetscher halten sich in ausgewiesenen Eingängen für ihren Einsatz bereit. Für längere Geschäftsgespräche ab 60 Minuten sollte vorab Kontakt zu den Partnern pts Marketing Services GmbH (Tel.: +49 211 8289810, pts@pts-services.com) oder IIS International Interpreting Service (Tel.: +49 2157 138538, sieminski@t-online.de) aufgenommen werden.

E-Ticket
Eintrittskarten können bequem online über den Ticket-Shop der Kölnmesse bestellt und heruntergeladen werden. Nach Registrierung im Shop und erfolgreicher Buchung sind die E-Tickets direkt im Kundenprofil unter „Ihre Bestellungen“ zum Download als PDF-Dokument verfügbar. Außerdem werden alle Dokumente noch einmal per E-Mail versandt. Um die Datei mit den E-Tickets öffnen und drucken zu können, muss ein aktuelles PDF-Programm auf dem Computer installiert sein. Die Tickets sollten nach Möglichkeit nicht laminiert werden, da es andernfalls am Einlass beim Scannen des Strichcodes zu Problemen kommen kann.

Ermittlungsdienst
Sollte auf der IDS etwas verloren gehen, können Diebstahl oder Verlust beim Ermittlungsdienst der Messe gemeldet und angezeigt werden. Kontakt: Hallen 6 bis 9: Büro Halle 7, Raum: 7.2.14, Tel.: +49 221 821-2563; Hallen 1 bis 5 und 10 bis 11: Service- und Informationscenter, Westliche Passage 10/11, Büros 42 und 44, Tel.: +49 221 821-2573.

Fahrausweis
Zusätzlich zum Online-Ticket versendet der Veranstalter den damit einhergehenden kostenlosen Fahrausweis in einer separaten E-Mail. Dieser kann ausgedruckt oder auf einem mobilen Endgerät für die gültigen öffentlichen Verkehrsmittel (VRS, VRR) genutzt werden. Der Fahrausweis ist, ebenso wie die Eintrittskarte, nicht übertragbar und erhält seine Gültigkeit nur in Verbindung mit einem Lichtbildausweis sowie dem Messticket.

Garderobe
An den Garderoben direkt an den Messeeingängen haben Besucher die Möglichkeit, Mäntel, Jacken oder Gepäck für 3,00 Euro je Stück abzugeben. Für ein Gepäck-

und ein Kleidungsstück zusammen bezahlen die Gäste 5,00 Euro.

Haustiere
Hunde und andere Haustiere sind auf der IDS nicht erlaubt.

IDS 2021
Die 39. IDS findet vom 9. bis 13. März 2021 auf der Kölnmesse statt.

Infoscout
Neben zahlreichen Infopoints mit Servicemitarbeitern, die bei Fragen gern weiterhelfen, steht den IDS-Besuchern ein webbasiertes Informationssystem zur Verfügung, das die Orientierung auf der Kölnmesse erleichtert und weitere nützliche Informationen liefert. Per kostenloser WLAN-Verbindung können die Messegäste u.a. einen Hallen- und Geländeplan inkl. gastronomischer Einheiten abrufen. Auch die Ausstellersuche mit Infos zu den Unternehmen sowie aktuelle Meldungen zur Messe und zum Rahmenprogramm werden online bereitgestellt.

Katalog
Einen Messe-Katalog für die IDS 2019 erhalten Interessenten für 24,00 Euro an der Tageskasse oder zzgl. Versandkosten im IDS-Ticketshop.

Notruf
Bei Notrufen gelten folgende Nummern auf dem Kölner Messegelände: Feuer-Notruf: +49 221 821-3333; Polizeiwache, Siegburger Straße 195a: +49 221 229-5530, +49 221 229-5533; Sanitätsstationen Notruf: +49 221 821-2606; Sanitätsstation Halle 7: +49 221 821-3517; Sanitätsstation Halle 11.1: +49 221 821-2608.

Öffnungszeiten
Die IDS hat täglich für Besucher von 9 bis 18 Uhr, für Aussteller von 8 bis 19 Uhr geöffnet. Der erste Messetag, der 12. März, ist als Händlertag traditionsgemäß dem Dentalfachhandel und den Importeuren vorbehalten.

Parkplatz
Die Kölnmesse verfügt über insgesamt rund 15.000 Parkplätze, auf denen Besucher mit einem Tagesparkschein für 10 Euro parken können. Die Parkgebühr wird vor Ort erhoben. Kostenlose Pendelbusse bringen die Gäste vom Parkplatz zu den Messeeingängen.

Restaurants
Im browserbasierten und mobilen Hallenplan der Kölnmesse sind alle geöffneten Restaurants und gastronomischen Einheiten des Messegeländes verzeichnet. Reservierungen für sämtliche Lokale sind über das Internetportal Global-guest® möglich (Zugang direkt über die Website der IDS® Cologne).

Rollstühle
Manuelle oder elektrische Rollstühle können auf der Kölnmesse gegen Vorlage des Personalausweises und einen Pfand in Höhe von 50 Euro ausgeliehen werden. Gebeten wird um eine vorherige Anmeldung unter +49 221 821-2606; sanitaetsstation-halle11@koelnmesse.de.

Sanitätsstation
Für die medizinische Versorgung sind DRK-Stationen sowie ein Arzt von 8 bis 19 Uhr in Halle 7, Telefon: +49 221 821-3517/-2606 sowie in Halle 11.1, Telefon: +49 221 821-2606/-2608 zu erreichen.

Touristeninformation
Auf dem Messegelände befindet sich ein Informationsstand der Kölner Touristeninformation „KölnTourismus“, der zu den Besucheröffnungszeiten im Boulevard vor Halle 7 Souvenirs sowie Kultur- und Tourismusinformationen für Köln und die Region bereithält (Tel.: +49 221 821-2437/-2467, Passage 10/11, Counter 1-3, Tel.: +49 221 821-2017/-2019).

WLAN
Kostenloses WLAN können Messebesucher nach Anmeldung über SSID (Name des WLAN-Netzes) #hotspot.koelnmesse nutzen.



IDS-Eintrittskarten

Mit mehr als 170.000 Quadratmetern Bruttoausstellungsfläche präsentiert sich die IDS in diesem Jahr besonders großzügig. Das Durchqueren der weitläufigen Hallen und das Stöbern an verschiedenen Unternehmensständen wird deshalb einige Zeit in Anspruch nehmen. Aus diesem Grund bietet die Kölnmesse ihren Gästen neben Tagestickets auch 2-Tages-Karten und Dauerkarten an. Die Tickets können schon vorab ganz bequem online erworben, heruntergeladen und ausgedruckt werden. Hierzu ist lediglich eine Registrierung im Ticketshop nötig. Im Vorverkauf bis 11.03.2019 sparen sich Online-Käufer so nicht nur das Warten an der Kasse auf dem Messegelände, sondern auch bis zu 23 Prozent beim Ticketpreis. Alternativ erhalten Messebesucher die Eintrittskarten vor Ort an der Tageskasse.

Preise	Vorverkauf	Tageskasse
Tageskarte	13,00 EUR	17,00 EUR
2-Tages-Karte	17,00 EUR	21,50 EUR
Dauerkarte	21,00 EUR	27,00 EUR
Tageskarte Fachschüler/Studenten (gegen entsprechende Legitimation)	7,50 EUR	8,50 EUR





Implantologie
Implantology

Prävention/Parodontologie
Prevention/Periodontology

Veranstalter, Verbände & Depots
Organisers, Associations & Trade

Endodontie/Kons
Endo/Conservative Dentistry

Kieferorthopädie
Orthodontics

Kosmetische Zahnheilkunde
Cosmetic Dentistry

Laserzahnheilkunde
Laser Dentistry

Digitale Praxis
Digital Practice

Praxisinrichtung
Interior Design

Zahntechnik
Dental Technology

Praxishygiene
Hygiene and Sterilisation

Praxismanagement
Practice Management

G-008 SMITHON LLC	F-009 Global Dental Science Europe BV AvaDent Digital Dental Solutions	C-005 Metro Medical	B-008 ClaroRay Inc.	B-009 ZEVAENT s.r.o.	A-008 EG Medical S.r.l.
G-010 DESS Dental Smart Solutions GmbH Terra Medical S.L.	F-010 Denda GmbH Dental Dental D & Dental Mater & Dental Mater	C-010 E-011 MEDPAC S.A.	B-010 C-019 Alpha Dent Implants GmbH	B-011 Angeles, Ind de Prod Ortodontologica SA	A-010 PRODENT Dentalbedarf GmbH
G-020 Shandong Hugu Dental Material corporation	F-020 G-021 K Line Europe GmbH	E-021 ECS srl	E-022 GPA Innovat - DLYTE Seras GPA Innovative, S.L.	A-020 DRSK Group AB	A-019 Nkinc Dental B.V.
G-030 Redon Teknoloji Ltd. Ss	F-030 G-031 MEDISTOCK	E-030 Prothic S.A.	E-031 Modjaw SAS	A-030 B-039 BLUE SAFETY GmbH	A-031 GauSich Inc.
G-040 Orthometric Industria e Comercio de Produtos Medicos e Odontologicos Ltda.	F-040 Corisco Enterprises	E-040 F-041 Struto Pte Ltd	E-041 Modjaw SAS	A-040 B-049 BLUE SAFETY GmbH	A-041 Adite (Qinhuangdao) Technology Co.
G-050 Chesa Dental Care Services Ltd.	F-050 Germo SPA	E-050 F-051 Orthocaps GmbH RMO Europe	E-051 Zerco Co. Ltd.	A-050 OrthoMed Co., Ltd.	A-051 Dentimax Co., Ltd.
G-060 Guangzhou Jiam Medical Co., Ltd Yiwei Dental Material Co., Ltd.	F-060 G-061 RANUCONE CO LTD	E-060 Shimwin Dental Co., Ltd.	E-060 E-061 Huma Co. Ltd.	A-060 O.R. Luedersmeyer GmbH	A-061 Dentimark SA
G-070 330 Smile Dental Company	F-070 G-071 PraktikerGmbH AB	E-070 Foshan Sunm Medical Instrument Co., Ltd	E-070 Broctec Co., Ltd.	A-070 Meoplat Medical GmbH	A-071 Meoplat Medical GmbH
G-080 Beijing Foshan Medical Equipment Co., Ltd	F-080 Embra Srl	E-080 Foshan Sunm Medical Instrument Co., Ltd	E-081 Foshan Vention dental Co. Ltd	A-081 Berufsgenossenschaft Energie Textil Elektro Medienzeugnisse (BG ETEM)	

Nutzen Sie Ihre Chance.
Sparen Sie Geld:
**Innovationshalle 2.2,
Stand A30 B39 + A40 B49.**



BLUE SAFETY

Die Wasserexperten



Nur an unserem Stand:
Sammeltasse abholen und
mit etwas Glück ein **iPhone**
oder **iPad gewinnen!**

+ Karten für die Benefizauktion in
der VW-Autostadt in Wolfsburg
mit Fotos aus „Le Mans“ mit
Steve McQueen.



**Geld sparen,
Rechtssicherheit gewinnen
und die Gesundheit schützen.**



Einfach vorab einen **Termin für Ihren
Messebesuch** vereinbaren. Oder abseits
des Trubels **in Ihrer Praxis:**

Fon **00800 88 55 22 88**
www.bluesafety.com/ids2019

BLUE SAFETY
Premium Partner
DEUTSCHER ZAHNARZTTAG
für den Bereich
Praxishygiene



today Trend Index

- Implantologie
Implantology
- Prävention/Parodontologie
Prevention/Periodontology

- Veranstalter, Verbände & Depots
Organisers, Associations & Trade
- Endodontie/Kons
Endo/Conservative Dentistry

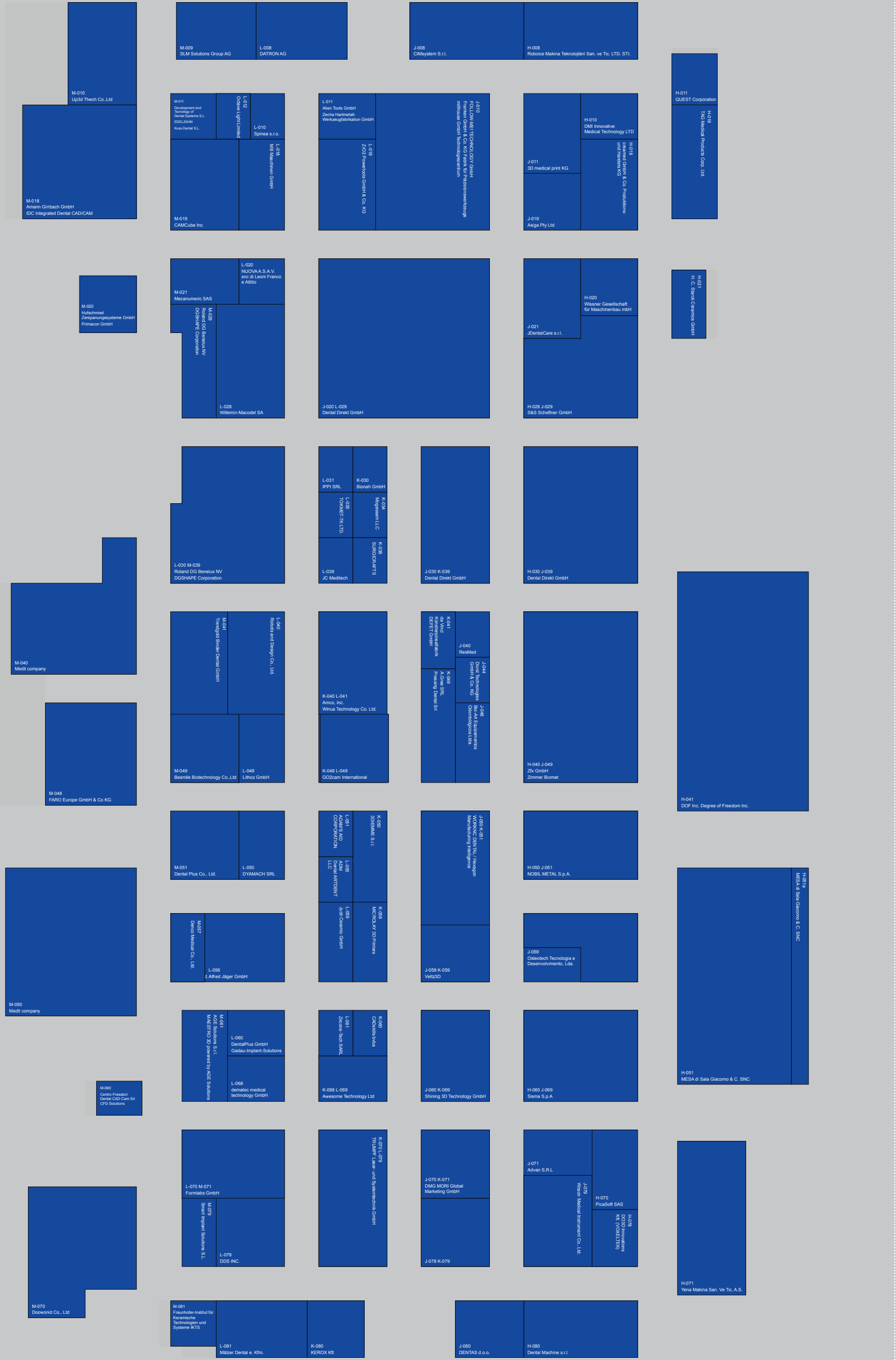
- Kieferorthopädie
Orthodontics
- Kosmetische Zahnheilkunde
Cosmetic Dentistry

- Laserzahnheilkunde
Laser Dentistry
- Digitale Praxis
Digital Practice

- Praxiseinrichtung
Interior Design
- Zahntechnik
Dental Technology

- Praxishygiene
Hygiene and Sterilisation
- Praxismanagement
Practice Management





Praxishygiene
Hygiene and Sterilisation



Praxismanagement
Practice Management

Praxisrichtung
Interior Design



Zahntechnik
Dental Technology

Laserzahnhilfskunde
Laser Dentistry



Digitale Praxis
Digital Practice

Kieferorthopädie
Orthodontics



Kosmetische Zahnrehabilitation
Cosmetic Dentistry

Veranstalter, Verbände & Depots
Organisers, Associations & Trade



Endodontie/Kons
Endo/Conservative Dentistry

Implantologie
Implantology



Prävention/Parodontologie
Prevention/Periodontology

today Trend Index



Praxishygiene
Hygiene and Sterilisation
Praxismanagement
Practice Management

Praxisrichtung
Interior Design
Zahntechnik
Dental Technology

Laserzahneinkunde
Laser Dentistry
Digitale Praxis
Digital Practice

Kieferorthopädie
Orthodontics
Kosmetische Zahnheilkunde
Cosmetic Dentistry

Veranstalter, Verbände & Depots
Organisers, Associations & Trade
Endodontie/Kons
Endo/Conservative Dentistry

Implantologie
Implantology
Prävention/Parodontologie
Prevention/Periodontology

G-010 Modern Precision Dental Instruments Co. Ltd.	F-010 G-011 Tsk Metal San. ve Tic. A.Ş.	F-011 Dra. Cherie Co.	E-010 Gruppo Lecaros S.A.	E-011 VANETTI SA	E-019 Bibione Tech Co., Ltd. Shenzhen Xianglong Co., Ltd. Suzhou Junland Medical Co., Ltd.	C-010 nt-trading GmbH & Co. KG	A-010 C-019 CORTEX Dental Implants Industries Ltd.	A-011 Vercom Co., Ltd.	A-019 Dehage Dental Technology GmbH
G-014 Implant-Assistent CDI GmbH	G-018 PFM_SRL (Fast Protec)	G-021 PAKTERRA Int	F-020 STABYL SAS	F-023 HUYA MEDICAL PRODUCTS LTD Xinyuan 3B Dental Int. & Mat Dental Co., Ltd.	E-023 HUYA MEDICAL PRODUCTS LTD Xinyuan 3B Dental Int. & Mat Dental Co., Ltd.	E-029 Mata Ostem Max srl SRL	C-020 E-029 medentis medical GmbH	C-021 Spectrolab KPG Design Group GmbH	A-020 dent a pharm Produktionsgesellschaft mbH Wittmann & Pein GmbH
G-028 Vannoli Dental Industry s.r.l.	F-028 G-029 HI-TEC IMPLANTS LTD	F-030 G-031 Nais 2002 EOOD	E-030 F-031 AURA-DENTAL GmbH	E-038 F-039 ESSEMME Components s.r.l. Ugen S.r.l.	C-030 E-039 medentis medical GmbH	C-039 Zemcor - PayFactory GmbH Precision Dental Products	A-030 C-039 Eisenbacher Dentakaren ED GmbH		
G-040 Omnident Gesellschaft Handel- gesellschaft mbH	F-040 G-041 Amm Dental (Korea) Sennari San. Tic. Ltd. S.R.	F-041 Unitech Srl	E-040 Dentify GmbH	E-048 Echelon of dental technology	D-048 E-048 OCCORRAL Medical Ceramic GmbH	C-048 D-048 WORLDWORK SRL	B-040 C-048 Biomec SRL Oxy Implant	A-048 B-048 IMPLANTS DIFFUSION INTERNATIONAL	A-041 BIOTECH DENTAL Concor Technologies NV Smilewise Corporate (Ltd.) Zirkoh
G-048 Prodent Italia S.r.l.	F-048 G-049 Korea Star Inc & Starho Labs Inc & C.	F-049 Orho-Tain, Inc Healthy Start	E-049 Aptimed Dentek GmbH	D-052 FMZ GmbH	D-055 HDT Co., Ltd.	D-058 Juvaplus SA	C-055 Kobis Co., Ltd.	B-051 DXM Co., Ltd.	A-051 Sai Global Company Limited
G-050 LASKA Ltd.	F-050 G-051 Beyond International, Inc.	F-051 Ameti America & America	E-051 Amor Dental Products (Pvt.) Ltd.	E-055 PROSPECT Ltd. Research-and- Production Company	D-058 AXG Dental Srl	D-059 Juvaplus SA	C-058 Hansen Co., Ltd.	B-057 SS GLOBAL	A-058 B-059 Good Doctors Co., Ltd.
G-060 Convergent Dental, Inc.	F-060 TEKONIC (CH) SEMISH	F-061 EQUUS PRIMATE LIMITED	E-061 EQUUS PRIMATE LIMITED	D-060 E-061 Gallon Dental Solution WAM	D-062 H&S Pharmaceuticals	D-068 Jiwook Co., Ltd.	C-061 Jairtek Co Ltd	B-061 Shin Dental Co., Ltd.	A-061 Bolan Co., Ltd.
G-068 Foshan Cicada Dental Instrument Co., Ltd. GAVOUZ Corp.	G-069 Kosmos Orthodontics Treatment Center	F-068 Kardent AB	E-068 F-069 Multicare SDN BHD	D-068 E-068 EQUUS PRIMATE LIMITED	D-069 EQUUS PRIMATE LIMITED	D-070 EQUUS PRIMATE LIMITED	C-062 SHINSEKI INTERNATIONAL INC	B-062 Rosen Medical Co., Ltd.	A-062 Habit Co., Ltd.
G-070 Tecnomed Italia s.r.l.	F-070 G-079 MICRO-NX CO., LTD.	F-071 Hulaser, Inc.	E-071 Shin Myung Dental Co.	D-070 Dentec Co., Ltd.	D-079 Hypoglycemia	C-070 D-071 CSM Implant Company	C-072 Waratec Co Ltd	B-070 Hansen Co., Ltd.	A-070 Dentip Dental Co., Ltd.
	F-079 Pin Tech Instruments	E-079 GHI Co., Ltd.	D-079 Worhio Inc.	E-079 Changyuan Dental Co., Ltd.	C-079 Hanshe Chemical Co., Ltd.		C-079 Shinmyung Co., Ltd.	B-076 Bowen Dental Co., Ltd.	A-076 Orchestra Int. Co., Ltd.
	F-080 Megadental Italia di Accardo Giovanni	E-080 Seowomedia	E-081 Shin Myung Dental Co.	D-080 Worhio Inc.		D-081 MEDICLUS Co., Ltd.	C-080 Dental Studio Co. Ltd.	B-081 PD Dental	A-081 Dentip Dental Co., Ltd.

REGISTER FOR FREE!



DT STUDY CLUB

COURSES | DISCUSSIONS | BLOGS | MENTORING

DT Study Club – e-learning platform

www.DTStudyClub.com



Join the largest educational network in dentistry!

Hall 4.1, Booth D060/F061

ADA C.E.R.P.® | Continuing Education
Recognition Program

ADA CERP is a service of the American Dental Association to assist dental professionals in identifying quality providers of continuing dental education. ADA CERP does not approve or endorse individual courses or instructors, nor does it imply acceptance of credit hours by boards of dentistry.





Implantologie
Implantology

Prävention/Parodontologie
Prevention/Periodontology

Veranstalter, Verbände & Depots
Organisers, Associations & Trade

Endodontie/Kons
Endo/Conservative Dentistry

Kieferorthopädie
Orthodontics

Kosmetische Zahnheilkunde
Cosmetic Dentistry

Laserzahnheilkunde
Laser Dentistry

Digitale Praxis
Digital Practice

Praxisereinrichtung
Interior Design

Zahntechnik
Dental Technology

Praxishygiene
Hygiene and Sterilisation

Praxismanagement
Practice Management



Ideale Heimat für die Internationale Dental-Schau IDS: die Koelnmesse

Der Veranstalter der weltweit größten Dentalschau spielt in der internationalen Topliga.

■ Die Koelnmesse ist Messeplatz Nr. 1 für zahlreiche Branchen. Besucher und Aussteller aus der ganzen Welt kommen nach Köln, um auf einem der größten Messegelände der Welt Produkte und Trends zu präsentieren und weltweit Geschäfte zu machen. Die Koelnmesse organisiert und betreut jedes Jahr rund 80 Messen, Ausstellungen, Gastveranstaltungen und Special Events in Köln und in den wichtigsten Märkten weltweit.

Weltleitmesse in Köln

Für mehr als 25 Branchen stellen diese Veranstaltungen die Weltleitmesse dar. Dazu zählen beispielsweise:

- IDS (Internationale Dental-Schau)
- ISM (die weltweit größte Messe für Süßwaren und Snacks)
- INTERMOT Köln (internationale Motorrad-, Roller- und E-Bike-Messe)
- Anuga (die Leitmesse für die globale Ernährungswirtschaft)
- ORGATEC (die internationale Leitmesse für moderne Arbeitswelten)
- gamescom (das weltweit größte Messe- und Event-Highlight für interaktive Spiele und Unterhaltung)
- DMEXCO (The Global Business and Innovation Platform)
- photokina (IMAGING UNLIMITED)
- imm cologne (die internationale Einrichtungsmesse)

An den in unterschiedlichem Turnus regelmäßig durchgeführten Veranstaltungen der Koelnmesse nehmen mehr als 53.500 ausstellende Unternehmen aus 122 Ländern sowie rund drei Millionen Besucher aus 221 Staaten teil. Rund 2.000 Kongressveranstaltungen mit mehr als einer Million Besucher finden darüber hinaus in den von der KölnKongress GmbH, einer Tochtergesellschaft der Stadt Köln und Koelnmesse, betriebenen Congress-Centren Nord und Ost der Koelnmesse sowie weiteren Kölner Locations wie dem Tanzbrunnen und dem Festhaus Gürzenich



• Die Piazza ist der zentrale Treffpunkt unter freiem Himmel mitten im Messegeschehen.

statt – viele davon als Rahmenveranstaltungen zu Messen.

Hohe Internationalität

Für die Branchenführer, aber auch für mittelständische Unternehmen, die einen bedeutenden Teil des Kölner Angebots stellen, sind die Veranstaltungen der Koelnmesse der kürzeste Weg in den Weltmarkt und eine wichtige Möglichkeit, an der Globalisierung der Märkte und der Internationalisierung des Geschäfts teilzuhaben. Die Internationalität der Messen ist eine der höchsten der Welt: Im Durchschnitt kommen 70 Prozent der Aussteller und mehr als 40 Prozent der Besucher aus dem Ausland. Die Koelnmesse bringt die Welt nicht nur nach Köln, sie organisiert auch internationale Messeaktivitäten außerhalb des Kölner Geländes. Mithilfe der Kölner Branchenkompetenz erschließt sie zusätzlich zu den Kölner Leitmessens weltweit Märkte und bringt das Angebot in ausgewählte Zielregionen. Schwerpunkte

sind Asien und Südamerika. In Asien werden in Kooperation mit Branchenorganisationen und Messeveranstaltern vor Ort rund 20 eigene Messen realisiert. Viele davon sind Leitmessens in ihrer Region, so beispielsweise die China International Hardware Show, die interzum guangzhou und die THAIFEX – World of Food Asia. In Südamerika finden zurzeit sechs Messen statt, unter anderem die ANUTEK Brazil in Curitiba/Brasilien sowie die Ernährungstechnologiemesse Alimentec in Bogotá/Kolumbien. Zwölf ausländische Tochtergesellschaften der Koelnmesse betreuen eigene Messen und sind in diesen Ländern erster Ansprechpartner der Koelnmesse. Insgesamt ist die Koelnmesse mit Repräsentanten in mehr als 100 Ländern vertreten.

Wirtschaftskraft für Köln

Die Veranstaltungen der Koelnmesse bringen der Kölner Region neben regem internationalem Besuch

auch starke wirtschaftliche Impulse. Jährlich generieren die Ausgaben der Messteilnehmer mehr als eine Milliarde Euro Umsatz für die Region – Besucher und Aussteller übernachten in Hotels, besuchen Restaurants und kaufen in den Geschäften der Stadt ein. Über 11.500 Vollzeit-Arbeitsplätze hängen allein in Köln vom Messegeschäft ab. Die Hälfte der Übernachtungsgäste in Köln sind Kongress- oder Messteilnehmer aus aller Welt. Diese hohe wirtschaftliche Bedeutung für Aussteller und Unternehmen kommt auch im Anspruch „We energize your business“ zum Ausdruck. Denn die Koelnmesse versteht sich als Impulsgeber für die Kunden und ihre Branchen – vor, während und nach der Messe, in Köln und in allen relevanten Märkten weltweit.

Modernes Gelände mit besten Verkehrsverbindungen

Das Kölner Messegelände ist das drittgrößte in Deutschland und un-

ter den Top Ten der Welt: 284.000 m² Hallen- sowie 100.000 m² Außenfläche stehen für Veranstaltungen aller Art zur Verfügung. Nach umfassender Neugestaltung ist das Gelände heute eines der attraktivsten Messeareale Europas. Als Ersatz für die historischen Rheinhallen aus der Adenauerzeit sind 2006 vier neue, flexibel einsetzbare Messehallen entstanden. Das Gelände verfügt über eine kompakte Struktur und eine hervorragende Ausstattung.

Auch die Lage und die Erreichbarkeit des Geländes sind optimal: Es ist nur einen Steinwurf von der Kölner Innenstadt entfernt – alle Verkehrsmittel sind in kurzer Zeit erreichbar.

Kölner Verwandlungskünstler

Die Koelnmesse Ausstellungen GmbH, Tochterunternehmen der Koelnmesse GmbH, vermarktet freie Hallenkapazitäten an Messeveranstalter, Unternehmen sowie Eventagenturen und betreut Gastveranstaltungen und Events aller Art. Nationale und internationale Messeveranstalter ohne eigenes Messegelände, Verbände und Einkaufsgenossenschaften nutzen das Kölner Messegelände zur Durchführung von Gastveranstaltungen und profitieren von den Vorzügen des Messeplatzes Köln.

Darüber hinaus kümmert sich Koelnmesse Ausstellungen um alle Kunden, die das flexible Messegelände für Events unterschiedlicher Art nutzen möchten – Konzerte, Gala-Abende, Automobil-Präsentationen, Händlertagungen, Roadshows und Sportevents sind auf dem Koelnmessegelände zu Gast. Regelmäßig finden unter der Regie der Koelnmesse Ausstellungen GmbH außerdem rund 25 Gastveranstaltungen statt. ◀

Quelle: Koelnmesse



• Luftaufnahmen der Koelnmesse, Eingang Nord, Messehochhaus, im Hintergrund das Kölnpanorama.



• Koelnmesse, Eingang Süd.



Implantologie
Implantology
Prävention/Parodontologie
Prevention/Periodontology

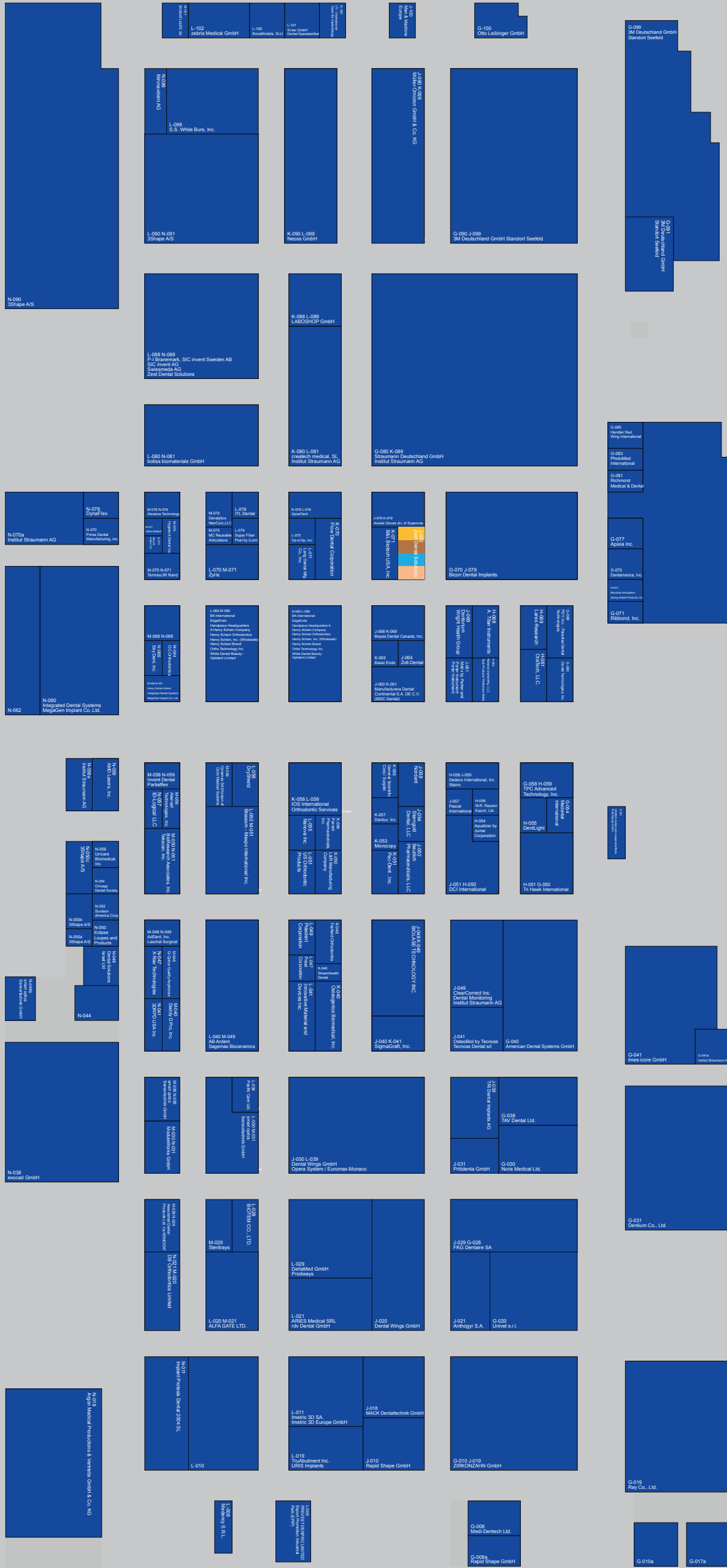
Veranstalter, Verbände & Depots
Organisers, Associations & Trade
Endodontier/Kons
Endo/Conservative Dentistry

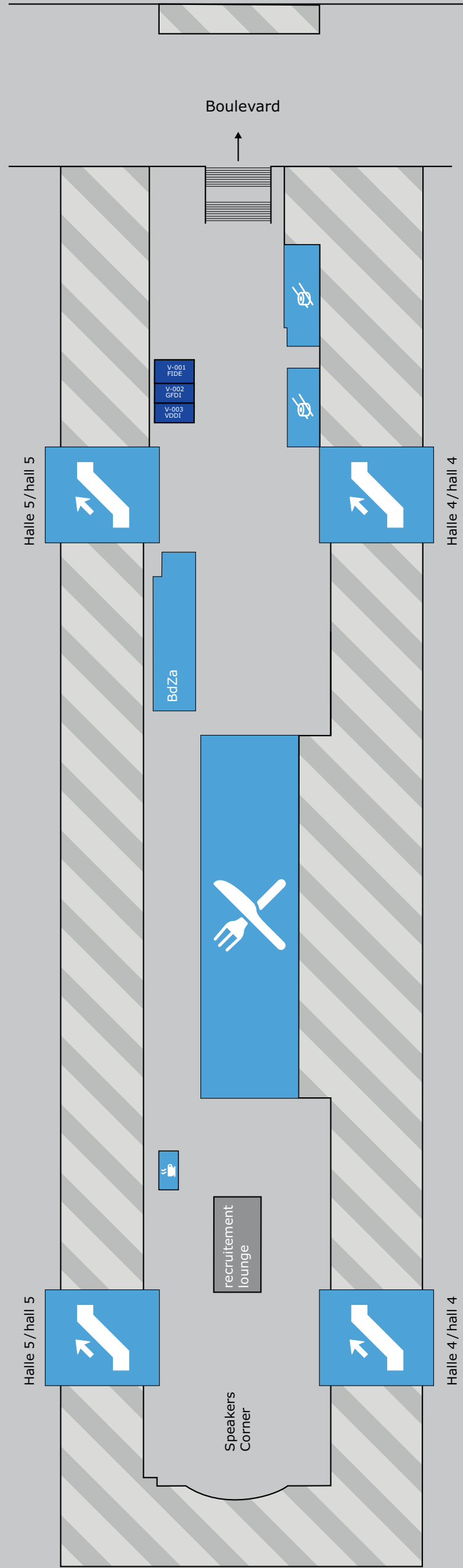
Kieferorthopädie
Orthodontics
Kosmetische Zahnheilkunde
Cosmetic Dentistry

Laserzahnheilkunde
Laser Dentistry
Digitale Praxis
Digital Practice

Praxiseinrichtung
Interior Design
Zahntechnik
Dental Technology

Praxishygiene
Hygiene and Sterilisation
Praxismanagement
Practice Management





today Trend Index

- Implantologie
Implantology
- Prävention/Parodontologie
Prevention/Periodontology

- Veranstalter, Verbände & Depots
Organisers, Associations & Trade
- Endodontie/Kons
Endo/Conservative Dentistry

- Kieferorthopädie
Orthodontics
- Kosmetische Zahnheilkunde
Cosmetic Dentistry

- Laserzahnheilkunde
Laser Dentistry
- Digitale Praxis
Digital Practice

- Praxiseinrichtung
Interior Design
- Zahntechnik
Dental Technology

- Praxishygiene
Hygiene and Sterilisation
- Praxismanagement
Practice Management



Implantologie
Implantology

Prävention/Parodontologie
Prevention/Periodontology

Veranstalter, Verbände & Depots
Organisers, Associations & Trade

Endodontie/Kons
Endo/Conservative Dentistry

Kieferorthopädie
Orthodontics

Kosmetische Zahnheilkunde
Cosmetic Dentistry

Laserzahnheilkunde
Laser Dentistry

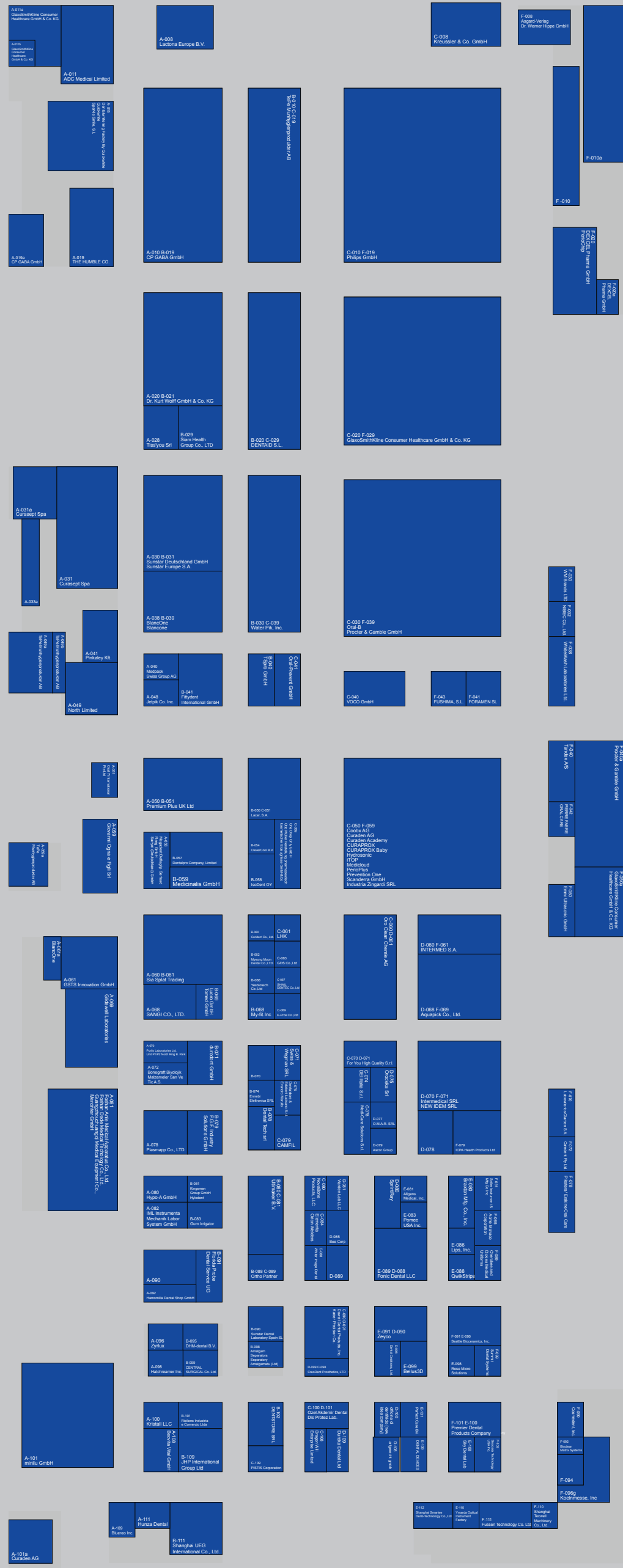
Digitale Praxis
Digital Practice

Praxisinrichtung
Interior Design

Zahntechnik
Dental Technology

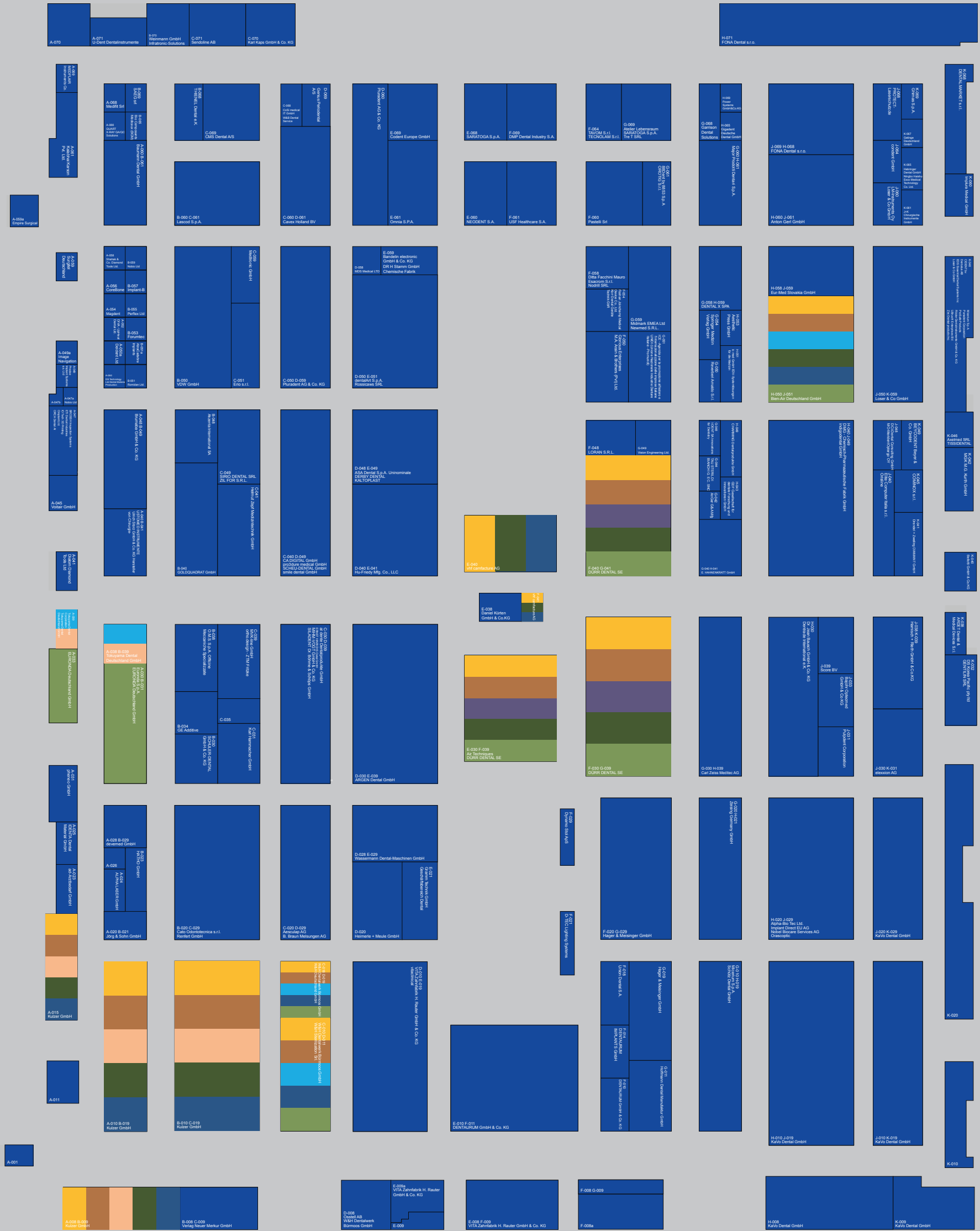
Praxishygiene
Hygiene and Sterilisation

Praxismanagement
Practice Management



today Trend Index

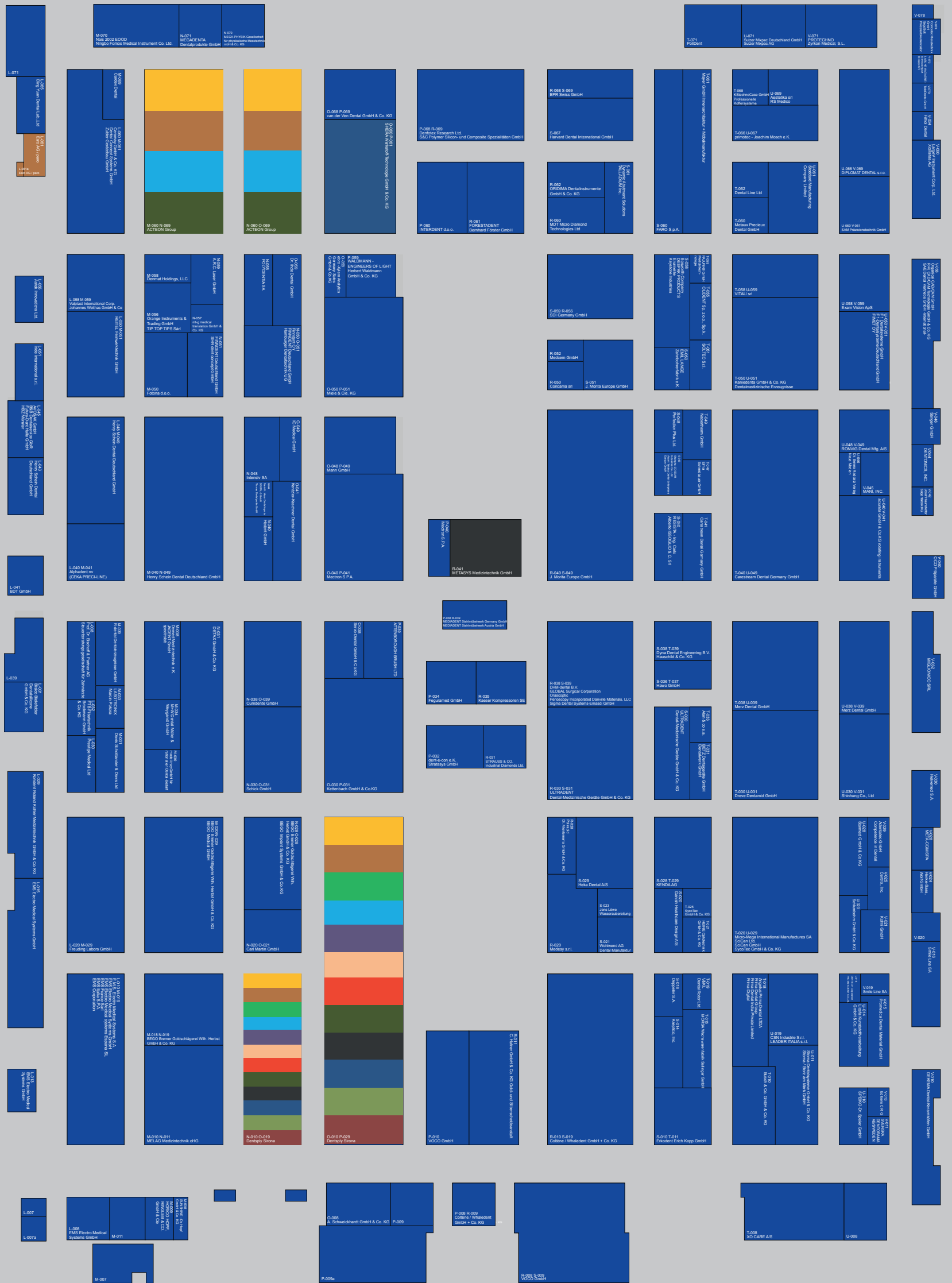
- Implantologie
Implantology
- Prävention/Parodontologie
Prevention/Periodontology
- Veranstalter, Verbände & Depots
Organisers, Associations & Trade
- Endodontie/Kons
Endo/Conservative Dentistry
- Kieferorthopädie
Orthodontics
- Kosmetische Zahnheilkunde
Cosmetic Dentistry
- Laserzahnheilkunde
Laser Dentistry
- Digitale Praxis
Digital Practice
- Praxiseinrichtung
Interior Design
- Zahntechnik
Dental Technology
- Praxishygiene
Hygiene and Sterilisation
- Praxismanagement
Practice Management

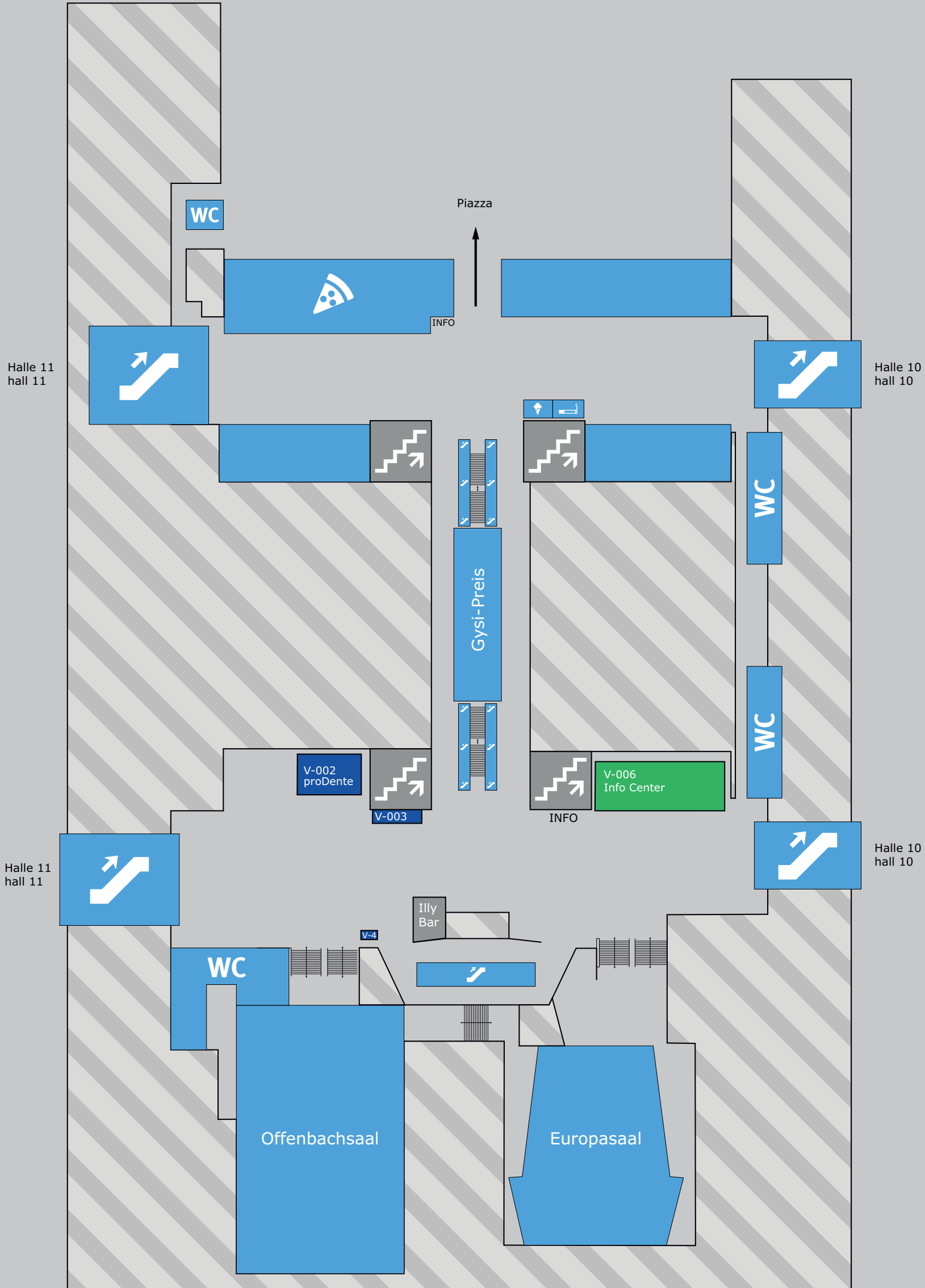




today Trend Index

- Implantologie
Implantology
- Prävention/Parodontologie
Prevention/Periodontology
- Veranstalter, Verbände & Depots
Organisers, Associations & Trade
- Endodontie/Kons
Endo/Conservative Dentistry
- Kieferorthopädie
Orthodontics
- Kosmetische Zahnheilkunde
Cosmetic Dentistry
- Laserzahnheilkunde
Laser Dentistry
- Digitale Praxis
Digital Practice
- Praxiseinrichtung
Interior Design
- Zahntechnik
Dental Technology
- Praxishygiene
Hygiene and Sterilisation
- Praxismanagement
Practice Management





Praxishygiene
Hygiene and Sterilisation

Praxisreinigung
Interior Design

Laserzahnheilkunde
Laser Dentistry

Kieferorthopädie
Orthodontics

Veranstalter, Verbände & Depots
Organisers, Associations & Trade

Implantologie
Implantology

Prävention/Parodontologie
Prevention/Periodontology

Praxismanagement
Practice Management

Zahntechnik
Dental Technology

Digitale Praxis
Digital Practice

Kosmetische Zahnheilkunde
Cosmetic Dentistry

Endodontie/Kons
Endo/Conservative Dentistry

Implantologie
Implantology

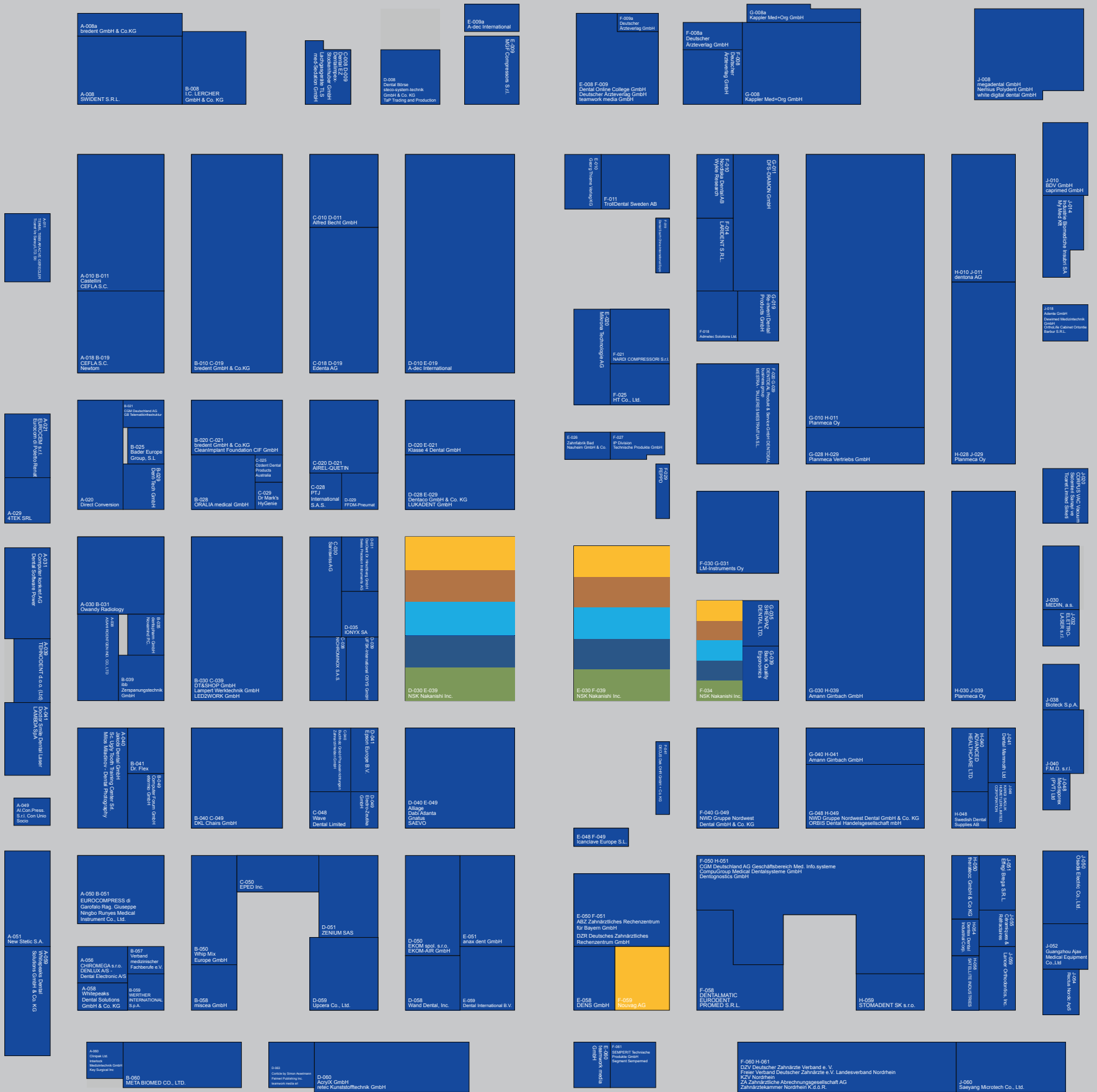
Prävention/Parodontologie
Prevention/Periodontology

today Trend Index



today Trend Index

- Implantologie
Implantology
- Endodontie/Kons
Endo/Conservative Dentistry
- Laserzahnheilkunde
Laser Dentistry
- Zahntechnik
Dental Technology
- Prävention/Parodontologie
Prevention/Periodontology
- Kieferorthopädie
Orthodontics
- Digitale Praxis
Digital Practice
- Praxishygiene
Hygiene and Sterilisation
- Veranstalter, Verbände & Depots
Organisers, Associations & Trade
- Kosmetische Zahnheilkunde
Cosmetic Dentistry
- Praxiseinrichtung
Interior Design
- Praxismanagement
Practice Management



„We energize your business“

Damals wie heute steht die Kölner Messe für internationale Ausstellungsqualität.

■ Mit der am 11. Mai 1924 eröffneten ersten Frühjahrsmesse auf dem Köln-Deutzer Messengelände fällt der Startschuss für die inzwischen knapp 95-jährige Erfolgsgeschichte der Koelnmesse. Mit gerade einmal 32.000 m² Ausstellungsfläche entwickelt sich die Kölner Messe bereits in den 1920er-Jahren zu einer umfassenden Präsentationsplattform für das bunte Marktgeschehen: Großereignisse wie die Nahrungs- und Genussmittel-Ausstellung Anuga und die sechs Monate dauernde Internationale Presse-Ausstellung, auch kurz Pressa genannt, ziehen Besucher von nah und fern in die Stadt am Rhein. Die anlässlich der PRESSA-Ausstellung 1928 erbaute rote Backsteinummantelung der Hallen der Kölner Messe steht heute sogar unter Denkmalschutz.

Fall und Aufstieg

Auch vor dem Messewesen macht der Nationalsozialismus nicht Halt und schaltet es ab Mitte der 1930er-Jahre de facto gleich – in Köln prägt die NS-Ideologie das Messegesehen, Propaganda wird zum Hauptzweck. Ab 1942 wird das Messengelände in Deutz gar als KZ-Außenlager zweckentfremdet, ehe es im Zuge der Bombenangriffe auf Köln beinahe vollständig zerstört wird.

Der Wiederaufbau des Geländes wird nach Kriegsende doppelten Schrittes vorangetrieben, sodass 1950 bei Abschluss der Bauarbeiten 52.000 m² gedeckte Hallenfläche zur Verfügung stehen. Einer Spezialisierung der Kölner Messe auf das Konzept der Fachmesse steht nichts mehr im Wege, und so erreicht die Messengesellschaft mit Ausstellungen wie der Kölner Möbelsmesse und der Foto- und Kino-Ausstellung photokina Fachpublikum und internationale Gäste gleichermaßen. Es folgt ein Messeboom bis in die 1950er-Jahre hinein, der sich durch die Erweiterung des Messengeländes auf 100.000 m² Hallenfläche sowie immer umfangreicher gestaltete Ausstellungen bemerkbar macht.



▲ Die Eröffnungszereemonie 1924 findet in der Großen Halle statt. Die Große Halle ist das Prunkstück der Messe. 5.000 Menschen finden hier Platz.



▲ 1948 – Konrad Adenauer (links) besichtigt den Wiederaufbau der Kölner Messe nach dem Krieg.

Weltweite Ausstrahlung

Fünf Jahrzehnte nach ihrer Gründung ist die Kölner Messe anerkannter Anbieter von spezialisierten Fachmessen mit weltweiter Ausstrahlung. So findet beispielsweise seit 1984 regelmäßig die ART COLOGNE in Köln statt, die älteste und bestehende Messe für die bildenden Künste des 20. und 21. Jahrhunderts. Bis 1983 ist auch der öffentliche Nahverkehr an das Gelände angeschlossen und die Hallenfläche auf 230.000 m² erweitert.

Die großen Leitmessen auf dem Messengelände in Deutz sichern dem Unternehmen trotz harten Wettbewerbs im internationalen Vergleich in den 1980ern und 1990ern weiterhin eine führende Rolle. Als die Internationale Dental-Schau 1992 ihre Tore einem weltweiten Fachpublikum öffnet, ist die dentale Leitmesse ebenfalls Aushängeschild des Erfolges der Kölner Messe.

Koelnmesse heute

Nach der Jahrhundertwende und im Zuge der Globalisierung wird das Logo und der Leitspruch einem stetig wachsenden internationalen Markt angeglichen: „We energize your business“ lautet das Motto, welches das Leistungsversprechen der Koelnmesse auf den Punkt bringt. Mit dem neunten Jahrzehnt ihres Bestehens ist die Koelnmesse heute Messeplatz Nr. 1 für zahlreiche Branchen und hat das sechstgrößte Messengelände der Welt. Jährlich kommen rund 3 Millionen Besucher aus 210 Staaten sowie mehr

als 50.000 ausstellende Unternehmen aus 128 Ländern zu den rund 80 Fachmessen, die die Koelnmesse in Köln und weltweit organisiert. 2017 erzielte die Gesellschaft einen Rekordumsatz von mehr als 350 Millionen Euro.

Investition in die Zukunft

Das erklärte Ziel der Koelnmesse ist es, nachhaltig das attraktivste innerstädtische Messengelände der Welt zu schaffen und damit auch in Zukunft den passenden Rahmen für Messen, Events und Kongresse zu bieten. Deshalb plant die Gesellschaft bis

zum Jahr 2030 bedeutende Investitionen in die Zukunft des Geländes und in das Messeprogramm. Der Maßnahmenplan trägt den Titel „Koelnmesse 3.0“ und umfasst bis 2030 Investitionen von rund 600 Millionen Euro. Auf der gamescom 2018 markierte die Einführung der weltweit einzigartigen komplexen Digitallösung Digital Signage, das neue Informations- und Orientierungssystem der Koelnmesse, einen großen Meilenstein auf dem Weg zur „Messe der Zukunft“. ◀

Quelle: Koelnmesse



▲ 1946 – Nach dem Krieg werden die durch Bomben zerstörten Messehallen wiederhergestellt.

ANZEIGE

solutio

No limits!
Wir kennen keine Grenzen, wenn es um das Wohl Ihrer Patienten geht.

Wir sind Ihr Partner für die digitale Zahnarztpraxis. Mit unserer Praxismanagement-Software charly, die Ihre Prozesse beschleunigt, und mit unseren innovativen Services, die Ihnen mehr Freiraum im Praxisalltag verschaffen. www.solutio.de

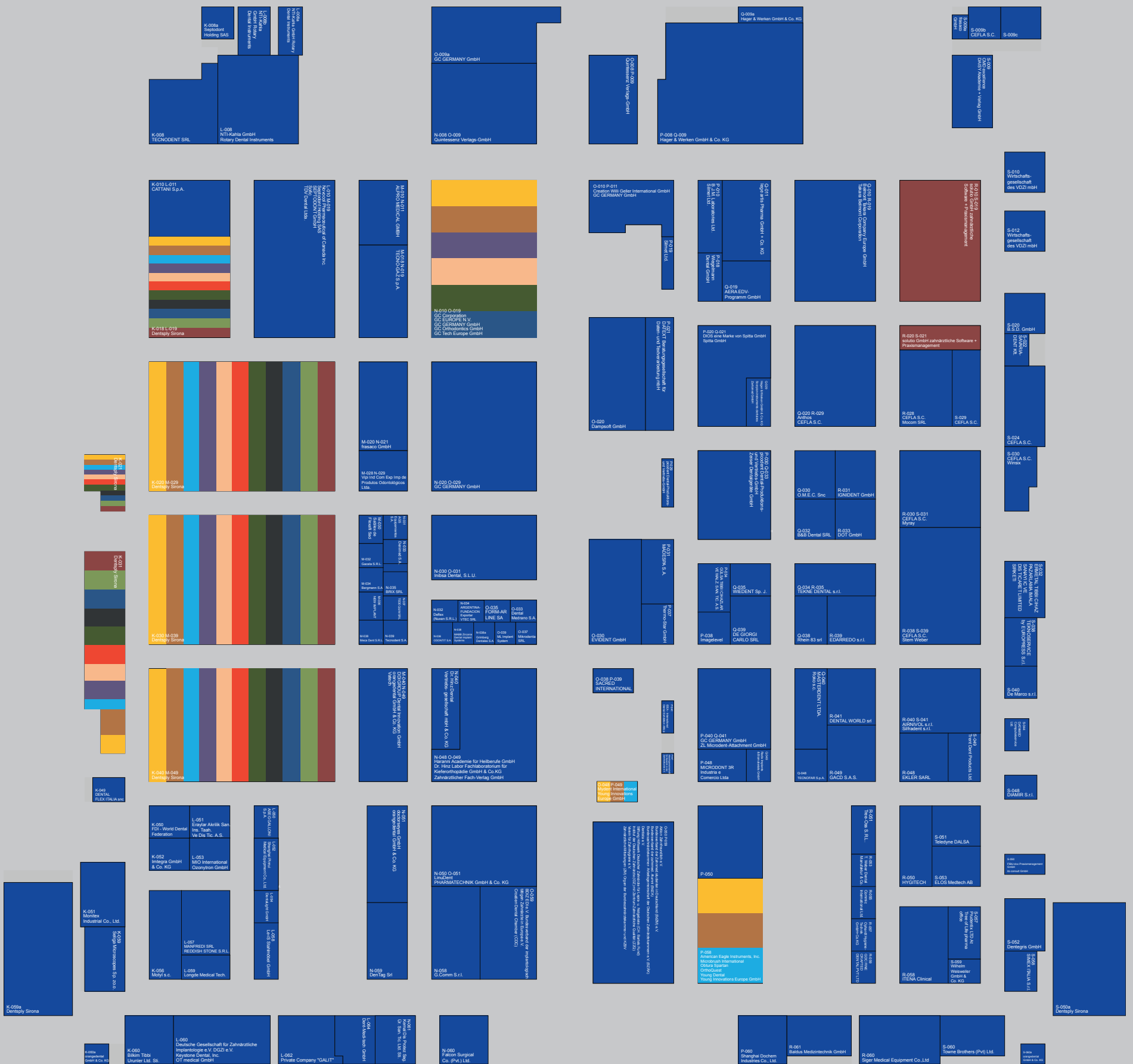
IDS

12. – 16.03.2019
HALLE 11.2
STAND R10/S19



today Trend Index

- Implantologie
Implantology
- Endodontie/Kons
Endo/Conservative Dentistry
- Laserzahnheilkunde
Laser Dentistry
- Zahntechnik
Dental Technology
- Prävention/Parodontologie
Prevention/Periodontology
- Kieferorthopädie
Orthodontics
- Digitale Praxis
Digital Practice
- Praxishygiene
Hygiene and Sterilisation
- Veranstalter, Verbände & Depots
Organisers, Associations & Trade
- Kosmetische Zahnheilkunde
Cosmetic Dentistry
- Praxiseinrichtung
Interior Design
- Praxismanagement
Practice Management





CROIXTURE

PROFESSIONAL MEDICAL COUTURE



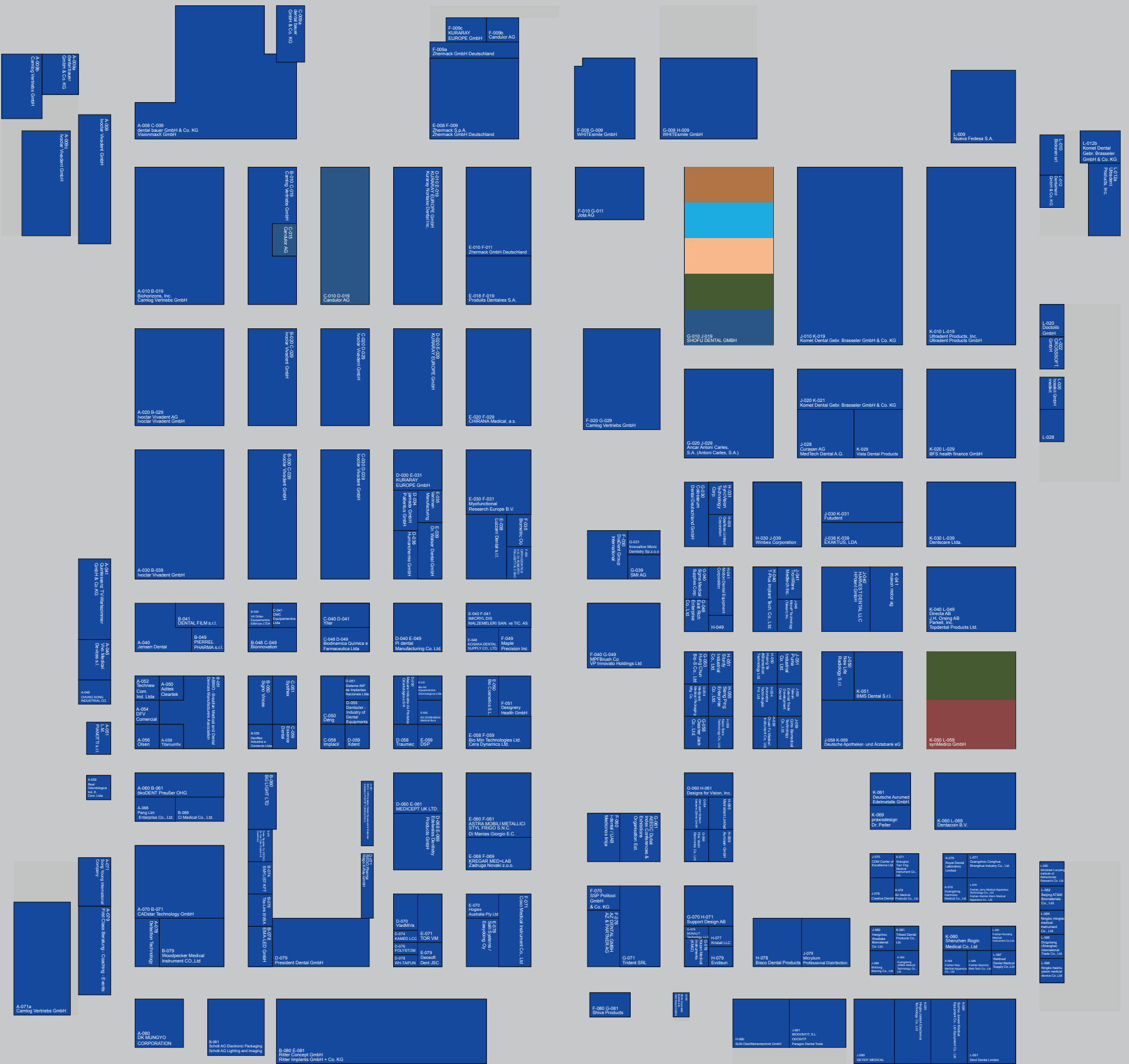
NEW COLLECTION

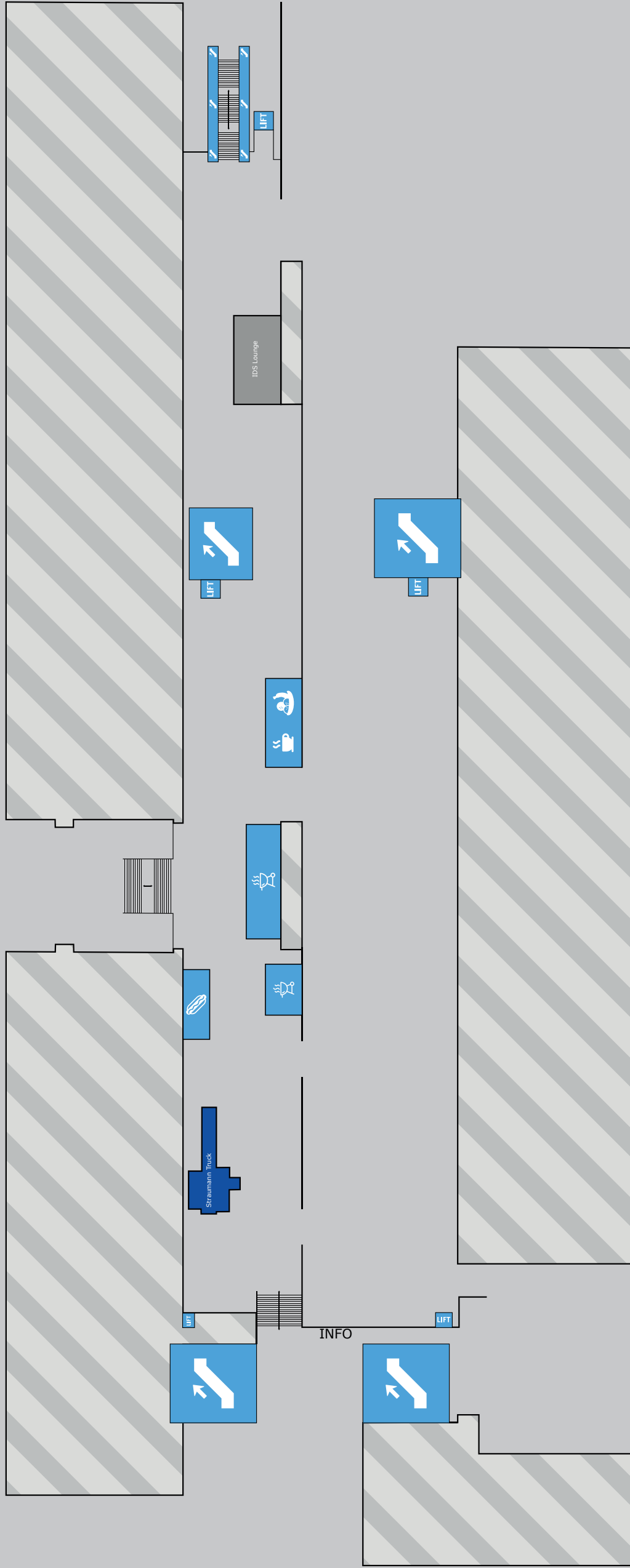
EXPERIENCE OUR ENTIRE COLLECTION AT WWW.CROIXTURE.COM



today Trend Index

- Implantologie
Implantology
- Endodontie/Kons
Endo/Conservative Dentistry
- Laserzahnheilkunde
Laser Dentistry
- Zahntechnik
Dental Technology
- Prävention/Parodontologie
Prevention/Periodontology
- Kieferorthopädie
Orthodontics
- Digitale Praxis
Digital Practice
- Praxishygiene
Hygiene and Sterilisation
- Veranstalter, Verbände & Depots
Organisers, Associations & Trade
- Kosmetische Zahnheilkunde
Cosmetic Dentistry
- Praxiseinrichtung
Interior Design
- Praxismangement
Practice Management





- Implantologie
Implantology
- Prävention/Parodontologie
Prevention/Periodontology

- Veranstalter, Verbände & Depots
Organisers, Associations & Trade
- Endodontie/Kons
Endo/Conservative Dentistry

- Kieferorthopädie
Orthodontics
- Kosmetische Zahnheilkunde
Cosmetic Dentistry

- Laserzahnheilkunde
Laser Dentistry
- Digitale Praxis
Digital Practice

- Praxiseinrichtung
Interior Design
- Zahntechnik
Dental Technology

- Praxishygiene
Hygiene and Sterilisation
- Praxismanagement
Practice Management



Entdecken Sie die Zukunft der Sterilisation

Erstklassige Performance und ein überragendes Benutzerkonzept bei gleichzeitiger Schonung von Umwelt und Ressourcen. Zum ersten Mal überhaupt bietet ein Autoklav eine Komplettlösung für die größten Herausforderungen von heute und verändert die Sterilisationserfahrung grundlegend. Die Zeit ist reif für den N1clave.

Entdecken Sie den N1clave auf der IDS, Halle 11.1 | Stand D030 E039

