

ZWIP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

WIRTSCHAFT – SEITE 12

Erbschaft- und Schenkung-
steuerfreibeträge besser nutzen
durch Nießbrauch

RECHT – SEITE 34

Neuer Bundesmantelvertrag:
Ab sofort sind mehr angestellte
Zahnärzte möglich!

ZWP SPEZIAL – BEILAGE

Vorschau zur IDS

Parodontologie/Prophylaxe

AB SEITE 48

oemus

QuickSleeper⁵

Schmerzlose Anästhesie, die immer wirkt.

Neugierig?

IDS Köln

Halle 2.2 | Stand B030


Vorführung

Fragen Sie nach den Möglichkeiten



Intraossäre Anästhesie - Funktioniert immer - Völlig schmerzfrei
Ohne Taubheitsgefühl - Kein Mandibularblock mehr - Wirkt sofort

straight.dental

 03929 2678184

 info@straightdental.de

 www.quicksleeper.de

Prof. Dr. Christian Hannig, Prof. Dr. Marianne Federlin, Prof. Dr. Matthias Hannig

Unser Ziel ist der Zahnerhalt

Zahnärztliche Prophylaxe funktioniert – und dennoch ist die Thematik heute aktueller denn je. Auf der einen Seite stehen Erfolge und klare Konzepte: Leitlinien zur Kariesprophylaxe bei bleibenden Zähnen sowie zur Prävention und Therapie von Gingivitis und Parodontitis stellen moderne, individualisierte Prophylaxestrategien in den Fokus. Eckpfeiler sind mechanische Biofilmkontrolle durch individualisierte häusliche und zahnärztliche Maßnahmen, chemische Beeinflussung der Plaqueakkumulation, flächendeckende Gruppen- und Individualprophylaxe, Fluoridierungsmaßnahmen, mundgesunde Ernährung und nichtinvasive oder minimalinvasive Therapie von Kariesprädispositionsstellen mittels Kariesinfiltration oder Fissurenversiegelungen.

Somit sind Karies, Gingivitis, Parodontitis und Periimplantitis prinzipiell vermeidbare Erkrankungen. Dies belegen auch die Ergebnisse der Fünften Deutschen Mundgesundheitsstudie (DMSV) des IDZ sowie die Epidemiologischen Begleituntersuchungen zur Gruppenprophylaxe der Deutschen Arbeitsgemeinschaft für Jugendzahnpflege e.V. Auf der anderen Seite identifizieren diese Studien aber auch Entwicklungen, denen sich zukünftige Präventionsstrategien intensiv annehmen müssen. So zeigte sich einerseits eine Zunahme des Kariesrisikos im Milchgebiss in der Gruppe der Dreijährigen, die aus dem Rahmen bisheriger Prophylaxekonzepte fallen. Künftig ist diese Gruppe ebenfalls in die Prophylaxe integriert (Entscheidung des Gemeinsamen Bundesausschusses, Konzept zur zahnmedizinischen Prävention bei Kleinkindern). Andererseits bedingt die demografische Entwicklung trotz oder gerade aufgrund des längerfristigen Erhalts eigener Zähne eine Zunahme der Wurzelkaries sowie eine Zunahme des Behandlungsbedarfs parodontaler Erkrankungen in der Gruppe der älteren Senioren mit Pflegebedarf und eingeschränkter Mundhygienefähigkeit. Hier besteht Handlungsbedarf über die bereits implementierten, individualisierten Prophylaxekonzepte zum Management des dentalen Biofilms hinaus. Dies gilt auch für Hochrisikogruppen wie Patienten nach Radiatio im Kopf-Hals-Bereich oder andere Multimorbide.

Diesen Herausforderungen muss man aus unserer Sicht mit zwei sehr unterschiedlichen Herangehensweisen begegnen. Zunächst gilt es, die oben angesprochenen etablierten Konzepte konsequent und engmaschig auch in den Risikogruppen umzusetzen. Bei Kindern

aus sozialen Randgruppen, Multimorbiden, bestrahlten Patienten und Pflegebedürftigen stoßen die konventionellen Ansätze jedoch an ihre Grenzen.

Vor diesem Hintergrund ist die Entwicklung neuer und ergänzender Präparate für das Biofilmmangement von elementarer Bedeutung. Wissenschaftliche Untersuchungen zur Modifikation der oralen Bioadhäsionsprozesse setzen genau an dieser Stelle an. Es sollte versucht werden, die initiale physiologische Protein- und Glycoproteinschicht an der Zahnoberfläche, die Pellikel, so zu modifizieren, dass ein verbesserter Säureschutz und eine reduzierte bakterielle Kolonisation erzielt werden. Dies kann durch innovative biologische und biomimetische Ansätze ebenso erreicht werden wie durch die Etablierung von Easy-to-clean-Beschichtungen auf prothetischen Versorgung, Implantatschultern, Füllungen oder den Zähnen selber. Erste Untersuchungen zeigen, dass eine derartige Modulation des initialen Biofilms durch entsprechende Präparate und Werkstoffe durchaus möglich ist. Umfassende Untersuchungen sind jedoch noch notwendig.

Unser Ziel ist der Zahnerhalt – von Kindesbeinen an bis ins hohe Lebensalter. Unabhängig von innovativen wissenschaftlichen Ansätzen bleibt die sorgfältige häusliche Zahnpflege mit Interdentalraumhygiene die derzeit wichtigste und effektivste Maßnahme.

INFORMATION

Prof. Dr. Christian Hannig

Präsident der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung e.V. (DGZ)

Prof. Dr. Marianne Federlin

Vizepräsidentin der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung e.V. (DGZ)

Prof. Dr. Matthias Hannig

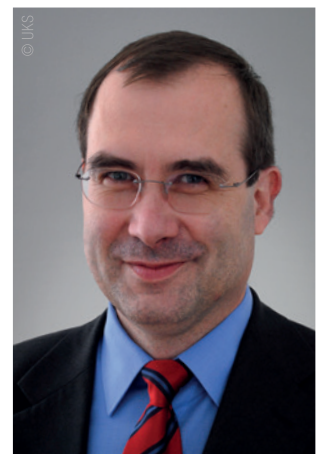
Pastpräsident der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung e.V. (DGZ)



Prof. Dr. C. Hannig



Prof. Dr. M. Federlin



Prof. Dr. M. Hannig

WIRTSCHAFT

- 6 Statement
- 8 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 12 Erbschaft- und Schenkungsteuerfreibeträge besser nutzen durch Nießbrauch
- 16 Erst selbstständig, dann leitende Oberärztin: Gestalten und Entwickeln ohne lästige Bürokratie
- 18 Mitarbeiterbindung – Fluch oder Segen?
- 22 Alles rosa oder was? Gezielte Patientenansprache mit Gender-Marketing
- 24 Die „Top 10-Fragen“ zur Relevanz von Arztbewertungen
- 28 Krasse Kurve: Der Trend geht zur Gemeinschaftspraxis
- 32 Individualität als Erfolgsfaktor für nachhaltige Mitarbeiter- und Kundenbeziehungen
- 34 Neuer Bundesmantelvertrag: Ab sofort sind mehr angestellte Zahnärzte möglich!

TIPPS

- 38 Steuervergünstigungen bei Elektrofahrzeugen, betrieblichen Fahrrädern und Jobtickets
- 40 Die medizinische Notwendigkeit der antimikrobiellen Photodynamischen Therapie (aPDT)
- 42 Zwischen Falschabrechnung und Honorarkürzung
- 44 Neues Datenschutzhandbuch für Zahnarztpraxen erhältlich

PARODONTOLOGIE/PROPHYLAXE

- 48 Fokus
- 50 DG PARO bringt neue S3-Leitlinien auf den Weg
- 58 Mit Ernährung gegen die Parodontitis
- 62 „Vor dem Einsatz eines Antibiotikums sollte man immer sicher sein, dass es notwendig ist.“

DENTALWELT

- 66 Fokus
- 72 „Wir freuen uns, unsere Produkte in Europa präsentieren zu können!“
- 74 Hoch soll sie drehen! Die Premiummarke Synea feiert 20. Geburtstag
- 78 Juwel im Dienste der Behandler
- 82 Terminmanagement für einen effizienteren Praxisablauf
- 84 „Unser Portfolio ist weltweit einzigartig“
- 86 „Unser Ziel ist, die Ärzte von dem ganzen Drumherum zu entlasten“
- 87 Zahnärztinnen aufgepasst: Jetzt noch bewerben!

PRAXIS

- 88 Fokus
- 92 PEEK in der Zahnheilkunde
- 100 Bühne frei für Lactoferrin
- 104 Kleine Taschen, großer Fortschritt
- 106 IDS 2019: Gute Gründe für Ultradent Products
- 108 Zähne, Gewebe und Implantate erhalten
- 110 Zuverlässig trifft innovativ
- 112 „Spürbar weniger Krankenzeiten dank SAFEWATER Wasserhygiene“
- 116 Es muss nicht immer eine Krone sein
- 118 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 130 Impressum/Inserenten

ANZEIGE

© iljaboblov/AdobeStock.com

DESIGNPREIS 2019

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

OEMUS MEDIA AG · WWW.DESIGNPREIS.ORG

ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

3/18

ZWP SPEZIAL

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

BLUE SAFETY
Die Wasserexperten

Bleiben dauerhaft wirksam: Gesundheits-
schützen und bis zu 10.000 € pro Jahr sparen.
Einfach vorab einen Termin
für Ihren Messebesuch
vereinbaren. Oder abends
des Tubs: In Ihrer Praxis.
Von 00910 88 55 23 88
www.bluesafety.com/ids2019

I ♥ BLUE SAFETY
Für Ihre Praxis...
Sammelbox abholen und mit einem Click
iPhone oder iPad gesteuert!

Vorschau zur IDS

Beilagenhinweis:
In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt
Wirtschaft Praxis befindet sich das
ZWP spezial Vorschau zur IDS.

2 in 1

ULTRASCHALL x PULVERSTRAHL



GIGAPAKET P4+

Varios Combi Pro

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



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



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



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



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

5.495€*
6.700€*

Sparen Sie
1.205€

Das neue Gesicht Ihrer Prophylaxe.

Varios Combi Pro

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



Prof. Dr. Dietmar Oesterreich

Motivieren will gelernt sein

Die anstehende Internationale Dental-Schau (IDS) in Köln wird uns allen eine Vielzahl von Produktinnovationen und Technologien für eine verbesserte Versorgung unserer Patienten bieten. Vor allen Dingen die Digitalisierung bestimmt zunehmend diese Entwicklung. Trotzdem will ich an dieser Stelle – sozusagen antizyklisch, aber gerichtet auf die Schwerpunkte in diesem Heft – Ihren Blick auf die nach wie vor hochwichtige Kommunikation, das Gespräch mit Ihren Patienten richten.

Die Fünfte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS V) weist trotz der nachhaltigen Erfolge bei Karies und Parodontitis auf deutliche Handlungsbedarfe hin. Gerade parodontale Erkrankungen sind zunehmend altersassoziiert und werden zukünftig in unserem Behandlungsspektrum einen breiteren Raum einnehmen müssen. Zwar ist es gelungen, die schweren Parodontalerkrankungen maßgeblich zu reduzieren und gleichzeitig eine deutliche Zunahme gesunder oder parodontal mild erkrankter Patienten zu erreichen, aber zufriedenstellen kann diese Entwicklung nicht. Denn wie aus bevölkerungsrepräsentativen Studien hervorgeht, ist das parodontitisrelevante Wissen bei vielen Patienten gering. Die Mitarbeit und insbesondere die Veränderung des eigenen Verhaltens des Patienten entscheiden aber deutlich über den Behandlungserfolg unserer Maßnahmen. Verhaltensänderungen beim Patienten zu erreichen, ist jedoch ein komplexer Prozess, der nicht ohne gesundheitspsychologische und gesundheitspädagogische Kenntnisse auskommt. Leider werden diese Erkenntnisse nach wie vor nicht in der Ausbildung der Zahnärzte vermittelt. Erfreulich ist, dass wir bereits über evidenzbasierte Methoden zur Verhal-

Bei der Bekämpfung der Karies scheint die Kommunikation erfolgreich zu sein. Bei den parodontalen Erkrankungen handelt es sich offenbar um einen komplexeren Prozess. Das PAR-Versorgungskonzept [...] misst im Rahmen der heute geltenden Versorgungsstrecke bei der Behandlung der Parodontitis deswegen dem ärztlichen Gespräch eine große Bedeutung zu.

tensänderung im Bereich der Kommunikation verfügen. Eine davon ist das Motivational Interviewing (MI, deutsch: motivierende Gesprächsführung), welches als Lehrmodul bereits an der Universität Freiburg eingesetzt und derzeit evaluiert wird.

Bei der Bekämpfung der Karies scheint die Kommunikation erfolgreich zu sein. Bei den parodontalen Erkrankungen handelt es sich offenbar um einen komplexeren Prozess. Das PAR-Versorgungskonzept der Deutschen Gesellschaft für Parodontologie (DG Paro), der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) und der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) misst im Rahmen der heute geltenden Versorgungsstrecke bei der Behandlung der Parodontitis deswegen dem ärztlichen Gespräch eine große Bedeutung zu. Auch die im Herbst verabschiedeten Leitlinien der DG Paro verweisen auf die ständige notwendige Instruktion und Motivation des Patienten im Behandlungsverlauf. Im Rahmen von Fortbildungsveranstaltungen gibt es bereits Möglichkeiten, die motivierende Gesprächsführung zu erlernen. Wollen wir also, dass sich die Prophylaxe und Behandlung von parodontalen Erkrän-

kungen unter Einbezug des Patienten erfolgreich gestaltet, muss man trotz oder auch mithilfe der technischen Innovationen die Kommunikation verstärkt in den Fokus rücken.


Foto: BZÄK/axentis.de

INFORMATION

Prof. Dr. Dietmar Oesterreich
Vizepräsident der
Bundeszahnärztekammer
Präsident der Zahnärztekammer
Mecklenburg-Vorpommern



Infos zum Autor



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

Online-Terminvergabe

Der Patientenwunsch ist vielen Zahnärzten Befehl



Und so wird das Angebot einer Online-Terminbuchung für knapp jeden zweiten Patienten zum entscheidenden Kriterium bei der Arztwahl, wie eine Studie bereits 2016 zeigte. Der Patient wird dabei zum Wiederholungstäter: 87 Prozent möchten ihre Termine auch künftig wieder online vereinbaren.

Diesem Wunsch kommen immer mehr Ärzte nach. Laut einer Befragung aus dem letzten Jahr vergeben bereits vier von zehn Ärzten ihre Termine online. Die Patientenakquise steht dabei ebenfalls für viele Ärzte im Vordergrund. Denn wer seine Termine nicht nur über die eigene Website, sondern auch über www.jameda.de anbietet, profitiert von der großen Reichweite des deutschen Marktführers und kann sich zielgerichtet den über sechs Millionen Patienten pro Monat präsentieren. Zudem entlasten Praxen mit dem funktionsstarken, an die Online-Terminvergabe angebotenen Terminkalender von jameda die Mitarbeiter und optimieren ihr Terminmanagement.

Besuchen Sie jameda auf der **IDS 2019** in Halle 11.3, Stand D034 und profitieren Sie vom **exklusiven Messerabatt**.

Wir buchen Reisen im Internet, erledigen unsere Bankgeschäfte online und bestellen schon längst nicht mehr nur unsere Bücher auf einschlägigen Websites. Einfachheit, Schnelligkeit und eine 24/7-Verfügbarkeit sind nur einige der Vorteile, die uns die digitale Welt bietet und an die wir uns gewöhnt haben. Nicht verwunderlich also, dass auch Patienten ihre Gesundheit online managen möchten.

jameda GmbH
Tel.: 089 200018511
www.jameda.de/online-terminvergabe

Frisch vom Metzger



Der komplette Implantat-Workflow mit **einer Software**



Besuchen
Sie uns auf der
IDS 2019!

Herzlich willkommen zu spektakulären Planmeca IDS 2019 Shows!
Sie finden unseren Stand G010/H011 in Halle 11.1.

Erleben Sie hochinteressante klinische Fälle u.a. zu den folgenden Themen:

- Schablonengestützte Implantatinsertion
- Höhere Effizienz und Kundenzufriedenheit mit CAD/CAM
- 3D-Druck für Smile-Design-Modelle
- Digitaler Workflow vom Scannen zum Drucken
- Low-Dose-Protokolle für DVT-Bildgebung

International renommierte Referenten:

- Dr. Walter Renne, USA
- Dr. Antony Mennito, USA
- Dr. Zach Evans, USA
- Dr. Omar Hamid, Österreich
- Dr. Michael Bornstein, Universität Hongkong
- Dr. Gary Severance & Angela Severance, USA

Besuchen Sie www.planmeca.com/de/ids-2019
für weitere Informationen.

PLANMECA

**JETZT
BEWERBEN**
EINSENDESCHLUSS: 1.7.2019

DESIGNPREIS 2019

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

OEMUS MEDIA AG · WWW.DESIGNPREIS.ORG

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

ZWP Designpreis 2019: Design Natives gesucht!

Neues Jahr, neues Design! Jedes Jahr im September wird im Supplement *ZWP spezial* „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ gekürt. Auch 2019 freuen wir uns wieder auf zahlreiche Praxen deutschlandweit, die sich mit ihren individuellen Raumgestaltungsentwürfen und designstarken Umsetzungen um den Titel bewerben.

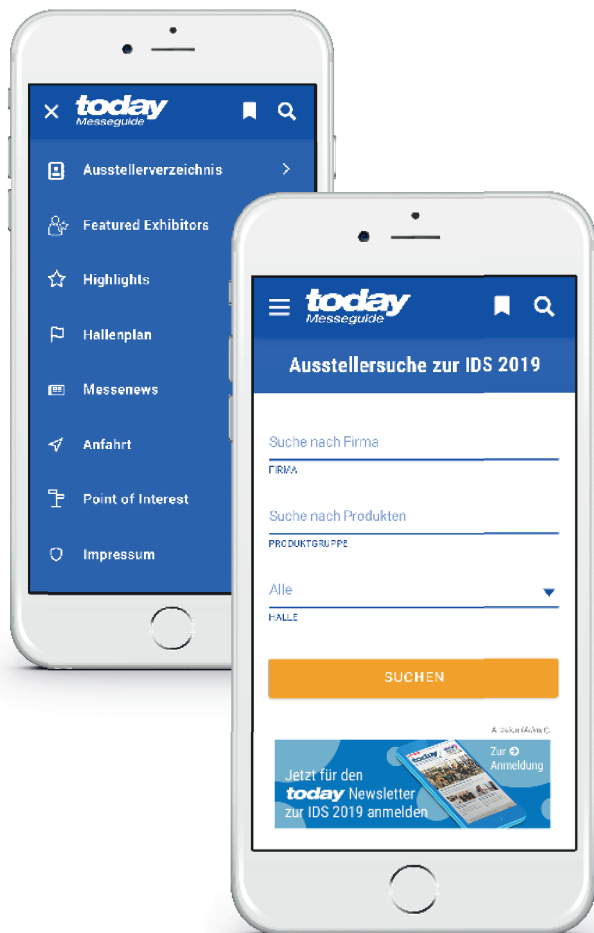
Die Teilnahmebedingungen und Anmeldeunterlagen stehen unter www.designpreis.org ab sofort für Sie bereit. Zu den erforderlichen Bewerbungsunterlagen gehören das vollständig ausgefüllte Bewerbungsformular, ein Praxisgrundriss und professionell angefertigte, aussagekräftige Bilder. Der Einsendeschluss ist der 1. Juli 2019. Die Gewinnerpraxis darf sich über eine exklusive 360grad-Praxistour der OEMUS MEDIA AG freuen. Im vergangenen Jahr erhielt die Hamburger Zahnarztpraxis LS praxis Bahrenfeld die begehrte Auszeichnung. Ob durch eine einzigartige Raumaufteilung, ein konsequentes Corporate Design, ein wiederkehrendes Farb- oder Form-

detail, wirkungsvolle Lichteffekte oder eine besondere Materialauswahl – ein harmonisches und nachhaltiges Interior Design hat viele Komponenten, die in ein individuelles Gesamtkonzept einfließen. Machen Sie mit und zeigen Sie uns, welches Design Sie und Ihr Praxisteam in Ihrer täglichen Arbeit umgibt! Wir sind gespannt und freuen uns auf Ihre zahlreichen Zusendungen – Teilnehmerrekorde sind da, um gebrochen zu werden ...



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

www.designpreis.org



Messe-App

Zur IDS 2019: Ausstellersuche leicht gemacht

Die OEMUS MEDIA AG bietet, wie schon 2017, auch in diesem Jahr mit dem *today*-Messeguide eine praktische Orientierungshilfe, 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 benutzerfreundliche Web-App unter **messeguide.today**. Somit entfallen extra Downloadzeiten und es muss kein Speicherplatz auf dem Smartphone verbraucht werden. User setzen sich einfach die Webadresse **messeguide.today** als Lesezeichen auf ihren Smartphone-Homescreen und können sofort von den gleichen Vorteilen wie bei einer App profitieren. Zu den vielen nützlichen Funktionen zählen eine vollumfängliche, gut sortierte Ausstellersuche sowie stündlich aktualisierte Messenews.

Zudem profitieren User 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 Benefit ist die ausführliche Vorstellung der ZWP online-Firmenprofilkunden, die innerhalb der Web-App farblich hervorgehoben werden.



www.messeguide.today

today-Messeguide Web-App

Weil Patienten mit Parodontitis beides brauchen: Gründliche Plaque-Entfernung und überlegene antibakterielle Wirksamkeit¹



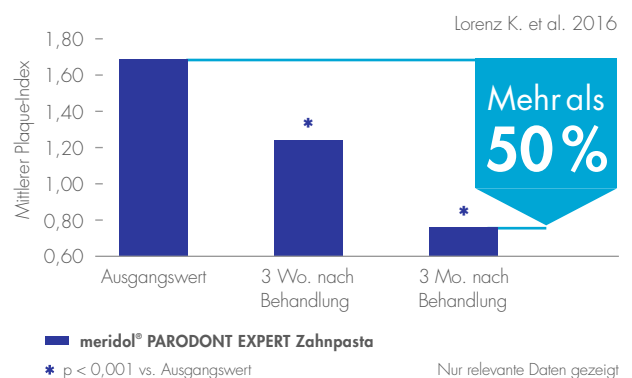
meridol® PARODONT EXPERT

- Reduziert Plaque um mehr als 50%²
- Bietet überlegene, lang anhaltende antibakterielle Wirksamkeit¹
- Hilft Plaque im Zeitraum zwischen den Zahnarztbesuchen zu kontrollieren³

Mehr Informationen unter www.cpgabaprofessional.de

¹ vs. Natriumbicarbonat enthaltende Technologie (1400 ppm F).
Müller-Breitenkamp F. et al. Poster präsentiert auf der DG PARO 2017 in Münster; P-35.
² nach 3 Monaten vs. Ausgangswert.
Lorenz K. et al. Poster präsentiert auf der DG PARO 2016 in Münster; P27.
³ Empfehlung für Parodontitis-Patienten – Zahnarztbesuch alle 3 Monate.

Signifikante Plaque-Reduktion



Erbschaft- und Schenkungssteuerfreibeträge besser nutzen durch Nießbrauch

RECHT Das Erbschaftsteuergesetz, welches auch bei Schenkungen Anwendung findet, sieht bei Erbschaften und Schenkungen Freibeträge vor, die alle zehn Jahre genutzt werden können. Ein Nießbrauch kann durch die Minderung des Werts der übertragenen Immobilien dazu führen, dass Freibeträge besser genutzt und die Steuerlast deutlich gesenkt werden kann.



Hierzu ein Beispiel: Stefanie Schütte und Ingo Meyer, beide Zahnärzte, sind miteinander verheiratet und betreiben in Düsseldorf gemeinsam sehr erfolgreich eine Zahnarztpraxis. Sie haben zwei Kinder, Tochter Lea ist Schauspielerin, Sohn Horst hat Zahnmedizin studiert. Er soll die Praxis, deren Wert derzeit auf 2,5 Mio. Euro geschätzt wird, später übernehmen. Die Eheleute haben zwei an Gewerbebetriebe vermietete Immobilien in München und Berlin, an denen sie beide zu gleichen Teilen beteiligt sind. Es wird unterstellt, dass die Immobilie in München mit 800.000 Euro, die Immobilie in Berlin mit 1 Mio. Euro der Besteuerung zugrunde zu legen ist. Die Familienmitglieder verstehen sich gut. Geplant ist, dem Sohn die Praxis in etwa zehn Jah-

ren zu überschreiben. Er soll sie dann unter Nutzung der für Betriebsvermögen geltenden Steuerbefreiungen und des persönlichen Freibetrags schenkungsteuerfrei erhalten.

Mehr Kopfrechen macht den Eltern die Regelung hinsichtlich ihrer Tochter. Sie soll als Ausgleich für die Übertragung der Praxis an ihren Bruder die beiden vermieteten Immobilien erhalten.

Freibetrag von 400.000 Euro pro Kind und Elternteil

Schenkungen von Eltern an Kinder lösen erst Schenkungsteuer aus, wenn der Wert der Zuwendung je Elternteil und Kind 400.000 Euro übersteigt. Das ist die gute Nachricht.

Freibetrag lässt sich alle zehn Jahre nutzen

Weniger erfreulich ist, dass dieser Freibetrag nur alle zehn Jahre einmal gewährt wird und alle Zuwendungen innerhalb von zehn Jahren zusammen gerechnet werden. Jede einzelne Zuwendung ist dabei dem Finanzamt innerhalb von drei Monaten anzuzeigen, sonst kann der Vorwurf einer Steuerhinterziehung entstehen. Mit jeder Zuwendung innerhalb von zehn Jahren tritt ein (teilweiser) Freibetragsverbrauch ein, dazu folgendes Beispiel:

Die Eltern von Lea haben ihr am 2. Juli 2018 die ihnen gemeinsam gehörende Immobilie in München mit einem Wert von 800.000 Euro übertragen. Für Zuwendungen durch Eltern beträgt der

» Benutzerfreundlichkeit ist meine Priorität.
Und Primescan ist die Lösung. «

Florian Sobirey, UX-Designer



Erleben Sie den
neuen Scanner
live auf der IDS
12.-16. März
Halle 10.2 & 11.2

Primescan

Entwickelt für herausragende Leistung.

Innovation erfordert Ehrgeiz und Engagement: Primescan setzt neue Standards in der digitalen Zahnheilkunde und macht das Scannen genauer, schneller und einfacher als je zuvor. Der Scanner eignet sich für alle Arten von Behandlungen, vom einzelnen Zahn bis zum Vollkiefer. Ein größeres Sichtfeld und die dynamische Tiefenscantechnologie sorgen bereits beim ersten Scan für eine hohe Datendichte. Die hervorragenden Ergebnisse werden sofort auf dem großformatigen Touchscreen der neuen Aufnahmeeinheit angezeigt. Mit Primescan ist intraorales Scannen einfacher als je zuvor.

Enjoy the scan.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.dentsplysirona.com/primescan

Freibetrag pro Kind 400.000 Euro pro Elternteil. Da Lea jeweils von der Mutter und dem Vater die halbe Immobilie mit einem jeweils hälftigen Wert von 400.000 Euro erhält, würde eine solche Übertragung keine Schenkungsteuer auslösen, weil der persönliche Freibetrag bei Lea nicht überschritten wird. Voraussetzung ist (was hier unterstellt wird), dass es innerhalb der letzten zehn Jahre keine weiteren Schenkungen gegeben hat. Übrigens: Der Erwerb durch Lea als Kind der Eheleute unterliegt auch nicht der Grunderwerbsteuer. Ergebnis: 2018 muss Lea weder Schenkungsteuer noch Grunderwerbsteuer zahlen.

Verstirbt aber die Mutter nach dieser Vorschenkung nun unerwartet im Jahr 2020 – zum Beispiel bei einem Unfall – und würde sie ihren Anteil an der anderen Immobilie testamentarisch nach der erfolgten Schenkung der hälftigen Immobilie in München an Lea vermacht haben (so haben es ja die Eltern geplant), würde Lea im Jahr 2020 durch Erwerb von Todes wegen die halbe Immobilie in Berlin mit einem hälftigen Wert von 400.000 Euro erhalten. Da sie den ihr alle zehn Jahre zustehenden Freibetrag von 400.000 Euro bereits durch die Schenkung im Jahr 2018 von ihrer Mutter verbraucht hat, müsste sie den Erwerb von Todes wegen mit 15 Prozent (= 75.000 Euro) versteuern. Die Steuer würde noch weiter steigen, wenn sie daneben noch weitere Vermögenswerte, etwa Bargeld, Aktien oder einen anteiligen Wert an der mütterlichen Zahnarztpraxis, von ihrer Mutter erhalten würde.

Übertragung unter Nießbrauchvorbehalt ...

Um solche finanziellen Überraschungen zu vermeiden, bietet es sich an, der Tochter bereits zu Lebzeiten beide Immobilienanteile der Immobilien in München und Berlin (50 Prozent vom Vater/50 Prozent von der Mutter) unter Nießbrauchvorbehalt zu übertragen.

Nießbrauch bedeutet, dass die Tochter als berechtigte Person die Nutzungen – also die Mieten – aus den Immobilien ziehen kann, ohne zugleich Eigentümerin der Sache zu sein. Dies stellt zudem die Versorgung der Eltern sicher.

Würden die Eltern ihrer Tochter die Immobilien also unter Nießbrauchvor-

behalt übertragen, würde die Tochter Eigentümerin der beiden Immobilien werden; sie würde quasi die „Hülle“ erhalten, die Eltern wären aber trotzdem berechtigt, die Mieteinnahmen aus der Immobilie zu vereinnahmen. Das kann einkommensteuerlich attraktiv sein, insbesondere, wenn noch Verluste aus der Vermietung erzielt werden und die Eltern mit ihren selbstständigen Einkünften aus der Zahnarztpraxis einem hohen Einkommensteuersatz unterliegen. Auch nach Beendigung der Tätigkeit als Zahnärzte ist diese Gestaltung zur Versorgung im Alter sinnvoll.

Wird eine Immobilie schenkweise unter Nießbrauchvorbehalt übertragen, wird für die Berechnung der Schenkungsteuer vom Wert der Immobilie der kapitalisierte Wert des Nießbrauchs abgezogen und nur die Differenz der Schenkungsteuer unterworfen, das heißt, der Freibetrag wird auf einen geringeren Wert der Schenkung angerechnet.

Der Wert des Nießbrauchs hängt, wenn es sich um ein lebenslangliches Nießbrauchrecht handelt, vom Alter der nießbrauchberechtigten Person und von deren Geschlecht ab. Hierfür werden jährlich Sterbetabellen veröffentlicht, die entsprechende Daten bereithalten. Die genaue Berechnung ist nicht ganz einfach und sollte steuerlich versierten Fachleuten überlassen werden.

Ein lebenslangliches Nießbrauchrecht entfällt mit dem Tod der nießbrauchberechtigten Person, ohne dass dann Erbschaftsteuer dafür anfällt. Möglich ist, das Nießbrauchrecht erst mit dem Tod des zuletzt versterbenden Elternteils entfallen zu lassen.

Dadurch könnte erreicht werden, dass die Mieteinnahmen bis zum Tod des zweiten Elternteils dem überlebenden Elternteil zufließen und damit die Versorgung sichergestellt ist.

... ist wegen der finanziellen Absicherung der Eltern nicht nur wirtschaftlich, sondern auch steuerlich interessant

Dies ist so, weil sich das Eigentum an den Immobilien an ein Kind bereits zu Lebzeiten der Eltern übertragen lässt, ohne dass der tatsächliche Wert der Immobilie besteuert wird, wobei die Erbschaftsteuer bei einem Besteuierungswert beider Immobilien von 1,8 Mio. Euro dann 342.000 Euro be-

tragen würde. Übertragen wird vielmehr der Wert der Immobilie, gemindert durch den kapitalisierten Wert des Nießbrauchsrechts. Je jünger die Eltern sind, desto höher ist der Wert des Nießbrauchs und umso niedriger ist der Wert der bei der Tochter zu versteuernden Zuwendung.

Solche Gestaltungen sollten Sie aber keinesfalls ohne steuerlichen Rat durch den Steuerberater vornehmen, denn es gibt auch Tücken:

1. Verstirbt eine nießbrauchberechtigte Person kurz nach Einräumung des Nießbrauchrechts, ist der Wert des Nießbrauchrechts anhand des tatsächlichen Alters und nicht nach dem Wert, der sich aus den Sterbetafeln ergibt, neu zu berechnen. Als „kurz“ in diesem Sinne gelten bei Menschen zwischen 60 und 65 Jahren beispielsweise sieben Jahre. Diese Zusammenhänge und die damit verbundenen Konsequenzen sollten Sie sich erläutern lassen und darauf aufbauend planen.

2. Erzielen Sie aus der Immobilie, die Sie unter Nießbrauchvorbehalt auf ein Kind übertragen wollen, Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, gelten Besonderheiten bei der Ermittlung der Einkommensteuer. So hat jüngst das höchste Steuergericht, der Bundesfinanzhof, entschieden, dass noch nicht verbrauchter Erhaltungsaufwand, den Sie in bestimmten Fällen gleichmäßig auf bis zu fünf Jahre bei der Einkommensteuer verteilen dürfen, nicht von dem Erwerber übernommen werden darf, wenn es während des Verteilungszeitraums zum Todesfall kommt. Daraus kann sich also ein steuerlicher Nachteil ergeben, was einen Einfluss auf die Entscheidung der Geltendmachung des Erhaltungsaufwandes als Werbungskosten haben kann.

3. Achtung: Soll die Immobilie nicht an ein Kind, sondern eine weiter entfernte Verwandte übertragen werden, darf zwar auch das Nießbrauchrecht vom Wert der Immobilie abgezogen werden, wobei der Freibetrag mitunter aber sehr gering ist. Anders als bei der Übertragung an Kinder unterliegt der Erwerb durch einen Dritten dann aber der Grunderwerbsteuer. Auch hier sollten Sie unbedingt fachlichen Rat einholen und zielgenau gestalten.

4. Schließlich weist ein Nießbrauchrecht auch zivilrechtlich einige Tücken auf. Zunächst wird das Eigentum an der Immobilie durch die Übertragung unter Nießbrauchvorbehalt aufgegeben. Dies schmeckt nicht jedem; in der Regel wird diese Gestaltung nur gewählt, wenn sich die Familienmitglieder gut verstehen. Die damit verbundenen Vor- und Nachteile sollten Sie aber auch dann kennen. Es sollte auch geklärt werden, wer größere Instandhaltungsmaßnahmen, etwa bei einer erforderlichen Dachsanierung, finanzieren soll: Sie oder Ihr(e) Kind(er). Diese Dinge sollten – auch in der Familie – vertraglich geregelt werden, nur zur Sicherheit und Klarheit und zum Erhalt des Familienfriedens.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Übertragung einer Immobilie unter Nießbrauchvorbehalt wirtschaftlich und steuerlich sehr interessant sein kann. Bei sorgfältiger Planung und vernünftiger Beratung lässt sich diese Gestaltungsvariante gut in den Griff bekommen und zugleich – ganz legal – Steuern in erheblichem Umfang sparen. Darüber hinaus gibt es weitere Steueroptimierungsmöglichkeiten unter Übertragung von Vermögen zu Lebzeiten unter den Ehegatten und auf die Kinder (z.B. steuerfreie Veräußerung einer vermieteten Immobilie zur Schaffung neuen Abschreibungspotenzials, Güterstandsschaukel), zu denen Sie einen Steuerberater befragen sollten.

INFORMATION

Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Steuerberater, vereid. Buchprüfer
Theodor-Heuss-Ring 26
50668 Köln
Tel.: 0221 912840-0
www.bischoffundpartner.de

Dr. Jens-Peter Damas

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht
Prof. Dr. Bischoff & Partner AG
Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte
Karlplatz 7
10117 Berlin
Tel.: 030 9120299-0
www.bischoffundpartner.de

Prof. Dr. J. G. Bischoff
Infos zum Autor



Dr. Jens-Peter Damas
Infos zum Autor



10 %
auf Vollstahlmöbel

www.baisch.de

**Zur diesjährigen
IDS: erweiterter
Messerabbatt für Sie!**



Einrichtungen für Ärzte,
Zahnärzte und Kliniken
Karl Baisch
GmbH

Pranger Str. 6, 94560 Offenberg/OT Neuhausen
Mail: info@baisch.de



Erst selbstständig, dann leitende Oberärztin: Gestalten und Entwickeln ohne lästige Bürokratie

MVZ Was ist Erfolg? Manche sagen, es wäre die Summe richtiger Entscheidungen. Andere sprechen vom Erreichen gesetzter Ziele, ob materiell oder immateriell. Allem Anschein nach gelten Inhaber oder Teilhaber von gut laufenden Zahnarztpraxen als erfolgreich. Doch was tun, wenn dieses Ziel erreicht ist?



Manche ziehen sich schon in relativ jungen Jahren gut versorgt zurück. Bei einigen bekommen Liebe oder Familie erst einmal neue Priorität. In anderen Fällen bedingen sich private und berufliche Trennung gegenseitig. Manche wollen sich persönlich und medizinisch entwickeln, werden aber vom Partner in der Gemeinschaftspraxis in ihren Ansprüchen und Visionen zu wenig unterstützt. Letzteres war der Grund, warum Dr. Astrid Kristof 2015 die Reißleine gezogen hat. Sie hat erfahren: Wenn sich Umstände oder Lebens-

entwürfe ändern, lohnt es sich, nach neuen Herausforderungen zu suchen. Vielleicht stößt man auch auf ganz neue Karrieremöglichkeiten. Heute ist sie „Leitende Oberärztin“ in einem Zahnzentrum und kann ihre zahnmedizinische Passion leben.

Mut zum Bruch

20 Jahre lang hatte Dr. Kristof eine erfolgreiche Praxis in Norddeutschland. „Zukunftsorientiert und strukturiert“ wollte sie arbeiten. Doch ihr Kollege

war mit dem Erreichten vollauf zufrieden. Sie wollte nach vorne denken, Abteilungen ausbauen, gutes Personal ausbilden und insgesamt die Qualität stetig weiter verbessern. „Ich war einfach nicht mehr glücklich und habe trotz wirtschaftlichen Verlustes verkauft.“

Ihr ist es wichtig, mit Freude zu arbeiten. Dass sie zudem fokussiert denken und arbeiten kann, beweist die Terminierung. Ihr Praxisverkauf war der letzte Termin ihres Notars Ende Dezember 2015. Am 4. Januar 2016, einem Montag, fing sie bei AllDent als leitende Oberärztin in München an; ein kompletter persönlicher, beruflicher und auch räumlicher Bruch. „Ich hatte den Mut, etwas zu unternehmen, und ich habe es nicht bereut.“

Sie hatte sich im Vorfeld gut informiert, war sich sicher, dass hier sehr gute Medizin gemacht wird, hinter dem Zahnzentrum ein durchdachtes Konzept steht. Als Oberärztin ist sie zwar angestellt, hat aber als medizinische Leitung eines Standortes einen großen Gestaltungsspielraum. Im Rahmen einer großzügigen Basisvergütung mit Erfolgsbeteiligung zahlt sich die Tätigkeit auch finanziell aus.

Neue Herausforderungen

Die klassischen Arbeiten, Füllungen legen, Wurzelbehandlungen oder Präparationen, verlieren wohl im Laufe der Zeit ihren Reiz. Viel spannender dürfte es nach einiger Berufspraxis sein, in schwierigen Fällen aus dem Vollen zu schöpfen. Dann lassen sich beispielsweise die Fähigkeiten von hauseigenen Zahnärzten und Spezialisten wie Chirurgen, Endodontologen oder Paro-



dontologen jenseits deren fachlichen Tunnelblicks zu einem vernünftigen Behandlungskonzept schnüren.

Das Modell einer beratenden Stelle in einem Behandlungszentrum erscheint prinzipiell als eine logische Karriereentwicklung: „Man verzichtet lediglich auf eigene Behandlungen, nicht auf die Zahnmedizin. Und man kann sich auf Führungsaufgaben konzentrieren“, resümiert Dr. Ivona Leventic, selbst langjährige Oberärztin und jetzt Mitglied der Geschäftsleitung. Auch die lästigen Verwaltungsaufgaben – Gehälter, Abrechnung, Qualitätsmanagement, Hygienerichtlinien, Datenschutz, Arbeitsschutz und Ähnliches – ist man los. Dafür gibt es in großen Praxen Spezialisten. Dennoch gibt es natürlich Bürotätigkeiten auf einer höheren Ebene, etwa die systematische Überprüfung von Behandlungsplanungen oder die Kostenaufklärung für Patienten.

Zufriedene Patienten sind das Ziel

Dr. Astrid Kristof liebt das Arbeiten im Team mit „meinen Zahnärzten“, sie ist erste Anlaufstelle für die Patienten, klärt deren Bedarf, die weitere Behandlung und gibt dann an den passenden jungen Kollegen als Stammbehandler weiter. Das muss fachlich, menschlich und auch wirtschaftlich passen: „Wir machen keinen Pfusch, arbeiten mit sehr hoher Qualität und Effizienz.“ Das Ziel sind zufriedene Patienten.

Einmal wöchentlich gibt es zwar eine Teambesprechung, „aber meine Tür ist immer halb auf“. Damit signalisiert sie ihre Offenheit für medizinische, aber auch persönliche Anliegen und fungiert als eine Art Coach: „Man muss schon die Fähigkeit haben, sich selbst zurückzunehmen, um den Mitarbeitern zu geben, was sie brauchen.“ Neben der Begleitung ins Behandlungszimmer ist Unterstützung in der Gesprächsführung mit den Patienten, in der Zusammenarbeit mit den ZFA (Zahnmedizinischen Fachangestellten) oder in der Dokumentation als Basis für eine korrekte Abrechnung gefragt.

Prioritäten setzen, strukturiert arbeiten

Eine Herausforderung war anfangs die Größe des Zahnzentrums. In der eige-

nen Praxis hatte man es noch mit zehn Leuten zu tun, dort mit hundert. Man hat nie wirklich Ruhe, muss körperlich und psychisch belastbar sein, sehr strukturiert arbeiten und ordentlich priorisieren können. „Aber ich weiß, was ich kann und konnte, und das setze ich um“, sagt die leitende Oberärztin zu Recht selbstbewusst. Der Reiz der Neuorientierung lag für sie gerade in den „klinikähnlichen Strukturen, spannenden neuen Themen, auch der Möglichkeit, Wissen und Erfahrungen an junge Leute weiterzugeben“. Ohne Flexibilität, Erfahrung und Sozialkompetenz kommt man also in einem derartigen Job nicht aus. Wer das mitbringt, hat gute Chancen, sein eigenes Team aus passenden Bewerbern aufzubauen, sodass auch das Zwischenmenschliche stimmt. „Mir war enorm wichtig, die Kultur des Unternehmens zu verstehen, um diese letztlich mitgestalten zu können“, sagt Dr. Kristof. Darin schwingt der Respekt vor den Gründern des zahnärztlich geführten Unternehmens, der Brüder Dr. Matthias Stelzner und Dr. Dr. Ruben Stelzner, mit.

Erfolg ist ...

Was ist nun Erfolg? Einige Wissenschaftler verweisen auf die Möglichkeit, etwas als Erfolg zu betrachten, was man nie konkret als Ziel hatte. Als Beispiel dient der Nobelpreis. Vielleicht ist es als Zahnarzt viel einfacher, wenn man die Augen offen hält: Man entdeckt Projekte, die einen faszinieren, in denen man gestalten kann. Allerdings braucht es für eine solche Karriere nach der Karriere die nötige Persönlichkeitsstruktur: Aufgeschlossen für Neues, Bereitschaft zu Veränderung und die Fähigkeit, Absichten, Ziele und Kenntnisse in Ergebnisse umzuwandeln. Das kann sich auf die Entwicklung eines Menschen oder einer Organisation beziehen. Warum also nicht als leitender Oberarzt neu durchstarten?

INFORMATION

AllDent Zahnzentrum GmbH
Einsteinstraße 130
81675 München
Tel.: 089 452395-186
www.alldent-zahnzentrum.de

Die IDS beginnt schon vor der IDS:
kometmagazin.de

C I R C L E O F
E X P E R T S

kometmagazin.de

DENTAL INTELLIGENCE

HALL 11.3 | J010/K019

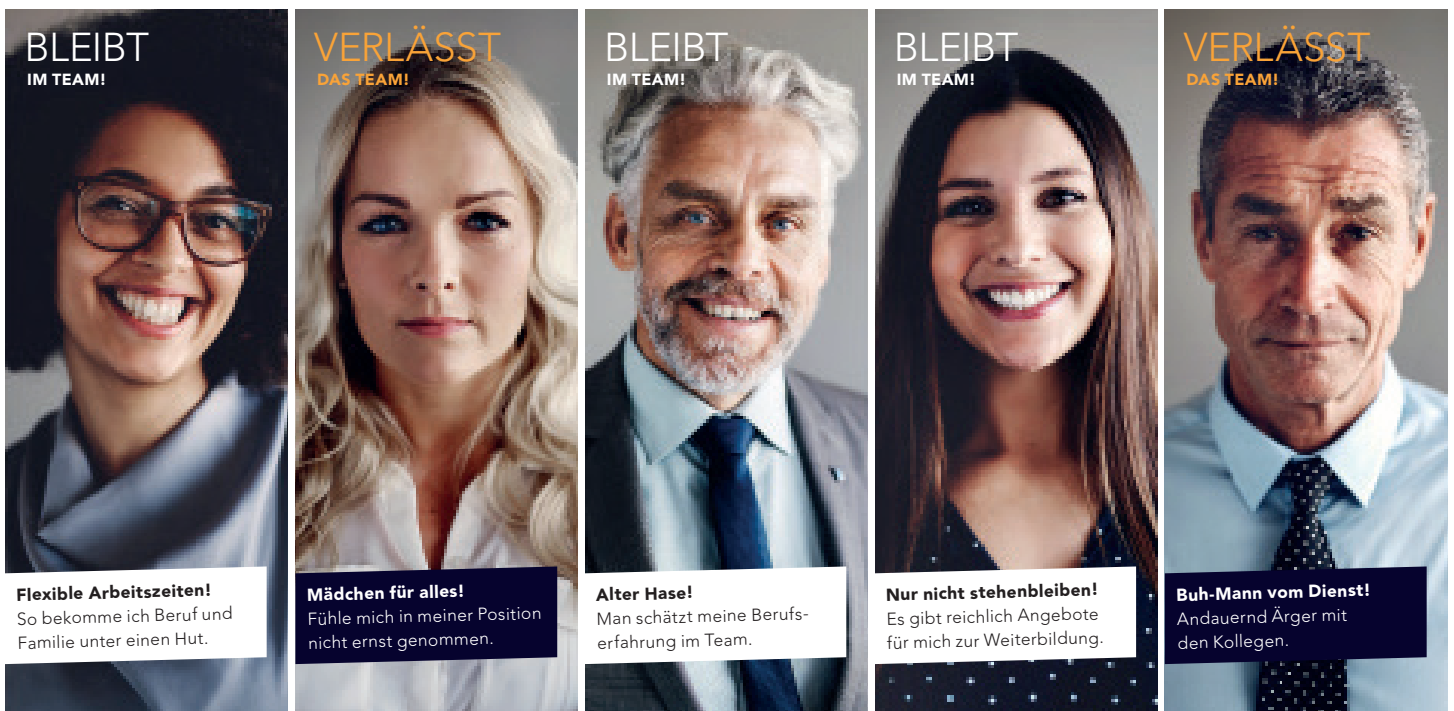
COLOGNE | GERMANY

2019 IDS
P R A X I S
L A B



Einladung | Circle of Experts
Komet auf der IDS | HALL 11.3 | J010/K019

IDS
2019



Claudia Davidenko

Mitarbeiterbindung – Fluch oder Segen?

PRAXISMANAGEMENT Das Thema Mitarbeiter und deren Bindung an die Praxis ist schon lange kein neues mehr. Mittlerweile stellt sich eher die Frage: Warum läuft es in einigen Praxen gut und warum steigen in anderen Praxen die Kosten durch eine zunehmende Mitarbeiterfluktuation in die Höhe? Es gibt viele Erklärungen über eventuelle Zusammenhänge und Auswirkungen zum Beispiel durch die Y-Generation, Digitalisierung oder „Globalisierung“. Nach wie vor sind es jedoch die Menschen, die in einer Praxis zusammenkommen und gemeinsam arbeiten. Was ist zu beachten, damit es in der Praxis engagierte Mitarbeiter und ein langfristig bestehendes Team gibt?

Der Bereich Mitarbeiterführung kann für jede Praxisinhaberin und jeden Praxisinhaber zu einer – manchmal täglichen – Herausforderung werden. Denn in Ihrer Praxis arbeiten viele verschiedene Menschentypen, und jeder davon hat auch noch seine persönlichen Befindlichkeiten. Zudem sollen Sie als Chefin oder Chef auch noch Entscheidungen zum Wohle der Mitarbeiter und der Praxis treffen. Sie als Praxisinhaberin oder Praxisinhaber haben für ein gutes Arbeitsklima zu sorgen, tragen soziale Verantwortung und gleichzeitig sollen Sie die wirtschaftlichen Belange der Praxis an erste Stelle stellen. Mal von Ihren Patienten und deren Behandlung ganz abgesehen.

Die Einstellung hat sich geändert

Früher war es häufig so, dass in vielen Firmen (also nicht nur in der Zahnarztpraxis) der Auszubildende anschließend übernommen wurde und für eine

lange Zeit in der Praxis beschäftigt war. In vielen Fällen sogar bis zum Eintritt in das Rentenalter. Das hat sich in den letzten Jahren drastisch verändert. Grundsätzlich ist davon auszugehen, dass Menschen nur noch für eine gewisse Zeit, ein bestimmtes Projekt zusammenarbeiten. Viele brauchen dann etwas Neues – eine neue Herausforderung, ein anderes Umfeld oder auch neue Kontakte. Und deshalb sind zwei wichtige Punkte zu beachten:

1. Nutzen Sie diese gewisse Zeit intensiv und so lange wie möglich und
2. wissen und vor allem akzeptieren Sie, dass es so ist bzw. sein kann.

Einige Praxisinhaberrinnen und Praxisinhaber sind der Meinung, meist aus einer Erfahrung heraus und dadurch zu dem Entschluss gekommen, keine jungen Menschen mehr auszubilden oder Mitarbeitern keine Qualifikationsmaßnahme zu finanzieren. Da ist dann

von „Undankbarkeit“ oder „die kündigt dann doch eh nur wieder“ zu hören oder zu lesen.

Wer solche Erfahrungen gemacht hat, zieht logischerweise daraus seine Konsequenzen. Die Gefahr dabei ist jedoch, dass andere – potenzielle – Mitarbeiter erst gar keine Chance bekommen, sich beweisen zu können. Fängt solch ein Mitarbeiter in einer Praxis an und merkt, dass er nichts lernt oder sich gar nicht weiterentwickeln kann, ist dieser schnell wieder weg.

Bitte keine Ausreden

Durch die tägliche Praxisarbeit, den sogenannten Praxisalltag, kommen viele Praxisinhaber gar nicht dazu, sich wirklich und intensiv um ihre eigenen bzw. die Bedürfnisse der Mitarbeiter zu kümmern. Gespräche mit Praxisinhabern zeigen, dass es immer wieder zwei prägnante Punkte gibt: Für Mit-



Abrechenbar
über die
deutsche GKV!

IDS
2019

Besuchen Sie uns auf der
IDS vom 12. – 16.03.2019
in Halle 4.2, Stand G90/91

3M™ Amalgam-Alternativen

3M™ Filtek™ Füllungsmaterialien

Filtek One Bulkfüllungen sind nach den
Gebührensnummern BEMA Nr. 13 e), f), g) und h)
abrechenbar*

* bei Patientengruppen, die vom Amalgam Phase Out betroffen sind

3M™ Glasionomer Füllungsmaterialien

Ketac Universal Füllungen sind nach den
Gebührensnummern BEMA Nr. 13 a), b), c) und d)
abrechenbar

arbeiterführung ist gar keine Zeit, und im Studium wurde es ja sowieso nicht vermittelt. Es wird also schon irgendwie gehen. Nur kann und darf das keine Ausrede sein! Schon gar nicht in der heutigen Situation, wo es an Fachkräften mangelt.

der Mitarbeiterführung geht es in Wirklichkeit immer um die zwischenmenschlichen Aspekte. Wie gut können Menschen zusammen arbeiten. Deshalb sind die folgenden Punkte unter anderem mit ausschlaggebend für eine möglichst langfristige Bindung:

Arbeit verlieren. Und genau diese Orientierung und diesen Sinn brauchen Mitarbeiter. Denn damit vermitteln Sie als Führungskraft Sicherheit. Sicherheit, das Richtige zu tun.

Kommunizieren Sie klar und konkret

Häufig führt ein hohes Maß an Harmonie zu einem geäußerten „Ja“, obwohl die innere Stimme „Nein“ sagt. Nur wenn Sie sich selbst gut genug kennen und selbst führen können, werden Sie auch erfolgreich in der Führung Ihrer Mitarbeiter und Ihrer Praxis sein. Mitarbeiter erkennen schnell, wie Sie „ticken“ und wie mit Ihnen umzugehen ist. Werden Sie sich beim Treffen von Entscheidungen klar und kommunizieren Sie diese konkret. Und das Wichtigste dabei – setzen Sie diese Entscheidungen auch konsequent um. Das betrifft Umsetzungsmaßnahmen aus Gesprächen in Ihren Teamsitzungen oder dem Mitarbeiter-Einzelgespräch. Ansonsten besteht die Gefahr, dass Sie nicht mehr ernst genommen werden.



Wer seine Mitarbeiter wie „Mädels“ behandelt, wird auch von Mädchen umgeben sein. Wer hingegen seine Mitarbeiter wie Mitarbeiter behandelt, wird Teamplayer bekommen.

Erfahrungsgemäß scheinen die Praxen, die sich schon länger und intensiv mit dem Thema Mitarbeiterführung und -bindung beschäftigt haben, genau an der Stelle einen Vorteil zu haben. Sie wissen, worauf es ankommt, was Menschen brauchen, um motiviert ihre Arbeit zu machen und somit zufriedener sind?

Das Rundumpaket muss stimmen

Die Bereiche Vergütung, dementsprechende Arbeitsbedingungen und Arbeitsvertrag werden in diesem Beitrag einmal vorausgesetzt. Sowie die technische und praxisrelevante Ausstattung. Denn in der Zusammenarbeit und

Sorgen Sie für Klarheit

Um die eigene Praxis erfolgreich führen zu können, bedarf es klaren Entscheidungen. Leider stehen sich viele Praxisinhaber bzw. Führungskräfte dabei manchmal selbst im Weg. Vielen sind die eigenen und persönlichen Ziele nicht bekannt oder es mangelt an Durchsetzungs- oder Umsetzungsvermögen. Fehlt innere Klarheit, wird nichts ins „Außen“ übertragen. Dann kommt es vor, dass Mitarbeiter die Orientierung und den Sinn in ihrer

Klären Sie Konflikte im Team

Konflikte im Team sind schlecht für die Stimmung und Atmosphäre. „Banale“ Themen, wie z.B. die unabgewaschene Kaffeetasse, können zu einem Konflikt führen, wo es dann nicht mehr um die Tasse, sondern nur noch darum geht, Recht zu haben. Nehmen Sie sich Zeit und die Beteiligten, ziehen sie sich zurück und klären Sie genau, was vorgefallen ist. Berücksichtigen Sie dabei, dass jeder seine Sicht auf die Dinge hat. Das Ziel dabei ist es,

ANZEIGE

Illustration in Anzeige: © ilyabolotov – stock.adobe.com

einander zu verstehen, jedoch keinesfalls gleichermaßen damit einverstanden zu sein.

Ungelöste Konflikte, egal ob privat oder beruflich, führen immer zu einer Trennung. Und, geklärte Konflikte stärken die zwischenmenschlichen Beziehungen.

Schenken Sie Vertrauen

Wer seinen Mitarbeitern (ständig) misstraut – wahrscheinlich auch aus einer gemachten Erfahrungen heraus –, fängt an, sie zu kontrollieren. Das erschwert die Zusammenarbeit, mal von den Kosten (Arbeitszeit), die daraus resultieren, abgesehen. Mitarbeiter verlieren die Lust an ihrer Arbeit und leisten somit weniger. Fehlendes Vertrauen sorgt auch immer für einen sehr gut funktionierenden „Buschfunk“. Praxen, in denen das Klima offen und vertrauensvoll ist, sind in der Lage, die meisten Themen schnell und unbürokratisch zu klären. Denn das Ziel ist dabei immer, die beste Lösung im Sinne der Praxis zu finden.

Finden Sie eine gute Mischung zwischen Nähe und Distanz

Nähe und Distanz sind zwei gegensätzliche Pole in der zwischenmenschlichen Beziehung. Zeigt eine Führungskraft zu viel Nähe, kann das auf die Mitarbeiter erdrückend wirken. Zu viel Distanz hingegen signalisiert unter Umständen Desinteresse. Hier ein gutes Mischungsverhältnis hinzubekommen, ist die Kunst. Dazu zählt zum Beispiel, sich ab und zu mal mit dem Team hinzusetzen und eine gemeinsame Kaffee- oder Teepause zu genießen. Führen Sie private Gespräche ebenfalls wohl dosiert und passend zum Mitarbeiter.

Fazit

Grundsätzlich wollen Menschen, die in einem Angestelltenverhältnis arbeiten, auch geführt werden. Was es dafür braucht, sind klare Ansagen, wie das Ergebnis auszusehen hat, und einen dafür entsprechenden Handlungs- und Verantwortungsbereich.

Doch wer seine Mitarbeiter wie „Mädels“ behandelt, wird auch von Mädchen umgeben sein. Wer hingegen seine Mitarbeiter wie Mitarbeiter behandelt, wird Teamplayer bekommen.

INFORMATION

Kommunikation • Konfliktklärung • Führung

Claudia Davidenko

Hegelallee 14
14467 Potsdam
www.claudia-davidenko.de



Infos zur Autorin

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



12. – 16.03.2019
HALLE 11.2
STAND R10/S19

Alles rosa oder was? Gezielte Patientenansprache mit Gender-Marketing

PRAXISMARKETING Gender hat mit Zahnheilkunde nichts zu tun – denken Sie! Wie Sie Ihre zahnmedizinischen Leistungen am besten an den Mann (oder die Frau) bringen, hängt nicht zuletzt auch davon ab, wie Sie auf der Klaviatur der genderspezifischen Kommunikation spielen. Ob Geschäftsausstattung, Werbemittel oder Onlinemarketing: Gender matters.



© iconogenic – stock.adobe.com

Jeder kennt sie: Die kleinen Tricks der Konzerne, wenn es darum geht, Zielgruppen geschlechterspezifisch anzusprechen. Von der Barbie-Zahnbürste für Mädchen bis hin zur Zahncreme für men. Die Industrie hat das Gender-Marketing perfektioniert. Nutzen Sie die Erkenntnisse der Marktforschung für sich und Ihre Praxis, um Ihre Patientenansprache auf Basis des Gender-Marketings zu optimieren.

Werden Sie Patientenversther

Die Grundlage erfolgreichen Gender-Marketings: Sie sollten Ihre Patienten kennen. Nehmen Sie eine Analyse der Patientendaten vor und machen Sie sich ein Bild von der Gewichtung weiblicher und männlicher Pa-

tienten in Ihrer Patientenkartei. Für die neue Siliziumdioxidtherapie Ihrer Praxis begeistern sich vor allem Frauen? Kein Wunder – schließlich sind Beauty- und Vorsorgethemen klassische Damen-Domänen. Daraus können Sie zwei Schlüsse ziehen: Entweder Sie verstärken die Ansprache von Frauen, weil Sie um deren Interesse für Bleaching und Prophylaxe wissen. Oder Sie beginnen damit, gezielt auch männliche Patienten dafür zu gewinnen.

Stillen Sie Kommunikations- bedürfnisse

Männer und Frauen haben ganz unterschiedliche Ansprüche an Kommunikation: Dabei kommt es auf Parameter wie Farben und Formen ebenso an

wie auf einen adäquaten Textstil und die passende Bildsprache. Sobald Sie sich darüber im Klaren sind, wen Sie ansprechen möchten, können Sie darauf achten, dass genau Ihre Zielgruppe adressiert wird. Dabei geht es nicht darum, Visitenkarten in Rosa und Hellblau zu drucken – Gender-Marketing geht auch subtiler.

Wie wäre es zum Beispiel mit einem Infolyer für Ihr neues In-Office-Bleaching?

Viele Ihrer weiblichen Patienten begeistern sich wahrscheinlich für Themen wie Wellness und Schönheit. Legen Sie also dar, welchen Mehrwert das Bleaching für Wohlbefinden und Ausstrahlung hat. Pastelltöne passen zum Inhalt und dem emotionalen Text-

stil. Auch für Männer ist Aussehen heute wichtig. Warum nicht Fitness und Bleaching verbinden? Vitalität ausstrahlen dank natürlich weißer Zähne.

Gender-Marketing funktioniert auch online

Sie sehen: Offlinemarketing lässt sich hervorragend an die genderspezifischen Bedürfnisse Ihrer Patienten anpassen. Online klappt das aber mindestens genauso gut. Beispiel: Instagram. Sogenannte Influencer promoten Produkte bei ihren Followern. Das heißt für Sie: Wenn die Lieblings-Beauty-Bloggerin in Ihrer Praxis zum Bleaching erscheint, wird der Fanclub nicht lange auf sich warten lassen. Sie müssen nur davon berichten ... Ein gemeinsames Foto auf Ihrem eigenen Instagram- oder Facebook-Profil, versehen mit den richtigen Hashtags, und Ihr Bleaching geht viral.

Fazit

Nutzen Sie die feinen Nuancen des Gender-Marketings, um Ihre Patienten zielgruppenspezifisch anzusprechen. Begeistern Sie sie, wie in unserem Beispiel, für eine ästhetische Behandlung oder übertragen Sie das Konzept auf jeden anderen Behandlungsbereich. Ob Zahnstellungskorrektur oder Prophylaxe: Wenn Sie Rücksicht auf die speziellen Kommunikationsbedürfnisse von Männern und Frauen nehmen, können Sie Ihre Patienten noch gezielter adressieren.

INFORMATION

Nadja Alin Jung

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



Infos zur Autorin

hypo-A

Premium Orthomolekularia

IDS
2019
Halle 05.2
Gang A, Nr. 080

Optimieren Sie Ihre Parodontitis-Therapie!

55 % Reduktion der Entzündungsaktivität in 4 Wochen

60 % entzündungsfrei in 4 Monaten
durch ergänzende bilanzierte Diät



Itis-Protect® I-IV
zum Diätmanagement
bei Parodontitis

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

Info-Anforderung für Fachkreise

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

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel.

E-Mail

IT-ZWP 3.2019

10 % RABATT*
auf jedes Itis-Protect®-Paket

*Angebot nur im Shop erhältlich, gültig im März

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

shop.hypo-a.de

Die „Top 10-Fragen“ zur Relevanz von Arztbewertungen

PRAXISMARKETING Wenige Themen werden so kontrovers diskutiert wie die Arztbewertung durch Patienten im Internet. Seit über sieben Jahren begleitet die Firma MediEcho Arztpraxen im Umgang mit dieser Herausforderung und sieht sich immer wieder mit ähnlichen Fragestellungen seitens der Ärzteschaft konfrontiert. Im Folgenden finden Sie eine Zusammenstellung der wohl wichtigsten Fragen und Antworten aus zahlreichen Gesprächen.



1. Ich will in den Suchergebnislisten auf Bewertungsportalen oben stehen. Sind Bewertungen hier hilfreich?

Hierfür sind Bewertungen häufig sogar unverzichtbar. Viele traditionelle Bewertungsportale sortieren die Suchergebnisse (z.B. für „Zahnarzt Musterstadt“) maßgeblich nach der Anzahl der für die jeweiligen Ärzte vorliegenden Bewertungen. Auch dem Google-Ranking sind Bewertungen zuträglich.

2. Ich will mein Einzugsgebiet auf die nächstgelegene Stadt erweitern. Sind Bewertungen hier hilfreich?

Um einem potenziellen Patienten einen klaren und triftigen Grund zu geben, 15 Minuten länger im Auto zu sitzen und in Ihre Praxis zu fahren (statt zu einer näher gelegenen Praxis), sind Bewertungen ein probates Mittel. Sie verdeutlichen, dass Ihre Praxis eine der wirklich gerne weiterempfohlenen Praxen der Region darstellt, und können so Menschen aus weiter entfernten Regionen anziehen.

Aber Achtung: Sie konkurrieren um Patienten, die Ihre Praxis mit Praxen aus der betreffenden Stadt vergleichen. Es ist dieser Vergleich, dem Sie standhalten müssen. Dies ist ein entscheidender Unterschied, wenn es um die Ermittlung der richtigen Zielsetzung hinsichtlich der Anzahl von Bewertungen für Ihre Praxis geht.

3. Ich will für bestimmte Suchbegriffe in Google besser gefunden werden. Sind Bewertungen hier hilfreich?

Google durchforstet auch die Texte der Bewertungen. Dabei wird gezielt nach Schlagwörtern gesucht, die auch in typischen Suchanfragen vorkommen. Also beispielsweise „Zahnimplantat“ oder „Wurzelbehandlung“. Werden diese Schlagworte gefunden, steigt die Relevanz Ihrer Praxis für Suchanfragen, die diese Wörter beinhalten. In den Augen von Google muss eine Praxis, über die viel im Internet zum Thema „Zahnimplantat“ geschrieben wird, ein interessanteres Suchergebnis darstellen als eine Vergleichspraxis, über die

in diesem Kontext nur wenig berichtet wird. Es wäre also ideal, genau die Patienten um eine Bewertung zu bitten, die in Leistungsbereichen behandelt wurden, die Sie fördern möchten.

4. Wie viele Menschen suchen einen neuen Arzt über das Internet?

Praxen berichten im Gespräch mit MediEcho regelmäßig, dass über zwei Drittel ihrer Neupatienten auf dem Anamnesebogen im Internet recherchiert und Bewertungsportale zurate gezogen haben.

5. Wenn meine Kollegen kaum bewertet sind, warum sollte ich dann trotzdem tätig werden?

Diese Ausgangssituation ist ideal und wird immer seltener. Bewertungsportale sortieren die Suchergebnislisten hauptsächlich nach der Anzahl von (für die Ärzte) vorliegenden Bewertungen. Sie können also mit relativ wenigen Bewertungen in sämtlichen Arztbewertungsportalen oben in den Suchergebnissen auftauchen. Dadurch

IDS[®]
2019

Halle 10.2 + 11.2

Inspired by your needs.

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

1 Beruf.
1000 Jobs.

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 DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

 **Dentsply
Sirona**

werden Sie von Arztsuchenden häufiger entdeckt und in die engere Auswahl genommen. Dieser Effekt ist in aller Regel deutlich spürbar.

6. Ich praktiziere auf dem Land. Wozu brauche ich Bewertungen?

Um als Landpraxis dem gegebenenfalls durch die vorhandene Mortalität und den demografischen Wandel resultierenden Patientenschwund entgegenzuwirken oder um gar zu wachsen, müssen Patienten aus einem größeren Einzugsgebiet erreicht werden. Bewertungen helfen Ihnen, potenzielle Patienten davon zu überzeugen, dass sich der weitere Weg in Ihre Praxis lohnt. Sie sind die Praxis der Wahl. Ein sehr guter und im Internet deutlich sichtbarer Ruf erlaubt es Ihnen, Menschen aus weiter entfernten Regionen anzuziehen.

7. Stimmt es, dass Patienten schreiben können, was sie wollen?

Nein, das ist so nicht richtig. Eine Bewertung ist zwar im Grundsatz durch die Meinungsfreiheit geschützt, aber nur insoweit sie eine subjektive Meinungsäußerung darstellt. So haben Tatsachenschilderungen häufig eben eine objektive Komponente. Werden falsche Tatsachen behauptet, ist dies nicht durch die Meinungsfreiheit geschützt. Gleiches gilt für die sogenannte Schmähekritik gegenüber Ihrer Person.

Ist eine dieser beiden Kriterien erfüllt, können Sie die Bewertung bei dem entsprechenden Portal reklamieren und auf Löschung hoffen.

8. Mir wurde geraten, nicht nur auf einem, sondern auf mehreren Portalen Bewertungen zu sammeln. Wozu?

Erstens: Eine Internetrecherche beginnt immer in Google. Die Suchmaschine wird dem Betrachter in aller Regel eine breite Auswahl an Bewertungsportalen in den Suchergebnissen präsentieren. Sie können also nie wissen, wohin die Recherche führen wird. Sie sind dann optimal aufgestellt, wenn Ihre Praxis auf all den Portalen, die häufiger in Google aufgeführt werden, gut bewertet ist.

Zweitens: Eine Streuung von Bewertungen verbessert Ihr Google-Ranking.¹ Die Suchmaschine arbeitet nach der Logik: „Wenn im Internet viel über einen Ort berichtet wird, muss er interessanter sein als andere.“ Für Google

sind Bewertungen also ein klares Signal für einen interessanten Ort. Wird allerdings nur in einem Portal über Sie gesprochen (quasi Ihre „Stammkneipe“), dann spricht dies weit weniger für Sie, als wenn an vielen Orten über Sie gesprochen (bewertet) wird. Drittens: Sie schützen sich vor negativen Einzelmeinungen. Das Brisante an der Systematik von Google liegt darin, dass ein Bewertungsportal sukzessive im Google-Ranking für die Suchanfrage nach Ihrer Praxis steigt, sobald eine Bewertung für Sie dort vorliegt. Wird also heute das Portal XY bei einer Google-Suche nach Ihrer Praxis noch nicht angezeigt, so kann sich dies sehr schnell ändern, wenn erst einmal eine Bewertung für Sie dort eingeht.

Liegt dann nur eine einzige Bewertung vor und ist diese negativ, so wird dies direkt in den Google-Suchergebnissen (durch Bewertungssterne visualisiert) dargestellt. Jeder, der Sie nun googelt, sieht auf Anhieb ein negatives Signal. Nur ein präventives Vorgehen kann dieses Szenario effektiv verhindern. Sorgen Sie dafür, auf möglichst vielen Bewertungsportalen zumindest einen Grundstock an Bewertungen zu besitzen. Diese werden eine mögliche negative Einzelkritik relativieren.

9. Ich habe eine negative Google-Bewertung. Ist es richtig, dass Löschungen hier unmöglich sind?

Auch Google muss löschen, wenn die Bewertung rechtlich unzulässig ist. Man muss jedoch wissen, an wen man sich bei Google wenden muss und wie ein Prüfantrag aufgebaut sein sollte, damit Google auch tatsächlich tätig wird. Lesen Sie hierzu unseren Artikel in der letzten ZWP-Ausgabe 1+2/2019.

10. Wie kann ich die Anzahl an Bewertungen aktiv steigern?

Im Grunde stehen eine Vielzahl von Möglichkeiten zu Ihrer Verfügung – jede Variante mit ihren Vor- und Nachteilen. Der größte Nachteil der meisten gängigen Methoden besteht in einer suboptimalen Erfolgsquote. Wenn ein Patient zusichert, er wird gerne eine Bewertung veröffentlichen, bedeutet dies noch lange nicht, dass er dies auch wirklich tun wird. Um diese Fragestellung umfassend abzuklären, bietet MediEcho eine kostenfreie und unverbindliche telefonische Beratung an (siehe „Bewertungen fördern!“, rechts).

Fazit

Arztbewertungen sind in vielerlei Hinsicht relevant. Auch im Kontext der Mitarbeitergewinnung sowie der Praxisübergabe. Da man sich dem Thema kaum entziehen kann, ist es ratsam, sich eine effektive und leicht umsetzbare Strategie zurechtzulegen. So lassen sich Risiken minimieren und Chancen verwerten.

1 moz.com/local-search-ranking-factors

Hilfe beim Bewertungsmarketing

Bewertungen fördern!

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

INFORMATION

MediEcho Bewertungsmarketing für Ärzte und Kliniken

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



Infos zum Autor

TELEMATIKINFRASTRUKTUR PATIENTENDATEN SICHER TRANSPORTIEREN

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.

KOMMEN
SIE VORBEI

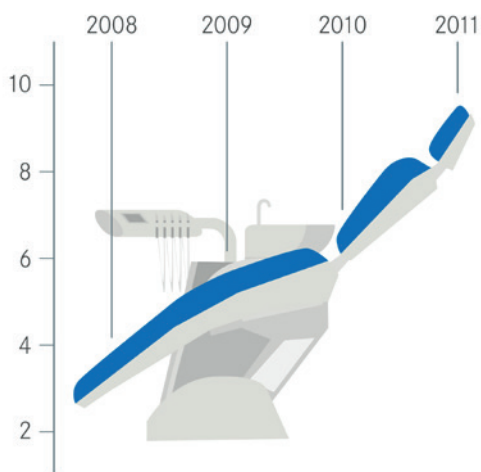
IDS

HALLE 11.2/
P-050

Krasse Kurve: Der Trend geht zur Gemeinschaftspraxis

GESPRÄCH Vom Solisten zum Orchester? Der prozentuale Anteil angestellter Zahnärztinnen und Zahnärzte steigt deutlich. Dr. Markus B. Keiner, Dr. Anja Melina Heiß (Kirchberg-Klinik, Andernach) und Komet-Verkaufsleiter Volker Tasche kommentieren den aktuellen Trend.

Anstieg angestellter Zahnärztinnen und Zahnärzte in Prozent



Herr Dr. Keiner, Sie gründeten die Kirchberg-Klinik und sind seit 2016 zum Medizinischen Versorgungszentrum (MVZ) zugelassen. Was waren Ihre Beweggründe für eine vergrößerte Praxisstruktur und die Anstellung von Kollegen?

Dr. Keiner: Es war mein Traum von einer integrierten Versorgung. Das bedeutet Planungssicherheit und Kompetenz in allen Fachdisziplinen. An der Kirchberg-Klinik sind wir insgesamt zehn Zahnärzte: sieben Angestellte, ein Assistenzarzt sowie Dr. Heiß und ich als Partner des MVZs. Gepaart mit den räumlichen und technischen Voraussetzungen behandeln wir auch komplexe zahnmedizinische Fälle unter einem Dach. Patienten haben bei uns ihren persönlichen Stammzahnarzt. Ihr Behandlungsplan ist das Resultat der Fachmeinungen aller Kollegen. Etwaige spezielle Maß-

nahmen (z.B. Implantationen) werden von unseren hausinternen Spezialisten vorgenommen. Unsere Wertschöpfungskette läuft also von A bis Z, da muss kein Patient eine externe Adresse aufsuchen. Solch eine Kompetenz bekommt man in einer Einzelpraxis nicht umgesetzt. Doch das war mein Anspruch.

Welche Faktoren führen Ihrer Meinung nach zum Anstieg zahnärztlicher Gemeinschaftsformen?

Volker Tasche: Ich glaube, der Hauptgrund liegt in der Work-Life-Balance der Generation Y. Ihre zentralen Forderungen sind mehr Freiräume, die

xisverwaltung und zieht Nutzen aus Räumlichkeiten, Personal, modernen Geräten und so weiter. Es wird auch in 20 Jahren noch Einzelpraxen geben, doch sind nicht mehr alle jungen Zahnärztinnen und Zahnärzte zur Übernahme eines damit verbundenen Stundenpensums bereit. Verkürzt gesagt: Die Generation Y will nicht täglich bis 20.00 Uhr bohren, um die Einzelpraxis über die nächsten 30 Jahre zu finanzieren.

Dr. Heiß: Durch mehr Zahnärzte kam es bei uns zur Aufspreizung der Arbeitszeiten. Jeder hat seine Dienstschicht, wobei wir persönliche Wünsche berücksichtigen. Das bedeutet



Dr. Keiner und Dr. Heiß

Möglichkeit zur Selbstverwirklichung sowie mehr Zeit für Familie und Freizeit. Sie möchten dem Beruf nicht mehr alles unterordnen. Gleichzeitig soll ihr Job sinnerfüllt sein. In einer Praxisgemeinschaft angestellt zu sein, bringt diese Wünsche unter einen Hut. Hohe Investitionsvolumen fallen weg, man ist Teil eines breiten Leistungsspektrums, einer gemeinsamen Pra-

mehr Flexibilität für uns Zahnärzte und erweiterte Öffnungszeiten für die Patienten.

Volker Tasche: Den 24/7-Service leben wir auch bei Komet. Wem nachts einfällt, er bräuchte vielleicht doch eine Endo-Fachberatung für seine Praxis, der kann dies direkt online eingeben. Wir kommen jedem Wunsch nach, so schnell es geht.

SHOFU DISK
ZR
Lucent



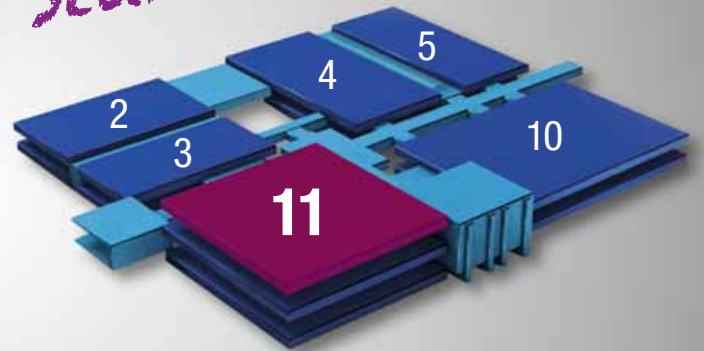
NEU!

Multi-Layer-Zirkonscheiben
für vollanatomische Restaurationen

PROVEN PRODUCTS
FOR
BETTER DENTISTRY

IDS
2019

Neuer Standort:



Erleben Sie unser
komplettes
Neuheitenprogramm!

HALLE 11.3
Stand G010/J019



SHOFU DENTAL GmbH
www.shofu.de

BEAUTIFIL Flow Plus

Zwei Viskositäten
mit Xtra Glanz!

NEU!





Volker Tasche

Dr. Keiner: Die erweiterte Öffnungszeit ist einer von vielen Punkten, warum man als Kompetenzzentrum eine viel bessere Ausgangslage im Wettbewerb um Patienten hat. Die Außendarstellung ist eine ganz andere! Das gilt übrigens auch für die Zusammenarbeit mit Banken. Die Kriterien für eine Kreditvergabe sind ja sehr strikt geworden. Ich darf sagen: Unsere Finanzierungsmöglichkeiten sind über die Jahre gewachsen, weil uns mit den Banken inzwischen ein umfassendes partnerschaftliches Verhältnis verbindet. Der Betreiber einer Einzelpraxis, besonders ein Berufsanfänger, ist da einem sehr viel höheren Investitionsrisiko ausgesetzt. In einem Angestelltenverhältnis umschiffert er das ganz elegant. Er startet direkt mit dem Geldverdienen, ohne weitere finanzielle Verpflichtungen. Außerdem hat er keinen Ballast der Praxisführung.

Dr. Heiß: Nicht zu vergessen ist der steigende Prozentsatz an Zahnärztinnen, die als Angestellte den Job viel besser mit ihrer Familie koordinieren können.

Bei Ihnen war die Liberalisierung des Berufsrechtes der Wegbereiter zur MVZ-Zulassung. Welche Vorteile haben sich daraus ergeben?

Dr. Keiner: Wir waren 2016 die Zweiten in Rheinland-Pfalz und haben uns als GbR formiert, um die Freiberuflichkeit zu erhalten. Nur so können wir die Vielfältigkeit der Spezialisierung mit einer klaren Führungsstruktur überein bringen.

Dr. Heiß: Allein die Bereicherung als „Zentrum“ hat bei uns schon als Magnet gewirkt. Die Patienten erwarten hinter dem Begriff genau die vernetzten Effekte, die Dr. Keiner eingangs mit integrierter Versorgung beschrieben hat. Sie möchten die

Verantwortlichkeit für ihre zahnmedizinische Versorgung bei uns gebündelt wissen.

Volker Tasche: „Bündeln“ ist das Schlagwort. Denn dem Zahnarzt geht es ja genauso. Deshalb macht unser Angebot „Alles aus einer Hand“ insbesondere bei Gemeinschaftspraxen Sinn. Anstatt versprengter Aufträge – Vollsortiment mit Systemcharakter. Anstatt Durcheinander – eine Adresse. Es ist das gleiche Prinzip.

Herr Tasche, wie geht Komet Dental als vornehmlicher Hersteller rotierender Instrumente sonst noch auf die Bedürfnisse von Gemeinschaftspraxen ein?

Volker Tasche: Was haben Herstellung und Vertrieb eines Commodity-Verbrauchmaterials mit dem Mind-Map-

versorgung widmen, ja ist gefesselt. Stattdessen würde er vielleicht lieber auf High-End-Niveau arbeiten beziehungsweise sein Talent in einer Fachdisziplin ausleben. Niemand kann alles machen und sich gleichzeitig spezialisieren.

Dr. Heiß: Nehmen wir als Beispiel mein Fachgebiet, die Oralchirurgie: Die Anzahl der Menschen, die sich als „Angstpatienten“ definieren, ist in den letzten Jahren immens gestiegen. Wir besitzen eine eigene Schmerzzambulanz. Der Kollege widmet sich dort ausschließlich der Schmerzbehandlung – und ich kann mich voll und ganz auf die OPs konzentrieren.

Volker Tasche: Komet bietet neben dem Standard- auch Spezialinstrumentarium an. Die Endodontie hat sich sogar zu einem eigenen Produktfeld

Vielleicht wartet der Leser jetzt darauf, dass wir das Gerücht untermauern, dass Angestellte nicht so gewissenhaft arbeiten wie Selbstständige. Es gibt immer Zahnärzte mit unterschiedlicher Qualifikation und Erfahrung. Das ist auch bei uns so. Aber gerade weil wir so viele sind, können wir die Patienten gemäß den zahnmedizinischen Anforderungen viel besser verteilen. Dann steigt die Qualität der Behandlung sogar!

ping junger Zahnärzte zu tun? Ziemlich viel: Da ist die Sicherheit, die in der Qualität und Sterilität unserer Produkte drin steckt. Und da ist unser extrem hoher Servicegrad: persönliche Fach- und spezielle Endo-Berater, der 24-Stunden-Kometstore mit eigenem Digidental-Blog, kein Produkt ohne Informationsmaterialien, Anwendungsbeispiele, Videos, Tipps zum Hygienemanagement et cetera. Wer heute bestellt, erhält die Komplettlieferung binnen 24 Stunden. Der Zahnarzt erlebt uns als Problemlöser.

Was bedeuten Gemeinschaftspraxen eigentlich für die Spezialisierung?

Dr. Keiner: Sie haben darauf einen immensen Einfluss. Man hat ja „die Füße frei“ dafür! In einer Einzelpraxis muss sich ein Zahnarzt wirklich jeder Basis-

entwickelt. Es gibt für nahezu jede klinische Situation eine Lösung, von der Präparation des Pulpenkavums bis zur Obturation. Deshalb zählen zum Komet-Service unter anderem sieben Endo-Fachberater. Oftmals sind Spezialisten sogar der Motor für Komet-Neuentwicklungen.

Welche Nachteile können mit einer zahnärztlichen Gemeinschaftspraxis verbunden sein?

Volker Tasche: Es gibt diesen Spruch „Dentisten sind Solisten“. Man muss zueinanderpassen – menschlich wie in der gemeinsamen Behandlungsphilosophie. Wenn der eine zum Beispiel gerne mit dem Torpedo präpariert, der andere aber die zylindrische Form präferiert, wird meist ein Nenner gefunden werden müssen.

Dr. Keiner: Klar, darauf achten wir natürlich in unserer Personalpolitik. Die zwischenmenschliche Chemie und die Qualifikation müssen stimmen. Wir haben sogar zwei ehemalige Praxisinhaber in unserem Team, der eine 70 Jahre, der andere 59 Jahre alt. Sie bringen durch ihre Erfahrung und Menschenkenntnis wertvolle Qualitäten mit ein.

Dr. Heiß: Vielleicht wartet der Leser jetzt darauf, dass wir das Gerücht untermauern, dass Angestellte nicht so gewissenhaft arbeiten wie Selbstständige. Es gibt immer Zahnärzte mit unterschiedlicher Qualifikation und Erfahrung. Das ist auch bei uns so. Aber gerade weil wir so viele sind, können wir die Patienten gemäß den zahnmedizinischen Anforderungen viel besser verteilen. Dann steigt die Qualität der Behandlung sogar!

Dr. Keiner: Man muss wissen: In einer Gemeinschaftspraxis wachsen die Verwaltungsstrukturen. Das bedeutet steigende Kosten. Auch die Vertragsstrukturen werden komplizierter.

Dr. Heiß: Als negativ wird es manchmal empfunden, dass Patienten Behandlungswechsel in Kauf nehmen müssen, besonders, wenn Assistenten ausgebildet werden. Manche schreckt auch die Größe unseres Hauses ab. Sie haben Bedenken, dass ihre Behandlung durch viele Hände verwässert. Aber das Gegenteil ist der Fall.

Andernach, der Sitz der Kirchberg-Klinik, ist kein Ballungsraum. Haben Gemeinschaftspraxen auf dem Land die gleiche Chance wie in der Stadt?

Dr. Keiner: Andernach ist nicht der Nabel der Welt. Bei uns gehen aufgrund unseres MVZ-Status und unserer außergewöhnlich großen und guten Praxisstruktur viele Bewerbungen ein. Die Absender stammen sowohl aus der Region bis hin zu außerhalb der EU-Grenzen. Personalpolitik ist in unserer ländlichen Lage also nicht ganz einfach. Auf jeden Fall schwieriger als in attraktiven Großstädten.

Volker Tasche: Ja, der Sog in der Stadt ist sicherlich größer als auf dem Land. Aber der Trend zur Anstellung ist bundesweit klar erkennbar.

Vielen Dank für das Gespräch.



Komet Dental
Infos zum Unternehmen

INFORMATION

**Kirchberg-Klinik
Medizinisches Versorgungszentrum**
Dr. Markus B. Keiner, Dr. Anja Melina Heiß
und Kollegen
Rennweg 68
56626 Andernach
Tel.: 02632 9468-0
info@zahnklinik-andernach.de
www.zahnklinik-andernach.de

ANZEIGE

Anzeige

Probiotika – wichtige Unterstützung für eine intakte Mundflora

Probiotika werden in der Behandlung gastro-intestinaler Infektionen häufig eingesetzt, ihre Wirkung ist gut dokumentiert. Neuere Studien zeigen, dass der probiotisch wirksame Keim Lactobacillus reuteri Prodentis® (GUM® PerioBalance®) auch bei Vorliegen parodontaler Entzündungen eine sinnvolle Therapieergänzung darstellt. Von einer prophylaktischen Anwendung profitieren insbesondere Risikopatienten.

Überzeugende und übereinstimmende Studienergebnisse

In mehreren Untersuchungen konnte gezeigt werden, dass *L. reuteri Prodentis®* in der Lage ist, das Wachstum parodontalpathogener Keime effizient zu hemmen. Teughels et al. sowie Vicario et al. konnten nachweisen, dass GUM® PerioBalance® als Therapieergänzung zu SRP (Scaling u. Root Planing) die klinischen Parameter Sondierungstiefe, Blutungs-Index und Plaque-Index erheblich verbessert.^[1,2] Eine Meta-Analyse hat gezeigt, dass SRP plus probiotische Behandlung im Vergleich zu SRP alleine einen signifikanten CAL-Gewinn (clinical attachment level) sowie eine signifikante Reduktion der Blutung bei Sondie-

rung nach sich zieht.^[3] Bei Schwangeren konnte drei Monate nach Beginn der Einnahme des Probiotikums im Vergleich zur Placebo-Gruppe ebenfalls eine signifikante Senkung des Gingiva-Index und des Plaque-Index beobachtet werden.^[4] Auch bei einer periimplantären Mukositis konnte die Anwendung deutliche Verbesserungen erzielen.^[5]

Supplementation bei chronischer Parodontitis und rezidivierender Gingivitis

Das Milchsäurebakterium kann sich im Speichel und an der Mundschleimhaut festsetzen und sowohl in der Mundhöhle als auch im Verdauungstrakt des Menschen überleben. Jede Lutschtablette enthält mindestens 200 Millionen aktive Keime. GUM® PerioBalance® sollte 1-2 x täglich über mind. 30 Tage eingenommen werden, sobald erste Zahnfleischprobleme auftauchen. Risikopatienten ist eine prophylaktische Anwendung anzuraten. Dazu zählen neben Schwangeren auch Senioren und körperlich / geistig eingeschränkte oder bettlägerige Menschen, Diabetiker, Osteoporose-Patienten, starke Raucher, stressgeplagte Personen sowie Patienten nach einer Parodontalbehandlung.

G·U·M®

PerioBalance®

IDS
Köln 2019
Halle 5.2 Stand
A30/B31



Sunstar Deutschland GmbH
Aiterfeld 1 · 79677 Schönau
service@de.sunstar.com
www.gum-professionell.de
blog.gum-professionell.de

www.GUM-professionell.de

SUNSTAR

Quellen

- ^[1] Teughels W et al. (2013) J Clin Periodontol 40:1025-35 · ^[2] Vicario M et al. (2012) Acta Odont Scand 71(3-4)
^[3] Martin-Cabezas R et al. (2016) doi: 10.1111/jcpe.12545 · ^[4] Schlagenhauf U et al. (2016) J Clin Periodontol 43:948-954
^[5] Flichy-Fernandez et al. (2015) J Periodont Res

Individualität als Erfolgsfaktor für nachhaltige Mitarbeiter- und Kundenbeziehungen

INTERVIEW Das mittelständische Dentaldepot dental bauer baut seit jeher auf das Know-how seines Teams – und sucht bundesweit Verstärkung. Lutz Hiller, Vorstandsmitglied der OEMUS MEDIA AG, sprach mit Jochen Linneweh, Geschäftsführer der dental bauer GmbH & Co. KG, über dessen Mitarbeiterstrategie, den Stellenwert qualifizierter Kollegen sowie die Highlights des Unternehmens zur IDS 2019.

Herr Linneweh, mit Eintritt Ihres Sohnes Jörg Linneweh sowie Heiko Wichmann in die Geschäftsführung haben Sie im Jahr 2014 die strategische Weiterentwicklung des mittelständischen Unternehmens auf Führungsebene initiiert. Inwieweit wirkt sich diese seither auf Ihre Mitarbeiterstrategie aus?

Mitarbeitern, Kunden sowie Geschäftspartnern, dental bauer als transparentes und somit zuverlässiges Unternehmen wahrzunehmen.

Dass sich bei unserem Arbeitspensum durchaus auch mal kleine Missgeschicke einschleichen können, liegt in der Natur der Sache. Man muss die

langfristig. Ob Neuausrichtung oder Wachstum: Beides praktizieren wir bei dental bauer auch in Zukunft gern, aber nicht um jeden Preis – weder, um damit andere zu ärgern, noch, um mit einem neuen Fähnchen auf der Landkarte zu glänzen. Sinnhaftigkeit ist gefragt.



Im Gespräch: Jochen Linneweh (r.), Geschäftsführer dental bauer GmbH & Co. KG, und Lutz Hiller, Vorstandsmitglied der OEMUS MEDIA AG.

Der Mensch steht schon immer im Mittelpunkt der Unternehmensgruppe, denn unser Erfolg beruht auf der Qualität unserer Mitarbeiter. Dieser Grundgedanke wurde auch mit der Einführung des „Führungstrios“ konsequent weiterverfolgt. Mein Sohn Jörg wie auch Heiko Wichmann und natürlich ich haben großen Spaß an unseren Aufgaben in den jeweiligen Verantwortungsbereichen. Die klare Abgrenzung der Zuständigkeiten schafft schnelle Entscheidungsprozesse und verhilft

Stärke besitzen, den Vorgang proaktiv zu kommunizieren und unmittelbar für Begradigung sorgen. In diesem Zusammenhang erachte ich es grundsätzlich als unredlich, sich bei schwierigen Entscheidungen hinter externen Beratern zu verstecken.

Wir sehen uns unseren Mitarbeitern und den dazugehörenden Familien gegenüber verpflichtet. Aus diesem Grund sind alle zukunftsweisenden Unternehmensentscheidungen mit Behutsamkeit und Sorgfalt zu planen – und das

Wodurch zeichnet sich dental bauer als Arbeitgeber aus?

Frischer Wind und Input von außen wirkten schon immer belebend auf dental bauer – daher sind wir ständig auf der Suche nach neuen, quirligen und qualifizierten Kollegen. Welche, die sich nicht einfach nur „brav“ in bestehende Teams integrieren, sondern darüber hinaus motiviert sind, für eine gemeinsame Weiterentwicklung. Zur Übertragung von Verantwortung sind wir stets bereit, persönliche Flexibilität ist gewünscht. Denn bei uns hat Kreativität stets Vorrang vor Standardlösungen. Dabei sind wir mindestens so unkonventionell wie die Marktteilnehmer auf Handels- oder Lieferantenseite.

Im Gegenzug bieten wir einen sicheren Arbeitsplatz mit Perspektive – in einem sehr guten, harmonischen Betriebsklima und mit besten Chancen zur beruflichen sowie persönlichen Weiterentwicklung. Gegenseitiger Respekt, menschlicher Umgang und Wertschätzung, Offenheit und Teamgeist lassen sich nicht an Logos, Firmenfarben und sterilen Leitsätzen, Freiflügen oder Bühnenauftritten aufhängen. dental bauer „lebt“ mit seinen über 450 Mitarbeitern individuell – tagtäglich an allen 28 Standorten in Deutschland, Österreich, den Niederlanden und der Schweiz.

Die Zukunft der Occlusionsprüfung



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

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

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

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



Supported by:



on the basis of a decision by the German Bundestag

YouTube



www.occlusense.com

Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG
Oskar-Schindler-Str. 4 • 50769 Köln
Telefon: 0221-70936-0 • Fax: 0221-70936-66
info@occlusense.com

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



Das Führungstrio der dental bauer-Unternehmensgruppe (v.l.): Jochen Linneweh, Heiko Wichmann und Jörg Linneweh.

Wie sichern Sie den qualifizierten Mitarbeiterzuwachs, um das bereits erreichte Qualitätsniveau zuverlässig gegenüber den Kunden zu halten und sogar auszubauen?

Das Berufsbild des Dentalkaufmanns büßt leider seit Jahren an Attraktivität ein. Die Folge sind vielfältige Stellenausschreibungen für alle unsere Unternehmensbereiche. Es sind sowohl Quereinsteiger als auch Fachkräfte aus dem Markt, die sich hierauf proaktiv melden. Häufig wird eine erfahrene dentale Fachkraft bevorzugt. Unser Fokus ist darüber hinaus auf ein Quäntchen mehr gerichtet: Seit Jahrzehnten haben wir beste Erfahrung mit der Integration von inhabergeführten Firmen gesammelt: Ob definierte Kooperation oder Übernahme – vieles ist denkbar und erweitert gegenseitig die qualifizierte Kompetenz im Markt.

Inwieweit profitieren Kunden von Ihrer Mitarbeiterstrategie?

Für unsere Kunden bedeutet die Beständigkeit unserer Mitarbeiter ein Höchstmaß an Servicequalität: Jede Praxis, jedes Labor hat seine Bezugspersonen – seien es Fachberater als Praxisbetreuer, Materialspezialisten in der telefonischen Beratung, Servicetechniker vor Ort oder kompetente Spezialisten in den Bereichen Röntgen, IT, CAD/CAM, Hygiene oder Innenarchitektur.

Unser Unternehmen bietet einerseits komplexe Leistungen an, doch andererseits ist es in den grundlegenden Ansätzen vergleichbar mit dem Alltag einer Zahnarztpraxis: Auch der beste Behandler ist erfolglos ohne sein eingespieltes, vielseitiges Praxisteam. Analog dazu nützt das beste Marketing nichts, ohne die notwendigen Mitarbeiter, um den Erwartungen der Kunden auch gerecht zu werden.

dental bauer gilt als stets bereit für Überraschungen. Worauf dürfen wir uns zur IDS 2019 freuen?

Besucher an unserem dental bauer-Stand A008 in Halle 11.3 können sich nicht nur einen Eindruck von unseren Beratungsleistungen und Angeboten des Dentalbedarfs machen, sondern sich von unserem neu entwickelten **DESIGNKONZEPT^{db}** inspirieren lassen. Anhand von konkreten Beispielen belegen wir unsere Kompetenz und Kreativität in Sachen höchst individueller Praxisplanung. Das Abschneiden der von uns betreuten Praxen bei Design Awards belegt das seit Jahren.

Zur IDS zeigen unsere Praxisplaner, was in puncto Farb- und Designwahl, extra kreiierter Behandlungsmöbel und individualisierter Behandlungsplätze alles möglich ist. Kommen Sie zu uns an den Stand, fragen Sie nach „blumarina“ und erleben Sie, wie unsere Designexperten das Thema „maritime Ästhetik“ und Behandlungszimmer miteinander verbunden haben. Mehr verrate ich an dieser Stelle nicht.

Vielen Dank für das Interview.

INFORMATION

dental bauer GmbH & Co. KG
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
Tel.: 07071 9777-0
www.dentalbauer.de



Infos zum Unternehmen

Neuer Bundesmantelvertrag: Ab sofort sind mehr angestellte Zahnärzte möglich!

RECHT Eine Änderung der Anstellungsgrenze von Zahnärzten wurde schon lange diskutiert, zuletzt auf der Pressekonferenz des Deutschen Zahnärztetages 2018 in Frankfurt am Main; passiert ist relativ wenig – bis jetzt!

Die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) und der GKV-Spitzenverband haben sich darauf geeinigt, dass niedergelassene Vertragszahnärzte in Einzelpraxen oder Berufsausübungsgemeinschaften nun bis zu vier angestellte Zahnärzte beschäftigen können.

Grenze von maximal zwei angestellten Zahnärzten angehoben

Diese Grenze wurde nun angehoben. Nach der Pressemitteilung vom 7. Februar 2019 haben sich KZBV und GKV-Spitzenverband auf Änderungen im

oder entsprechend mehr in Teilzeit tätig werden. Diese neue Regelung gilt ab sofort.

KZBV möchte den aktuellen Entwicklungen Rechnung tragen

Zum Hintergrund führte die KZBV an, dass die neue Regelung eine patientenorientierte Weiterentwicklung der Versorgung ermöglicht und gleichzeitig den Wünschen junger Zahnärztinnen und Zahnärzten Rechnung trägt, die zu Beginn ihres Berufslebens oder vor einer Niederlassung häufig zunächst als Angestellte im Team arbeiten wollen. Für die Angestellten würden zudem flexible Arbeitszeitmodelle ermöglicht. Letztlich räumten die erweiterten Anstellungsmöglichkeiten Einzelpraxen und Berufsausübungsgemeinschaften eine größere Flexibilität bei der Ausgestaltung der Praxisorganisation und der Zusammenarbeit von Angestellten ein.

Eine vollkommene Öffnung der Anzahl von angestellten Zahnärzten ist für niedergelassene Vertragszahnärzte aufgrund der dargestellten Pflicht zur persönlichen Praxisführung und Leistungserbringung weiterhin nicht möglich.

Regelung zur Anstellung im Bundesmantelvertrag-Zahnärzte

Wie viele angestellte Zahnärzte von niedergelassenen Vertragszahnärzten beschäftigt werden dürfen, ist im Bundesmantelvertrag für Zahnärzte (BMV-Z) geregelt. Bei dem BMV-Z handelt es sich um einen Bestandteil der sogenannten Gesamtverträge, die zwischen den einzelnen Kassenzahnärztlichen Vereinigungen und Vertretern der Krankenkassen auf Länderebene ausgehandelt werden. Nach den Regelungen des BMV-Z durften Vertragszahnärzte an ihrem Praxissitz bisher zwar auch schon Zahnärzte anstellen. Diese Anstellungsmöglichkeit war bisher auf die Anzahl von maximal zwei Zahnärzten in Vollzeit bzw. vier Zahnärzten in Teilzeit beschränkt.

Bundesmantelvertrag geeinigt. Der neue §9 Abs.3 Sätze 5 und 6 BMV-Z lautet nunmehr:

„Unter diesen Voraussetzungen können am Vertragszahnarztsitz drei vollzeitbeschäftigte Zahnärzte bzw. teilzeitbeschäftigte Zahnärzte in einer Anzahl, welche im zeitlichen Umfang höchstens der Arbeitszeit von drei vollzeitbeschäftigten Zahnärzten entspricht, angestellt werden. Will der Vertragszahnarzt vier vollzeitbeschäftigte Zahnärzte anstellen, hat er dem Zulassungsausschuss vor der Erteilung der Genehmigung nachzuweisen, durch welche Vorkehrungen die persönliche Praxisführung gewährleistet wird; [...]“

Damit können jetzt drei beziehungsweise mit Begründung auch vier Angestellte je Vertragszahnarzt in Vollzeit

Annäherung an Anstellungsmöglichkeiten von MVZ

Gerade die Anstellungsmöglichkeiten unterscheiden niedergelassene Vertragszahnärzte von Zahnärztlichen Medizinischen Versorgungszentren (ZMVZ). Auch ein niedergelassener Vertragszahnarzt konnte bereits bisher an seinem Vertragszahnarztsitz weitere Zahnärzte anstellen. Er ist aber laut Berufs- und Zulassungsrecht zur persönlichen Praxisführung verpflichtet und muss die angestellten Zahnärzte bei der Leistungserbringung persönlich anleiten und überwachen. Entsprechend rechnet er die Leistungen angestellter Zahnärzte als eigene gegenüber der Kassenzahnärztlichen

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



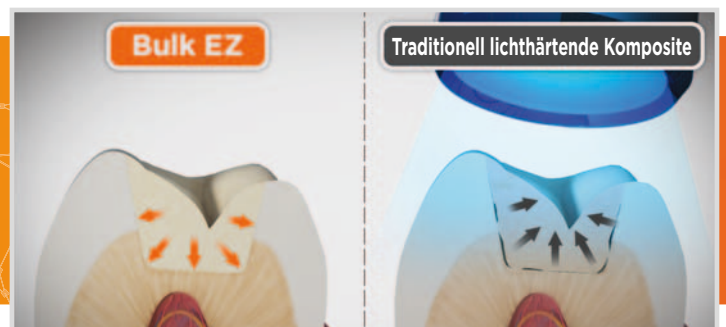
NACHHER



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 Selbstaushärtungstechnologie



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[®]**

Vereinigung (KZV) ab. Aufgrund der Pflicht zur persönlichen Praxisführung und Leistungserbringung war die Anzahl bislang auf maximal zwei Zahnärzte in Vollzeit bzw. vier Zahnärzte in Teilzeit beschränkt.

Pflicht zur persönlichen Praxisführung und Leistungserbringung gilt nicht für MVZ

Die Grundsätze der persönlichen Leitung und Überwachung, wie sie für in Praxen niedergelassene Zahnärzte gelten, finden für ZMVZs keine Anwendung. Dies hat zur Folge, dass die zahlenmäßige Beschränkung für die Anstellung von Zahnärzten für ZMVZs ebenfalls nicht anwendbar ist. Die Anstellung von Zahnärzten im ZMVZ erfolgt gerade nicht beim Vertragszahnarzt, sondern gemäß § 103 Abs. 4a

SGB V beim ZMVZ unmittelbar. Auch die Gründereigenschaft setzt nicht voraus, dass der Vertragszahnarzt persönlich tätig wird. Damit bestehen rechtlich die für niedergelassene Vertragszahnärzte geltenden Anstellungsbeschränkungen für ZMVZs schlichtweg nicht.

Anstellung von vier Zahnärzten als Ausnahme

Eine vollkommene Öffnung der Anzahl von angestellten Zahnärzten ist für niedergelassene Vertragszahnärzte aufgrund der dargestellten Pflicht zur persönlichen Praxisführung und Leistungserbringung weiterhin nicht möglich. Aus diesem Grund besteht auch die Einschränkung, dass eine Anstellung von bis zu vier Zahnärzten in Vollzeit nur dann möglich ist, wenn

der Praxisinhaber dem jeweils zuständigen Zulassungsausschuss nachweist, wie und in welcher Form die persönliche Praxisführung gewährleistet wird. Was das in der Praxis heißt und welche Anforderungen hier konkret gestellt werden, wird sich erst in der praktischen Umsetzung der Neuregelung zeigen.

Fazit

Durch die nunmehr erfolgte Öffnung der Anstellungsgrenzen wird den aktuellen Gegebenheiten Rechnung getragen. Wobei wohl der Grundsatz gilt „besser spät als nie“. Denn der zunehmende Wunsch nach mehr zeitlicher Flexibilität im Rahmen einer angestellten Tätigkeit ist im Zahnärztemarkt bei den Generationen Y und Z schon lange zu beobachten. Insofern stellt die Änderung auf bis zu vier vollzeitbeschäftigte Zahnärzte eine notwendige Konsequenz dar, die insgesamt zu begrüßen ist.

ANZEIGE

Vericore Material


Ganz egal, was Sie fräsen, Whip Mix verhilft Ihnen zu besten Ergebnissen. Wir liefern Ihnen das Material für Ihre Arbeit im Labor. Die Discs sind in verschiedenen Materialien lieferbar.












Resin Material

3D-Drucker sind immer nur so gut wie das Material, das zum Druck verwendet wird. Die Whip Mix Resins sind ideal für jede Druckeranwendung im 3D-Bereich. Weitere Informationen geben wir Ihnen gern an unserem Stand auf der IDS.



VeriCast



VeriGuide



VeriModel



VeriTray



Whip Mix Europe GmbH

Wißstraße 26–28
44137 Dortmund



Besuchen Sie uns auf der IDS:
Halle 11.1
Gang B, Stand 050

INFORMATION

Anna Stenger, LL.M.
Rechtsanwältin und Fachanwältin für Medizinrecht

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

Anna Stenger, LL.M.
Infos zur Autorin



Infos zum Unternehmen



PEEK Natur

Hochleistungskunststoff
in der reinsten Form

ANGEBOT
129,- €
für jede Runde
Höhe 16, 20 oder 25 mm

YuDent™
Dental PEEK Block

DENTAL PEEK BLOCK
YU DENT™

Bestellen Sie jetzt direkt bei Ihrem Vertriebs- und Servicepartner FDZ:
bestellungen@fdz-deutschland.de
www.fdz-deutschland.de

Alle Preise verstehen sich netto zzgl. MwSt. Das Angebot gilt nur in Deutschland bis zum 30.04.2019. Das Angebot ist einmalig pro Kunde für die erste Bestellung und für maximal drei Ronden gültig. Preisänderungen und Lieferbedingungen vorbehalten. Es gelten die allg. Geschäftsbedingungen.





Steuervergünstigungen bei Elektrofahrzeugen, betrieblichen Fahrrädern und Jobtickets

Am 11. Dezember 2018 wurde das sogenannte Jahressteuergesetz 2018 erlassen, welches den sperrigen Namen „Gesetz zur Vermeidung von Umsatzsteuerausfällen beim Handel mit Waren im Internet und zur Änderung weiterer steuerlicher Vorschriften“ trägt. Dieses beinhaltet an verschiedenen Stellen neue Steuerbefreiungen bzw. Steuerreduzierungen auch im Bereich der einkommensteuerlichen Regelungen.

So soll unter anderem der Umstieg auf die Elektromobilität – wie es bereits der Koalitionsvertrag vorsieht – gefördert werden, was insbesondere durch die Absenkung der 1%-Regelung auf eine 0,5%-Regelung bei der Dienstwagenbesteuerung für Elektro- und Hybridelektrofahrzeuge erreicht werden soll.

Zur Stärkung des Umweltschutzes wurden weitere Regelungen geschaffen, die ebenfalls zu Steuervergünstigen führen. Durch Einführung des sogenannten Jobtickets soll erreicht werden, dass der öffentliche Nahverkehr gestärkt wird und eine erhöhte Nutzung dieser Verkehrsmittel die Belastung durch den Individualverkehr verringert wird. Hierzu gehört auch die Regelung zur steuerfreien Überlassung von betrieblichen Fahrrädern, welche ebenfalls als ein weiterer Baustein zur Förderung der Elektromobilität und der umweltverträglichen Mobilität zu verstehen ist.

Bei der sogenannten 1%-Regelung als pauschale Versteuerung des privaten Nutzungsanteils für ein betriebliches oder vom Arbeitgeber überlassenes Fahrzeug galt für Elektro-, Hybridelektro- bzw. Brennstoffzellenfahrzeugen bisher, dass vom maßgeblichen inländischen Listenpreis ein pauschaler Abzug (kWh-Wert) vorgenommen werden konnte, sofern der Listenpreis Kosten für ein Batteriesystem enthält. Der für die Kürzung maßgebliche kWh-Wert ergibt sich aus der Zulassungsbescheinigung. Diese Regelung ist vom 1. Januar 2013 bis 31. Dezember 2022 anzuwenden. Dadurch verringerte sich die Bemessungsgrundlage für die 1%-Berechnung (und auch die Berechnung der Wegstrecke zwischen der Wohnung und der ersten Tätigkeitsstätte,

der sogenannten 0,03%-Berechnung). Das zuvor genannte Jahressteuergesetz 2018 sieht hier nun eine Änderung bei der Förderung der Elektromobilität vor. Statt der Herausrechnung bestimmter Kosten für das Batteriesystem aus der Bemessungsgrundlage wird nunmehr die 1%-Regelung halbiert, also statt ein Prozent nur 0,5 Prozent vom Listenpreis angesetzt.

Wird für ein solches Fahrzeug ein Fahrtenbuch geführt, so müssen für die Ermittlung der Gesamtkosten die Anschaffungskosten nur zur Hälfte angesetzt werden. Bei Miet- oder Leasingfahrzeugen werden nur die Hälfte der Miet- bzw. Leasingkosten in die Berechnung einbezogen.

Diese Neuregelung gilt für Anschaffungen nach dem 31. Dezember 2018 und vor dem 1. Januar 2022, sodass die vorherige Regelung des pauschalen Abzuges auf Basis des kWh-Wertes wieder im Jahr 2022 zur Anwendung kommt; es sei denn, es wird bis dahin eine andere gesetzliche Regelung getroffen.

Für die Besteuerung der Fahrten zwischen der Wohnung und der ersten Tätigkeitsstätte wird der bisherige Ansatz von 0,03 auf 0,015 Prozent halbiert. Wird die Fahrtenbuchmethode angewandt, werden für die Berechnung die Anschaffungskosten halbiert. Gleiches gilt für die Miet- oder Leasingkosten.

Als weitere Förderung wurde vom Gesetzgeber die Überlassung eines betrieblichen Fahrrads an den Arbeitnehmer steuerfrei gestellt. Die Steuerbefreiung ist auf drei Jahre befristet. Die Neuregelung gilt ab dem 1. Januar 2019. Voraussetzung für die steuerlichen Vergünstigungen ist die Überlassung eines betrieblichen Fahrrads (Anschaffung durch den Arbeitgeber), das Fahrrad darf Kraftfahrzeug sein (Begrenzung bei Elektrofahrzeugen auf 25 km/h) und der Vorteil muss zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn gewährt werden.

Soweit für das Elektrofahrzeug im Betrieb des Arbeitgebers Ladestrom zur Verfügung gestellt wird oder der Arbeitgeber eine Ladevorrichtung zur Verfügung stellt, ist dieser Vorteil schon nach bisheriger Rechtslage

steuerfrei. Die Überlassung des betrieblichen Fahrrads wird nicht auf die Entfernungspauschale angerechnet. Das heißt, der Arbeitnehmer kann, trotz Nutzung des betrieblichen Fahrrades für den Weg zur Arbeit, hierfür auch die Entfernungspauschale geltend machen.

Neben der Förderung der Elektromobilität wurden Zuschüsse des Arbeitgebers für Fahrten mit öffentlichen Verkehrsmitteln zwischen Wohnung und der ersten Tätigkeitsstätte steuerfrei gestellt. Auch hier gilt, dass es sich um einen Zuschuss des Arbeitgebers (Zahlung eines Geldbetrags an den Arbeitnehmer) handeln muss und dieser zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn gewährt wird. Wahrscheinlich ist, dass durch diese Regelung auch geringfügig entlohnte Beschäftigungsverhältnisse und Fremdgeschäftsführer ebenso wie Gesellschaftergeschäftsführer gefördert werden. Das geht allerdings aus dem Wortlaut des Gesetzes nicht detailliert hervor.

Inwieweit Zuschüsse des Arbeitgebers für eine BahnCard 25, 50 oder 100 ebenso von der Steuerbefreiung umfasst werden, ist nicht eindeutig. Grundsätzlich gilt, dass Aufwendungen für eine BahnCard nicht allein Fahrten zwischen Wohnung und erster Tätigkeitsstätte betreffen, sondern damit dann auch Privatfahrten unternommen werden können.

INFORMATION

Nowak GmbH Steuerberatungsgesellschaft

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



Infos zum Autor

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.



Bis zu 10.000 € pro Jahr sparen,
Rechtssicherheit gewinnen
und die **Gesundheit schützen.**



BLUE SAFETY
Premium Partner
DEUTSCHER ZAHNARZTTAG
für den Bereich
Praxishygiene



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



Dr. Susanna Zentai

Die medizinische Notwendigkeit der antimikrobiellen Photodynamischen Therapie (aPDT)

Die medizinische Notwendigkeit eine Behandlungsmaßnahme ist ausschlaggebend für die Abrechenbarkeit nach GOZ/GOÄ sowie die Erstattung durch die privaten Kostenträger.

Im Verfahren eines Patienten gegen seine private Krankenversicherung vor dem Amtsgericht Düsseldorf wurde die medizinische Notwendigkeit der antimikrobiellen Photodynamischen Therapie (aPDT) von einem Sachverständigen bestätigt festgestellt. Medizinische Notwendigkeit liegt nach ständiger höchstrichterlicher Rechtsprechung vor, wenn es nach den objektiven medizinischen Befunden und Erkenntnissen im Zeitpunkt der Vornahme der ärztlichen Behandlung vertretbar war, sie als notwendig anzusehen. Hiervon ist auszugehen, wenn eine Behandlungsmethode zur Verfügung steht und angewandt worden ist, die geeignet ist, die Krankheit zu heilen, zu lindern oder ihrer Verschlimmerung entgegenzuwirken. Liegt die medizinische Notwendigkeit vor, ist auch ein Versicherungsfall gegeben mit der Konsequenz, dass auf die Kosten der Therapie erstattet werden muss. Für die aPDT hat das Amtsgericht Düsseldorf in seinem Urteil vom 18. Februar 2015 (Az. 22 C 11392/12) die Erstattungspflicht ausdrücklich festgestellt:

„Dass ein Versicherungsfall in der Weise vorgelegen hat, als dass die durchgeführten Maßnahmen der Desensibilisierung und der antimikrobiellen Photodynamischen Therapie medizinisch notwendig waren, steht nach dem Ergebnis der Beweisaufnahme zur Überzeugung des Gerichts fest.“

Entscheidend bei Gerichtsverfahren über zahnmedizinische Behandlungsmethoden ist regelmäßig die Heranziehung eines zahnmedizinischen Sachverständigen. So ist es in dem Verfahren vor dem Amtsgericht Düsseldorf korrekterweise geschehen. In den Entscheidungsgründen wird auf die Ausführungen des Sachverständigen Bezug genommen:

„Zur Frage der medizinischen Notwendigkeit der antimikrobiellen Photodynamischen Therapie hat der Sachverständige in seinem Gutachten vom 14. Dez. 2013 ebenfalls überzeugend ausgeführt, dass diese Behandlung medizinisch notwendig gewesen sei und es sich hierbei um eine wissenschaftlich anerkannte Methode handele. Aus den Befundunterlagen ergebe sich zweifelsfrei ein Bedarf an Maßnahmen zur Keimzahlreduzierung, wofür die antimikrobielle Photodynamische Therapie zur Verfügung stehe. In seiner ergänzenden Stel-

lungnahme hat der Sachverständige auf die gegenteilige Ansicht der Beklagten hin erneut die schulmedizinische Anerkennung bestätigt, weshalb die Leistungspflicht nicht nach § 4 Abs. 6 MB/KK ausgeschlossen ist.“

Im Ergebnis stehen also die medizinische Notwendigkeit und damit ihre Berechnungsfähigkeit nach GOZ sowie die Erstattungspflicht der privaten Krankenversicherung fest.

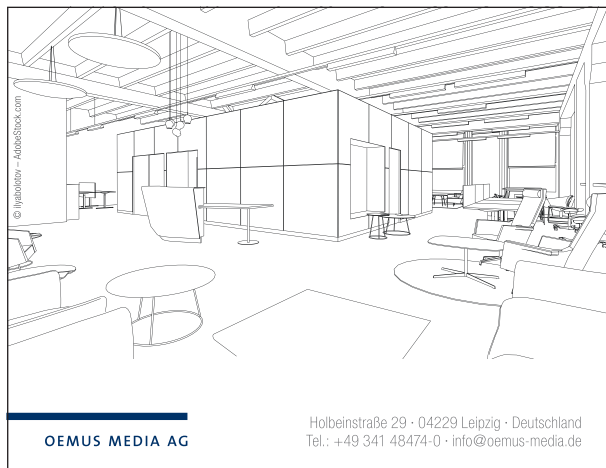
INFORMATION

Dr. Susanna Zentai
Kanzlei Dr. Zentai – Heckenbücker
Hohenzollernring 37
50672 Köln
Tel.: 0221 1681106
kanzlei@d-u-mr.de
www.goz-und-recht.de



Infos zur Autorin

ANZEIGE



OEMUS MEDIA AG

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

DESIGNPREIS 2019

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

OEMUS MEDIA AG · WWW.DESIGNPREIS.ORG

ZWP ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS

**JETZT
BEWERBEN**
EINSENDESCHLUSS: 1.7.2019

Ceram.x Spectra™ ST Effects

Komplexe Frontzahnfälle - ganz einfach.

Ceram.x Spectra™ ST

Für Ihre allermeisten Fälle.

Ceram.x Spectra™ ST flow

Effizient. Vielseitig. Ästhetisch.

Neuer Markenname für ceram.x® universal

Effiziente Ästhetik mit der Ceram.x Spectra™ ST Komposit-Familie

Unsere bewährte SphereTEC® Füllertechnologie umfasst nun das gesamte „Spektrum“ an Farben und Handhabungsvorlieben. Sie bietet die perfekte Balance aus allem, was Behandlern wichtig ist.

Einfache Adaptation & Handhabung

➔ Sphärische Füllerform erzeugt einen „Kugellager-Effekt“

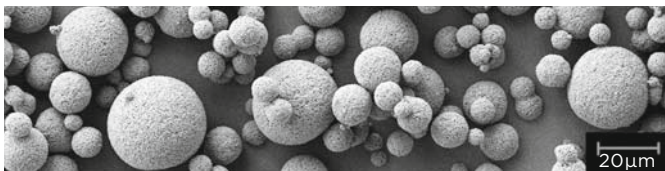
Genial einfaches Farbsystem & präzise Farbpassung

➔ Chamäleoneffekt durch präzise Abstimmung der Füllstoffe auf die Harzmatrix

Hohe Festigkeit & hervorragender Glanz

➔ Einzigartige, vorpolymerisierte Submikron-Struktur der Glasfüller

Mehr Informationen: dentsplysirona.com/CeramxSpectraST



REM-Aufnahme der sphärischen SphereTEC® Füller

Möglich dank
SphereTEC® Technologie



Zwischen Falschabrechnung und Honorarkürzung

In einem meiner letzten Seminare zur zahnärztlichen Abrechnung wurde ich von einer Teilnehmerin gefragt, ob es denn richtig sei, dass man bei einer GKV-Wurzelbehandlung einmal verwendete Nickel-Titan-Feilen zusätzlich berechnen dürfe. Sie hätte auf einem Seminar gelernt, dass Spülprotokolle nicht berechnungsfähig seien – Wurzelkanalfeilen jedoch dem Patienten privat in Rechnung gestellt werden dürften.

Ich habe dann aus dem Antrag einer KZV auf Einleitung eines Disziplinarverfahrens zitiert:

„Durch die Berechnung der Kosten für Nickel-Titan-Feilen zulasten der Patienten haben die Vertragszahnärztinnen gegen das Zuzahlungsverbot verstoßen. Nur in eng begrenzten Fällen darf von gesetzlich versicherten Patienten überhaupt eine Vergütung gefordert werden. Die Inrechnungstellung von Mehrkosten ist nach den gesetzlichen und vertraglichen Bestimmungen nur in Hinblick auf Zahnfüllungen und Zahnersatz vorgesehen. Für sonstige Leistungen, die im BEMA-Z enthalten sind, dürfen keine Zuzahlungen verlangt werden.“

Entscheidend ist hier der letzte Satz, der betont, dass das Zuzahlungsverbot sich auf Leistungen bezieht, die im BEMA-Z enthalten sind. So sind beispielsweise elektrometrische Längenmessungen oder Spülprotokolle dort nicht enthalten und können daher mit dem Patienten als Zuzahlung vereinbart werden (siehe auch die Publikation „Schnittstellen zwischen BEMA und GOZ“ der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung). So viel also zur Falschabrechnung.

Aber dann erreichen mich auch Hilferufe von Praxen, die eine „Einladung“ mit etwa dem folgenden Wortlaut bekommen haben: *„Der Auswahlausschuss hat entschieden, die Wirtschaftlichkeit Ihrer Behandlungsweise zu prüfen. Gegenstand der Prüfung ist Ihre GESAMTE ABRECHNUNG. Wir bitten Sie, für die in der Anlage aufgeführten Patienten (250 Patientenfälle) die gesamten Behandlungsdokumentationen (Karteikarten einschließlich Röntgenaufnahmen) für den o.b. Prüfzeitraum vorzulegen. Wir weisen Sie in diesem Zusammenhang darauf hin,*

dass die Prüfungsstelle diese Karteikarten und Röntgenaufnahmen als Beweismittel heranzieht. Bitte senden Sie uns die kompletten Unterlagen bis zum 3.3.2019 zu.“

Für die Eingangsberatung bat ich um Übermittlung einiger Karteikarten:

„Karteikarten? Wir haben keine Karteikarten!“ – eine Antwort, die ich häufig von digital geführten Praxen höre. Nachdem ich dann Ausdrücke der Behandlungsdaten zugestellt bekam, präsentierte sich das übliche Szenario: Mit wenigen Ausnahmen waren nur Gebührenschemata aufgeführt – keine Indikation, keine Diagnose, kein Hinweis auf durchgeführte Aufklärungen.

Ich zitierte dann aus dem Einladungsschreiben:

„Bitte beachten Sie, dass zu einer vollständigen Behandlungsdokumentation die nachfolgend aufgeführten Inhalte gehören:

- Diagnosen • Therapeutische Maßnahmen
- Verwendete Materialien • Verordnete Medikamente • 01-Befund • PSI-Code • Röntgenbefunde • PAR-Pläne • Heil- und Kostenpläne“

Wir gingen dann einige Patientenfälle durch: Wurzelkanalbehandlung 16 mit Vitalexstirpation und anschließender medikamentöser Einlage (ohne Begründung!). Eine Eingangsröntgenaufnahme wurde gemacht, aber die Auswertung war nicht im Karteiausdruck aufgeführt. Auf meine Rückfrage wurde erklärt, dass diese im Röntgenprogramm dokumentiert ist und man das nicht drucken könne. Nach meinem Hinweis auf die Streichung der Röntgenposition kam seufzend: *„Oh – dann muss ich wohl auf dem Ausdruck die Befunde manuell nachtragen.“*

In einem anderen Fall wurde ein Zahn 24 für eine Krone präpariert und eine Exzision sowie eine bMF für die Stillung einer übermäßigen Papillenblutung abgerechnet. Auf meine Frage, welche Diagnose/Indikation die Notwendigkeit der Exzision begründete, kam nur Schulterzucken – in der Kartei stand jedenfalls nichts. Und wie kommt es neben der Exzision zur Abrechnung einer Blutstillung am selben Zahn? – Eine Frage, die in der Prüfung sicher gestellt

werden wird. Zwei Tage nach dieser Präparations Sitzung wurde eine Nachbehandlung am Zahn 24 abgerechnet. Auf meine Frage: *„Wofür?“* bekam ich als genervte Antwort: *„Wir haben die Wunde mit CHX touchiert – Sie wissen doch, dass sich da Bakterien ansammeln – oder?“*

Ja, sicher weiß ich das, ich weiß aber auch, dass dies keine Kassenleistung nach BEMA-Nr. 38 darstellt, wenn in den Karteiaufzeichnungen *„Wundtoil. CHX, Pat. hat keine Beschwerden“* dokumentiert ist. Wie will ich ohne medizinische Indikation in der Prüfung eine Nachbehandlung verteidigen, vor allem, wenn es KEINE Beschwerden gegeben hat? Ich könnte nun noch seitenweise weitere Unstimmigkeiten aufzählen, die zu Honorarkürzungen im Prüfungsfall führen – nur ist es, wenn die „Einladung“ erfolgt ist, bereits zu spät. Aufgrund der Rechtslage muss jede Zahnarztpraxis statistisch gesehen alle zwölf Jahre mit einer Zufälligkeitsprüfung rechnen. Wer sich erst dann mit dieser Thematik auseinandersetzt, hat im Sinne des Wortes „schlechte Karten“.

In meinem Seminar „Meins bleibt meins!“ informiere ich in diesem Frühjahr die Teilnehmer über die schmerzhaftesten Honorarkürzungen und ihre Vermeidung – Details erfahren Sie auf www.synadoc.ch

INFORMATION

Synadoc AG

Gabi Schäfer
Münsterberg 11
4051 Basel, Schweiz
Tel.: +41 61 2044722
kontakt@synadoc.ch
www.synadoc.ch



Infos zur Autorin

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

**IDS
2019**

Halle 2.2
Stand B081

Neues Datenschutzhandbuch für Zahnarztpraxen erhältlich

PRAXISMANAGEMENT Seit Dezember 2018 gibt es für das zahnärztliche Gesundheitswesen ein Datenschutzhandbuch (DS-Navi 1.0). Dieses neue Managementhandbuch erfüllt die Anforderungen der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) und dem neuen Bundesdatenschutzgesetz (BDSG). Es ist das dritte Werk der bekannten Navi-Serie. Neben dem QM-Navi (Qualitätsmanagement) und Hy-Navi (Hygienemanagement) gliedert sich jetzt das neue DS-Navi (Datenschutzmanagement) in die Buchserie ein.

Das Handbuch beinhaltet Praxisabläufe, Formblätter und Verträge, mit denen die neuen Datenschutzanforderungen in einer zahnärztlichen Praxis erfüllt werden können.

Aufbau des neuen DS-Handbuchs

Um den Aufbau eines Datenschutzhandbuchs möglichst einfach zu gestalten, gilt es die Gliederungsstruktur der DSGVO und die des neuen BDSG unter einen Hut zu bekommen. Die Lösung für diese Vorgabe liegt in den Personen (Verantwortungsgruppen) sowie der Infrastruktur einer Zahnarztpraxis.

Neben den einzelnen Akteuren einer Praxis (Praxisleitung, Beauftragte und Mitarbeiter) wurde das Handbuch somit nach den Räumen der Praxis (Empfang, Wartezimmer, Behandlungszimmer, Steri, Röntgen und Labor) gegliedert.

Diese Gliederung findet sich im Register des Handbuchs und in dem Aufbau der Ordner auf der CD wieder. Somit kann auch an dieser Stelle im Datenschutz-Navi-Konzept sichergestellt werden, dass sich jede Mitarbeiterin mit dem Handbuch und den Inhalten auf der CD sofort zurechtfinden wird.

Inhaltliche Struktur des neuen Handbuchs

Durch die einfache Gliederung des Handbuchs nach den Personen und Räumen einer Praxis wurden die einzelnen Praxisabläufe, Formulare, Auflistungen und Verträge zur Nachweissführung eines ordentlichen Datenschutzsystems den Personen oder

Inhalt des Datenschutz-Navi-Handbuchs

DS 1.00	Praxisleitung	DS 4.13	Verschlüsselungen
DS 1.01	Verantwortungstabelle	DS 4.14	Unsere Homepage
DS 1.02	Pflichten unserer Praxisleitung	DS 4.15	Unsere externe Abrechnungsstelle
DS 1.03	Datenschutzpanne	DS 4.16	Transport von Patientenunterlagen
DS 1.03.01	Beispiele für eine Datenschutzpanne	DS 4.17	Arbeiten im Homeoffice
DS 1.03.02	Notfallplan für eine Datenschutzpanne		
DS 1.03.03	Aufgaben der Aufsichtsbehörden	DS 5.00	Empfang
DS 1.03.04	Adressen der Aufsichtsbehörden	DS 5.01	Täglicher Datenschutz am Empfang
DS 1.04	Haftung und Sanktionen	DS 5.01.01	Achtung Diskretionszone 1
		DS 5.01.02	Achtung Diskretionszone 2
DS 2.00	Beauftragte in der Praxis	DS 5.01.03	Achtung Diskretionszone 3
DS 2.01	Datenschutzbeauftragter	DS 5.02	Papier am Empfang
DS 2.01.01	Bestellung Datenschutzbeauftragten	DS 5.03	Computer am Empfang
DS 2.02	Datenschutz-Audit	DS 5.04	Faxgerät und Drucker am Empfang
DS 2.02.01	Datenschutz-Audit	DS 5.05	Telefongespräche am Empfang
		DS 5.06	Datutzerklärung am Empfang
DS 3.00	Mitarbeiter	DS 5.06.01	Datenschutzrechtliche Einwilligung Erwachsener
DS 3.01	Einführung neuer Mitarbeiter	DS 5.06.02	Datenschutzrechtliche Einwilligung Kinder
DS 3.01.01	Mitarbeiterverpflichtung zur Vertraulichkeit	DS 5.06.03	Patienteninformation zum Datenschutz - Aushang
DS 3.01.02	Datenschutzrechtliche Einwilligung	DS 5.06.04	Widerruf der Speicherung von Daten
DS 3.01.03	Widerruf der Einwilligung und Löschung	DS 5.06.05	Widerruf der Weitergabe von Daten
DS 3.01.04	Einführung in den Datenschutz		
DS 3.01.05	Schlüsselausgabe und Rückgabe	DS 6.00	Wartezimmer
DS 3.01.06	Passwortkarte	DS 6.01	Praxis mit Wartezimmer
DS 3.01.07	Verwendung von Foto- und Filmaufnahmen	DS 6.02	Praxis ohne Wartezimmer
DS 3.02	Belehrungen und Nachweise zum Datenschutz		
DS 3.02.01	Belehrung zur Verschwiegenheit	DS 7.00	Behandlung
DS 3.02.02	Nachweis der Verschwiegenheitsbelehrung	DS 7.01	Die Infrastruktur in unserem Behandlungszimmer
DS 3.02.03	Belehrung zum Datenschutz	DS 7.02	Computer im Behandlungszimmer
DS 3.02.04	Nachweis zur Datenschutzbelehrung	DS 7.03	Papier im Behandlungszimmer
		DS 7.04	Telefon und Sprechanlage im Behandlungszimmer
DS 4.00	Verwaltung	DS 7.05	Hausbesuche
DS 4.01	Umgang mit Patientenunterlagen		
DS 4.02	Unser Patientenverwaltungsprogramm	DS 12.00	Vorlagen
DS 4.03	Faxgerät und Drucker am Empfang	DS 12.01	Vorlage DIN A4 längs
DS 4.04	Unser Einbruchschutz	DS 12.02	Vorlage DIN A4 quer
DS 4.05	Unsere Datensicherung	DS 12.03	Achtung Videoüberwachung - Aushang
DS 4.06	Hardware, Firewall, Virenschutz und WLAN	DS 12.04	Einwilligung Datenweitergabe an Dritte - Formblatt
DS 4.07	Vernichtung von Patientenunterlagen	DS 12.05	Einwilligung unsichere Kommunikation - Formblatt
DS 4.08	Fernwartung	DS 12.06	Widerruf Entbindung der Schweigepflicht - Formblatt
DS 4.08.01	Fernwartungsprotokoll	DS 12.07	Vertraulichkeitsverpflichtung zur Schweigepflicht
DS 4.09	Verarbeitungsverzeichnis		
DS 4.09.01	Verarbeitungsverzeichnis Mitarbeiter		
DS 4.09.02	Verarbeitungsverzeichnis Patienten		
DS 4.09.03	Verarbeitungsverzeichnis Lieferanten		
DS 4.10	Auftragsverarbeitung		
DS 4.10.01	Auftragsverarbeitung - Mustervertrag		
DS 4.11	E-Mail-Kommunikation		
DS 4.12	Unser Update-Management		
DS 4.12.01	Update-Management - Muster		

Räumen zugeordnet. Somit befindet sich z.B. eine „Schlüsselausgabeliste“ im Handbuchregister „Mitarbeiter der Praxis“ oder die „Patienten-Datenschutzerklärung“ in der Rubrik „Empfang“. Genial einfach!

Aufbau der CD mit den Handbuchdaten

Neben Ordner, Register und Unterlagen gibt es in jedem DS-Navi-Handbuch eine mitgelieferte CD. Auf diesem Speichermedium befindet sich exakt die gleiche Handbuchstruktur in Form von Windows-Ordern. In den Ordnern selbst befinden sich dann alle notwendigen Unterlagen für die entsprechenden Handbuchkapitel. Auf der CD befindet sich auch ein kleines Programm, mit dem es möglich ist, in alle Kopfzeilen der Datenschutzunterlagen die Praxisadresse mit nur einem Arbeitsschritt einzugeben.

Nach dem Installieren des Programms auf dem Praxisrechner oder dem internen Netzwerk und der Änderung der Adresse in den Kopfzeilen folgt die inhaltliche Anpassung der Datenschutzunterlagen an die Gegebenheiten der Praxis durch einfaches Eingeben der Änderungen und Ergänzungen über das Schreibprogramm „Microsoft Word“.



PRAXISTIPP

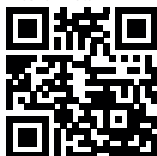
Ab sofort steht den Zahnarztpraxen in Deutschland das neue Datenschutz-Navi-Handbuch zur Verfügung. Das neue Handbuch können Sie ganz bequem über unsere Homepage www.der-qmberater.de bestellen. Bei der Onlinebestellung wird sofort die Personalisierung des Handbuchs durchgeführt. Das bedeutet, dass auf jeder Seite des Datenschutzhandbuchs in der Kopfzeile Ihre Praxisadresse eingedruckt wird. Neben dem Handbuch gibt es auch entsprechende Praxisberatungen zum Datenschutz, die auch wie QM oder Hygiene vom Staat finanziell gefördert werden. Zum Handbuch gibt es eine CD mit allen Inhalten im Word-Format.

INFORMATION

Qualitäts-Management-Beratung Christoph Jäger

Enzer Straße 7
31655 Stadthagen
Tel.: 05721 936632
info@der-qmberater.de
www.der-qmberater.de

Infos zum Autor



ENDGEEZE™ MTA FLOW™

Mineral-Trioxid-Aggregat-Reparaturzement



**DIE RICHTIGE
KONSISTENZ
FÜR DAS RICHTIGE
VERFAHREN**

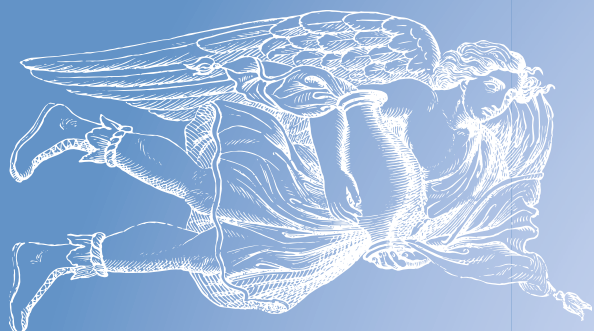


**IDS
2019**

Besuchen Sie uns auf der IDS 2019 in Köln:
Halle 11.3, Stand K010-L019

ULTRADENT
PRODUCTS, INC.

ULTRADENT.COM/DE



EURUS.

Benannt nach dem Gott des Ostwindes,
der in der antiken Mythologie Kornfeldern
den gesegneten Regen brachte,
verkörpert Eurus unsere Überzeugung,
Zahnärzten in Europa und weltweit höchst
zuverlässige Produkte in japanischer
Qualität an die Hand zu geben.

+++ ERLEBEN SIE DIE NEUE BEHANDLUNGSEINHEIT



IDS
2019

Besuchen Sie uns auf der IDS
in Köln vom 12. bis 16. März 2019
in der Halle 11.2 am Stand Q010/R019!

WEIT **Eurus** LIVE AUF DER IDS IN KÖLN +++



Partner von:



Belmont
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Berner Straße 18 · 60437 Frankfurt am Main
Tel. +49(0) 69 50 6878-0 · Fax +49(0) 69 50 6878-20
E-Mail: info@takara-belmont.de · Internet: www.belmontdental.de

Publikationen

Geballtes Know-how: Prophylaxe Journal und Jahrbuch Prophylaxe 2018

Das **Prophylaxe Journal** richtet sich gleichermaßen an präventionsorientierte und parodontologisch tätige Zahnärzte sowie Praxisteams im deutschsprachigen Raum. Die Zeitschrift hat sich als auflagenstarkes Fachmedium bei 5.000 regelmäßigen Lesern etabliert. Das **Prophylaxe Journal** fördert vor dem Hintergrund der zunehmenden Präventionsorientierung der Zahnheilkunde unter anderem die Entwicklung der entsprechenden Berufsbilder wie DH, ZMF oder ZMP. Die spezialisierten Leser erhalten durch anwenderorientierte Fallberichte, Studien, Marktübersichten, komprimierte Produktinformationen und Nachrichten ein regelmäßiges Update aus der Welt der Parodontologie und der Perioprophyllaxe.

Vorbeugen ist besser als heilen – das ist allgegenwärtig und unwidersprochen, und auch die aktuellen Studien belegen den Paradigmenwechsel von der Restauration zur Prävention. Mit dem **Jahrbuch Prophylaxe 2018** legt die OEMUS MEDIA AG die 4., Auflage des aktuellen Kompendiums zu den Themen Prävention und Mundhygiene vor und wird damit der Bedeutung der Themen für die tägliche Praxis gerecht. Renommiertere Autoren aus Wissenschaft, Praxis und Industrie widmen sich im **Jahrbuch Prophylaxe 2018** den Grundlagen und weiterführenden Aspekten dieses Fachgebietes und geben Tipps für den Praxisalltag. Zahlreiche wissenschaftliche Beiträge, Anwenderberichte und Fallbeispiele dokumentieren das breite Anwendungsspektrum. Relevante Anbieter stellen ihre Produkt- und Servicekonzepte vor. Thematische Marktübersichten ermöglichen einen schnellen und aktuellen Überblick über Geräte,



Materialien, Instrumente und Technologien. Das Kompendium wendet sich sowohl an Einsteiger und erfahrene Anwender als auch an alle, die in den Themen Prävention und Mundhygiene eine vielversprechende Chance sehen, das eigene Leistungsspektrum zu erweitern.

Beide Publikationen können unter d.duetsch@oemus-media.de oder telefonisch 0341 48474-201 bestellt werden.



OEMUS MEDIA AG
Tel.: 0341 48474-201
www.oemus-shop.de

Oemus-Shop



Veranstaltung

1. Präventionskongress der DGPZM im Mai in Düsseldorf

Am 17. und 18. Mai 2019 findet in Düsseldorf der 1. Präventionskongress der Deutschen Gesellschaft für Präventivzahnmedizin e.V. (DGPZM) statt. Die Fachgesellschaft befasst sich mit der Förderung und Verbesserung der Mundgesundheit, der Verhütung oraler Erkrankungen und der Stärkung von Ressourcen zur Gesunderhaltung. Somit stehen im Fokus des Kongresses Präventionsstrategien und ihre Umsetzung in der täglichen Praxis. Die teilnehmenden Praxisteams sollen in diesem Kontext nicht nur über den fachlichen Background informiert werden, sondern vor allem auch darüber, wie das erworbene Wissen im täglichen Umgang mit den Patienten angewendet und weitervermittelt werden kann.

Im Rahmen eines Pre-Congress Programms finden Seminare zu den Themen Hygiene, QM und Datenschutz statt. Table Clinics zu speziellen Themen der Prävention sowie Vorträge unter anderem zum Themenschwerpunkt Alterszahnheilkunde runden das Programm ab.

Die wissenschaftliche Leitung der Tagung liegt in den Händen von Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten. Zum Referententeam gehören neben dem wissenschaftlichen Leiter u.a. Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg und Prof. Dr. Thorsten M. Ausschill/Marburg sowie weitere ausgewiesene und anerkannte Experten auf diesem Gebiet.



OEMUS MEDIA AG
Tel.: 0341 48474-201
www.praeventionskongress.info

Online-Anmeldung/Kursprogramm

I AM CARING



NEUTRON

**Zahnerhalt dank perfekter
Ultraschallschwingungen
und qualitativ hoch-
wertigen Stahlspitzen**

- Die spezielle Härte entspricht nahezu dem Zahnschmelz
- Automatische Leistungseinstellung und perfekt kontrollierte Vibrationen dank der Newtron®-Technologie
- Der Anwender profitiert vom verbesserten Tastsinn
- Größtes Spitzensortiment mit höherer Wirksamkeit selbst bei niedriger Leistung – für die verschiedensten klinischen Anwendungen

DG PARO bringt neue S3-Leitlinien auf den Weg

FACHBEITRAG Im November 2018 wurden drei von vier S3-Leitlinien zur nichtchirurgischen Parodontitistherapie veröffentlicht. Mit den Leitlinien gibt die DG PARO als federführende Fachgesellschaft den Zahnärzten verlässliche Handlungsempfehlungen auf höchstem Evidenzniveau für die tagtägliche parodontologische Arbeit in der Praxis. Die Leitung und Organisation dieses Vorhabens oblagen den beiden Koordinatoren, DG PARO-Vorstandsmitglied Prof. Dr. Moritz Kepschull (Birmingham) und DG PARO-Präsidenten Prof. Christof Dörfer (Kiel).

Die Empfehlungen in den Leitlinien basieren auf einer systematischen Auswertung der Literatur unter Heranziehung von praxisrelevanten therapeutischen Endpunkten sowie einem breiten Konsens einer repräsentativen Gruppe von Anwendern und Adressaten der Leitlinie. Neben den jeweiligen Leitlinienteams waren Vertreter von 15 Fachgesellschaften, der BZÄK und der KZBV sowie das AWMF-Institut für Medizinisches Wissensmanagement eingebunden. Damit stellen S3-Leitlinien also die höchste Qualitätsstufe der Entwicklungsmethodik dar und geben verlässliche Empfehlungen für den Praktiker ohne Einflussnahme von spezifischen Interessengruppen.

Was sind eigentlich S3-Leitlinien?

Medizinische Leitlinien sind systematisch entwickelte, wissenschaftlich begründete und praxisorientierte Entscheidungshilfen, die Ärzte, Zahnärzte, Angehörige anderer Gesundheitsberufe und Patienten bei ihren Entscheidungen über die angemessene Gesundheitsversorgung unterstützen sollen. Sie sind im Gegensatz zu Richtlinien nicht bindend. Leitlinien geben Orientierungshilfen im Sinne von Handlungs- und Entscheidungskorridoren, von denen in begründeten Fällen abgewichen werden kann oder sogar muss.

Auch ökonomische Aspekte des Handelns finden in Leitlinien Berücksichtigung.

Leitlinien werden in einem systematischen Prozess erstellt, der Fachleute, Vertreter verschiedener Fachbereiche und Arbeitsgruppen sowie Patienten-

vertreter und potenzielle Anwender mit einbezieht. Während S1-Empfehlungen auf einer repräsentativ zusammengestellten Expertengruppe beruhen, stützen sich die S2-Leitlinien entweder auf eine formale Konsensusfindung (S2k-LL) oder auf eine systematische Evidenzrecherche (S2e-LL). Innerhalb einer S3-Leitlinie werden alle Elemente der systematischen Entwicklung vereinigt, womit sie also die höchste Qualitätsstufe der Entwicklungsmethodik darstellen.

Sind Leitlinien rechtbinden?

Leitlinien unterscheiden sich hinsichtlich der Verbindlichkeit deutlich von Richtlinien. Diese Unterscheidung ist spezifisch für den deutschen und europäischen Sprachraum. Im angelsächsischen Sprachgebrauch werden in der Regel sowohl Richtlinien als auch Leitlinien als „guidelines“ bezeichnet und nicht hinsichtlich der Verbindlichkeit differenziert. Da Leitlinien nicht von Gesetzgebungskörperschaften erlassen werden, stellen sie keine gesetzlichen Regelungen dar. Sie können jedoch rechtliche Bedeutung haben oder erlangen, wenn sie z.B. in rechtsverbindliche Vorschriften eingebunden oder vor Gericht als Hilfsnormen angewendet werden, um im Fall eines ärztlichen Fehlverhaltens oder einer ärztlichen Fehlbehandlung zu einem Urteil zu gelangen.

Gerichte können Leitlinien neben anderen Unterlagen als Entscheidungshilfen heranziehen, um über einen Fall ärztlicher Fehlbehandlung zu urteilen.

Für gewöhnlich hängt der Stellenwert, den Leitlinien vor Gericht einnehmen, von mehreren Faktoren ab, insbesondere davon, inwieweit sie wissenschaft-

lich fundiert sind, einen Expertenkonsens darstellen und von einer dazu autorisierten Gruppe oder Institution herausgegeben wurden.

Gerichte werden die Befolgung von Leitlinien nicht automatisch mit guter medizinischer Praxis gleichsetzen. Ein bloßes Abweichen von einer Leitlinie wird kaum als fahrlässiges Verhalten ausgelegt werden, es sei denn, die betreffende Vorgehensweise ist so gut etabliert, dass kein verantwortlicher Arzt sie außer Acht lassen würde.

Dies bedeutet aber nicht, dass eine Leitlinie – selbst wenn sie für die Feststellung fahrlässigen Handelns nicht maßgebend ist – in einem Gerichtsverfahren keine weiteren Konsequenzen haben kann. Zum Beispiel kann sie zu einer Umkehr der Beweislast führen: Hat ein Arzt eine Leitlinie nicht befolgt, wird von ihm möglicherweise der Nachweis verlangt, dass der dem Patienten zugefügte Schaden nicht durch das Nichtbefolgen der Leitlinie entstanden ist.¹

LEITLINIE 1

Häusliches mechanisches Biofilmmanagement in der Prävention und Therapie der Gingivitis

(Leitlinienteam: Priv.-Doz. Dr. C. Graetz, Priv.-Doz. Dr. K. El-Sayed, Dr. S. Sälzer, Prof. C. Dörfer)

Die Leitlinie zum häuslichen mechanischen Biofilmmanagement stellt ein evidenz- und konsensbasiertes Instrument dar, mit der das Potenzial und die Besonderheiten verschiedener häuslicher Hilfsmittel zur Prävention parodontaler Erkrankungen zusammengefasst werden.



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

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

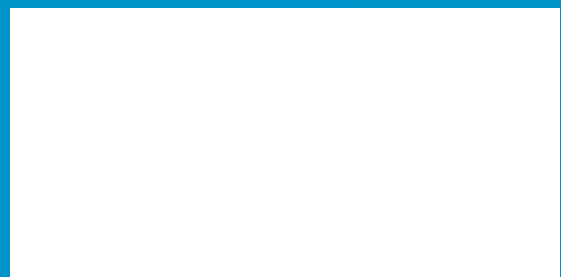


Kostenfreie Hotline: 00 800 - 42 46 54 33 | www.micro-IDent.de



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

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



Praxisstempel



Team der Leitlinie „Häusliches mechanisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie von Gingivitis“.

Empfehlungen

Wie ist die Reinigungseffektivität der elektrischen im Vergleich zur Handzahnbürste?

- Eine Bürstdauer von mindestens zwei Minuten soll unabhängig von der verwendeten Zahnbürste eingehalten werden.
- Elektrische Zahnbürsten (vor allem mit oszillierend-rotierender Bewegungscharakteristik) führen zu einer statistisch signifikanten, aber geringfügig größeren Reduktion von Gingivitis gegenüber Handzahnbürsten. Die Verwendung elektrischer Zahnbürsten kann empfohlen werden.
- Unabhängig von den verwendeten Zahnbürsten soll eine detaillierte Instruktion zu deren Anwendung erfolgen. Dabei soll vor allem auf die Etablierung einer Bürstsystematik geachtet werden, die sicherstellt, dass alle erreichbaren Zahnflächen gereinigt werden. Besonderes Augenmerk soll dabei auf die systematische Reinigung des Gingivarandbereichs gelegt werden. Bei Verbesserungsbedarf soll die Instruktion individualisiert und unter Einbeziehung praktischer Übungen erfolgen.

Welche Effekte haben zusätzliche Hilfsmittel zur interdentalen Reinigung?

- Hilfsmittel zur Interdentalraumreinigung haben einen Zusatznutzen gegenüber dem Zähnebürsten alleine bei der Reduktion von Gingivitis im Interdentalraum.
- Hilfsmittel zur Interdentalraumreinigung sollen zur Reduktion von Gingivitis angewendet werden. Für die Interdentalraumhygiene sollen bevorzugt Zwischenraumbürsten einge-

setzt werden, da für sie gegenüber anderen Hilfsmitteln die höchste Evidenz besteht und sie den höchsten Effekt in der Gingivitisreduktion aufweisen. Soweit aufgrund der morphologischen Gegebenheiten ihre Anwendung nicht möglich ist, soll auf andere Hilfsmittel wie z.B. Zahnseide ausgewichen werden. Die Anwendung von Hilfsmitteln zur Interdentalreinigung soll immer individuell von zahnärztlichem Fachpersonal instruiert werden. Die Auswahl der Hilfsmittel (z.B. Größe der Zwischenraumbürsten) soll auf die anatomischen Verhältnisse abgestimmt werden.

Welche Effekte hat die zusätzliche Verwendung von Zahnpasta beim Zähneputzen?

- Zahnpasten haben keinen zusätzlichen Effekt bei der Reduktion von Gingivitis gegenüber dem Zähneputzen mit der Bürste allein. Aus

Gründen der Akzeptanz und vor allem aus kariologischer Sicht soll dennoch die Verwendung einer fluoridhaltigen Zahnpasta beim Zähnebürsten empfohlen werden.

Welche Besonderheiten müssen bei Implantaten beachtet werden?

- Auch bei dentalen Implantaten ist ein mechanisches Biofilmmangement zur Kontrolle periimplantärer Entzündungen erforderlich. Die Empfehlungen zum häuslichen mechanischen Biofilmmangement sollen analog zu denen für natürliche Zähne erfolgen.

Inwieweit kann die mechanische häusliche Mundhygiene zu negativen Folgen führen?

- Traumatisierungen durch falsche Anwendung der bis hier genannten Hilfsmittel zum häuslichen Biofilmmangement sind selten und in der Regel lokalisiert. Ohne konkrete Hinweise auf das Vorliegen eines traumatisierenden Mundhygieneverhaltens soll von der Verwendung der Hilfsmittel nicht abgeraten werden.
- Da frühe Traumatisierungszeichen leicht zu übersehen sind, soll trotz der geringen Häufigkeit auf diese besonders geachtet werden (Aufwertung aufgrund von Expertenkonsens).
- Bei der Reinigung sollen Zwischenraumbürsten nicht mit Zahnpasten beschickt werden.

In Abhängigkeit des Entzündungszustandes des Zahnhalteapparates kann es im Zusammenhang mit dem häuslichen mechanischen Biofilmmanga-



Team der Leitlinie „Häusliches chemisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis“.

gement zu Bakteriämien kommen. Da die Abstinenz dieser Maßnahmen zu einer Zunahme der klinischen Entzündung führt, soll dennoch nicht auf ein adäquates mechanisches Biofilmmangement verzichtet werden. Bei Patienten mit erhöhter Gefährdung durch Bakteriämie sollen die entsprechenden Leitlinien bzw. die zuständigen Fachärzte zur Festlegung des weiteren Vorgehens konsultiert werden.

LEITLINIE 2

Häusliches chemisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis

(Leitlinienteam: Prof. T. Auschill, Dr. S. Sälzer, Prof. N. Arweiler)

Das chemische Biofilmmangement besitzt einen hohen Stellenwert, da die mechanische Mundhygiene von der Bevölkerung aus unterschiedlichen Gründen nicht ausreichend durchgeführt wird. Das Ziel der Leitlinie ist, den Anwendern eine Entscheidungshilfe zur Prävention und Therapie gingivaler Erkrankungen mittels Mundspüllösungen zu geben. Hierfür wurde die klinische Wirksamkeit der zusätzlichen Anwendung von Mundspüllösungen (chemische Biofilmmkontrolle) im Vergleich zur reinen mechanischen Plaquekontrolle oder mechanischer Plaquekontrolle mit zusätzlicher Anwendung einer Placebo- oder Kontroll-Mundspüllösung bewertet.

Die Leitlinie kann die Grundlage für eine verbesserte Mundgesundheit darstellen und folglich der Prävention entzündlicher parodontaler Erkrankungen sowie der Therapie der Gingivitis dienen.

Empfehlungen

Grundlage zur Prophylaxe und Therapie parodontaler Erkrankungen

- Die Basis zur Prophylaxe und Therapie parodontaler Erkrankungen stellt die sorgfältige mechanische Mundhygiene dar, die neben dem Zähneputzen mit einer Form der Interdentalreinigung ergänzt werden muss. Das primäre Ziel der zusätzlichen Anwendung einer antimikrobiellen Mundspüllösung ist, den Erfolg der mechanischen Mundhygiene zu verbessern, indem eine Plaque-Reduktion und damit eine Prophylaxe der Gingivitis und zum anderen eine Ausheilung einer bestehenden Gingivitis (Gingivitisreduktion) erreicht wird.

Mundspüllösungen zur Prophylaxe der Gingivitis

- Die zusätzliche Anwendung chemisch antimikrobieller Wirkstoffe in Mundspüllösungen als Ergänzung zur mechanischen Reinigung kann zu einer Reduktion des dentalen Biofilms und damit zur Prophylaxe der Gingivitis empfohlen werden. Eine Aussage zu spezifischen Formulierungen bzw. Konzentrationen ist auf Basis der die Einschlusskriterien erfüllenden Studien nicht möglich.

Mundspüllösungen zur Therapie der Gingivitis

- Die zusätzliche Anwendung chemisch antimikrobieller Wirkstoffe (ätherische Öle, Chlorhexidin, Triclosan/Copolymer) soll als Ergänzung zur mechanischen Reinigung zu einer Reduktion der Gingivitis empfohlen werden. Eine Aussage zu spezifischen Formulierungen bzw. Konzentrationen ist auf Basis der die Einschlusskriterien erfüllenden Studien nicht möglich.
- Die zusätzliche Anwendung chemisch antimikrobieller Wirkstoffe (Aminfluorid/Zinnfluorid, Cetylpyridiniumchlorid) sollte als Ergänzung zur mechanischen Reinigung zu einer Reduktion der Gingivitis empfohlen werden.

Eine Aussage zu spezifischen Formulierungen bzw. Konzentrationen ist auf Basis der die Einschlusskriterien erfüllenden Studien nicht möglich.

Anwendbarkeit im Praxisalltag

- In Situationen, bei denen kurzfristig (etwa zwei bis vier Wochen) eine hohe Keimzahlreduktion als alleinige Maßnahme notwendig und ein mechanisches Biofilmmangement nicht möglich oder indiziert ist, sollten antimikrobielle Mundspüllösungen angewendet werden. Hier sollte auf chlorhexidinhaltige Spüllösungen $\geq 0,1$ Prozent zurückgegriffen werden.
- Bei folgenden Risikogruppen kann die Anwendung antimikrobieller Mundspüllösungen als Ergänzung ihrer täglichen mechanischen Mund-

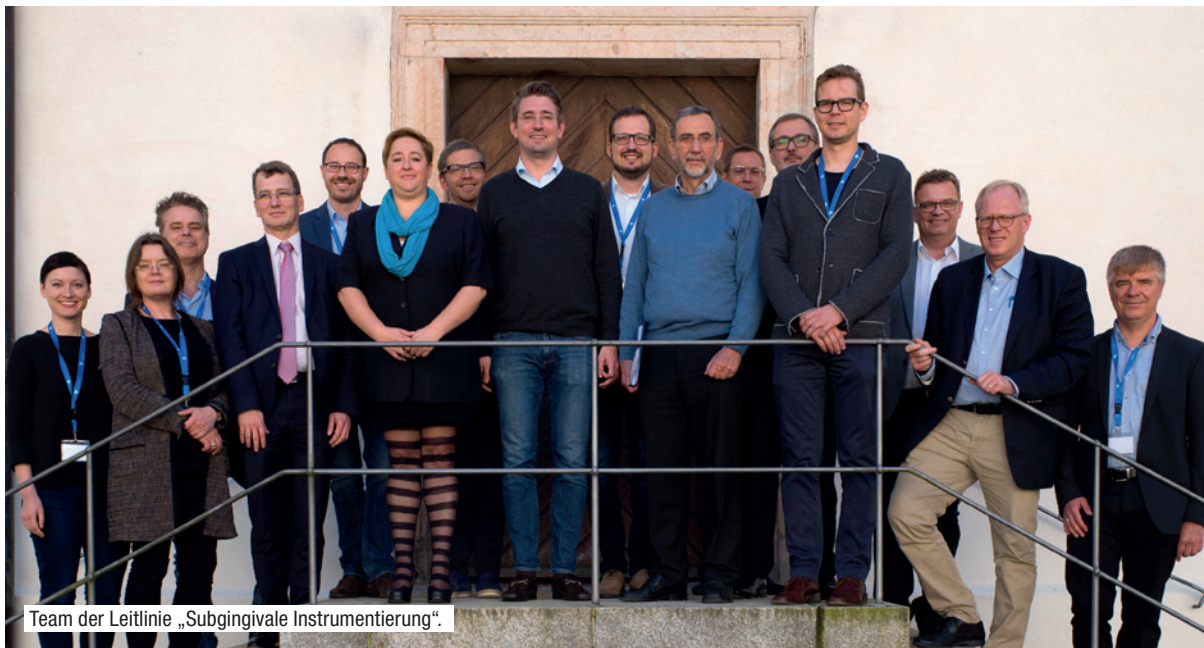
ANZEIGE

Neues und Bewährtes



Besuchen Sie uns
auf der IDS in Köln
Halle 11.2, Stand Q 011.





Team der Leitlinie „Subgingivale Instrumentierung“.

hygienemaßnahmen zur Prävention der Gingivitis erfolgen:

- mit besonderem Unterstützungsbedarf und eingeschränkter Alltagskompetenz (z.B. Pflegebedürftige),
- mit körperlichen oder geistigen Einschränkungen, die kein effektives mechanisches Biofilmmangement erreichen können,
- unter besonderer Medikation stehende (z.B. bei/nach Chemotherapie und/oder Bestrahlung),

– mit mechanisch so schwer zugänglichen Bereichen, dass kein effektives mechanisches Biofilmmangement möglich ist.

Hier können Formulierungen mit Aminfluorid/Zinnfluorid, Ätherischen Ölen, Cetylpyridiniumchlorid, Chlorhexidin <0,1 Prozent empfohlen werden. Je nach individueller Situation kann eine lokale Applikation der Mundspüllösung (z.B. mit Interdentalbürste) in Erwägung gezogen werden.

Auswahlkriterien zur Anwendung von Mundspüllösungen

- Nebenwirkungen (wie z.B. Verfärbungen) bei der Langzeitanwendung, Kontraindikationen, Kosten sowie Zulassungsbestimmungen und Umweltfaktoren sollen bei der Wahl des Produkts berücksichtigt werden.

LEITLINIE 3

Subgingivale Instrumentierung

(Leitlinienteam: Prof. Dr. Dr. h.c. H. Jentsch, Dr. L. Hezel, Prof. Dr. M. Kepschull)

Diese Leitlinie befindet sich derzeit noch im Konsentierungsprozess.

LEITLINIE 4

Adjuvante systemische Antibiotikagabe bei subgingivaler Instrumentierung im Rahmen der systematischen Parodontitistherapie

(Leitlinienteam: Dr. Y. Jockel-Schneider, Priv.-Doz. Dr. B. Pretzl., Prof. U. Schlagenhaut, Prof. B. Ehmke)

Die adjuvante Gabe von systemisch wirksamen Antibiotika im Rahmen einer systematischen Parodontitistherapie sollte aufgrund der Gefahr mikrobieller Resistenzen und des Einflusses auf das gesamte Mikrobiom des menschlichen Organismus bei jedem Patienten individuell kritisch hinterfragt werden. Das Ziel der Leitlinie ist es, eine Entscheidungshilfe zur adjuvanten Gabe systemisch wirksamer Antibiotika in der Parodontitistherapie zu geben.

Empfehlungen

Vorbehandlung

- Für die Diagnosestellung einer Parodontitis soll die adäquate Anamneseerhebung sowie die klinische Befundung mit Erhebung des parodontalen Status (u.a. TST [Taschensondierungstiefe], CAL, BOP) erfolgen.

Für die Indikationsstellung einer adjuvanten Antibiotikatherapie soll zuvor Ausmaß und Schweregrad der Erkrankung unter Berücksichtigung einer medikamentösen Anamnese und Befunderhebung bestimmt sein.

- Bei entsprechender Indikation soll die adjuvante Gabe eines systemisch wirksamen Antibiotikums nur in unmittelbarem Zusammenhang mit der mechanischen Entfernung

ANZEIGE

 **MediEcho** BEWERTUNGSMARKETING FÜR ÄRZTE UND KLINIKEN



ERFOLGSFAKTOR BEWERTUNGEN
Negativkritik löschen & positive Bewertungen fördern.

Telefonische Beratung kostenfrei mit Gutscheincode ZWP buchen:
medi-echo.de/beratung oder
Tel.: 06103 502 7117

supra- und insbesondere subgingival anhaftender bakterieller Biofilme erfolgen.

Zeitliche Sequenz der Therapieschritte

- Es besteht eine indirekte Evidenz dafür, dass der Beginn einer adjuvanten systemischen Antibiotikatherapie möglichst im unmittelbaren Zusammenhang mit der mechanischen Biofilmentfernung im Sinne eines Full Mouth Scalings erfolgen sollte.

Systemische Antibiotikagabe bei chronischer Parodontitis

- Patienten mit chronischer Parodontitis, die jünger sind als 56 Jahre und an mehr als 35 Prozent aller erfassten Messstellen eine TST ≥ 5 mm aufweisen, können im Rahmen der subgingivalen Instrumentierung eine adjuvante systemische Antibiotikagabe erhalten.
- Bei Patienten mit chronischer Parodontitis und einem Lebensalter ab 56 Jahren sollte primär keine Antibiotikatherapie erfolgen. Bei Patienten

mit chronischer Parodontitis und einem geringeren Anteil parodontaler Läsionen (weniger als 35 Prozent aller erfassten Messstellen mit TST ≥ 5 mm) sollte primär keine Antibiotikatherapie erfolgen.

Systemische Antibiotikagabe bei aggressiver Parodontitis

- Bei Patienten mit aggressiver Parodontitis (Lebensalter ≤ 35 Jahre) sollte zur Verbesserung des Thera-

pieergebnisses im Zusammenhang mit der subgingivalen Instrumentierung die adjuvante Gabe eines Antibiotikums erfolgen.

Systemische Antibiotikagabe bei Parodontitis als Manifestation eines Diabetes mellitus oder regelmäßigem Tabakkonsum

- Für die adjuvante Antibiotikagabe im Zusammenhang mit der subgingivalen Instrumentierung bei Patienten



Team der Leitlinie „Adjuvante systemische Antibiotikagabe bei subgingivaler Instrumentierung im Rahmen der systematischen Parodontitistherapie“.

ANZEIGE

goDentis ^{DKV}

Ihr Partner für Zahngesundheit
und Kieferorthopädie

Im Team
erfolgreich
durch eine tragfähige
Partnerschaft.

Das Qualitätssystem für Ihre Zahnarztpraxis: Umfassende Serviceleistungen, professionelle Beratung, Kommunikationsmaterialien und ein kollegialer Austausch stärken Ihr Team und binden Patienten.

Sie interessieren sich für eine goDentis-Partnerschaft? Nehmen Sie Kontakt auf:

☎ 0221 / 578 - 44 92
@ info@godentis.de
💻 www.godentis.de



mit Diabetes mellitus kann keine gesonderte Empfehlung ausgesprochen werden. Für diese Patientengruppe sollte die Empfehlung bezüglich chronischer Parodontitis verwendet werden.

- Für die adjuvante Antibiotikagabe im Zusammenhang mit der subgingivalen Instrumentierung bei Patienten mit regelmäßigem Tabakkonsum kann keine gesonderte Empfehlung ausgesprochen werden. Für diese Patientengruppe kann die Empfehlung bezüglich chronischer oder aggressiver Parodontitis verwendet werden.

Welches Antibiotikum sollte verwendet werden?

- Die Antibiotikatherapie im Zusammenhang mit der subgingivalen Instrumentierung sollte mit einer Kombination von Amoxicillin und Metronidazol (erste Wahl) erfolgen.
- Die Antibiotikatherapie im Zusammenhang mit der subgingivalen Instrumentierung kann alternativ mit Metronidazol allein (zweite Wahl) erfolgen.

Welche Dosierung kann verwendet werden?

- Unter Berücksichtigung der oben gestellten Indikationen sollte die Dosierung von Amoxicillin 500mg und Metronidazol 400mg, jeweils drei

am Tag für sieben Tage, betragen. Zusätzlich sollen grundsätzlich die jeweils aktuellen Fachinformationen zu Dosierung und Einnahmeregungen des verordneten Antibiotikums beachtet werden.

Bluten auf Sondierung (BOP)

- Die Entscheidung für den Einsatz von adjuvanten Antibiotika im Zusammenhang mit der subgingivalen Instrumentierung soll nicht allein aus der Häufigkeit des Auftretens eines BOP abgeleitet werden.

Periodontal Inflamed Surface Area (PISA)

- Ein möglicher Einfluss adjuvanter Antibiotikagabe im Zusammenhang mit der subgingivalen Instrumentierung auf die Reduktion der mithilfe des PISA-Index quantifizierten entzündlich veränderten parodontalen Oberflächen konnte nicht gefunden werden.

Einfluss auf subjektive Parameter (oral health related quality of life; OHRQoL)

- Ein möglicher Einfluss adjuvanter Antibiotikagabe im Zusammenhang mit der subgingivalen Instrumentierung auf die subjektiv berichtete mundgesundheitsbezogene Lebensqualität konnte nicht gefunden werden.

Fotos: DG PARO

1 Auszug aus www.awmf.org

Praxisinfo

S3-Leitlinien zur nichtchirurgischen Parodontitistherapie

Eine vollständige sowie Kurzversion der jeweiligen Leitlinien kann auf den Homepages der DG PARO, der DGZMK und der AWMF heruntergeladen werden.

CME-FORTBILDUNG

DG PARO bringt neue S3-Leitlinien auf den Weg
Dr. Lisa Hezel

CME-Fragebogen unter:
www.zwp-online.info/cme/wissenstests

ID: 93406



Informationen zur CME-Fortbildung



Alle Wissenstests auf einen Blick

INFORMATION

Dr. Lisa Hezel
Zahnärztliche Gemeinschaftspraxis
Dres. Hezel & Hierse
Ernst-Reuter-Allee 28
39104 Magdeburg
mail@dr-hezel.de
www.dr-hezel.de



Infos zur Autorin



„Qualität, die roggt.“

Stahlharte Materialien für höchste Langlebigkeit.



KV_06_18_0320_REVO © Copyright KaVo Dental GmbH.

Quality
Made in
Biberach

KaVo Instrumente sind Made in Biberach und überzeugen mit legendärer KaVo Qualität: Hochwertige Materialien und Beschichtungen, wie z. B. die Hartmetallführungsbuchse unserer MASTERmatic Instrumente oder die Plasmatec Beschichtung der MASTER Serie, sorgen für optimalen Behandlungskomfort.

Jetzt Ihr Wunsch-Instrument zu Top-Konditionen sichern:

www.kavo.com/de-de/aktion

KaVo Dental GmbH | Bismarckring 39 | 88400 Biberach | Deutschland
www.kavo.de

KAVO
Dental Excellence

Mit Ernährung gegen die Parodontitis

FACHBEITRAG Wer weiß heute nicht, dass zu einem gesunden Lifestyle Bewegung, Vermeidung von Alkohol und Nikotin sowie eine gesunde und ausgewogene Ernährung gehört? Auch dass eine entsprechende Ernährung Wohlbefinden und eine erhöhte Leistungsfähigkeit bedeuten, ist nicht nur Ärzten und Sportlern wohlbekannt. Eine verringerte Prävalenz an Diabetes mellitus Typ 2, entzündlichen Darm- sowie Herz-Kreislauf-Erkrankungen und eine längere Gesamtlebenszeit¹ stehen ebenso im Zusammenhang mit der Ernährung wie das sogenannte Anti-Aging.



Doch Ernährung kann noch mehr bewirken! Eine niederglykämische, schwerpunktmäßig pflanzliche Ernährung, die reich an Mikronährstoffen, Ballaststoffen, Antioxidantien und Omega-3-Fettsäuren ist, führt zu einer verbesserten Abwehr und wirkt entzündungshemmend sowie in diesem Zusammenhang auch positiv auf die entzündliche Erkrankung des Zahnhalteapparates, die Parodontitis.

Aber wie können wir die parodontale Gesundheit positiv beeinflussen, gelten

doch Gingivitis und Parodontitis als Biofilm-induzierte entzündliche Erkrankungen? Die Bedeutung der bakteriellen Plaque sowie die Mundhygiene bei der Entstehung und Progression der chronischen Parodontitis gilt als gesichert, doch die Parodontitis wird als multifaktorielle Erkrankung auch von einer Reihe von weiteren Risikofaktoren beeinflusst. Zu diesen gehören neben der genetischen Prädisposition und Lifestyle die Variationen der Mikroflora und die systemischen Erkrankungen.²

Neuere Untersuchungen zeigen, dass parodontalpathogene Keime für ihre Besiedlung eine entzündliche Umgebung benötigen,³ durch die die Umgebung erwärmt und die Sulkusfluidfließrate erhöht wird. Diese wiederum bietet eine gute Ernährungsgrundlage für die Bakterien.

Dabei spielt die Wirtsantwort eine entscheidende Rolle. Man unterscheidet die innate (angeborene) von der adaptiven (erworbenen) Wirtsantwort. Die innate Immunantwort ist rasch und



**IDS
2019**

**HALLE 10.1
STAND NR.
C/D 10 – 11**

Solutions for Dental Professionals

Besuchen Sie uns auf der IDS und erfahren Sie im Austausch mit unseren Experten alles rund um unsere Produkthighlights. Von smarten Lösungen bis hin zu behandlungsunterstützenden Workflows gibt es viel Spannendes zu entdecken.

Lassen Sie sich von unseren Solutions inspirieren!

#whsolutions



video.wh.com

Informationen
erhalten Sie
auf **wh.com**



unspezifisch, die adaptive ist erworben und spezifisch.⁴ Eine unangemessene und überschießende entzündliche Wirtsantwort führt bei einigen Individuen zu einer Parodontitis – in Abhängigkeit von den zuvor genannten Risikofaktoren.

Zu den Faktoren, die die Wirtsantwort positiv beeinflussen, gehört ein gesunder Verdauungstrakt und eine gesunde Ernährung, denn eine gesunde Ernährung mit Omega-3-Fettsäuren, Ballaststoffen, diversen Mikronährstoffen und sekundären Pflanzenstoffen kann die Entzündungsprozesse im Körper reduzieren und so modulieren, dass den parodontalpathogenen Keimen weniger günstige Umgebungsfaktoren zur Verfügung stehen.⁵ Neben der Gabe von Antiphlogistika kann somit auch ein Rückgang von Entzündungen durch die Ernährung erreicht werden.

So konnten van Woudenberg et al. in einer Studie von 2013 zeigen, dass einfache Kohlenhydrate, gesättigte Fettsäuren und Transfette eindeutig mit einer erhöhten Entzündungsreaktion im Körper assoziiert waren und Omega-3-Fettsäuren, Ballaststoffe, Vitamine, Mineralien und Spurenelemente mit signifikant geringeren systemischen Entzündungsreaktionen einhergehen.⁶

Sogar beim Fehlen sämtlicher Mundhygienemaßnahmen kam es in einer Untersuchung von Baumgartner⁷ zwar zu einer deutlich erhöhten Plaque-Akkumulation, aber zu einem Anstieg einer gingivalen Entzündung kam es nicht, im Gegenteil, die parodontalen Entzündungen gingen sogar zurück. Erklären lässt sich dies durch den Wegfall hochglykämischer Kohlenhydrate, zum Beispiel Zucker und Weißmehle. Dass die Ernährung auch einen langfristigen Erfolg verbuchen kann, zeigt eine Studie der National Health and Nutrition Examination Surveys (USA) an 6.887 Patienten, die signifikant weniger Zähne verloren hatten als Patienten ohne anti-entzündliche Ernährung. Bei chronischen Entzündungsprozessen besteht vor allem ein Mehrbedarf an Mikronährstoffen. Erst sie gewährleisten ein funktionierendes Immunsystem.⁸ Zur Auflösung von oxidativem Stress spielen Lycopene (Carotinoid aus Tomaten) und Vitamin E (Tocopherol aus Mandeln) eine große Rolle.⁹ Eine antimikrobielle Wirkung auf parodontopathogene Bakterien haben Kaffee, Rotwein, Gewürze unter anderem wie Knoblauch oder beispielsweise Koreander.¹⁰

Kohlenhydrate ...

... bestehen entweder aus Monosacchariden (Einfachzucker) wie Glucose oder Fruktose, aus Disacchariden (z.B. Industriezucker) oder Polysacchariden (Stärke, Ballaststoffe). Kohlenhydrate sind für die Energiegewinnung zuständig.

Für die parodontale Entzündung heißt das, dass Fabrikzucker eine gingivale Entzündung hervorrufen kann.¹¹ Lula et al. konnten einen Zusammenhang von Zuckerkonsum und Sondierungstiefe – unabhängig von den üblichen Risikofaktoren – nachweisen.¹² Aber wie sieht es mit den Ballaststoffen aus? Tatsächlich konnten verringerte parodontale Entzündungen bei einer vermehrten Ballaststoffaufnahme nachgewiesen werden.¹³ Ballaststoffe leisten zwar keinen Energiebeitrag, werden aber von den gesunden Darmbakterien aufgenommen und werden zu entzündungshemmenden und cholesterinsenkenden Substanzen verstoffwechselt.¹⁴ Und dies wirkt sich positiv auf die parodontale Entzündung aus. Ballaststoffe kommen vor in Obst, Gemüse, Hülsenfrüchten, Nüssen, Vollkorn etc.

Proteine ...

... bestehen aus Aminosäuren und kommen in allen Zellen vor. In Bezug auf die Parodontitis sind keine Studien bekannt, die einen signifikanten Zusammenhang zwischen parodontalem Entzündungsgrad und der Proteinaufnahme feststellen konnten.

Fette ...

... werden unterschieden in gesättigte, ungesättigte oder mehrfachgesättigte Fettsäure. Sie sind zuständig für die Energielieferung und bilden die Ausgangssubstanz für Zellbestandteile, Hormone und Transmitter. Gesättigte Fettsäuren und Omega-6-Fettsäuren haben einen entzündungsfördernden Einfluss auf das Parodont.¹⁵ Anders sieht es bei Omega-3-Fettsäuren aus. Sie spielen eine nicht unbedeutende Rolle in der Parodontitisentwicklung, denn entzündliche Prozesse werden durch die sogenannten Omega-3-Fettsäuren aufgelöst und Gewebe können regenerieren. Die aus der Omega-3-Fettsäure EPA gebildeten Eicosanoide begrenzen die Entwicklung von Entzündungen und üben damit einen anti-inflammatorischen Effekt aus. Weitere Omega-3-Fettsäuren wie Docosapen-

taensäure (DPA) und Docohexaensäure (DHA) sind neben EPA Substrate für die Synthese entzündungsauflösender Lipidmediatoren.¹⁶⁻¹⁸ Eine ausreichende Anzahl von Omega-3-Fettsäuren stellt die Voraussetzung für den Untergang von Entzündungen und Regeneration von Gewebe dar. Und dies ist auch für den Verlauf einer Parodontitis entscheidend.

Eine tägliche Aufnahme von mindestens 300 mg Omega-3-Fettsäuren wird angeraten.¹⁹ Bester Lieferant von ungesättigten Fettsäuren ist der Lachs, gefolgt von Sardellen, Sardinen und Hering. Ebenfalls eine große Menge enthalten Makrele, Regenbogenforelle sowie der Schwertfisch. Auch Rapsöl, Walnussöl, Leinsamenöl und Sojaöl eignen sich zur Omega-3-Fettsäure-reichen Ernährung.

Ascorbinsäure und Vitamin D

Schon in der Seefahrt früherer Jahrhunderte war bekannt, dass mit einer Vitamin-C-Unterversorgung durch Fehlen von frischem Obst und Gemüse, Zahnfleischbluten und Zahnlockerungen auftraten. Heute weiß man, dass Vitamin C eine wesentliche Funktion als Antioxidans und beim Turn-over des Bindegewebes hat. In zahlreichen Studien konnte ein geringer Vitamin-C-Serumwert bei geringem Vitamin-C-Konsum und einer Parodontitis festgestellt werden.²⁰ Ein positiver Effekt von Vitamin C auf die Parodontitis scheint jedoch bei synthetischen Vitamin-C-Gaben nicht vorzuliegen.²¹

Auch für die Vitamine A, E, D und den Vitamin-B-Komplex konnten positive Wirkungen gefunden werden.²² Osteoporose und Parodontitis teilen sich den Risikofaktor Vitamin-D-Mangel.²³ Da Vitamin D eine Vielzahl von immunmodulierenden Wirkungen hat, ist ein Zusammenhang nachvollziehbar. Eine tägliche Kombigabe von Vitamin D und Kalzium verbesserte in einem Zeitraum von drei Monaten sowohl den Gingivaindex als auch die Knochendichte.²⁴ Ascorbinsäure kommt vor in Obst, Gemüse und frischen Kräutern wie Petersilie, Dill, Kresse oder Schnittlauch.

Probiotika

Ein anderer Ansatz gilt der Beeinflussung der Biofilme – eine „Biotherapie“ durch Probiotika. Hier sollen lebende Mikroorganismen, die die Flora modulieren, zugefügt werden, sodass die Gesundheit des Biofilms verbessert wird. Nach der mechanischen Ent-

fernung des Biofilms wird die Rekolonisation mit Pathogenen verzögert²⁵, wodurch sogar Knochendefekte besser ausheilen sollen.²⁶ So könnten Probiotika eine sinnvolle Ergänzung zur Biofilmkontrolle darstellen. Kontrollierte Studien mit Langzeitbeobachtungen von Patienten liegen zur Zeit jedoch noch nicht vor. Erste Untersuchungen sind jedoch vielversprechend.

Fazit

Was also ist dem Patienten zu raten? Mit Hinblick auf die parodontale Gesundheit wirkt sich der Konsum von Zucker ebenso ungünstig aus wie eine an gesättigten Fettsäuren reiche und eine an einfach und mehrfach gesättigten Fettsäuren arme Ernährung.²⁷ Verbesserte parodontale Verhältnisse im Hinblick auf reduzierte Sondierungstiefen und Blutungsneigung erreicht man einmal durch eine Vollwerternährung²⁸, aber auch bei der sogenannte „Steinzeitemährung“ mit viel Proteinen²⁹ und bei einer vegetarischen Ernährung.³⁰ Bei letztgenannter ist jedoch das Erosionsrisiko erhöht.³¹ Vor allem aber ist auf eine ausreichende Versorgung mit den Vitaminen C und D, ein hoher Ballaststoffanteil der Nahrung und eine geringe Zufuhr raffinierter Kohlenhydrate zu achten. Zucker sollte so gering wie möglich genossen und sparsam wie ein Gewürz verwendet werden. Diese Ernährungsempfehlungen helfen nicht nur gegen eine Parodontitis, sondern auch in Prävention oder Therapie systemischer Erkrankungen, die mit einer Parodontitis assoziiert sind. So kann und sollte der Patient in die Pflicht genommen werden, denn er kann einen wichtigen Beitrag zum Erfolg seiner Parodontitistherapie leisten. Ein ganzheitliches Konzept zur Prophylaxe und Therapie der Parodontitis sollte somit immer auch Ernährungsempfehlungen umfassen.

INFORMATION

Prof. Dr. Astrid Brauner
Von-Agris-Straße 51
41844 Wegberg
Prof.brauner@web.de

Infos zur Autorin



Literatur



ALPROX

Sanfte, alkohlfreie
Spüllösung für
die perfekte
Mundhygiene

ALPRO[®]
ALPRO MEDICAL GMBH
www.alpro-medical.com

„Vor dem Einsatz eines Antibiotikums sollte man immer sicher sein, dass es notwendig ist.“

INTERVIEW Bakterien sind die Ursache vieler Erkrankungen. Auch in der Zahnmedizin stellen bakterielle Infektionen ein Problem dar, beispielsweise wird eine Parodontitis von Bakterien ausgelöst. Um die Erkrankung erfolgreich zu behandeln, ist in einigen Fällen eine Antibiotikagabe angezeigt. Warum das so ist und was es dabei zu beachten gilt, erläutert Dr. Sylke Dombrowa im folgendem Interview. Sie ist Expertin auf dem Gebiet der oralen Mikrobiologie und widmet sich diesem Thema schon seit über 20 Jahren.

Frau Dr. Dombrowa, Sie sind eine promovierte Mikrobiologin mit dem Schwerpunkt Orale Mikrobiologie. Wie kam es dazu, dass Sie sich auf dieses Thema spezialisiert haben?

Meine Spezialisierung begann 1996 mit meiner Arbeit in einem medizinischen Labor in Karlsruhe. Damals bestand meine Aufgabe darin, eine Abteilung für „Orale Mikrobiologie“ aufzubauen. Basierend auf meinem

zucht auf Nährmedien, durchgeführt. Da war es essenziell, die Besonderheiten und Bedürfnisse der einzelnen Erreger genau zu kennen, um sie exakt differenzieren zu können. Ich denke noch heute gerne an diese Zeit zwischen stinkenden Petrischalen und bunten Reihen zurück, in der ich meine Berufung gefunden habe!

Dem wissenschaftlichen Fortschritt Tribut zollend, habe ich damals gleichzeitig molekularbiologische Nachweisysteme für die wichtigsten parodontalen Markerkeime entwickelt. Diese Art der Analyse auf DNA-Ebene hat einfach den großen Vorteil, dass sie nicht nur deutlich schneller und exakter ist, sondern auch den Transport der Proben ins Labor vereinfacht. Im Gegensatz zur kulturellen Anzucht sind nämlich für molekularbiologische Nachweisverfahren keine lebenden Bakterien notwendig.

Warum sind solche molekularbiologische Nachweisverfahren bei Parodontitis erforderlich?

Es ist mittlerweile weltweit wissenschaftlich anerkannt, dass parodontopathogene Bakterien die Hauptursache für Parodontalerkrankungen darstellen. So wie bei vielen anderen Infektionskrankheiten auch, liegt es daher nahe, bei einem erkrankten Patienten zu untersuchen, welche der entsprechenden bakteriellen Erreger bei ihm vorliegen und in welcher Menge. Vor allem in therapeutischer Hinsicht ist dieses Wissen wichtig! Da einige dieser Markerkeime in das parodontale Weichgewebe oder sogar in die Epithelzellen selbst eindringen, sind sie nur durch

eine rein mechanische Therapie in der Regel nicht zu reduzieren. Will man die fortschreitende Zerstörung des Zahnhalteapparates aufhalten, ist in solchen Fällen dann die systemische Gabe eines Antibiotikums nötig. Denn nur so werden auch die in das Gewebe eingedrungenen Bakterien erreicht. Um den optimalen Wirkstoff auszuwählen, muss aber bekannt sein, welche Erreger beim Patienten vorhanden sind. Denn unterschiedliche Antibiotika haben verschiedene Wirkungsspektren. Das heißt, sie wirken auf bestimmte Gruppen von Bakterien und auf andere wiederum nicht.

Grundsätzlich lautet die goldene Regel zum Einsatz von Antibiotika in der Medizin: „So viel wie nötig und so wenig wie möglich!“ Damit wird gefordert, dass ein Wirkstoff zwar die vorliegenden Krankheitserreger erfasst, aber die Bakterien der physiologischen Standortflora soweit wie möglich verschont. Außerdem sollte man vor dem Einsatz eines Antibiotikums immer sicher sein, dass dieses überhaupt notwendig ist. Sind keine oder nur wenige Bakterien da, würde der Patient das Medikament ja umsonst nehmen. Das ist vor dem Hintergrund der Zunahme von antibiotikaresistenten Bakterienstämmen natürlich nicht zu verantworten.

Die zunehmenden Antibiotikaresistenzen sind ein globales Problem. Inwieweit betrifft dieses Thema auch den Zahnarzt?

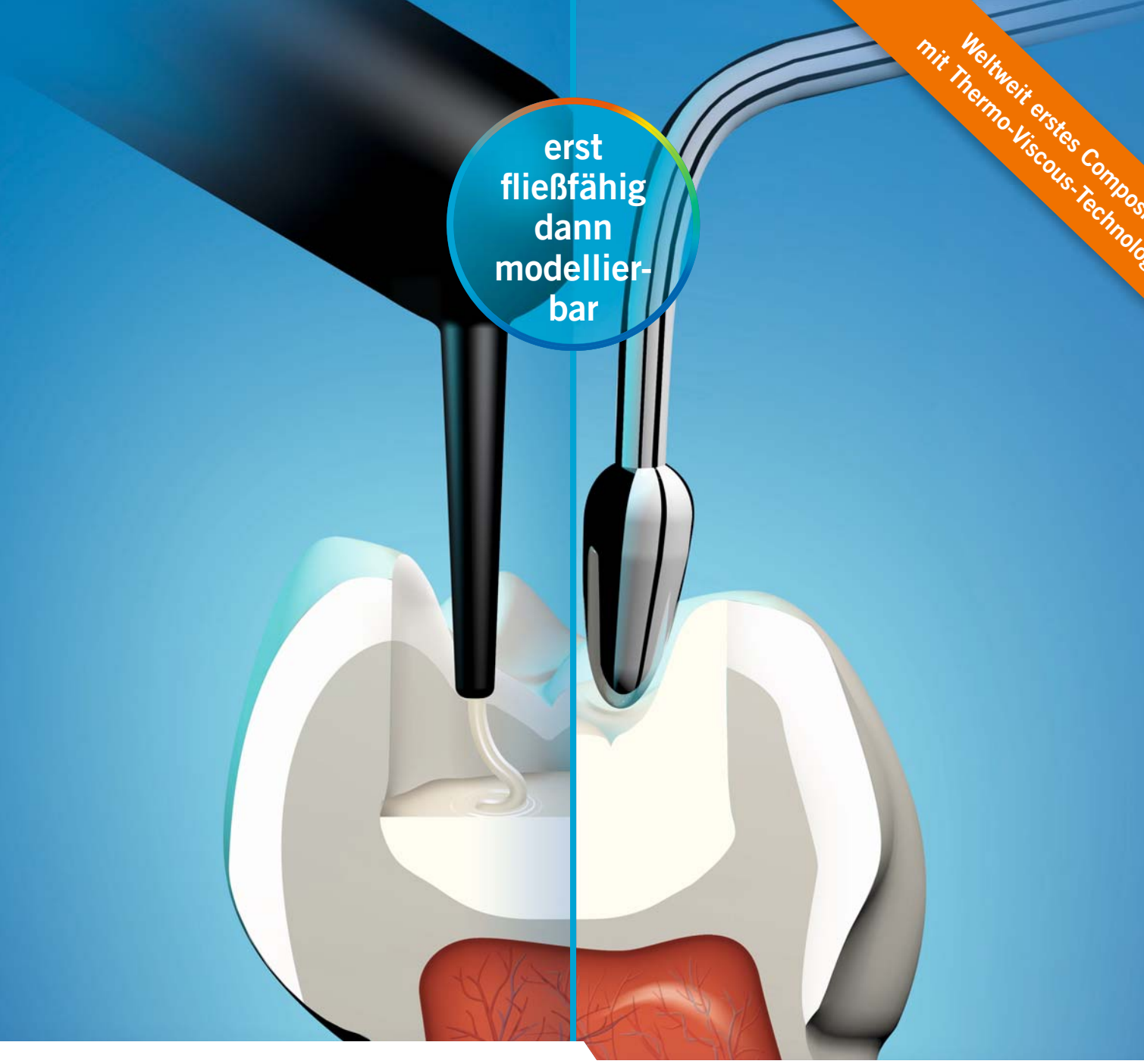
Die Ausbreitung von resistenten und multiresistenten Keimen ist in der Tat ein wachsendes, weltweites Problem.



Wissen aus dem Studium und der Promotion in allgemeiner Mikrobiologie habe ich mich intensiv in die Welt der bakteriellen Mundflora eingearbeitet. Zu dieser Zeit wurde die Diagnostik sowohl der kariogenen als auch der parodontalpathogenen Bakterien noch mittels Kultur, also An-

Weltweit erstes Composite
mit Thermo-Viscous-Technology

erst
fließfähig
dann
modellier-
bar



VEREINT FLIESSFÄHIGKEIT UND MODELLIERBARKEIT

- **Einzigartig und innovativ** – Durch Erwärmung ist das Material bei der Applikation fließfähig und wird anschließend sofort modellierbar (Thermo-Viscous-Technology)
- **Qualitativ hochwertige Verarbeitung** – Optimales Anfließen an Ränder und unter sich gehende Bereiche
- **Zeitersparnis** – Kein Überschichten notwendig
- **Einfaches Handling** – 4 mm Bulk-Fill und luftblasenfreie Applikation mit einer schlanken Kanüle

Alle Angebote finden Sie unter www.voco.de oder sprechen Sie bitte Ihren VOCO-Außen-dienstmitarbeiter an.

IDS 2019 Besuchen Sie uns in
Köln, 12.-16.03.2019
Stand R8/S9 + P10, Halle 10.2
Stand C40, Halle 5.2

VisCalor bulk



Die Gründe hierfür sind vielschichtig. Zum einen trägt natürlich der übermäßige Einsatz von Antibiotika in der Massentierhaltung ganz erheblich zur Verschärfung des Problems bei. Aber darüber hinaus werden Antibiotika auch von Ärzten viel zu häufig und vor allem teilweise auch unnötig verschrieben. Man kann den kausalen Zusammenhang schon an der Tatsache ablesen, dass in Ländern mit einem hohen Antibiotika-pro-Kopf-

Eigentlich wird eher andersherum ein Schuh daraus. Damals hat mich die Firma Hain Lifescience an Bord geholt, um die Entwicklung und Markteinführung des micro-IDent®-Tests wissenschaftlich zu unterstützen. So etwas nennt man wohl Win-win-Situation: Hain hat mein Know-how in der oralen Mikrobiologie und Molekularbiologie gut gebrauchen können, und für mich war diese Stelle sozusagen eine maßgeschneiderte ökolo-

Beispiel nur wirken, wenn es unmittelbar nach einem sorgfältigen Scaling eingenommen wird. Wurde der Biofilm nicht oder nur ungenügend entfernt, schützt dieser die Bakterien und vermindert die Wirkung des Antibiotikums. Problematisch wird das vor allem, wenn Molare betroffen sind und eine Furkationsbeteiligung vorliegt. Im geschlossenen Verfahren ist eine effiziente Reinigung dann meist schwierig. Manchmal steckt aber auch eine Reinfektion durch den Partner hinter einem anhaltend positiven mikrobiologischen Befund. Da die Parodontitis eine Infektionserkrankung und damit ansteckend ist, ist in einigen Fällen eine zeitgleiche Partnerbehandlung notwendig, um die PA-Keime langfristig zu reduzieren.

In Deutschland wird immerhin fast jedes zehnte Antibiotikum von Zahnärzten verordnet. Also ist es auch für Zahnärzte wichtig, sich mit dieser Problematik auseinanderzusetzen. Jeder Behandler kann seinen Beitrag dazu leisten, indem er eine mikrobiologische Analyse durchführt, bevor er einem Parodontitispatienten ein Antibiotikum verschreibt. Nur dann weiß er nämlich sicher, ob dieses überhaupt notwendig ist, und wenn ja, welcher Wirkstoff optimale Wirkung verspricht.

Würden Sie sagen, dass die Zahnärzte heutzutage andere Fragen stellen als früher, was die Mikrobiologie angeht?

Es fällt schon auf, dass die Behandler heute aufgeklärter sind als früher. Mikrobiologische Diagnostik ist mittlerweile in vielen modernen Praxen fester Bestandteil der Parodontalbehandlung geworden. Viele Zahnärzte haben heute ein deutlich tiefgreifenderes Wissen, was die orale Mikrobiologie angeht. Aber meiner Meinung nach wird das Thema in den Universitäten noch immer viel zu stiefmütterlich behandelt. Wenn man bedenkt, dass sowohl Parodontitis als auch Karies durch Bakterien verursachte Erkrankungen darstellen und die meisten Patienten den Zahnarzt aufsuchen, weil sie an eben diesen Krankheiten leiden, ist hier sicherlich noch Luft nach oben.

Verbrauch auch die höchsten Resistenzraten vorliegen. Damit unsere wertvollste Waffe im Kampf gegen Infektionskrankheiten nicht stumpf wird, müssen Antibiotika daher richtig und verantwortungsvoll eingesetzt werden. Dieses Thema geht auch die Zahnmedizin an! In Deutschland wird immerhin fast jedes zehnte Antibiotikum von Zahnärzten verordnet. Also ist es auch für Zahnärzte wichtig, sich mit dieser Problematik auseinanderzusetzen. Jeder Behandler kann seinen Beitrag dazu leisten, indem er eine mikrobiologische Analyse durchführt, bevor er einem Parodontitispatienten ein Antibiotikum verschreibt. Nur dann weiß er nämlich sicher, ob dieses überhaupt notwendig ist, und wenn ja, welcher Wirkstoff optimale Wirkung verspricht.

gische Nische. Mittlerweile bin ich seit mehr als 20 Jahren in der Firma, kann mein Wissen und meine Erfahrungen täglich einbringen und weitergeben und lerne immer noch dazu. Unter anderem auch durch meinen Kontakt zu Wissenschaftlern auf der einen Seite und zu praktisch tätigen Zahnärzten auf der anderen Seite.

Wie oft haben Sie Kontakt zu praktisch tätigen Zahnärzten?

Ich telefoniere täglich mit Kunden von uns und berate diese beispielsweise in schwierigen Fällen. Denn uns ist ja auch daran gelegen, dass unsere Kunden dank unserer mikrobiologischen Analyse Erfolge in der Parodontistherapie ihrer Patienten erzielen. Oft geht es zum Beispiel darum, dass eine bereits erfolgte Antibiotikatherapie nicht den gewünschten Erfolg gebracht hat und die Bakterienbelastung unverändert hoch ist. Dann gehe ich gemeinsam mit dem Behandler auf „Fehlersuche“. So kann ein Antibiotikum zum

Wie ist Ihre Prognose für die Zukunft der mikrobiologischen Diagnostik?

Durchaus positiv! Vor dem Hintergrund der zunehmenden Antibiotikaresistenzen ist es vor allem eine Frage des Verantwortungsbewusstseins des Zahnarztes, jede entsprechende Verordnung durch mikrobiologische Tests abzusichern. Auch unsere Bundesregierung hat verstanden, dass Handlungsbedarf besteht, und mit der DART 2020 eine umfangreiche Strategie verabschiedet, die der Ausbreitung von Antibiotikaresistenzen entgegenwirken soll. Diese beinhaltet unter anderem die Forderung nach einem gezielteren und sachgerechteren Einsatz von Antibiotika durch verbesserte Erregerdiagnostik sowie nach vermehr-

Sie arbeiten für das Unternehmen Hain Lifescience, das auch Dentaldiagnostik anbietet. Inwieweit beeinflusst das Ihre Meinung?

ter Aufklärung von Fachleuten und Laien. Diese Forderungen orientieren sich unter anderem an einem Positionspapier der Kommission „Antiinfektiva, Resistenz und Therapie“ (ART) des Robert Koch-Instituts. Dort betonen die Experten die Wichtigkeit der mikrobiologischen Testung vor einer Antibiotikatherapie, denn „[...] die Diagnostik ist eine unverzichtbare Voraussetzung für eine gezielte Therapie und ein wichtiges Instrument zur Qualitätssicherung.“

Es wäre wirklich wünschenswert, dass die Krankenkassen die mikrobiologische Diagnostik im Rahmen der PAR-Therapie endlich in ihren Leistungskatalog aufnehmen und die Kosten für diese Untersuchungen übernehmen. Das wäre nicht nur bezüglich der bereits erwähnten Antibiotikaresistenz-Eindämmung ein Schritt in die richtige Richtung, sondern würde langfristig sicher auch die Prävalenz von Parodontalerkrankungen und damit von Zahnverlusten senken. Ich verstehe sowieso nicht, warum man

lieber in Zahnersatz anstatt in Vorsorge investiert.

Jetzt haben wir uns viel über die Parodontitis unterhalten. Manche sagen ja, dass es zwischen Periimplantitis und Parodontitis einen Zusammenhang gibt. Wie ist da Ihre Meinung dazu? Können Sie das bestätigen?

Ja, auf jeden Fall. Zum einen gelten als Hauptursache der Periimplantitis eben jene Erreger, die auch Auslöser der Parodontitis sind. Zum anderen werden die meisten Implantate gesetzt, weil der natürliche Zahn vorher durch eine Parodontitis verloren gegangen ist. Folgerichtig darf ein Implantat – gemäß dem ersten implantologischen Imperativ – nur inseriert werden, wenn vorher eine erfolgreiche parodontale Sanierung stattgefunden hat. Das heißt, bevor implantiert wird, sollten auch mikrobiologisch gesunde Verhältnisse herrschen, damit man sich die Periimplantitis nicht gleich durch die Hintertür hereinholt. Auch hier leistet die

mikrobiologische Diagnostik deshalb einen wertvollen Beitrag zu einer langfristig erfolgreichen Behandlung.

Vielen Dank für das Gespräch!



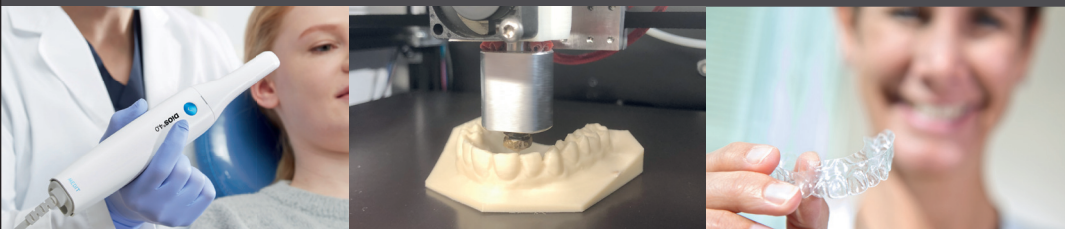
Dr. Sylke Dombrowa
Infos zur Person

INFORMATION

Hain Lifescience GmbH

Hardwiesenstraße 1
72147 Nehren
Tel.: 07473 9451-0
www.micro-ident.de

ANZEIGE



 **World Class Orthodontics®**
Ortho Organizers® GmbH

Lauenbühlstraße 59 · D-88161 Lindenberg
Tel.: +49 8381 890950 · Fax: 8909530
E-Mail: info@w-c-o.de · Web: www.w-c-o.de

IDS: Halle 10.2 Stand M069

DIGITALE ALIGNERPRODUKTION IN DER EIGENEN PRAXIS

Die Zukunft ist Digital. Unser Trio für ein effektives, zukunftsorientiertes Arbeiten: Aligner Schienensystem, DiOS® 4.0 Intraoralscanner und OrthoCube® 3D Drucker. Effizient, kostengünstig und ökologisch.

Ihre Vorteile:

- Wertschöpfungskette bleibt im eigenen Labor.
- Schneller Behandlungsbeginn innerhalb weniger Tage möglich.
- Eine komplett aufeinander abgestimmte Systemlösung.

Scanner

- Attraktiver Preis ohne versteckte Zusatzkosten.
- Schneller Scan in Farbe.
- Erstellung offener STL Dateien zur individuellen Verarbeitung.

Drucker

- Druckkosten unter 2 Euro pro Modell.
- Biologisch abbaubare Modelle ohne Chemie.
- Schneller Druck von mehreren Modellen gleichzeitig.

Aligner

- Unterstützung mit Patientenflyer und Verpackungen.
- Kein Erlernen einer Software notwendig, zeitaufwendiges Segmentieren entfällt.
- Nutzung des Know Hows eines erfahrenen Alignerherstellers.

DiOS® 4.0

ORTHO CUBE®

Unser Angebot:

1 x DiOS® 4.0 Intraoralscanner	15.900,- €
1 x OrthoCube® 3D Drucker	7.990,- €
3 x Aligner Planung à 599,- €	1.797,- €
statt	25.687,- €
nur	*24.999,- €

*Angebotspreis gültig bis 30.6.2019.

Alle Preise zzgl. der ges. MwSt. Preisänderungen, Satz- und Druckfehler vorbehalten. Es gelten unsere AGB. Hinweise zum Datenschutz finden Sie auf unserer Homepage unter: www.ortho-organizers.de/datenschutzerklaerung/

Personalie

Wiebke Volkmann neue zweite Geschäftsführerin von hypo-A

Wiebke und Irmtraut Volkmann,
Geschäftsführerinnen von hypo-A.



Im Rahmen des 19. Lübecker hoT-Workshops wurde am 1. Dezember 2018 bekannt gegeben, dass Wiebke Volkmann am 15. November 2018 bei der hypo-A GmbH als zweite Geschäftsführerin bestellt wurde. Sie ist die Tochter von Peter-Hansen Volkmann, dem Inhaber und medizinischen Leiter von hypo-A sowie Arzt für Naturheilkunde und Sportmedizin, und Irmtraut Volkmann, Geschäftsführerin von hypo-A. Das Familienunternehmen produziert seit 1998 hypoallergene Orthomolekularia. Wiebke Volkmann hat klare Pläne für hypo-A: „Ich möchte den Bereich Bildung intensivieren. Natürlich bleibt der Fokus auf den Produkten, aber mein Ziel ist es, die Aufklärung voranzutreiben, auch bei Endverbrauchern. Gerade was die Ernährung angeht, sollten Menschen die Möglichkeit haben, den Zusammenhang zwischen Umwelt und Gesundheit zu verstehen: Nur eine gesunde Natur ermöglicht uns eine gesunde Ernährung – und die ist die Basis unserer eigenen Gesundheit. Je mehr Men-

schen das verstehen, desto größer ist die Chance, dass sich wirklich etwas bewegt.“ Die Orthomolekularia von hypo-A und die hypoallergene orthomolekulare Therapie hoT sind bei medizinischen Experten und Spezialisten angrenzender Disziplinen anerkannt. Und in Zukunft wird das, so Wiebke Volkmann, noch ausgebaut: „Ich freue mich, hypo-A weiter nach vorne zu bringen.“



Infos zum Unternehmen

Hypo-A GmbH

Tel.: 0451 3072121

www.hypo-a.de

Firmenbestehen

Stoma/Storz am Mark: 100 Jahre aus Leidenschaft für Perfektion

Im Jahre 1919 entschloss sich Walter Storz in Tuttlingen, die Firma „Walter Storz am Markt“ für den Vertrieb von Dentalinstrumenten zu gründen. Damit legte er den Grundstein für die heute international bekannte Marke stoma®. In den 1930er-Jahren mit dem Fahrrad und in den 1950ern mit dem VW-Bus unterwegs, fuhr Walter Storz zu den ansässigen Zahnärzten, beriet sie und verkaufte seine Instrumente. Bereits damals wurde Direktvertrieb und persönliche Beratung groß geschrieben. 1934 konnte das erste Patent angemeldet und die eigene Fabrikation aufgebaut werden. 1958 übergab der Firmengründer seinen Pioniergeist an seinen Sohn Siegmund. Dieser führte viele neue Produkte ein und erfand 1972 die Teflonscheibe für Zahnzangen, die heute weltweit von vielen Unternehmen eingesetzt wird. Aufgrund des stetig steigenden Wachstums bezog Stoma 1973 ihr neues Betriebsgebäude in Emmingen-Liptingen, welches in 1991 nochmal erweitert wurde. Im Jahre 2000 stieg Gründerenkelin Tina Storz-Mazzeo in die Geschäftsführung ein. Unter ihrer Führung wurde, unter anderem mit der Gründung der Stoma Academy, die instrumentelle Unterstützung und Organisation praktischer Kurse intensiviert. Heute genießen die qualitativ hochwertigen stoma®-Produkte einen weltweit ausgezeichneten Ruf in der Dentalbranche. Das kleinstädtische vollstufige Familienunternehmen gehört zu den marktführenden Herstellern von Dentalinstrumenten. Trotz der stetig steigenden Anforderungen an Medizinprodukte ist Stoma gut vorbereitet für die Zukunft.



Storz am Mark GmbH/Stoma Dentalsysteme GmbH & Co KG

Tel.: 07465 9260-44 • www.stoma.de

Gesellschafterwechsel

Health AG plant Eintritt in BAWAG Group

Die Health AG (EOS Health Honorarmanagement AG) bekommt einen neuen, finanzstarken Gesellschafter: Die BAWAG Group AG, eine börsennotierte Bankengruppe aus Österreich, die sich durch einen klaren Wachstumskurs auszeichnet. Mit der vollen Unterstützung

den, wie bisher, unter dem Markendach der Health AG gebündelt. Hinzukommen werden neue, innovative Finanzdienstleistungen, die zusammen mit der BAWAG Group sukzessive entwickelt werden. Anlässlich der IDS lädt das Unternehmen seine Kunden und



Der Vorstand der Health AG:
Jens Törper (l.) und Uwe Schäfer

Co-Evolutions-Partner sowie interessierte Messebesucher auf das am Rhein liegende Hotelschiff, die MS Leonora, ein, um in persönlicher Atmosphäre alle Fragen über den neuen Gesellschafter zu beantworten und wird dieses Get-together nutzen, um über neue, innovative Dienstleistungsseiten 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.

der BAWAG Group 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 wer-

EOS Health Honorarmanagement AG

Tel.: 040 524709-149
www.healthag.de

Terminmanagement

Entlastung, Neupatienten und weniger Terminausfälle mit einem System

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

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



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

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

Hinweis zur IDS 2019:

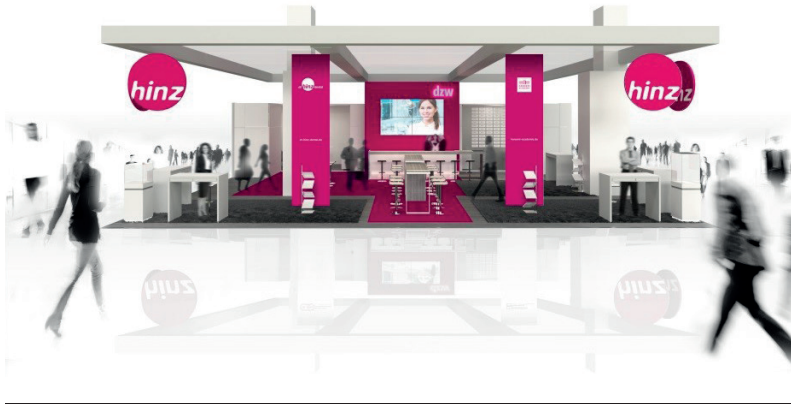
Doctolib ist in Halle 11.3, am Stand L020 zu finden.

Doctolib GmbH

Tel.: 089 20702884
info.doctolib.de
www.doctolib.de

Relaunch

Die Dr. Hinz Unternehmen mit neuem Corporate Design



Die IDS 2019 ist ein idealer Zeitpunkt für den umfassenden Markenrelaunch der Dr. Hinz Unternehmen, der Dr. Hinz Dental GmbH & Co. KG, der renommierten Haranni Academie und der Wochenzeitung des Dentalmarktes, der *DZW*.

Schon am Eingang der Messehallen werden Besucher auf eine Premiere stoßen: Die druckfrische *DZW daily* informiert tagesgenau über die Topnews der Branche. Auch eine komplett farbcodierte Rolltreppe springt

ins Auge: Die Haranni Academie präsentiert ihren brandneuen Praxismanager-Lehrgang inklusive IHK-Zertifikat für aufstrebende Absolventen.

Zudem stellt die Dr. Hinz Dental-Vertriebsgesellschaft eine neuartige Pflegeproduktserie für Menschen mit Handycap vor. Mit dem konfektionierten Anti-Schnarch-Gerät FRIEDENSSTIFTER steht für Zahnärzte und Kieferorthopäden ein ideales Einstiegssystem bereit, um so weiterführende, komple-

xere Versorgungen optimal vorzubereiten. Für Fachgespräche auf höchstem Niveau ist vorgesorgt: Praxisprofis und Produktmanager aus allen Sparten der Kieferorthopädie stehen mit Rat und Tat bereit. Zudem präsentiert ein überdimensionaler Videoscreen neue Episoden und Clips. Alle Neuheiten erleben Interessierte auf dem knapp 200 Quadratmeter großen Markenstand in der Halle 11.2, Stand N040.

Tipp: Falls Besucher sich individuell im Backofficebereich beraten lassen möchten, kann ein persönlicher Termin unter info@dr-hinz-dental.de vereinbart werden.

**Dr. Hinz Dental-Vertriebsgesellschaft
mbH & Co. KG**

Tel.: 02323 593-420

www.dr-hinz-dental.de

Kooperation

zahneins und Deutsche Bahn entwickeln mobile Zahnarztpraxis



Nach dem erfolgreichen Start des DB Medibus in der hausärztlichen Versorgung will die Deutsche Bahn ihr Angebot ausweiten. In einer gemeinsamen Absichtserklärung haben sich zahneins, die deutschlandweit zahnmedizinische Versorgungszentren in Städten und auf dem Land betreiben, und die DB darauf verständigt, einen Zahn-Medibus zu entwickeln. Dieser soll zunächst in Ostfriesland und Südbayern getestet werden.

Der Medibus wird wie eine zahnärztliche Praxis mit Behandlungsstühlen und der nötigen Technik ausgestattet. An Bord der mobilen Arztpraxis sollen ein Zahnarzt und zwei Medizinische Fachangestellte von zahneins für eine zahnärztliche Grundversorgung auf höchstem medizinischem Niveau verantwortlich sein. Der Betrieb des Busses wird von DB Regio sichergestellt. Ziel der Zusammenarbeit ist es, die wohnortnahe zahnmedizinische Versorgung in ländlichen und strukturschwachen Regionen zu verbessern. Die Deutsche Bahn und zahneins heißen Zahnärzte, zahnärztliche Körperschaften und Kommunen als weitere mögliche Partner willkommen, um gemeinschaftlich die seit 2006 anwachsenden Versorgungsdefizite vor allem auf dem Land auszugleichen. Dabei können Zahn-Medibusse auch von ärztlichen Netzwerken, Zahnmedizinischen Versorgungszentren, Kommunen und Krankenhäusern genutzt werden. Darüber hinaus eignen sich mobile Zahnarztpraxen auch für Gesundheitstage im betrieblichen Gesundheitsmanagement, Aktionen im öffentlichen Gesundheitsdienst sowie für die zahnärztliche Betreuung von Pflegeheimen.

Quelle: zahneins GmbH

Wir vergolden Ihr Amalgam!

Nein, ein alchemistisches Patent haben wir nicht. Aber bei uns gibt es pro kg Amalgam bares Geld. Wie Sie das dann anlegen, das überlassen wir Ihnen ...



Bei Auftragserteilung bis 30.04.2019

50% mehr Vergütung
auf alle vergütungsfähige Abfälle

Kostenlose Abholung
Rechtskonforme Entsorgung
Automatische Vergütung

Gussetti – die saubere Lösung für Amalgam.



Roland Gussetti OHG
Knopfzellen- u. Amalgamrecycling
Allmending 18 · D - 75203 Königsbach-Stein

Tel. 07232 / 31331-0
eMail: recycling@gussetti.de

www.gussetti.de



Video: Champions zur IDS 2019

Champions Future Center

RB Leipzig meets Eintracht Frankfurt

Ein Pressegespräch der besonderen Art gab es am 14. Februar 2019 im Champions Future Center in Flohnheim/Rheinhausen. Neben den Schwerpunkten zur IDS von Champions-Implants ging es beim eingefleischten Eintracht Frankfurt-Fan Dr. Armin Nedjat natürlich auch um Fußball.

Die IDS wirft ihre Schatten voraus, und so nutzten wir verlagsseitig die Gelegenheit, den Zahnarzt und Inhaber von Champions-Implants, Dr. Armin Nedjat, im Future Center in Flohnheim zu besuchen.

Das Future Center, das jährlich von mehreren Hundert Zahnärztinnen und Zahnärzten im Rahmen des Champions-Implants Fortbildungsprogramms besucht wird, mutet zugleich wie eine Hall of Fame des Bundesliga-Fußballs an. In den Aufgängen zu den Schulungsräumen hängen in Bilderrahmen die Trikots zahlreicher Bundesligacclubs mit den Unterschriften der Spieler. Es gibt eine Vitrine mit dem Goldenen Fußballschuh der UEFA, mit dem unter anderem Ronaldo und Messi geehrt wurden. Armin Nedjat bekam ihn von Uwe Seeler überreicht. Von uns bekam Armin Nedjat jetzt ein RB Leipzig-Trikot mit den Unterschriften von Sportdirektor und Trainer Ralf Rangnick sowie den Stars des Bundesliga-Newcomers. Zum Glück war Frankfurt am Wochenende zuvor mit einem 0:0 bei den Roten Bullen in Leipzig nicht unter die Räder gekommen, was der Stimmung zusätzlich dienlich war. Aber im Kern ging es dann um Champions-Implants und natürlich die IDS 2019. Der Champions-Stand in Halle 4.1 wird wieder gekennzeichnet sein durch eine große Video-Wall sowie zwei überdimensionale Modelle des BioWin! Keramikimplantats sowie des (R)Evolution-Implantats. Laut Dr. Nedjat versteht sich Champions-Implants als ein Vorreiter bei minimalinvasiven Implan-

tionstechniken. Die ein- und zweiteiligen Implantate in kaltverformtem Titan Grad 4 und Keramik bilden zusammen mit dem (r)evolutionären minimalinvasiven Insertionsprotokoll MIMI sowie der CNIP-Navigation eine Einheit. „Mit zweiteiligen Champions (R)Evolution-Implantaten (Titan) und BioWin! (Keramik) können alle Zahnärztinnen und Zahnärzte sowie Kliniken ihren Patienten eine schonende und bezahlbare Behandlung anbieten“, so Dr. Nedjat. Weiter sagte er: „In unserem Future Center hier in Flohnheim bietet die Future Dental Academy regelmäßig Fortbildungen in der minimalinvasiven Implantologie an. Während der Live-OPs kommt unter anderem auch der Champions Smart Grinder zum Einsatz, der aus extrahierten, partikulierten Zähnen des Patienten autologes Knochenersatzmaterial erzeugt, das durch seine Wachstumsfaktoren anderen autogenen, synthetischen oder gar xenogenen Materialien überlegen ist. Der Smart Grinder sollte in keiner zahnärztlichen Praxis fehlen, da durch Auffüllen der Extraktionsalveole der ansonsten unausweichliche Verlust von Hart- und Weichgewebe beinahe gänzlich vermieden werden kann.“



Infos zum Unternehmen

Champions-Implants GmbH
info@championsimplants.com
www.championsimplants.com

Messepräsenz

Branchennewcomer DENTALHELD erstmalig auf der IDS



DENTALHELD, das Vergleichsportale für Zahnarztmaterialien, bietet seit November 2018 dreifache Vorteile für seine Kunden: Hohes Sparpotenzial, minimierter Bestellaufwand und spürbare Zeitersparnis erlauben wieder, mehr Held im hektischen Praxisalltag sein zu dürfen, und treffen damit den Nerv der Branche. Getreu dem Motto „Alles auf einen Klick“ bietet DENTALHELD mehr als 120.000 Produkte verschiedener Lieferanten deutschlandweit im heldenhaften Vergleich an und ermöglicht bis zu 60 Prozent beim Einkauf zu sparen. Denn DENTALHELD findet für jede Zahnarztpraxis und jedes Zahntechniklabor den günstigsten Gesamtpreis aus Produkt- und Versandkosten im direkten Vergleich – eben DAS Vergleichsportale, wenn es einfach, schnell, verlässlich und heldenhaft günstig gehen soll. Jetzt zeigt DENTALHELD erstmalig Gesicht auf der IDS und lädt herzlich in

Halle 11.3, Stand L012 ein. Wer den Branchennewcomer kennenlernen, den Gründer des Portals, Dr. Maximilian Auf der Lanver, im persönlichen Austausch auf den Zahn fühlen oder sich einfach ein stückweit vom DENTALHELD-Feeling anstecken lassen möchte, der ist am Messestand des Start-ups aufs Herzlichste willkommen. Neben dem DENTALHELD-Team sorgt das DENTALHELD-eigene Glücksrad für eine heldenhaft gute Stimmung und tägliche Superheldenpreise.

DENTALHELD GmbH & Co. KG
www.DENTALHELD.de

Standorterweiterung

Zest Dental Solutions eröffnet europäische Vertriebsniederlassung in Berlin

Zest Dental Solutions, Hersteller der LOCATOR® Implantat-Attachment-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 Kundestamm 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-Attachment-System, dem Aushängeschild des Unternehmens, bis hin zu von Klinikern geschätzten Verbrauchsmaterialien, wie Bulk EZ® oder Prelude One™, und Dentalgeräten, wie PrepStart H₂O™. Zest Dental Solutions ist aktiv auf der Suche nach



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

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 030 408172534.

Zest Dental Solutions
Tel.: 030 408172534
www.zestdent.de



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**

„Wir freuen uns, unsere Produkte in Europa präsentieren zu können!“

INTERVIEW 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.



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

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?



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 Thera-

pie 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 erster 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 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 sich bei den zahnärztlichen Verbrauchsmaterialien und Dentalgeräten 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 Jahr 2017 hat das Unternehmen die Sparte Danville Materials aufgekauft. Warum hat sich das Unternehmen für den Zukauf dieser Chairside-Produkte entschieden?

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 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 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 stattgefundenen Eröffnung unserer europäischen Niederlassung in Berlin bekannt zu geben. 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® und LOCATOR F-Tx®

sowie unser neues, innovatives dualhärtendes Bulk-Fill-Komposit Bulk EZ und unser PrepStart H₂O Hydro Abrasionssystem vorstellen. Zudem präsentieren wir in Köln weitere Dentalmaterialien und Gerätschaften 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 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 zusammenarbeitet. So sind wir in der Lage, Produkt- und Supportlösungen anbieten zu können, die es unseren Kunden ermöglichen, ihr Potenzial bestmöglich zu entfalten.

Fotos: Zest Dental Solutions

ICH SAGE JA!

„Weil ich privat schon lange digital kommuniziere und meine Informationen zeitnah erhalte. Warum soll ich in der Praxis tagelang auf wichtige Unterlagen warten?“



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

Herr Jan Tent
Zahnarzt aus Koblenz



INFORMATION

Zest Dental Solutions
Gontardstraße 11
10178 Berlin
Tel.: 030 408172534
www.zestdent.com

SAGEN AUCH SIE JA zu den neuen Chancen eines vernetzten Gesundheitswesens und bestellen Sie den Anschluss Ihrer Praxis an die TI – bequem und sicher aus einer Hand.

cgm.com/ti

Christin Bunn

Hoch soll sie drehen! Die Premiummarke Synea feiert 20. Geburtstag

HERSTELLERINFORMATION Innovativ, kraftvoll und schön – so präsentiert sich die W&H Synea-Reihe. Und das seit nunmehr 20 Jahren. Damit hat sich Synea als Standard in der Zahnarztpraxis etabliert und bietet Anwendern beim tagtäglichen Einsatz gleichermaßen Sicherheit wie Effizienz.



Mit Synea feiert ein Klassiker Jubiläum. Bereits 1998 hielten mit den Produkten dieser Marke schlanke Formen, elegantes Monobloc-Design und zuverlässige Performance Einzug in Zahnarztpraxen auf der ganzen Welt. Der Beginn war gemacht – ein technisches Highlight jagte das Nächste. Als erster Hersteller in der Dentalbranche brachte W&H die LED ganz nach vorne an den Turbinenkopf. Das Licht war endlich dort, wo es am meisten benötigt wird, nämlich nahe an der Behandlungsstelle. Aber damit nicht genug. Mit seinem 5-fach Ring LED+, integriert in den kleinen Kopf der Synea Vision Turbine,

untermauerte W&H 2014 seine Technologieführerschaft und ermöglicht eine schattenfreie Sicht auf die Behandlungsstelle. Zahnärzte profitieren mit den LED-Innovationen aber nicht nur von besten Lichtverhältnissen, sondern auch von zuverlässiger Funktion nach vielfacher hygienischer Aufbereitung wie z.B. Sterilisation.

Stetige Anpassung an Technologie und Nutzerbedürfnisse

Während der Erfolg der Marke Synea im Verlauf der Jahre immer größer wurde, gestalteten sich die Köpfe der roten Winkelstücke immer kleiner. Das bedeutet: mehr Funktionalitäten und Miniaturisierung, die die technische Feinarbeit der Zahnärzte im engen Mundraum erleichtern. Ein kleines, aber entscheidendes Detail legte W&H nach: Die Synea Vision Turbinen, Hand- und Winkelstücke erstrahlen nach vielfacher Verwendung und regelmäßiger Aufbereitung wie am ersten Tag. Möglich wird

dies durch die kratzfesteste Oberflächenbeschichtung. Sie verleiht Synea Wertbeständigkeit und macht die W&H Produkte zum fixen Bestandteil jeder Zahnarztpraxis.

Interview

Nachgefragt – Jubiläumsinterview mit Norbert Schatz, Entwicklungsingenieur Hand- und Winkelstücke bei W&H.

Herr Schatz, Synea feiert in diesem Jahr 20. Jubiläum. Was sind Ihre Erinnerungen an die erste Synea-Generation?

Die Entwicklung der ersten Synea-Generation war für uns insgesamt eine sehr große Herausforderung. Bedingt durch die Anforderungen, mussten wir den konstruktiven Aufbau gegenüber der sehr erfolgreichen Vorgängerserie komplett ändern.

Neue Materialien, Miniaturisierung der Getriebe, neues Lichtleitersystem, verkleinerte Kopfgrößen, sichere Spannsysteme und eine durchgehende, ergonomische Außenhülse sind nur einige Eckpunkte und forderten zum Teil komplett neue Fertigungsverfahren. Speziell die durchgehende Außenhülse – das sogenannte „Monobloc-Design“ – wurde bis zur aktuellen Serie beibehalten und stellt bis heute ein zentrales Erkennungsmerkmal für die Synea-Serie dar. Die hohe Erwartungshaltung an die neuen Synea-Produkte unterstrich die Priorität im Unternehmen. Gleichzeitig wurde bei W&H eine neue Teamorganisation eingeführt. Dennoch, oder gerade deshalb, ist mir die sehr gute Zusammenarbeit sowohl im Projektteam als auch der einzelnen Abteilungen hier bei W&H in Erinnerung geblieben. Selbst der



Norbert Schatz, Entwicklungsingenieur Hand- und Winkelstücke bei W&H, zeichnet maßgeblich für den Synea-Erfolg verantwortlich – und das von Anfang an.



Schon die erste Synea-Generation überraschte 1998 mit Eleganz und schlankem Monobloc-Design.

rienfertigung der Einzelteile bis hin zur Montage alles hier vor Ort erfolgt. Selbst die Fachkräfte für den modernen Maschinenpark werden hausintern ausgebildet. Ich denke, dass das ein sehr großer Vorteil für W&H und somit auch für den Kunden ist, um die bestmögliche Qualität „made in Austria“ zu erzielen.

Wie hat sich Synea in den letzten zwei Jahrzehnten verändert? Inwieweit wurde durch die Anpassungen und Weiterentwicklungen auf die zahnärztlichen Bedürfnisse reagiert?

Es wird immer versucht, den Spagat zwischen den Kundenanforderungen und der technischen Machbarkeit zu schaffen. Einige Themen, die in den letzten zwei Jahrzehnten immer wieder optimiert werden konnten, sind: Verbesserter Zugang zur Behandlungs-

damalige Seniorchef Konsul Dipl.-Ing. Peter Malata wollte und konnte seine Erfahrung als Projektteammitglied in das Konzept einbringen.

Sie haben das Produkt von Anfang an begleitet. Welche Produkteigenschaften machen die Hand- und Winkelstückserie Synea Ihrer Meinung nach damals wie heute so beliebt?

Die Marke Synea steht für vielmehr, als nur das einzelne Hand- und Winkelstück. Es ist für W&H immer ein Anliegen, dem Kunden das bestmögliche Paket anbieten zu können. Dazu gehört neben dem einzelnen Produkt zum Beispiel auch der Kundenservice, ein ausgewogenes Sortiment und auch das Zubehör. Lange Lebensdauer, sehr gute Ergonomie, ein ansprechendes Design, sehr gute Laufruhe mit geringer Lautstärke und eine kratz feste Oberfläche sind nur einige Merkmale, die die aktuelle Synea-Serie auszeichnen.

„made in Austria“ – ein Qualitätsmerkmal? Bitte geben Sie uns einen kurzen Einblick in Produktentwicklung und Produktion.

Ich bin froh, dass der Firmenstandort Bürmoos im Salzburger Land einen wichtigen Stellenwert in der Firmenpolitik von W&H hat. Das erforderliche Know-how für die Entwicklung, Produktion, Zulassung und Vermarktung der einzelnen Medizinprodukte ist geballt im Haus vorhanden. Das heißt, dass angefangen von der Entwicklung, über die Prototypenfertigung, die Se-

ANZEIGE

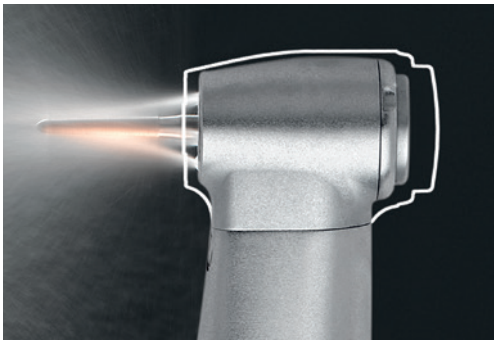
Liebold/Raff/Wissing

IDS
2019 Halle 5.2
12.-16.3.2019 **Stand F008**

DER Kommentar zu BEMA und GOZ

Das Werkzeug der Abrechnungs-Profis

Überzeugen Sie sich selbst!
Jetzt kostenlos testen: www.bema-goz.de



Über drei Synea-Generationen hinweg wurde der Kopf des roten Winkelstücks stetig verkleinert. Kompakte Abmessungen sorgen heute für verbesserte Platzverhältnisse im engen Mundraum.

stelle für den Zahnarzt durch möglichst kleine Kopfgrößen, verbesserte Sprayqualität, laufruhige und leise Winkelstücke, modifizierte kratzfeste Außenoberfläche für die effiziente Reinigung, verbesserte Lichtqualität – besonders durch Einsatz von LED-Technologie.

Was kommt nach der 20, worauf dürfen sich Nutzer zukünftig freuen?

Die Entwicklung für die nächste Synea-Generation ist bereits angelaufen. Die genauen Details müssen selbstverständlich streng geheim bleiben. Natürlich bleibt die Zeit auch im Hand- und Winkelstücksektor nicht stehen und es gibt immer etwas zu optimieren. So werden für die nächste Synea-Generation komplett neue Features angedacht, um die Bedürfnisse des „modernen Zahnarztes“ noch besser abdecken zu können. W&H nimmt das als Herausforderung und die Entwicklung bleibt somit spannend.

Bitte geben Sie uns zuletzt noch einen Überblick über das aktuelle Synea-Sortiment.

Das Synea-Sortiment besteht aus Turbinen, Hand- und Winkelstücken für restaurative Einsatzzwecke, welche in



Synea-Vision: Die Ausstattungslinie für höchste Ansprüche. Maßgeschneiderte Hand- und Winkelstücke von höchster Präzision, Eleganz und Leistung. **Synea-Fusion:** Die effiziente und ökonomische Basislösung in bewährter Synea-Qualität.

die beiden Ausstattungslinien Synea Vision und Synea Fusion unterteilt sind. Synea Vision-Produkte bestehen durch herausragende Produktfeatures, wie zum Beispiel die einzigartige Ring-LED der Turbinen zur schattenfreien Ausleuchtung der Behandlungsstelle. Die schnelllaufenden Winkelstücke werden durch besondere Laufruhe ausgezeichnet und an den 36 Monaten Garantie manifestiert sich unser Selbstvertrauen an die lange Lebensdauer unserer Meisterstücke. Die kratzfeste Oberfläche lässt Synea Vision-Produkte auch nach vielen Ein-

satzjahren und mehreren Tausend Aufbereitungszyklen wie neu in der Hand von Zahnärzten erstrahlen – ein sichtbarer Beweis der hohen Qualität. Synea Fusion-Produkte bieten eine optimale Kombination aus typischen und etablierten Synea-Kernfunktionalitäten bei besonders hoher Wirtschaftlichkeit in der Anschaffung. Der Einsatz von hochwertigster LED-Technologie und effizienter Abtragsleistung dank Power-Blade-Rotoren sind hier bereits ein Selbstverständnis in der Ausstattung der Synea Fusion-Turbinen. Ebenso gehören das ergonomische und besonders hygienische Monobloc-Design der Winkelstücke zu Synea-Produkten einfach dazu.

Fotos: W&H



Mit der sterilisierbaren 5-fach Ring-LED+, integriert in den kleinen Kopf der Synea Vision Turbine, untermauerte W&H 2014 seine Technologieführerschaft. Zahnärzte profitieren von einer schattenfreien Sicht auf die Behandlungsstelle.



Infos zum Unternehmen

INFORMATION

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



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 260 mg Ligosan Slow Release. **Wirkstoff:** 1 g Ligosan Slow Release enthält 140,0 mg Doxycyclin entsprechend 161,5 mg 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

Kerstin Oesterreich

Juwel im Dienste der Behandler

FIRMENPORTRÄT Glanzvolle Meilensteine säumen den Weg des Schweizer Unternehmens Bien-Air, das 2019 sein 60-jähriges Bestehen feiert. Bei einem Ehepaar, das seit so langer Zeit gemeinsam den Weg beschreitet, spricht man von der „diamantenen Hochzeit“. Attribute wie „einzigartig“, „beständig“ und „hochkarätig“ zeigen dabei viele Parallelen zwischen dem wertvollsten Edelstein und dem Familienunternehmen.

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



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

ist. Die Erfolgsgeschichte nahm ihren Anfang in einem Bistro im Herzen des „Watch Valley“. Die Unterhaltung zwischen dem einheimischen Feinmechaniker David Mosimann und einem Zahnarzt dreht sich um die unbefriedigende Leistung dessen rotierender Instrumente und weckt den Ehrgeiz des leidenschaftlichen Tüftlers Mosimann: 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, des-

sen 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 gefragten Präzisionsunternehmen für hochkarätige dentalmedizinische Produkte.

Vincent Mosimann führt das Familienunternehmen Bien-Air seit 1994 im Sinne seines Vaters fort, das sich damals wie heute zum Ziel setzt, die Arbeit in der Praxis zu erleichtern.

Glanzvolle Innovationen

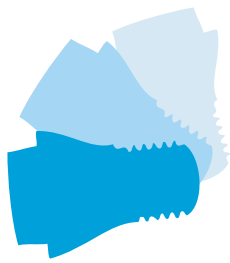
So wie sich die Nutzung eines Diamanten längst nicht mehr auf die Verwendung als Schmuckstein beschränkt, folgt im Produktportfolio von Bien-Air eine Neuschöpfung der anderen: der erste Druckknopf, die Luftlagertechnik, Turbinenausführungen mit innengeführtem Spray, die erste drehbare Schnellkupplung, der mehradrige Doppellichtleiter ... Der ursprüngliche Hersteller von Turbinen sowie Hand- und Winkelstücken bietet heute rotierende Instrumente und Lösungen für die verschiedensten Bereiche der 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 herausfordert, um sie anschließend zu perfektionieren.

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



Gyro Long-Life ist 1965 die allererste Turbine von Bien-Air, die industriell produziert wird. Mit ihrer Pneumatiktechnologie gehört sie damals zu den zuverlässigsten und widerstandsfähigsten Turbinen der Welt.



DESS

> DENTAL SMART SOLUTIONS

KOMPATIBILITÄT

Wir sind DESS®

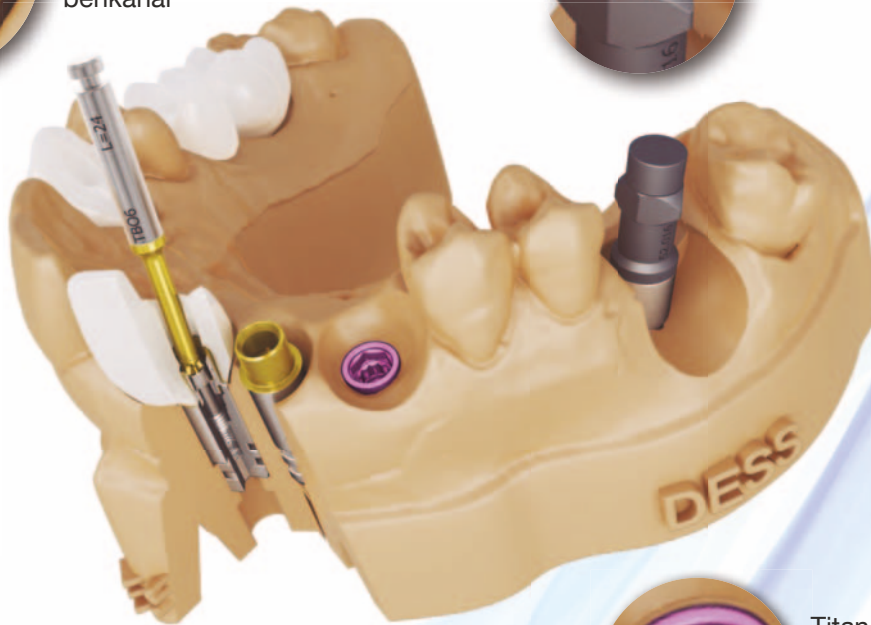
DESS® bietet eine Vielzahl von Prothetiklösungen, für fast alle auf dem Markt erhältlichen Verbindungen. Die Produktqualität von DESS® ist genauso gut oder besser als die von bekannten Marken. Das "Pure Switch-Konzept" nach dem unsere Produkte konzipiert sind, gewährleistet die volle Kompatibilität mit der gewählten Implantatmarke.



AURUMBase®
Ti Basis mit bis zu 25°
abgewinkelten Schraubkanal



Titan Intraoral Scan
Abutment ohne Loch
für ein besseres und
präziseres Bild



Titan Laboranalog
farbcodiert
passend zur
Implantatplattform

Gründe für den Wechsel zu DESS®

- **Alles aus einer Hand**
29 Kompatibilitäten mit den gängigsten Implantatverbindungen.
- **Schnelle Lieferung**
24 Stunden Lieferung.
- **Wettbewerbsfähige Preise**
Bis zu 65% unter den Implantatmarken.
- **Europäische Qualität**
ISO 9001, ISO 13485, CE, FDA, Health Canada.
- **Lebenslange Garantie**
Alle von DESS® hergestellten Produkte haben eine lebenslange Garantie.
- **Seit 10 Jahren auf dem Markt**

- OCTAGON**
Kompatibel mit STRAUMANN® SOFT TISSUE LEVEL & synOCTA®
- CONICAL BL**
Kompatibel mit STRAUMANN® BONE LEVEL
- INTERNAL CAM**
Kompatibel mit CAMLOG®
- ACTIVE HEX**
Kompatibel mit NOBELACTIVE® & NOBELREPLACE® CC
- TRI-LOBE**
Kompatibel mit NOBEL REPLACE SELECT™
- EXT HEX UNIVERSAL**
Kompatibel mit NOBELBRANEMARK®
- EXTERNAL HEX USA**
Kompatibel mit 3i OSSEOTITE®
- INTERNAL HEX "CLICK"**
Kompatibel mit 3i CERTAIN®
- INTERNAL HEX USA**
Kompatibel mit ZIMMER SCREW-VENT®
- CONIC EVO**
Kompatibel mit ASTRA TECH IMPLANT SYSTEM™ EV
- INTERNAL HEX CONIC**
Kompatibel mit ASTRA TECH OSSEOSPEED™
- INTERNAL HEX FD**
Kompatibel mit DENTSPLY FRIADENT XIVE®
- INTERNAL ANK**
Kompatibel mit DENTSPLY ANKYLOS® C/X
- Conic OSS**
Kompatibel mit OSSTEM® TS
- INTERNAL CON**
Kompatibel mit CONELOG®
- INTERNAL HEX BH**
Kompatibel mit BIOHORIZONS® INTERNAL
- EXTERNAL HEX BH**
Kompatibel mit BIOHORIZONS® EXTERNAL
- INTERNAL HEX MI**
Kompatibel mit MIS® SEVEN
- CONIC MC**
Kompatibel mit MIS® C1
- CONIC MV**
Kompatibel mit MIS® V3
- CONIC ANYR**
Kompatibel mit MEGAGEN AnyRidge®
- CONIC AXIO**
Kompatibel mit ANTHOGRY AXIOM®
- CONIC IC**
Kompatibel mit MEDENTIS ICX®
- CONIC INK**
Kompatibel mit GLOBAL IN-KONE®
- CONIC DENT**
Kompatibel mit DENTUM SUPERLINE™ & IMPLANTUM®
- INTERNAL SEM**
Kompatibel mit BEGO Semados®
- CONIC BIO**
Kompatibel mit BIOTECH KONTAC®
- INTERNAL BT**
Kompatibel mit BT®



BESUCHEN SIE UNS IN
HALLE 2.2 STAND G10



Besuchen Sie unsere Webshop

10% Rabatt
auf Ihre erste
Bestellung
Code ZWP19 eingeben

Registrierte Marken sind Eigentum der jeweiligen Unternehmen, die keine Geschäftsbeziehung mit DESS Dental Smart Solutions GmbH haben. Ihre Erwähnung erfolgt ausschließlich für den Zweck der korrekten Identifizierung des Dentalimplantats mit denen DESS-Abutments verwendet werden können. Bitte lesen Sie hierzu unsere AGB auf dieser Seite.



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.

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 gepflegt: „Innovation geschieht auf verschiedenen Ebenen, geht aber immer von einem Kundenbedürfnis aus. Diese Bedürfnisse zu sehen und zu hören und effizient in Produkte und Dienstleistungen umzusetzen, braucht Kundennähe und kurze interne Wege. Kundennähe ist für Bien-Air kein leeres Wort. Im Zusammenspiel aller

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 Unternehmergeist 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 Glanzvorstellungen 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.

Globaler Triumphzug, Schweizer Wurzeln

Analog zur weltweit ungebrochenen Nachfrage nach Diamanten, sichert Bien-Air über ein internationales Vertriebsnetz den weltweiten Export seiner Präzisionsinstrumente. 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 Schweizerkreuz sowie

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



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 jeden Tag leben“, unterstreicht Schönbächler. „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“, so der CEO nicht ohne Stolz.

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 Dentalprodukteherstellern. Mit seinen revolutionären Komplettlösungen für

Beteiligten resultieren daraus Ideen, die dem Zahnmedizinprofi das Leben erleichtern“, so Edgar Schönbächler.

Fotos: Bien-Air

INFORMATION

Bien-Air Deutschland GmbH

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



Infos zum Unternehmen

DAS CURRICULUM IMPLANTOLOGIE

ITI Akademie Zugang für 1 Jahr inklusive. Start mit E-Learning im DGZI Online Campus.
Praxisorientierte Pflicht- und Wahlmodule. 160 Fortbildungspunkte.



DGZI Online Campus

Start des Curriculum mit E-Learning bequem von zu Hause aus mit dem PC, Tablet oder Smartphone.
Online Übungs- und Lernprogramm analog dem Lernbuch Implantologie.
Online Abschlussklausur des Curriculum Implantologie

BEGINN
JEDERZEIT
MÖGLICH!

Pflichtmodule – praxisorientierte Präsenzfortbildung

- 1 Spezielle implantologische Prothetik**
geplant im 2. Halbjahr 2019
Prof. Dr. Michael Walter
Priv.-Doz. Dr. Torsten Mundt
- 2 Hart- & Weichgewebsmanagement**
13./14.09.2019 | Winterthur
DGZI-Referenten
- 3 Anatomiekurs mit praktischen
Übungen am Humanpräparat**
18./19.10.2019 | Dresden
Prof. Dr. Werner Götz
Dr. Ute Nimschke

Kursgebühr: 4.900 Euro*

* bei Abschluss einer mindestens dreijährigen Mitgliedschaft
in der DGZI, ansonsten Kursgebühr: 5.950 Euro

¹: Aufgrund der Spezifik und des Aufwandes für diesen Kurs zahlen Sie eine
zusätzliche Gebühr von 200 Euro.

²: Für diesen Kurs ist eine Zuzahlung von 250 Euro zu entrichten.

³: Aufgrund der Spezifik und des Aufwandes für diesen Kurs zahlen Sie eine
zusätzliche Gebühr von 400 Euro.

Wahlmodule – praxisorientierte Präsenzfortbildung nach Ihrer Wahl

- 1 Sedation – Conscious sedation for oral surgery¹**
13./14.09.2019 | Speicher
- 2 Bonemanagement praxisnah² –
Tipps & Tricks in Theorie und Praxis**
11./12.10.2019 | Essen
- 3 Problembewältigung in der Implantologie –
Risiken erkennen, Komplikationen behandeln,
Probleme vermeiden.**
06./07.12.2019 | Essen
- 4 Laserzahnheilkunde & Periimplantitistherapie
(Laserfachkunde inklusive!)**
22./23.11.2019 | Freiburg im Breisgau
- 5 Implantologische und implantatprothetische
Planung unter besonderer Berücksichtigung
durchmesser- und längenreduzierter
Implantate (Minis und Shorties)**
15./16.11.2019 | Ispringen
- 6 Hart- und Weichgewebsmanagement**
13./14.12.2019 | Konstanz
- 7 DVT-Schein³ & Röntgenfachkunde (DVT-Schein inklusive!)**
Köln – EuroNova Arthotel:
Teil 1 & 2: 16.03.2019 | Teil 1 & 2: 15.06.2019
Teil 1 & 2: 07.09.2019 | Teil 1 & 2: 07.12.2019

WEITERE INFORMATIONEN ERHALTEN SIE BEI DER DGZI UNTER:

Terminmanagement für einen effizienteren Praxisablauf

INTERVIEW Neben der Patientenversorgung sind Zahnarztpraxen täglich mit organisatorischen Herausforderungen konfrontiert: Notfälle, Terminausfälle, -verschiebungen und -nachfragen führen zu Stress bei Arzt, ZFA und Patient. Bei dieser Herausforderung kann Doctolib, ein moderner Terminmanagement-Service, mit intelligenten Workflows und Onlineanbindung Abhilfe verschaffen.

In Europa vertrauen neben dem MVZ 360°zahn Düsseldorf schon 1.400 Krankenhäuser und MVZ sowie über 70.000 Ärzte auf das System. Im Interview erläutert Dr. Ilias Tsimpoulis, Director of Hospitals, Healthcare Systems and Partnerships bei Doctolib, wie das System funktioniert und welche Vorteile sich für Praxen ergeben.

Portal doctolib.de. Für Ärzte und Patienten gibt es Doctolib auch als App, sodass die Termine ebenso von unterwegs koordiniert werden können.

Was sind die Vorteile für Zahnärzte, die Doctolib nutzen?

Im Praxisablauf sorgen häufig Telefonate für Stress, zum Beispiel bei

denen Termin informiert werden. So werden Terminausfälle deutlich reduziert. Des Weiteren ermöglicht das integrierte Recallsystem, dass Patienten daran erinnert werden, Termine zur Wiedervorstellung zu vereinbaren. Durch ein Überweisernetzwerk können Allgemeinmediziner zum Beispiel an Zahnarztpraxen oder die Zahn-



Doctolib bietet eine Lösung für die Optimierung des Terminmanagements in einem System, da die Plattform direkt an den Kalender gekoppelt ist. Dadurch können Echtzeittermine angeboten werden und es gibt keinen Mehraufwand in der Praxis – eine Überbuchung ist ausgeschlossen.

Was ist Doctolib?

Einerseits ist Doctolib ein moderner Terminmanagement-Service für Ärzte und andererseits eine Onlineplattform für Patienten, die dabei hilft, schnell einen echten Arzttermin in der Umgebung zu finden. Mit intelligenten Funktionen verhilft die Doctolib-Software Praxen zu einer effizienteren Terminvergabe. Das integrierte regelbasierte Onlinebuchungssystem entlastet das Team in der Patientenkommunikation, reduziert Terminausfälle deutlich und ermöglicht über das Portal doctolib.de Neupatienten zu gewinnen. Onlinebuchungen der Patienten erfolgen rund um die Uhr über die Praxiswebsite oder das

Terminvereinbarungen, -verschiebungen und -absagen. Mit Doctolib ermöglicht die Praxis ihren Patienten, zu jeder Zeit einen echten Termin eigenständig online zu buchen und zu verwalten. Dadurch, dass es sich um ein regelbasiertes System handelt, behält die Praxis die volle Kontrolle, was online buchbar ist und bei welchen Besuchsgründen eine telefonische oder persönliche Vorqualifikation benötigt wird. Alle Patienten werden an ihre Termine per SMS und E-Mail erinnert inklusive Link, worüber die Patienten den Termin zu jederzeit stornieren können. Eine automatische Wartelistenfunktion ermöglicht, dass Patienten über einen eher freigewor-

arztpraxen ihre Patienten an Kieferorthopäden oder Chirurgen überweisen, inklusive verschlüsselter Dokumentenübermittlung. Zusätzlich bietet die Patientenplattform doctolib.de mit über einer Million Besuchern pro Monat eine zuverlässige Quelle für Neupatienten.

Welche Vorteile ergeben sich für Patienten?

Doctolib ist ein sehr zeitgemäßer Service für Patienten, der es ermöglicht, einen freien Arzttermin in der Nähe zu finden. Dabei lässt sich nicht nur nach Fachgebiet filtern, sondern auch nach Ort, Zeit, Behandlung oder Symptomen. Unsere Statistiken zeigen, dass die meisten Termine tat-

Doctolib

sächlich unter der Woche zwischen 8 und 12 Uhr gebucht werden. Das zeigt uns, dass der Service bereits sehr gut von den Patienten angenommen wird. Natürlich erfolgen aber auch viele Buchungen am Abend oder Wochenende. Zudem lassen sich alle Arzttermine für Patienten über eine App organisieren – auch für Angehörige wie Kinder oder Großeltern. Vor allem die Erinnerungsfunktion wird von den Patienten sehr geschätzt, auch, weil sie hierüber ganz einfach ihren Termin kurzfristig absagen können.

Was unterscheidet Doctolib von anderen Onlinebuchungsplattformen?

Doctolib bietet eine Lösung für die Optimierung des Terminmanagements in einem System, da die Plattform direkt an den Kalender gekoppelt ist. Dadurch können Echtzeittermine angeboten werden und es gibt keinen Mehraufwand in der Praxis – eine Überbuchung ist ausgeschlossen. Der Doctolib-Kalender ist mit seinen Funktionen einzigartig. Dabei war es uns wichtig, ein System zu entwickeln, was in seiner Oberfläche sehr einfach bleibt. Innerhalb von drei Klicks lässt sich jede Aktion im Kalender durchführen. Zudem haben wir uns den Buchungsprozess der Patienten genau angeschaut und ihn maximal einfach gestaltet. Mittels des Absagelinks hat der Patient immer die Möglichkeit, seinen Termin zu stornieren. Durch unsere Apps für Ärzte sowie Patienten ermöglichen wir es beiden Seiten, auch von unterwegs flexibel agieren zu können. Doctolib bietet Praxen einen herausragenden Service an: Unser geschultes und erfahrenes Personal unterstützt die Praxen bei der gesamten Umstellung und ist auch noch im Anschluss für alle Fragen da. Für Doctolib war es wichtig, eine ganzheitliche Lösung sowohl für die Praxis als auch die Patienten zu schaffen.

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

Fotos: Doctolib

INFORMATION

Doctolib GmbH

Wilhelmstraße 118, 10963 Berlin

Tel.: 089 20702884

info.doctolib.de • www.doctolib.de

ANZEIGE



DR. WEIGERT
Hygiene mit System



Ordern Sie jetzt das neodisher® Starterset Dental GRATIS für Ihre neue Praxis!*

Die perfekte Hygiene im Blick!

Die neodisher® Dental Produkte sorgen auch in Ihrer Praxis für beste Hygiene-Ergebnisse. Dr. Weigert ist die erste Wahl bei der maschinellen Aufbereitung von Dentalinstrumenten, wenn es um maximale Hygiene-Sicherheit geht.

www.drweigert.de



***Sie setzen das neodisher® Starterset Dental bereits in Ihrer Praxis ein?**

Dann testen Sie jetzt **gratis** das Reinigungs- und Desinfektionsmittel **neodisher® Septo PreClean** für die manuelle Reinigung und Desinfektion sowie für die Nassentsorgung über längere Zeiträume.

Sprechen Sie Ihren neodisher® Fachberater Hartmut Pieper einfach an:
Tel.: 0170/224 91 61

Antje Isbaner

„Unser Portfolio ist weltweit einzigartig“

INTERVIEW Anfang des Jahres wurde bekanntgegeben, dass Dentsply Sirona seine SICAT-Geschäftsanteile an die HICAT GmbH übergeben hat. Wir sprachen mit Jochen Kusch, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb von SICAT, über die bisherige und zukünftige Partnerschaft mit Dentsply Sirona und neue Chancen wie Herausforderungen durch das ab sofort alleinig geführte Management.

Herr Kusch, Dentsply Sirona hat mit Wirkung vom 1. Januar 2019 seine SICAT-Geschäftsanteile an die HICAT GmbH übergeben. Damit untersteht SICAT ab sofort ausschließlich dem eigenem Management. Wie kam es zu dieser strategischen Abnabelung? Am 11. November 2004 gründeten die Sirona Dental Systems GmbH und die HICAT GmbH das Joint Venture SICAT GmbH & Co. KG. Ziel war es, dentale Workflows komplett von

war eine Auflösung des Joint Ventures und die Weiterführung als strategische Partnerschaft die beste Lösung.

Welche internen, personellen Veränderungen im Unternehmen SICAT zieht dieser Schritt nach sich?

Natürlich hat Herr Näbig als Vertreter Dentsply Sironas die Geschäftsführung der SICAT verlassen. An dieser Stelle möchte ich ihm sehr für die vertrauensvolle Zusammenarbeit der letzten zehn Jahre danken. Weitere größere personelle Veränderungen sind nicht geplant, da SICAT auch in der Vergangenheit sehr autonom gearbeitet hat.

Was bedeutet die Veränderung im Management für bisherige SICAT-Kunden wie Neukunden. Welche unmittelbaren wie mittelbaren Veränderungen im Kundenservice gehen damit einher?

Da Dentsply Sirona und SICAT weiter strategisch zusammenarbeiten, hat die Veränderung für Bestandskunden sowie auch für Neukunden Dentsply Sironas keinerlei Auswirkungen. Die SICAT Suite kann weiterhin vollständig integriert in Dentsply Sirona DVTs erworben werden. Die vorhandene Infrastruktur bleibt erhalten und der Handel bzw. Dentsply Sirona bleibt der erste Ansprechpartner der Kunden. Für SICAT-Bohrschablonen, OPTIMOTION, OPTI-SLEEP und ACCESSGUIDE, die aus der SICAT Suite bestellt werden, bleibt SICAT der Ansprechpartner.

SICAT gewinnt durch die neue Eigenständigkeit Handlungs- und Gestaltungsspielraum – was planen Sie als Geschäftsführer Marketing und Vertrieb der SICAT GmbH & Co. KG hinsichtlich einer Differenzierungsstrategie?

SICAT entwickelt nach wie vor Applikationen von der Befundung bis zur Behandlung, jetzt jedoch an offenen Schnittstellen. Mit unserem Portfolio stehen wir momentan weltweit einzigartig da und der Markt an installierten DVTs ist sehr groß. Die Notwendigkeit für weitere Differenzierung sehe ich momentan nicht. Allerdings werden wir die Märkte regional sehr differenziert adressieren, da die kulturellen Unterschiede einschließlich der Gesundheitssysteme und damit das Kaufverhalten sowohl der Patienten als auch der Zahnärzte sehr unterschiedlich sind.

Stichwort IDS: Mit welchen Produkt-Highlights wird sich SICAT auf der IDS in Köln präsentieren?

Auf der IDS wird SICAT zum ersten Mal die SICAT Suite 2.0 einschließlich SICAT Implant 2.0 vorstellen. Damit zeigen wir erstmals alle unsere Applikationen, SICAT Implant, SICAT Function, SICAT Air und SICAT Endo, in einer einheitlichen Softwarearchitektur. Alle Applikationen, einschließlich der Suite, haben das Ziel, dem Zahnarzt komplexere Behandlungen möglichst effizient, nachvollziehbar und dokumentiert in 3D und digital zu ermöglichen.



der Bildgebung bis zur Behandlung abzubilden und möglichst vollständig digital durchzuführen. Dieses Konzept war in den letzten zehn Jahren in einer nahezu exklusiven Partnerschaft sehr erfolgreich. Allerdings hat sich seit der Markteinführung der Dentalmarkt auch weiterentwickelt. Schnittstellen wie DICOM für DVT und STL für optische Abdrucksysteme sind inzwischen weitgehend standardisiert. Sowohl für Dentsply Sirona als auch für SICAT

INFORMATION

SICAT GmbH & Co. KG
Brunnenallee 6
53177 Bonn
Tel.: 0228 854697-0
www.sicat.de

Infos zum Unternehmen



ATHENA

AUFKLÄRUNG & ANAMNESE

IHRE DIGITALE ASSISTENZ



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

ATHENA - meine digitale Assistenz.

Sie wollen Athena kennenlernen?
Besuchen Sie uns auf unserem
Messestand!

IDS KÖLN

Halle 11.2, Stand O-020

www.dampsoft.de/zwp

IDS-ANGEBOT:
Bis zu 3 iPads
gratis!



DAMPSOFT

Die Zahnarzt-Software

„Unser Ziel ist, die Ärzte von dem ganzen Drumherum zu entlasten“

INTERVIEW Nach der Datenschutz-Grundverordnung sehen sich Deutschlands Zahnarztpraxen mit einer zweiten großen Herausforderung konfrontiert: der Umsetzung des E-Health-Gesetzes. Die Digitalisierung wirft vielfach aber noch Fragen auf. Bringt die Telematikinfrastruktur wirklich greifbare Vorteile für Ärzte und Patienten? Geht der Praxisanschluss tatsächlich so einfach und reibungslos über die Bühne, wie Anbieter dies behaupten? Und welche Unterstützung können Softwarehäuser ihren Kunden bieten? Wir sprachen mit Claudia Hytek von der solutio GmbH.



Was unternehmen Sie, um Bedenken gegen die Telematikinfrastruktur zu zerstreuen?

Die Pflicht zur Umsetzung der DSGVO liegt erst einige Monate zurück. In der Telematikinfrastruktur sehen nicht wenige Zahnärzte nun eine weitere Verpflichtung, die mit ihrer eigentlichen Aufgabe zunächst wenig zu tun hat: für die Patienten da zu sein. Viele Fragen sich: „Was soll das alles? Wer blickt da noch durch?“ Um diesen Bedenken Rechnung zu tragen, haben wir mit einem eigenständigen Informationsangebot reagiert und auf unserer Website eine eigene Plattform ins Leben gerufen. Dort erfahren Kunden alles Wissenswerte rund um die Themen E-Health und Telematikinfrastruktur. Zusätzlich werden im FAQ-Bereich die wichtigsten Fragen beantwortet. Darüber hinaus klären wir individuelle Anliegen in einem telefonischen Gespräch. Wir haben dazu Mitarbeiter speziell ausbilden lassen. Mit diesem

Rundumangebot decken wir den gesamten Informationsbedarf hersteller- und verbandsneutral ab.

Wie unterstützen Sie Ihre Kunden ganz konkret beim Anschluss ans digitale Gesundheitswesen?

Wir entlasten sie von dem gesamten Drumherum und machen es ihnen so leicht wie möglich. Wir arbeiten mit der Deutschen Telekom als Partner zusammen, denn das Unternehmen bietet alles aus einem Guss – angefangen vom Praxisausweis über die Installation des Konnektors und Kartenterminals bis zur laufenden Wartung. Die erforderliche Schnittstelle zur Praxissoftware CHARLY stellen wir kostenlos zur Verfügung. Im Prinzip brauchen Zahnärzte bei uns nichts weiter zu tun, als das Bundle zu beauftragen – um alles Weitere kümmern wir uns in Kooperation mit dem Anbieter. Alle individuellen Besonderheiten der technischen Infrastruktur vor Ort werden bis ins kleinste Detail durch den Servicetechniker gelöst. In den vergangenen Monaten wurden so über 1.500 unserer Kunden erfolgreich angeschlossen.

Hand aufs Herz – Stehen Aufwand und Nutzen bei der TI in einem gesunden Verhältnis?

Bei der Telematikinfrastruktur ist es wie mit jeder Innovation: Alles Neue ist zunächst eine Herausforderung – es verursacht Aufwand, die Prozesse müssen sich einspielen. Doch auf den zweiten Blick werden die Vorteile offenkundig. Das beginnt schon bei der ersten Anwendung, dem Versichertenstammdatenmanagement. Aufgrund des automatischen Abgleichs der Patientendaten mit der Krankenkasse ist künftig immer alles auf dem

neuesten Stand. Und schon bald lassen sich beispielsweise Befunde oder Röntgenbilder sicher über die Telematikinfrastruktur übermitteln. In Zukunft braucht also niemand mehr mit sensiblen Gesundheitsdaten in Papierform oder auf CD durch die Gegend zu laufen.

Besuchen Sie die Telekom auf der IDS in Halle 11.2, Stand P050 und solutio in Halle 11.2, Stand R010, S019, R020, S021.

INFORMATION

Telekom Deutschland GmbH

Tel.: 0800 3301386
www.telekom.de/telematikinfrastruktur

solutio GmbH

Max-Eyth-Straße 42
 71088 Holzgerlingen
 Tel.: 07031 4618-700
www.solutio.de



solutio GmbH
 Infos zum Unternehmen

Zahnärztinnen aufgepasst: Jetzt noch bewerben!

AUFRUF Bis zum 15. März ruft Dentsply Sirona mit ihrem neu ins Leben gerufenen Smart Integration Award für 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.

Nutzen Sie die
einmalige Chance:

[www.dentsplysirona.com/
smart-integration-award](http://www.dentsplysirona.com/smart-integration-award)

Machen Sie mit beim
Smart Integration Award!

© Dentsply Sirona

www.dentsplysirona.com/smart-integration-award



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.

Bis wann und wie kann man sich bewerben?

Man kann sich per Onlinefragebogen bis zum 15. März 2019 auf 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 Behand-

lungsabläufe 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 circa 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 Program 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 Managementteams von Dentsply Sirona auch externe Experten an.

Fortbildung

Das gesunde Implantat – Prävention, Gewebestabilität und Risikomanagement im Mai in Düsseldorf

Unter der Themenstellung „Das gesunde Implantat – Prävention, Gewebestabilität und Risikomanagement“ findet die Veranstaltungskombination EXPERTENSYMPOSIUM „Innovationen Implantologie“ und IMPLANTOLOGY START UP 2019 am 17. und 18. Mai 2019 in Düsseldorf statt. Die traditionsreiche Veranstaltungskombination hatte 1994 ihren Auftakt in Berlin und gehört nunmehr seit 25 Jahren zu den festen Größen in der implantologischen Fortbildung. Mehr als 7.500 Teilnehmer nutzten bisher das einmalige Angebot der Veranstaltungskombination. Die Implantologie war in den 1990er-Jahren noch weitgehend Neuland und in den Praxen wenig verbreitet, und so konzentrierte man sich anfangs verstärkt auf die Vermittlung von Basics und die Schaffung von Markttransparenz. Inzwischen gehört die Implantologie zweifellos zu den zahnmedizinischen Standardtherapien, und der Einstieg in die Implantologie erfolgt auf einem immer höheren Niveau. Entsprechend modifiziert und den veränderten Bedingungen angepasst wurde auch das Kongresskonzept. Letztlich entstand ein gemeinsames wissenschaftliches



Vortragsprogramm, das sowohl für Einsteiger als auch für Experten interessant ist. Lediglich im praktischen Teil des Programms (Table Clinics) wird noch zwischen den Ziel-

gruppen differenziert. Mit Erfolg setzt man heute in Kooperation mit verschiedenen Universitäten neben den Praktikern auch verstärkt auf angehende bzw. junge Zahnmediziner, das heißt, Studenten, Assistenten und Zahnärzte in der Niederlassungsphase. Die wissenschaftliche Leitung der Tagung liegt in diesem Jahr in den Händen von Prof. Dr. Jürgen Becker, Poliklinik für Zahnärztliche Chirurgie und Aufnahme der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf. Mit seinem Team, aber auch mit Experten anderer Universitäten sowie aus der Praxis wird er ein wissenschaftlich anspruchsvolles und zugleich praxisrelevantes Programm gestalten.

OEMUS MEDIA AG
Tel.: 0341 48474-308
www.startup-implantologie.de
www.innovationen-implantologie.de

Save the Date

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde in Verona im Mai 2019



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

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

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

Veranstaltung

5. ISMI-Jahrestagung im Mai in Konstanz

Am 10. und 11. Mai 2019 findet auf dem Gelände des Klinikums Konstanz unter der Themenstellung „Ceramic Implants – Game Changer in der Implantologie“ die 5. Jahrestagung der Internationalen Gesellschaft für metallfreie Implantologie e.V. (ISMI) statt. Renommierte Referenten und die Teilnehmer werden an beiden Kongresstagen praktische Erfahrungen und aktuelle Trends beim Einsatz von Keramikimplantaten diskutieren. Auch mit ihrer 5. Jahrestagung möchte die im Januar 2014 in Konstanz gegründete ISMI – International Society of Metal Free Implantology – wieder Zeichen auf einem besonders innovativen Feld der Implantologie setzen. Nach einer gelungenen Auftaktveranstaltung in 2015 und den erfolgreichen Jahreskongressen in Berlin 2016, Konstanz 2017 und Hamburg 2018 lädt die ISMI am 10. und 11. Mai 2019 erneut nach Konstanz ein. Die zweitägige Veranstaltung beginnt am Freitag zunächst mit einem Pre-Congress Symposium, Seminaren und der Übertragung einer Live-Operation via Internet. Höhepunkt des ersten Kongresstages ist dann im direkten Anschluss die ISMI White Night (hedicke's Terracotta), bei der die Teilnehmer in entspannter Atmosphäre mit Wein und Musik den Tag ausklingen lassen können. Der Samstag steht dann ganz im Zeichen der wissenschaftlichen Vorträge. Die Themenpalette wird hier erneut nahezu alle Bereiche der metallfreien Implantologie umfassen. Wissenschaftlicher Leiter der Tagung ist der Präsident der ISMI, Dr. Dominik Nischwitz. ISMI-Mitglieder erhalten auf die Kongressgebühr eine Ermäßigung von 20 Prozent.



OEMUS MEDIA AG

Tel.: 0341 48474-308 • www.ismi-meeting.com • www.oemus.com

Online-Anmeldung/Kursprogramm



ANZEIGE

Lactoferrin CLN™

artgerecht.com

a'g HEALTH SOLUTIONS

- Körpereigenes Immunprotein
- Antibakteriell, antiviral, antimykotisch
- Hemmt Pathogene, keine Symbionten
- Kontinuierlich gleichbleibende Wirkstoffkonzentration bis zu 10 Stunden
- Für eine gesunde Mundflora

Innovative Stick Pill Technology

Das in a'g FLORAL enthaltene Lactoferrin CLN™ besitzt einige einzigartige Eigenschaften zur Regulation der Mundflora. Als Teil des angeborenen Immunsystems kann Lactoferrin CLN™ Viren, Pilze und Bakterien erkennen und unschädlich machen¹. Anders als bei der Verwendung von Mundspülungen werden dabei selbst tiefe Zahnfleischtaschen erreicht. Je höher die Lactoferrin-Konzentration im Mund ist, desto nachhaltiger ist seine Wirkung. Die in a'g FLORAL enthaltenen Bakterienkulturen ergänzen Lactoferrin CLN™ perfekt. Sogar alleine regulieren sie schädliche Bakterien vergleichsweise besser als Chlorhexidin – und das ohne Nebenwirkungen².



Besuchen Sie uns an unserem Messestand auf der IDS in Köln vom 12. – 16. März 2019 und testen Sie selbst – das frische Mundgefühl spricht für sich:

Halle 5.2, Stand D-108.

1. Jeness H, Hancock RE. Antimicrobial properties of lactoferrin. *Biochimie*. 2009;91(1):19-29.
2. Thakkar, PK et al. Effect of probiotic mouthrinse on dental plaque accumulation: A randomized controlled trial. *Dentistry Med Res*. 2013;1(1):7-12.

artgerecht gmbh
Börsenstraße 2-4
60313 Frankfurt

Fortbildung

Seminar „Rechtssichere Praxisverwaltung – Der Klassiker“ in 2019



Das Seminar mit Rechtsanwältin Dr. Susanna Zentai widmet sich den drei zentralen Praxisbereichen – der Dokumentation und Aufklärung, der Honorarforderung und den Erstattungsfragen – und unterstützt so gezielt Praxen bei der Bewältigung täglicher Praxismanagementprozesse. Jede Praxis weiß es: Die Dokumentation ist Pflicht und die richtige Systematik entscheidend. Denn eine optimierte Dokumentation spart Zeit und Geld und hat wichtige Funktionen. Das Seminar

erörtert in diesem Zusammenhang unter anderem rechtliche Grundlagen, Aufklärungspflichten von Mitarbeitern und die entsprechende Dokumentation der Aufklärung sowie Grenzen und Pflichten im Umgang mit Patientendaten.

Die erfolgreiche Durchsetzung von Honoraren setzt neben einer korrekten Rechnung ein gutes Forderungsmanagement voraus. Daher thematisiert das Seminar unter anderem korrekte Honorarvereinbarungen, Urteile

zu Faktor und Begründung, Praxisausfall-honorare und effektives Forderungsmanagement. Praxen werden bei Erstattungsfragen immer stärker involviert. Zeitaufwendige Schreibarbeiten und umfangreiche Begründungen machen viel Aufwand. Umso wichtiger ist es, zu wissen, wie man es richtig macht! Daher umreißt das Seminar alle wesentlichen Aspekte rund um Erstattungsfragen und zeigt detaillierte Fallbeispiele und Lösungsvorschläge auf. Es können fünf Fortbildungspunkte erlangt werden.

Termine und Orte

jeweils von 14.00 bis 18.00 Uhr

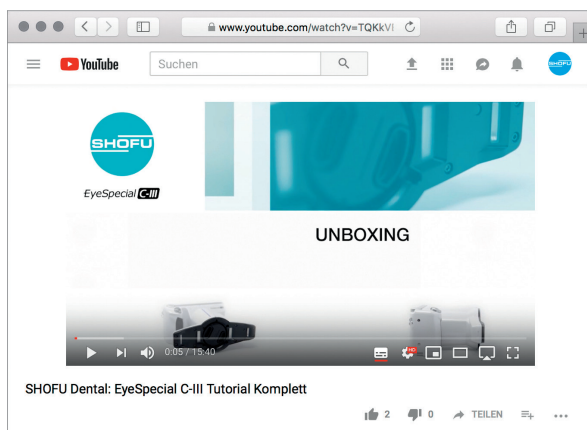
- 3. April 2019 (Mi.) – **Hamburg**
- 5. April 2019 (Fr.) – **Köln**
- 10. April 2019 (Fr.) – **Leipzig**
- 8. Mai 2019 (Mi.) – **Frankfurt am Main**
- 10. Mai 2019 (Fr.) – **Düsseldorf**
- 15. Mai 2019 (Mi.) – **Stuttgart**

ZMMZ Verlag

Tel.: 0221 99205-240
www.zmmz.de

Anwendungsvideo

Video-Tutorial zur Dentalkamera auf YouTube



SHOFU Dental ist stets im Gespräch und nah an der Praxis – ob im direkten, persönlichen Kontakt mit seinen Anwendern oder über die neuen Medien: Das japanische Unternehmen bietet jetzt ein digitales Anleitungstool. Das Videotutorial zur EyeSpecial C-III zeigt sowohl die einfache Anwendbarkeit der modernen Dentalkamera als auch alle Einstell- und Einsatzmöglichkeiten sowie diverse Anwendertipps und Besonderheiten des speziell für den Praxis- und Laboreinsatz konzipierten Geräts – entweder in einem Film mit einer Gesamtlänge von gut 15 Minuten oder in 16 themenspezifischen Einzelsequenzen.

Das neue Videotutorial wurde in Zusammenarbeit mit Dr. Sven Rinke aus Hanau erstellt und steht in Deutsch und in Englisch mit französischen und italienischen Untertiteln zur Verfügung. Es erklärt in kurzen Einheiten die Basics der EyeSpecial C-III, das Unboxing und die intuitive Bedienbarkeit und Programmauswahl. Der Anwender erhält zudem Tipps zur optimalen Positionierung der wasser- und chemikalienresistenten Kamera am Patienten, zur Einstellung des Fokusabstands, zur Bildbearbeitung sowie zum Zeichnen in den Aufnahmen und Drehen der Bilder.

Kompakt oder in acht Einzelfolgen werden darüber hinaus die in der Kamera voreingestellten Motivprogramme mit ihrem jeweiligen Vergrößerungsbereich und den relevanten Belichtungsparametern vorgestellt, auch wird detailliert erläutert, wie und für welche Indikationen die einzelnen Aufnahmemodi verwendet werden können. Das Videotutorial, das nach und nach um weitere hilfreiche Informationen erweitert werden wird, steht allen Kamerainteressierten auf dem YouTube-Kanal von SHOFU oder auf der Firmenwebsite (www.shofu.de/eyespecial-c3-videoseite/) zur Verfügung.



SHOFU Dental GmbH

Tel.: 02102 8664-0
www.shofu.de

Infos zum Unternehmen



Empfehlungen

Patientenleitlinie für die Praxis

Wie beugt man Karies wirksam vor? Dazu kursierte lange Zeit eine Fülle von Empfehlungen, bei denen unklar war, inwiefern sie dem Forschungsstand entsprechen. Die erste wissenschaftliche Leitlinie „Grundlegende Empfehlungen zur Kariesprophylaxe bei bleibenden Zähnen“ hat Ende 2016 für Klarheit gesorgt. Jetzt gibt es ihre sieben Empfehlungen als kurzes, allgemeinverständliches Faltposter für die Patienten und als Poster für die Praxis.

Unter www.wrigley-dental.de, dem Fachportal des Wrigley Oral Healthcare Program (WOHP), können Patientenleitlinie und Poster

in der Rubrik „Shop/Produkte/Praxismaterial“ kostenlos von Praxen angefordert werden. Außerdem stehen dort weitere Informationsmaterialien für Erwachsene und Kinder sowie Kaugummi zur Zahnpflege zum Vorzugspreis zur Verfügung.

Wrigley Oral Healthcare Program Mars GmbH
Tel.: 089 650100
www.wrigley-dental.de

Service

Reparatur mit Kostenbremse



Seit über 48 Jahren nutzen Zahnärzte und Dentaltechniker die Reparaturlohnfestpreise von ROOS Dental. Der Service umfasst die Reparatur sämtlicher Dentalgeräte aller Hersteller aus Praxis und Labor. Als neuen Service bietet ROOS Dental jetzt eine Kostenbremse an, wenn die Ersatzteilpreise der Reparatur den Kostenrahmen deutlich überschreiten. Berechnet wird in diesem Fall dann nur der günstige Kostenbrems-Preis. Alle Reparaturen werden natürlich sorgfältig in gewohnt höchster Qualität ausgeführt. Defekte Geräte werden selbstverständlich kostenfrei in der Praxis oder dem Dentallabor abgeholt. Hierzu stellt ROOS Dental einen Schnellkarton zur Verfügung, welcher einfach zusammengefasst wird, Klebeband ist nicht notwendig. Die Box enthält alles, was man für den sicheren Versand und den Reparaturauftrag benötigt. Kunden können die Box telefonisch oder per Mail kostenfrei anfordern.

ROOS Dental GmbH & Co. KG • Tel.: 02166 99898-0 • www.roos-dental.de

NEU!

BEMA und BEMA/GOZ 2019



inkl. 1 „Zahnfeen habens drauf“-Tasse **GRATIS**



#zahnfeenhabensdrauf

Hotline: 0 23 23 / 593 141
www.zfv.de/fachwissen/buecher/

PEEK in der Zahnheilkunde

FACHBEITRAG Polymere sind chemische Stoffe, die hauptsächlich aus Makromolekülen (Riesenmolekülen) bestehen. Diese Moleküle definieren das Eigenschaftsprofil des Kunststoffes und bestimmen, ob es sich um einen Standardkunststoff, einen technischen Kunststoff oder einen Hochleistungskunststoff handelt. Ein Gruppe aus der Vielzahl der Polymere sind die Polyaryletherketone (PAEK).

Das Polymer mit der größten Bedeutung in dieser Gruppe der Hochleistungskunststoffe ist das Polyetheretherketon (PEEK). Es wurde 1978 erfunden, in den 1990er-Jahren kommerzialisiert und findet sich heute in einer Vielzahl unterschiedlichster Anwendungen als Metallersatz im Bereich Luft- und Raumfahrt, Automotive, Elektronik und auch in der Medizintechnik wieder. PEEK ist ein hochtemperaturbeständiger, thermoplastischer, teilkristalliner Kunststoff mit einem Schmelzpunkt von 343 °C und einer Glasübergangstemperatur von 143 °C.

Seine physikalischen, chemischen und biologischen Eigenschaften ermöglichen die Herstellung von definitivem Zahnersatz in allen Indikationsbereichen.

Seit über 18 Jahren wird PEEK bereits im Bereich unterschiedlichster Humanimplantate in der Medizintechnik verwendet. Entscheidend für den Erfolg sind die herausragenden Eigenschaften wie das geringe spezifische Gewicht in Relation zur Festigkeit, die Chemikalien- und Korrosionsbeständigkeit, die hohe Temperaturbeständigkeit und die hohe Reinheit und Biokompatibilität des unveränderten Naturmaterials.

PEEK in reiner Form ohne Füllstoffe, z.B. YuDent von Yunyi Medical, hat eine hellbeige Farbe und ist nahezu röntgentransluzent. Durch Zugabe von Metalloxidpigmenten kann es eingefärbt werden. Dabei ist aber zu beachten, dass nur das reine, pigmentfreie PEEK eine außergewöhnliche gute klinisch nachgewiesene Biokompatibilität besitzt. Unsere eigene klinische Erfahrung im Bereich Zahnersatz basiert auf nun zehnjähriger Anwendung und Nachsorge. Für die Herstellung von Einzelstücken, wie in der zahnärztlichen Prothetik üblich, ist die subtraktive Methode, d.h. das Herausfräsen von virtuell konstruierten Struk-

turen mit CAD/CAM-Programmen, z.B. exocad oder 3Shape, aus industriell hergestellten Scheiben (Ronden oder Discs) mit 5-Achs-Fräsmaschinen seit 2012 der Goldstandard. Es hat sich gezeigt, dass mit dieser Methode die sehr guten Materialeigenschaften vollständig erhalten bleiben und hochpräzise Teile erstellt werden können. Auf dem Dentalmarkt sind mittlerweile Ronden von einer Vielzahl verschiedener Hersteller erhältlich.

PEEK kommt in unserer Praxis bei folgenden Indikationsgruppen zum Einsatz:

- 1 Festsitzender Zahnersatz (bedingt herausnehmbar)
 - 1.1 Verschraubt auf Titanimplantaten (metallreduziert, nur Titan)
 - 1.1.1 Brücken und vorklappbare Kronen im Seitenzahnbereich
 - 1.1.2 Kieferumspannende Brücken (zahnloser Kiefer)
 - 1.2 Teleskopierend auf Zirkonimplantaten (100 % metallfrei, zahnloser Kiefer)
- 2 Zementierter Zahnersatz (nicht herausnehmbar)
- 3 Herausnehmbarer Zahnersatz
 - 3.1 Modellgussprothese (100 % metallfrei)
 - 3.2 Kombiniertes Zahnersatz (100 % metallfrei)
 - 3.3 Prothesenverstärkung (100 % metallfrei)
 - 3.4 Stegversorgung auf Implantaten

Die für die zahnärztliche Prothetik wichtigen physikalischen Parameter von ungefülltem PEEK sollen an den folgenden klinischen Fallbeispielen dargestellt werden.





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!**

S W I S S  M A D E

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

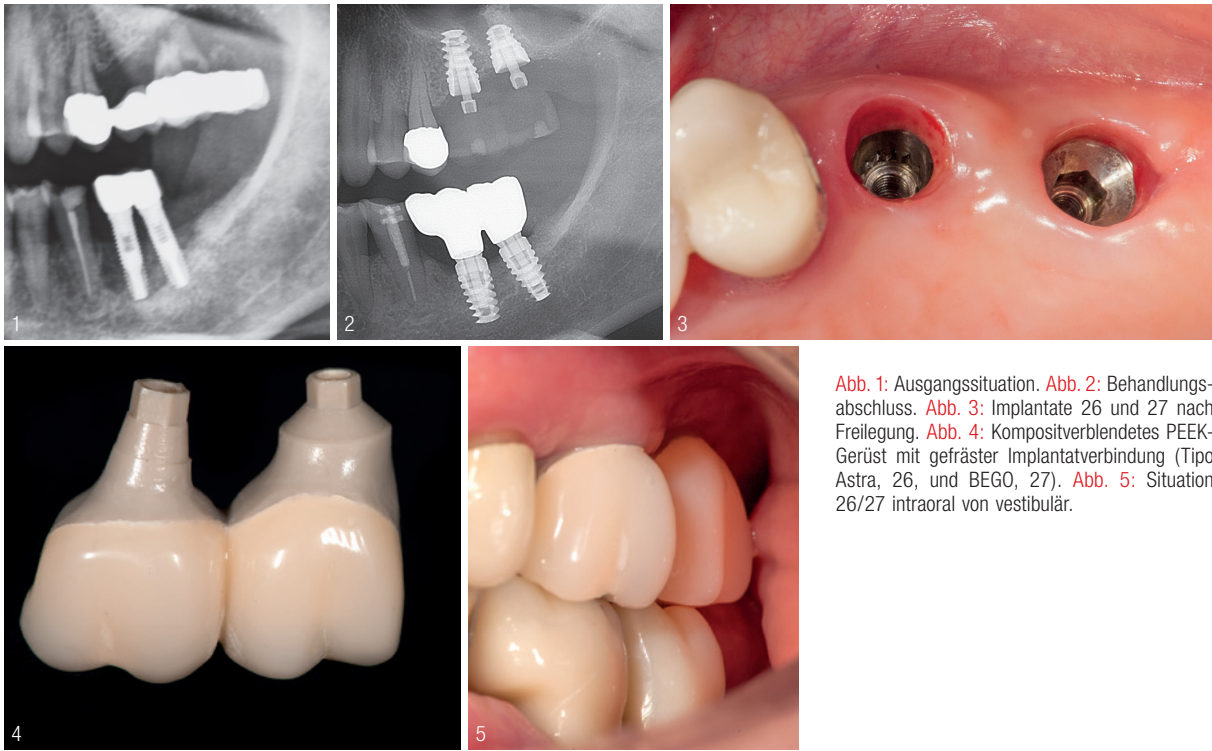


Abb. 1: Ausgangssituation. Abb. 2: Behandlungsabschluss. Abb. 3: Implantate 26 und 27 nach Freilegung. Abb. 4: Kompositverblendetes PEEK-Gerüst mit gefräster Implantatverbindung (Typo Astra, 26, und BEGO, 27). Abb. 5: Situation 26/27 intraoral von vestibulär.

1.1.1 Brücken und vorblockte Kronen im Seitenzahnbereich, verschraubt auf Implantaten

Dolores, 69 Jahre, arbeitet in England und war bei ihrer Vorstellung in der Praxis im März 2017 besorgt über die ungefähr 20 Jahre alte Versorgung. Die Implantate zeigten Periimplantitis sowie Mobilität und mussten entfernt werden, wie auch die Brücke in zweiten Quadranten (Abb. 1 und 2). In der klinischen Anamnese wurde der Habit des Pressens diagnostiziert, d.h. die Patientin presst unbewusst nachts und tags die Kiefer gegeneinander. Dadurch entstehen Kräfte pro Molar von 70 bis 80 Kilogramm, also extrem destruktive Kräfte, im Vergleich zu den zehn bis

15 Kilogramm pro Molar, welche beim normalen Kauvorgang aktiv werden.¹ Die vorblockten Kronen auf den Implantaten 26 und 27 (Abb. 3) haben eine überdurchschnittlich große vertikale Dimension, kurze Implantate und Keramik im Gegenkiefer.

In dieser Situation ist eine Kronenkonstruktion mit geringem Gewicht und Kaukraft-absorbierenden Eigenschaften von Vorteil. Aus diesem Grund wurde ein Gerüst aus PEEK mit integriertem Implantatabutment und Emergenzprofil gefräst und mit Komposit (Gradia GC) verblendet (Abb. 4). Der Zahnersatz wiegt 3,8 Gramm und hat eine 26-mal höhere Stoßdämpfung als Titan. Die Verschraubung erfolgt direkt

im PEEK mit 15 Ncm. Der Schraubkanal als Teil des Gerüsts wird bis zur Okklusalfäche hochgezogen, um einen definierten und sauberen Verschluss zu gewährleisten.

Mit dem optimalen Polierprotokoll kann die PEEK-Oberfläche auf Hochglanz gebracht werden und zeigt bei einer guten Mundhygiene im Recall keine Entzündungsmerkmale. Es wurden klinisch keine Schraubenlockerungen bei Kontrollabnahmen festgestellt (Abb. 5)! Dolores ist mit dem Resultat, bei dem auf Knochenaugmentate verzichtet wurde, sehr zufrieden und hatte schon beim Einsetzen der verblockten Kronen 26 und 27 ein natürliches Kaugefühl.

1.1.2 Kieferumspannende Brücken (zahnloser Kiefer)

Maria, heute 73 Jahre alt, stellte sich in unserer Praxis im Oktober 2012 mit einer insuffizienten Brückenversorgung im Unterkiefer vor. Der Restzahnbestand (Abb. 6) musste entfernt werden.

Die Patientin akzeptierte unseren Therapieversuch einer All-on-4-Versorgung mit Sofortbelastung durch eine reduzierte Kunststoffbrücke (35–45) und nach vier Monaten (Abb. 7) Austausch der provisorischen Brücke durch eine definitive Brücke mit einem anatomisch gestalteten PEEK-Gerüst und Verblendung mit Kompositmaterialien.



Abb. 6: Klinische Situation nach Abnahme der Brücke. Abb. 7: Osseointegrierte Implantate gemäß dem All-on-4-Protokoll nach Abnahme der provisorischen Sofortversorgung.

Eine verschraubte, bedingt herausnehmbare, kieferumspannende Brücke auf Titanimplantaten sollte unserer Meinung nach folgende Kriterien erfüllen:

- Dem Knochen ähnliches Elastizitätsmodul
- Kaukraft dämpfendes Gerüst
- Metallfrei zur Vermeidung von Korrosion
- Einfach in der Herstellung
- Kompensation geringer Fehlpassungen um Passive-Fit zu gewährleisten
- Trotz großen Volumens, typisch für implantatgestützte Brücken, geringes Gewicht (14 Gramm Gesamtgewicht)

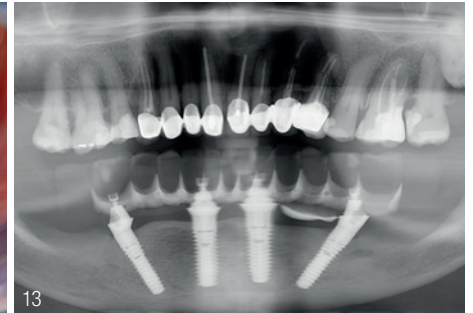


Abb. 8: Per CAD/CAM-erstelltes Brückengerüst aus ungefülltem PEEK noch in der Runde.
 Abb. 9: Klinische Situation nach Eingliederung durch Verschraubung der vier Halteschrauben.
 Abb. 10: Klinischer Aspekt nach Abnahme der Brücke während des Recall-Termins 1/2019.
 Abb. 11: Klinischer Aspekt mit Brücke 1/2019, es ist die beidseitige Unterfütterung von 2014 sichtbar.
 Abb. 12: Okklusale Ansicht mit Spiegel, stabiles Okklusionsmuster. 37 und 47 sind unverblendet und Teil des PEEK-Brückengerüsts.
 Abb. 13: Situation 1/2019 sechs Jahre und zwei Monate nach Implantation.

ANZEIGE

Flexibilität

in Form und Service



Medizin Praxis
Le-iS Stahlmöbel GmbH
 Dental Labor

Behandlungszeilen von Le-iS

nach individuellen Vorstellungen und Wünschen planbar...

NEU

Unsere Möbellinie Domika:

(Doreen, Michael, Katrin)

- gerade innen liegende Blendenform
- doppelwandig mit Zwischenstegen
- umlaufende Dichtungen an allen Blenden
- Vollauszüge mit Dämpfungssystem
- zurückgesetzter Sockelbereich vorn um 60 mm
- Möbelhöhe 870 mm zzgl. Arbeitsplatte
- 9er Raster für verbesserte Nutzhöhe (Rastermaß 80 mm)
- neue U-Griffe



Beachten Sie unsere Aktionen zur IDS und exklusiven Frühjahrsaktionen!

Die dritte Generation unserer kieferumspannenden Brücken mit vollanatomischen PEEK-Gerüst, mit Komposit oder Vollzirkon-Einzelzähnen verblendet, im zahnlosen Kiefer nach dem All-on-4(5-6-)Prinzip berücksichtigt alle Punkte. Das gefräste PEEK-Brückengerüst direkt auf Multi-Unit Abutments (Abb. 8) und PEEK-gelagerten Fixierungsschrauben vermeidet Verklebungen, und die Kompositverblendung garantiert eine über Jahre sta-

bile Okklusion (Abb. 9). Klinisch haben wir keine Schraubenlockerungen festgestellt, das von uns empfohlene Drehmoment der Fixierungsschrauben ist 15 Ncm.

Die Patientin hatte vom ersten Augenblick an ein angenehmes Gefühl, und die vollanatomische Gestaltung des PEEK-Gerüsts gibt der Zunge die notwendige Freiheit und ist optimal hygienefähig. Die natürliche Bezahnung des Gegenkiefers wird, durch

die physiologischen Kaukräfte, gesund erhalten. Der zervikale Knochen am Implantat ist über die Jahre stabil. Im Januar 2019, sechs Jahre nach Eingliederung, zeigen sich bei der Nachsorgeuntersuchung stabile Verhältnisse (Abb. 10 bis 13). 2014 erfolgte eine Unterfütterung der Brücke im Bereich der Pontics zwischen Implantat 32–35 und 42–45.



Abb. 14: Klinische Situation nach Zementierung der Zirkon-Innenteleskope. Abb. 15: Geprägtes, noch unverblendetes PEEK-Gerüst auf dem Meistermodell ohne Zahnfleischmaske. Abb. 16: PEEK-Brückengerüst von basal mit im CAD/CAM-Design integrierten Außenteleskopen und Verblendung von vestibulär und okklusal mit Komposit. Abb. 17: Situation nach zementfreiem Aufsetzen der Brücke und ein Jahr Tragezeit. Abb. 18: Ausschnitt der Panoramaschichtaufnahme zur Kontrolle nach 20 Monaten Tragezeit. Bei genauem Hinsehen ist die Brücke zu erkennen.

1.2 Teleskopierend auf Zirkonimplantaten (100 % metallfrei, zahnloser Kiefer)

Ana, 68 Jahre, stellte sich im Juni 2015 vor, weil sie mit ihrer Unterkieferprothese nicht zurechtkam und Probleme mit der Verdauung als auch Schmerzen im linken Kiefergelenk hatte. Der Oberkiefer präsentierte sich mit fehlenden Backenzähnen. Normalerweise ein Routinefall, aber die Patientin wollte eine 100 Prozent metallfreie festsitzende Versorgung. Im Oberkiefer waren drei einteilige Straumann Pure Ceramic Implantate mit zementierten Vollzirkonbrücken die Lösung. Der zahnlose Unterkiefer war sicherlich die größere Herausforderung. Die Be-

handlungsplanung sah die Implantation von vier Straumann Pure Ceramic Implantaten, trotz reduziertem Knochenangebot im Seitenzahnbereich, vor. Zur Erlangung einer ausreichenden Friktion und gemeinsamer Einschubrichtung wurden vier auf ein Grad gefräste Vollzirkon-Innenteleskope erstellt (Abb. 14).

Nach Einprobe der Innenteleskope und Überabdruck wurde die Situation im Labor neu gescannt und in PEEK gefräst (Abb. 15). Verblendet wurde in diesem Fall mit Komposit auf dem reduzierten PEEK-Gerüst, wie es auch bei der Metallkeramik gemacht wird (Abb. 16). Die Gleiteigenschaften von PEEK auf PEEK beziehungsweise von

PEEK auf Zirkon sind sanft rollend und frei von Abnutzung. Bei Arbeiten, die schon über fünf Jahre in Funktion sind, konnten wir keinerlei Friktionsverlust feststellen.

Die Patientin hat nun die Wahl, die Brücke wie einen festsitzenden oder einen herausnehmbaren Zahnersatz zu behandeln, da die Friktion so gut eingestellt ist, dass kein Zement zur Fixierung erforderlich ist (Abb. 17). Das Kontrollbild ein Jahr nach Eingliederung zeigt gesunde Verhältnisse. Die Patientin ist überglücklich, und ihre Erwartungen hinsichtlich Komfort und Kaufunktion wurden übertroffen. Das Kiefergelenk beruhigte und die gestörte Verdauung normalisierte

Und: Teeeeth!

Mit der
Whicam Story3
setzen Sie sich und
Ihre Patienten bestens
ins Bild.



Die neue intraorale Kamera ohne lästiges Kabel.

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



90 Tage Rückgaberecht!

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



sich. Die Panoramaschichtaufnahme 20 Monate nach Behandlungsabschluss zeigt stabile Verhältnisse (Abb. 18).

Ohne das Material PEEK wäre dieser Fall nicht lösbar. Die Flexibilität des Polymers kompensiert die Eigenflexion der Unterkieferspange und schützt die Implantate. Die Kompositeverblendungen sind bruchfest, auch wenn die Brücke in das Waschbecken fallen sollte, und bei Bedarf einfach zu reparieren. Andererseits ist die Abrasionsbeständigkeit ausreichend und höher

als bei konventionellen Prothesenzähnen.

Bei Patienten mit ganzheitlicher Gesundheitseinstellung kommt es nicht nur auf die Metallfreiheit an, sondern auch auf die Verwendung von verträglichen Materialien. Auch hier bietet die gezeigte Versorgung Vorteile, weil der Materialmix auf ein Minimum reduziert ist und kein Zement zur Anwendung kommt.

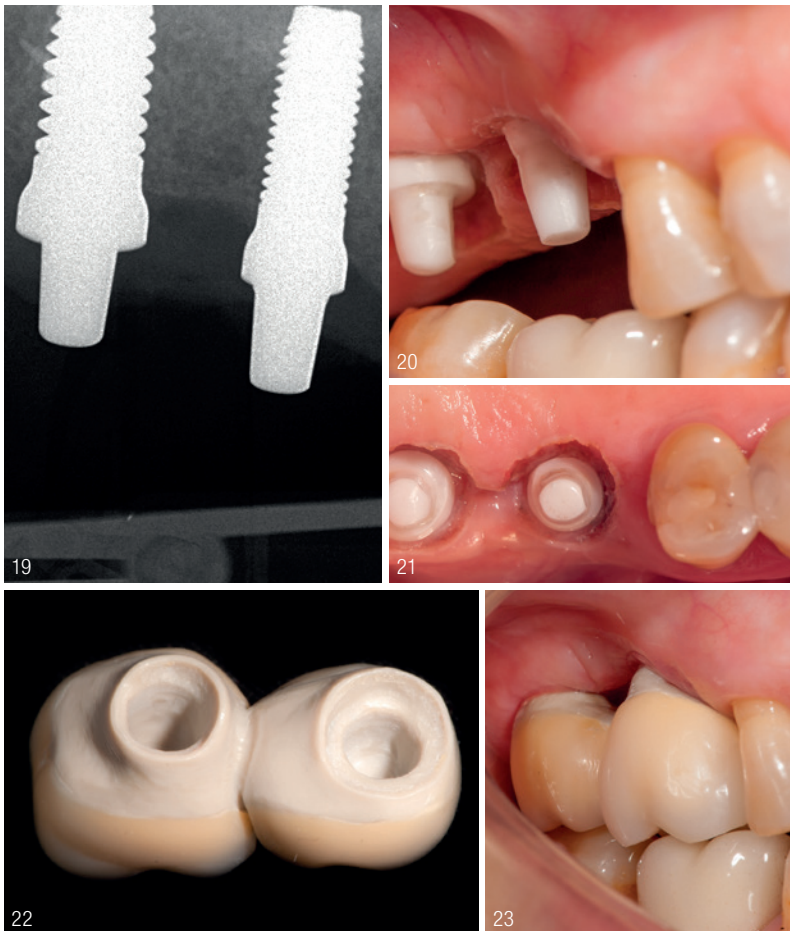


Abb. 19: Zustand vier Monate nach Implantation der Zirkonimplantate. Abb. 20: Klinischer Zustand nach leichtem Beschleifen der Implantatschulter vestibulär und Gingivektomie palatinal. Abb. 21: Situation wie Abbildung 19 von okklusal. Abb. 22: Basaler Aspekt der verblockten Kronen. Abb. 23: Zementierte Kronen in situ.

2 Zementierter Zahnersatz (nicht herausnehmbar)

Susana, 54 Jahre, hat eine Titan- und Metallunverträglichkeit, nachgewiesen über den MELISA-Test. Der Zahn 17 hatte einen Knochendefekt palatinal sowie apikal und wurde nur von der

vestibulären Knochenlamelle, die auch noch in Region 16 erhalten ist, gehalten. Sechs Monate nach einer vertikalen und horizontalen Knochenaugmentation in Region 16 und 17 wurden zwei einteilige Z-Systems-Keramikimplantate inseriert (Abb. 19).

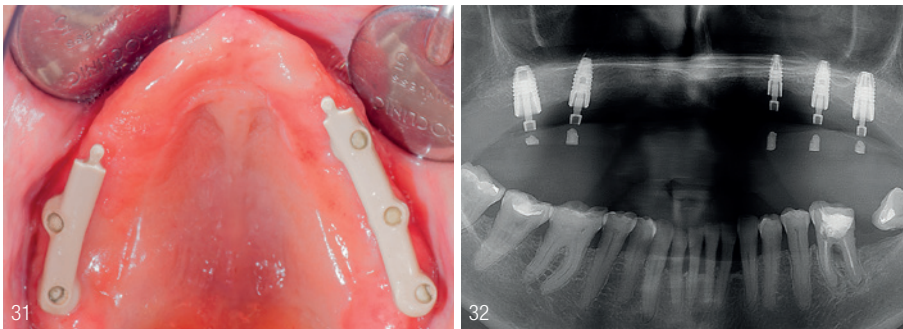
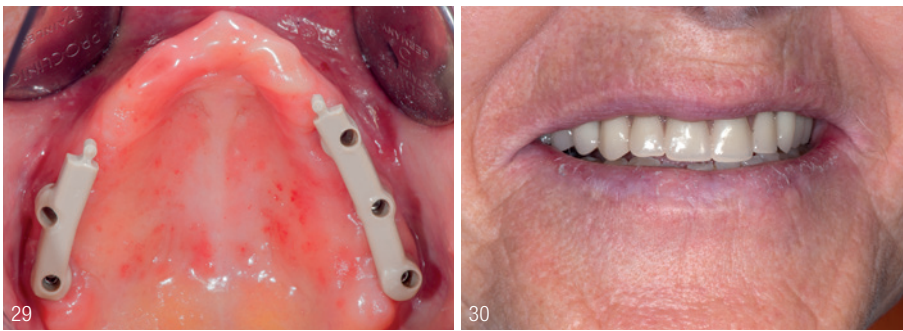
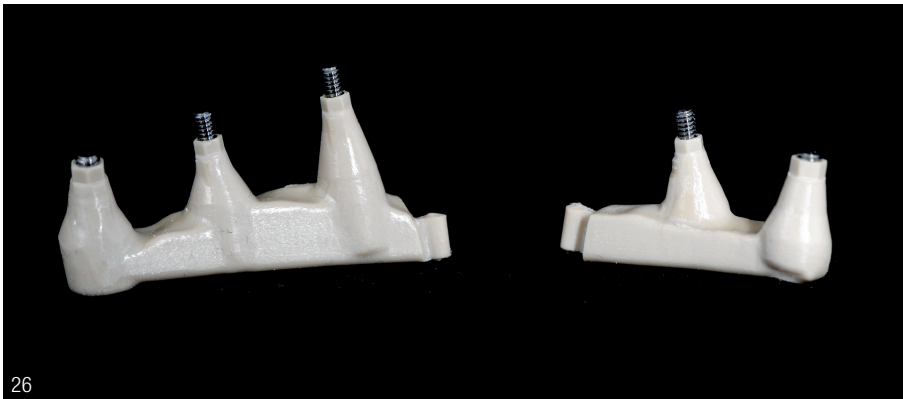
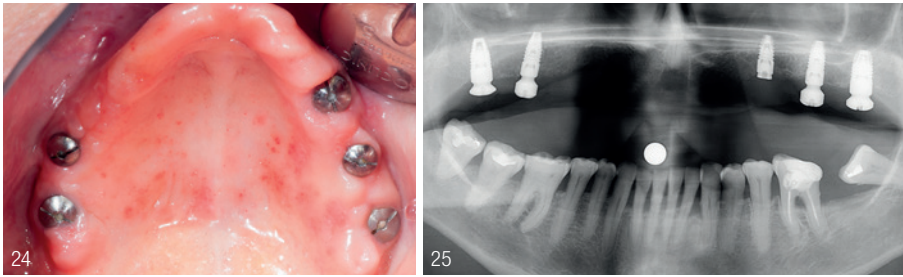


Abb. 24: Klinischer Zustand vier Monate postoperativ. Abb. 25: Ausschnitt der Panoramaschichtaufnahme zur Überprüfung der Osseointegration vier Monate postoperativ. Abb. 26: Die CAD/CAM-erstellte Sekundärstruktur noch in der Ronde. Abb. 27: Überprüfung der in der Fräsmaschine eingestellten Friktionspassung. Abb. 28: Fertiggestellte Oberkieferprothese. Abb. 29: Aufgeschraubte PEEK-Stege, die Schleimhaut ist durch die Vollprothese noch gereizt. Abb. 30: Zufriedene Patientin, harmonische Integration des Zahnersatzes. Abb. 31: Recall bei vierjähriger Tragezeit, gesundes Weichgewebe. Abb. 32: Ausschnitt Panoramaschichtaufnahme nach vierjähriger Tragezeit zeigt stabilen Knochen.

Die Patientin hat die Angewohnheit, zu pressen. Deshalb wurden in diesem Fall die Keramikimplantate mit zwei verblockten kompositverblendeten PEEK-Kronen versehen. Die Befestigung erfolgte mit Kunststoffverstärktem Glasionomerzement (Abb. 20 bis 23).

3.4 Stegversorgung auf Implantaten

Vor fünf Jahren stellte sich Herme, damals 73 Jahre alt und eine ehemalige Lehrerin an der Waldorfschule in Madrid, in unserer Praxis vor. Sie kam mit ihrer Oberkiefervollprothese nicht zurecht, da aufgrund der starken Knochenreabsorption keine Haftung mehr möglich war. Das erstellte DVT zeigte ein stark reduziertes Knochenvolumen. Es konnten fünf Titanimplantate mit interner Astra-Verbindung inseriert werden (Abb. 24 und 25). Es wurden zwei in PEEK-gefräste Stege mit integrierter Implantatverbindung und Emergenzprofil gefräst und eine Vollprothese mit integrierter PEEK-Sekundärstruktur (Abb. 26 bis 30) erstellt.

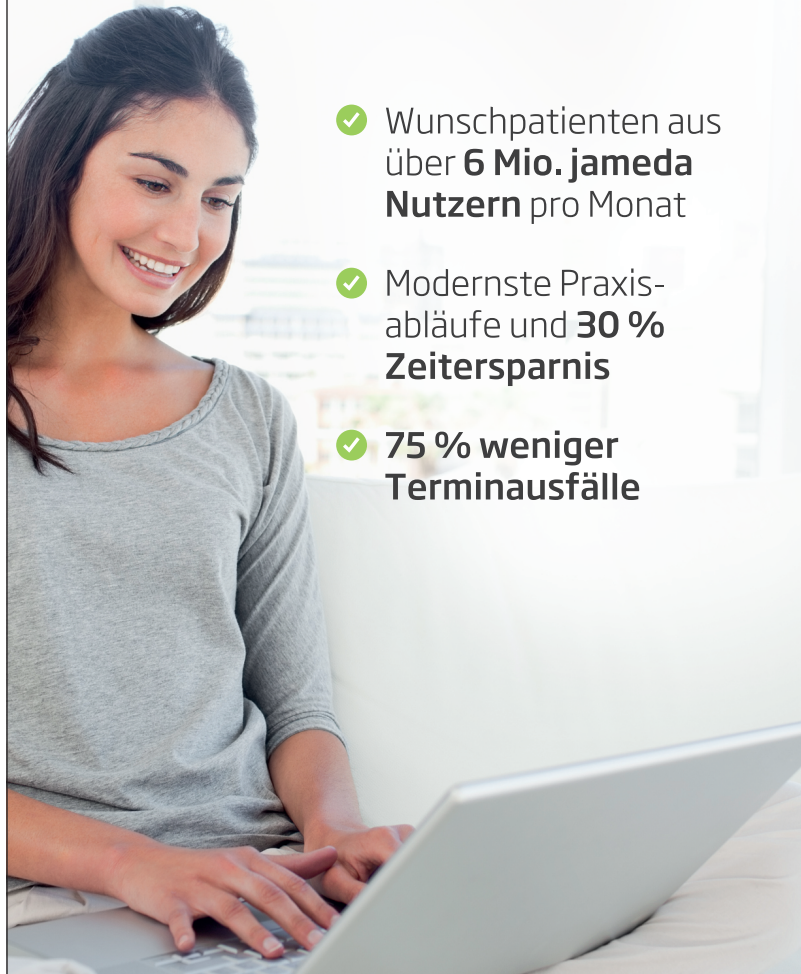
Die Patientin kann durch die guten Roll-eigenschaften von PEEK auf PEEK die Prothese leicht abziehen und einsetzen. Wir haben keine Friktionsminderung in den fünf Jahren der Benutzung feststellen können und die Tefloneinsätze mussten bisher nicht ausgetauscht werden. Trotz großer Aufbauhöhe werden die Implantate durch PEEK geschützt. Die Schrauben haben sich nicht gelockert. Bei Abnahme der Stege ist keine Geruchsbildung bemerkbar, was auf eine gute Dichtigkeit zwischen der gefrästen konischen PEEK-Verbindungsgeometrie und dem Implantat (kein Mikrogap) schließen lässt.

Nach vierjähriger Tragezeit sind stabile Verhältnisse bei Weich- und Hartgeweben sichtbar. Die Friktion hat nicht nachgelassen und die Patientin ist glücklich und gesund (Abb. 31 und 32). Eine metallfreie Versorgung auf Titanimplantaten wird in unserer Praxis als metallreduziert bezeichnet.

Wenn nicht auf Titanimplantate verzichtet werden kann, sehen wir bei dieser Art der Versorgung bessere Langzeitergebnisse im Vergleich zu prothetischen Versorgungen mit Metall, da jegliche Art der Korrosion ausgeschlossen wird.

Ihre Patienten sind online.
Seien Sie es auch!

Mit der Online-Terminvergabe des Marktführers.



- ✓ Wunschklienten aus über **6 Mio. jameda Nutzern** pro Monat
- ✓ Modernste Praxisabläufe und **30 % Zeitersparnis**
- ✓ **75 % weniger Terminausfälle**

www.jameda.de/online-terminvergabe

Treffen Sie uns vom 12. - 16. März auf der **IDS 2019** in Köln in Halle 11.3, Stand D034 und profitieren Sie vom exklusiven Messe-Rabatt „15 Monate zum Preis von 12“.

Resümee

Obwohl der Werkstoff PEEK nun schon mehr als zehn Jahre in der zahnärztlichen Prothetik Anwendung findet, ist er in der praktischen Anwendung bei einigen Zahntechnikern und Zahnärzten, unserer Ansicht nach unberechtigter Weise, mit Vorurteilen behaftet. Hier sind Plaqueaffinität, Materialbrüche, Abplatzen von Verblendungen bzw. Verklebungen etc. zu nennen. Vor Jahren hatten auch wir mit diesen Problemen zu kämpfen. All diese Punkte haben als Ursache Fehler in der Anwendung, wie es bei der Einführung eines neuen Werkstoffes normal ist, und sind mittlerweile bei sachgemäßer Umsetzung kein Thema mehr.

1 Bruxism: Theory and Practice, Daniel A. Paesani, Quintessenz.

INFORMATION

Dr. Bernd Siewert

Clínica Somosaguas
Su salud dental es nuestra pasión
Calle Aquilón, 2
C.C. Prado de Somosaguas
28223 Madrid, Spanien
siewert@dental-med.com
www.dental-med.com

Jörg Schlegel

Dipl.-Ing. (FH) Chemie/Kunststoffe
Medical Polymers Consulting&Sales
Schumannstraße 19
72458 Albstadt
consulting@schlegel-albstadt.de



Dr. Bernd Siewert
Infos zum Autor



jameda

Deutschlands größte Arztempfehlung

Bühne frei für Lactoferrin

INTERVIEW Nahrung bietet uns mehr als nur das Stillen von Hunger und Appetit. Es versorgt den Organismus mit lebensnotwendigen Nährstoffen. Doch auch eine durchschnittlich gesunde Ernährung reicht kaum aus, um dem Körper das zuzuführen, was er zur Gesunderhaltung eigentlich braucht. Hier kommen Nahrungsergänzungsmittel ins Spiel – seit Neuestem bietet das Frankfurter Unternehmen artgerecht hochwertige, patentierte Produkte, die wissenschaftlich belegt, die körpereigenen Funktionen des Immunsystems, so auch im Bereich der Mundhöhle, gezielt unterstützen. Wir sprachen mit Geschäftsführer Daniel Reheis über das große Potenzial des Immunproteins Lactoferrin.

Herr Reheis, Ihr Unternehmen, die artgerecht gmbh, ist ein neuer Akteur im Dentalmarkt. Stellen Sie unseren Lesern doch bitte kurz Ihr Unternehmen, die Idee hinter Ihren Produkten sowie deren Entstehungshintergrund vor?

Wir stammen ursprünglich aus der Wissenschaft, nicht aus der produzierenden Industrie und haben uns im Gründungsumfeld mit dem menschlichen Mikrobiom beschäftigt. Zu der Zeit war dieser Forschungszweig gerade in den USA auf dem Vormarsch und ist es immer noch.

ist es eine der wenigen (Immun-)Komponenten, die wir tatsächlich als Produkt herstellen und von außen zuführen können.

Unser Lactoferrin wird aus Kuhmilch gewonnen, da bovines und menschliches Lactoferrin nahezu identisch sind. Lactoferrin selbst hatte Hunderttausende Jahre Zeit, um sich gemeinsam mit den Säugetieren zu entwi-

wir fusioniert und heute qualitativ absoluter Marktführer, wenn es um Lactoferrin geht. Aber auch als Hersteller können wir die größte Auswahl unterschiedlichster Lactoferrinprodukte anbieten. Wir haben die Wissenschaft und die Anwendung mit der industriellen Produktion von Lactoferrin vereint und fertigen so von Anfang bis zum fertigen Produkt alles inhouse.

Damit war klar, dass Lactoferrin eine Art „Ur-Antibiotikum“ darstellt – als Teil unseres angeborenen Immunsystems ist es eine der wenigen (Immun-)Komponenten, die wir tatsächlich als Produkt herstellen und von außen zuführen können.



Bei dieser wissenschaftlichen Arbeit sind wir über Lactoferrin „gestolpert“ – eine ganz besondere Eigenschaft dieses Immunproteins ist es, potenziell pathogene von symbiotischen Mikroorganismen unterscheiden zu können. Es hemmt das Wachstum von pathogenen Bakterien, greift aber Symbionten, wie Laktobazillen und Bifidobakterien, nicht an.

Damit war klar, dass Lactoferrin eine Art „Ur-Antibiotikum“ darstellt – als Teil unseres angeborenen Immunsystems

ckeln und so gelernt, Feinde zu erkennen und Freunde kennenzulernen. Nach der Entdeckung dieses außergewöhnlichen Proteins habe ich mich auf die Suche nach dem bestmöglichen Rohstoff begeben. Dabei habe ich Dr. Perraudin, den „Urvater des Lactoferrins“, kennengelernt, der als erster in den 1960er-Jahren Lactoferrin kommerziell beschrieben und in den 1980er-Jahren die erste industrielle Purifikationsanlage zur Extraktion von Lactoferrin gebaut hat. Insbesondere die patentierte Aufreinigung ist hier sehr wichtig, denn erst durch die Entfernung viraler und bakterieller Reste aus der Kuhmilch kann die volle Wirksamkeit erreicht werden. So kann die Fähigkeit zur Eisenregulation und die antibakterielle Wirkung ungefähr verzehnfacht werden. Zusammen sind

Sie sind erstmals als Aussteller auf der IDS vertreten. Welche Erwartungen verbinden Sie mit der Teilnahme und was können die Besucher an Ihrem Stand in Köln erwarten?

Wir haben die IDS in Köln ausgewählt, damit wir die Sensation des Jahres 2019 präsentieren können. Eine mucoadhäsive Buccaltablette, unsere Stick Pill, die den Mund über Nacht „sauber macht“. Sie kann ganz einfach nach der Zahnreinigung an das Zahnfleisch gedrückt werden und haftet nach kurzer Zeit selbstständig. Ich erwarte mir natürlich sehr viel, erwarte aber gleichzeitig auch nichts Großes, denn ich weiß, dass ein Produkt seine Zeit braucht, bis es bekannt wird und auf dem Markt etabliert ist – schließlich kennt es bisher noch niemand. Natürlich hoffe ich, dass wir die eine

oder andere Weiche stellen können, um unser Herzstück Lactoferrin als Immunprotein mehr Menschen ins Bewusstsein zu rufen und es bekannt zu machen. An unserem Stand werden wir unter anderem ein paar Samples unserer Stick Pill zur Verfügung stellen, die in meinen Augen für sich sprechen. Der überzeugendste Faktor ist das Muster, dass direkt zu Hause getestet werden kann – das frische Mundgefühl nach dem Aufwachen spricht für sich. Darüber hinaus gibt es viele Informationen zu dem oralen Mikrobiom, seinem Einfluss auf die Allgemeingesundheit, insbesondere in Hinsicht auf Parodontalerkrankungen und weitere Fakten und Infos zu unserem Produkt a'g FLORAL und Lactoferrin.



Das Protein Lactoferrin, auf dem alle Ihre Produkte basieren, gilt aufgrund seiner Eigenschaften und seines vermuteten breiten Wirkspektrums in der pharmazeutischen Industrie als höchst interessant. Können Sie uns etwas zu Ihren Erfahrungen und den vorliegenden Forschungsergebnissen berichten?

Wie gesagt, Lactoferrin ist Teil des angeborenen Immunsystems und in der Lage, zwischen freundlichen und potenziell gefährlichen Bakterien zu unterscheiden. Trotz seiner bescheidenen Bekanntheit ist Lactoferrin sehr gut erforscht – wir haben insgesamt über 500 Studien zu Lactoferrin. Einige davon ganz gezielt auf den Zusammenhang zwischen Parodontalerkrankungen, klinischer Parameter und deren Entwicklung bei Gabe von Lactoferrin. Insgesamt konnte gezeigt werden, dass sich typische klinische Parameter wie Bleeding on Probing (BOP), Zahnfleischtaschentiefe und Anzahl der entzündlichen Stellen erheblich verbessert hat und inflammatorische Marker wie TNF-alpha und IL-6 auf ein Zehntel reduziert wurden.

Insbesondere eine Studie ist jedoch bemerkenswert – Dr. Calvani, Zahnarzt und Spezialist für Kieferchirurgie, hat über viele Jahre Osteonekrosepatienten behandelt und operiert. Im Rahmen dieser Studie wurden seine

kuraray

Noritake

PANAVIA™ V5

Mein Zement – für jede Befestigung!


**IDS
2019**
HALLE 11.3 / STAND D010

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

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

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

Überzeugen Sie sich selbst und sprechen Sie uns an!



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



Patienten entweder konventionell mit Mundspülung und Antibiotikagabe anschließend an die operative Entfernung des nekrotischen Knochengewebes behandelt, oder zusätzlich einer topischen Behandlung mit Lactoferrin unterzogen. Die Lactoferrin-Gruppe zeigte eine abgeschlossene Wundheilung nach ein bis zwei Wochen, während die Kontrollgruppe, deren Behandlung nach Standardprotokoll ablief, über einen Zeitraum von zwei bis drei Monaten Zusatzbehandlungen benötigten. Das bestätigen auch Daten aus anderen Studien, die unter anderem zeigen, dass Lactoferrin nicht nur Bakterien und Viren in Schach hält, sondern ebenfalls positive Auswirkungen auf die Wundheilung von Zahnfleisch und Anregung von Osteoblasten hat – und damit auch die Knochenbildung anregt.

Für die Mundgesundheit nicht unbedingt von zentraler Bedeutung ist die Eisenregulationsfähigkeit von Lactoferrin – unsere zweite Applikationsform von Lactoferrin. Lactoferrin gehört zu den Transferrinen und ist der große Umverteiler von Eisen im Körper. Es enthält im Ursprungszustand zu einem gewissen Anteil Eisen und wir haben Forschungsdaten, die zeigen, dass Lactoferrin allein zur Normalisierung der Eisenwerte binnen 30 Tagen führt – ohne bekannte Nebenwirkungen.

Ihr Produkt a'g FLORAL – Lactoferrin kombiniert mit Probiotika – unterstützt eine gesunde Mundflora und wirkt so langfristig Mundgeruch, Zahnbelag und Entzündungen entgegen. Welche Erfahrungen und Studie gibt es bereits zu diesem Mittel?

Auf unsere Stick Pill sind wir ganz besonders stolz – mehrere Jahre Entwicklung flossen in dieses Produkt. Die Herausforderung war es, eine Pille zu pressen, die über mehrere Stunden Lactoferrin und Probiotika in den Mundraum abgibt, und das bei einer minimalen Größe aber maximalem Wirkstoffgehalt. Die beiden Inhaltsstoffe sind sehr drucksensibel, wodurch man bei der Produktion sehr behutsam vorgehen muss. Wir sind bisher der einzige Produzent einer solchen Darreichungsform – zwar gibt es viele Daten zur oralen Gabe von Lactoferrin in Form von Lutschtabletten, doch die Stick Pill ist eine Neuheit. Die bisherigen Studien zu Lactoferrin und Probiotika in Form von Lutschtabletten sind jedoch bereits sehr überzeugend und können in ihrer Kombination eine noch größere Wirkung entfalten. Je länger Lactoferrin im Mundraum verbleibt, desto stärker ist die Wirkung. Wir erwarten uns aus der neuartigen Kombination von Lactoferrin und Probiotika also eine deutliche Wirkverbesserung im Vergleich zur bisherigen Stu-

dienlage – das überzeugendste Argument ist sicher aber die Anwendung selbst und die Veränderung des Mundgefühls nach Anwendung. Im Laufe des Jahres möchten wir weitere Daten veröffentlichen.

Endverbraucher können die Produkte aus Ihrem Portfolio in Ihrem eigenen Onlineshop erwerben. Welchen Vertriebsweg haben Sie für das neue Produkt a'g FLORAL vorgesehen? a'g FLORAL wird in unserem Shop nicht zu erwerben sein, sondern ein expertenexklusives Produkt bleiben. Das heißt, durch Zahnärzte, Therapeuten oder Apotheker können Kunden und Patienten a'g FLORAL erhalten. Wir sind überzeugt davon, dass zur Zahn- und Mundgesundheit mehr gehört als die reine Verwendung der Stick Pill, weshalb wir sicherstellen möchten, dass durch die Beratung von Experten unser Produkt den maximalen Nutzen für unsere Kunden bringt.

Wie sehen Ihre persönlichen Erwartungen für das laufende Jahr 2019 aus und wo sehen Sie Ihr Unternehmen in der näheren Zukunft?

Für 2019 wollen wir der weltweit größte Anbieter von Lactoferrinprodukten werden und diese Markführungsposition sowohl in der Produktvielfalt als auch in der Qualität weiter ausbauen, indem wir unsere Extraktionstechnik noch verfeinern. Bis Ende nächsten Jahres entsteht ein neues Werk, mit dem die jetzige Produktion verzweifacht werden kann und wir damit unsere Qualität deutlich steigern können.

Fotos: artgerecht gmbh

INFORMATION

artgerecht gmbh
 Börsenstraße 2–4
 60313 Frankfurt am Main
 Tel.: 069 24445730
 service@artgerecht.com
 www.artgerecht.com

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

BESUCHEN SIE UNS AUF DER IDS IN HALLE 4.2 STAND L021 SOWIE IN UNSERER MANUFAKTUR IN KÖLN-PULHEIM – NUR 20 MINUTEN VON DER KÖLN-MESSE ENTFERNT. BESICHTIGUNG AN ALLEN IDS-TAGEN BIS 21 UHR MÖGLICH, VORHERIGE ANMELDUNG ERFORDERLICH.

WIR FREUEN UNS AUF SIE!

IDS
2019

SECONDLIFE-EINHEITEN FÜR IHRE PRAXIS

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

Besuchen Sie
uns auf der IDS:
Halle 4.2
Stand L021



rdv Dental GmbH
Zentrale
Donatusstraße 157b
50259 Pulheim-Brauweiler

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

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

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



Kleine Taschen, großer Fortschritt

HERSTELLERINFORMATION Was passt besser in diese eventreichen Tage der Dentalbranche als genau dieser Fortschritt? Mit Blick auf die bevorstehende Internationale Dental-Schau (IDS) in Köln ist das Wort wohl eines der meistgenutzten – und auch mal überstrapazierten. Doch manche Dinge lassen sich nun einmal nicht anders beschreiben.



Die Rede ist natürlich vom antimikrobiellen „Taschen-Minimierer“ Ligosan® Slow Release. Das effiziente Lokalantibiotikum für die Parodontitistherapie überzeugt Anwender wie Patienten unverändert seit fast einem Jahrzehnt. Schließlich ist bei Parodontitis schnelles und gezieltes Handeln geboten, da die Entzündung des Zahnhalteapparates unbehandelt schlimmstenfalls zum Zahnverlust führen sowie Auswirkungen auf die Allgemeingesundheit haben kann.

Ligosan® Slow Release ergänzt ab einer Taschentiefe von 5 mm die konventionelle, nichtchirurgische Standardtherapie der chronischen und aggressiven Parodontitis. Die Studienergebnisse lassen keinen Zweifel am Anwendungserfolg: Nach sechs Monaten sind die Taschentiefen stärker reduziert, und es ist ein höherer Attachmenlevel-Gewinn zu verzeichnen als mit alleinigem Scaling and Root Planing (SRP).¹ Die Resultate der Zulassungsstudie wurden auch im Rahmen einer

Ligosan® Slow Release bekämpft die parodontalpathogenen Keime gleich zweifach gründlich. So wirkt das Produkt auf Basis von Doxycyclin sowohl antibiotisch als auch antiinflammatorisch und genau dort, wo es gebraucht wird. Denn dank der neuartigen Darreichung per Hydrogelmatrix und seiner zunächst fließenden Konsistenz gelingt es ganz leicht, ansonsten schwer zugängliche Stellen zu erreichen.

groß angelegten Anwendungsbeobachtung im niedergelassenen Bereich bestätigt.²

Simpel wie clever

Ligosan® Slow Release bekämpft die parodontalpathogenen Keime gleich zweifach gründlich. So wirkt das Pro-

dukt auf Basis von Doxycyclin sowohl antibiotisch als auch antiinflammatorisch und genau dort, wo es gebraucht wird. Denn dank der neuartigen Darreichung per Hydrogel-Matrix und seiner zunächst fließenden Konsistenz gelingt es ganz leicht, ansonsten schwer zugängliche Stellen zu erreichen. Mit einem handelsüblichen Applikator wird

das Gel einmalig und unkompliziert in den Fundus der Parodontaltasche eingebracht. Je nach Taschengröße und -tiefe reicht der Inhalt einer Zylinderkartusche für etwa vier Parodontaltaschen aus. Etwaige Gelüberschüsse werden am Gingivarand mit einem feuchten Wattepellet entfernt. Da sich die Viskosität des Präparats in wässriger Umgebung erhöht, verbleibt das in der Tasche befindliche Lokalantibiotikum für mindestens zwölf Tage zuverlässig an Ort und Stelle. Dabei setzt Ligosan® Slow Release seinen Wirkstoff kontinuierlich und in ausreichend hoher Konzentration, aber mit nur geringer systemischer Belastung, frei³ – ein weiteres Argument für die lokalantibiotische Therapiemaßnahme.

Kostenlose Informationen und Beratungsunterlagen für das Patientengespräch gibt es unter www.kulzer.de/ligosanunterlagen.

Quellen:

- 1 Eickholz P. et al., J Clin Periodontol 2002; 108–117. Non-surgical periodontal therapy with adjunctive topical doxycycline: a double-blind randomized controlled multicenter study.
- 2 Kim T. S. et al., Acta Odontol Scand, 2009; 67: 289–296: Systemic detection of doxycycline after local administration.
- 3 Kim T. S. et al., J Periodontol, 2002 Nov. 73 (11) 1285–91. Pharmacokinetic profile of a locally administered doxycycline gel on crevicular fluid, blood and saliva.

Come and see

Wer sich selbst von Ligosan® Slow Release überzeugen möchte, ist herzlich auf die Internationale Dental-Schau nach Köln eingeladen. Dort präsentiert Kulzer neben Neuigkeiten für Praxis und Labor auch das bewährte wie beliebte Lokalantibiotikum. Interessierte können am Messestand das Handling mit dem Applikator ausprobieren und sich von Experten vor Ort umfassend beraten lassen. Und weil Kulzer ein „Unternehmen zum Anfassen“ ist, können Besucher bei Kulzer natürlich noch weitaus mehr entdecken und ausprobieren. Als Anbieter maßgeschneiderter Lösungen für den analogen und digitalen Workflow stellt das Hanauer Unternehmen – räumlich untergliedert in die drei Kernbereiche Chairside-Lösungen, Kronen- und Brücken-Workflows sowie Prothesenherstellung – sein umfangreiches Produktportfolio vor. Ob in spannenden **Live-Demos täglich von jeweils 9.15 Uhr bis 17.15 Uhr** zu Intraoralscan, 3D-Druck und Verblendung oder im Rahmen einer auf die individuellen Fragen des Messegastes zugeschnittenen **5-Minute-Speed-Dating-Tour**: Mit Kulzer ist „Mundgesundheit in besten Händen“! **Die 5-Minute-Speed-Dating-Tour kann, wenn gewünscht, bereits bequem vor der IDS online gebucht werden: www.kulzer.de/IDS.** Ebenfalls sind unter diesem Link weitere Informationen rund um den Messeauftritt und Produkte zu finden; auch können sich Interessierte dort

für den Newsletter zur IDS anmelden oder jederzeit unter www.kulzer.de/newsletter

Foto/Abbildung: Kulzer GmbH

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

INFORMATION

Kulzer GmbH
Leipziger Straße 2
63450 Hanau
Tel.: 0800 43723368
www.kulzer.de/ligosan



Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

Gehen Sie auf Nummer Sicher!

www.euronda.de



Euronda® Pro System

Live vor Ort
auf der **IDS**

Halle 10.1 · Stand A030-B031

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

IDS 2019: Gute Gründe für Ultradent Products

MESSEAUFTRIFF In Kürze trifft sich die dentale Community zur Internationalen Dental-Schau (IDS) wieder in Köln. Klar, dass auf einer Weltleitmesse dieses Formats auch Ultradent Products nicht fehlen darf. Das mehr als 1.600 Mitarbeiter starke US-amerikanische Familienunternehmen aus South Jordan/Utah präsentiert den Besuchern Neues und gewohnt Gutes – direkt „vom Zahnarzt für den Zahnarzt“.

Die sprichwörtliche Nähe zum Zahnarzt ist bei Ultradent Products übrigens Programm: Im Jahre 1978 legte Zahnarzt und CEO Dr. Dan Fischer mit seinem ersten Produkt Astringedent® den Grundstein für ein Unternehmen, das sicher nicht mehr aus dem internationalen Dentalmarkt wegzudenken ist. Als Inhaber zahlreicher Patente und mit einem rund 1.500 Produkte umfassenden Portfolio bietet es innovative wie durchdachte Komplettlösungen von Adhäsiv bis Zahnaufhellung – seit 40 Jahren mit dem Anspruch, die Mundgesundheit nachhaltig zu verbessern und mit minimalinvasiven Versorgungen die natürliche Zahnschubstanz zu erhalten.

Alles im Fluss

„An jedem Zahn hängt ein ganzer Mensch.“ Was Paracelsus bereits vor Jahrhunderten formulierte, gilt heute als State of the Art. Ein Zusammenhang zwischen Mundgesundheit und Gesunderhaltung des gesamten Körpers wird anhand der Entstehung akuter und chronischer Krankheiten deutlich. Ultradent Products stellt sich



dieser Herausforderung mit einem ganzheitlichen Ansatz, der sich auf der IDS sowohl konzeptionell als auch optisch in Auftritt und Themensetzung widerspiegelt. So finden Zahnärzte, Assistentinnen und Händler an einem

zentralen Stand Ansprechpartner und Produkte sämtlicher Bereiche sowie praktische Antworten auf die täglichen Herausforderungen. In einer runden, organischen Formsprache ist der Stand offen und modern gestaltet.



Besuchen Sie Ultradent Products auf der

IDS in Köln

12. - 16. März 2019

**IDS
2019**

Zukunftsweisend und digital

Ein Besuch des Messestands von Ultradent Products lohnt sich thematisch gleich in vielfacher Hinsicht. Konkret greifen verschiedene Areas die einzelnen Behandlungsbereiche – Whitening, Prophylaxe, Adhäsivtechnik, Komposite und Polymerisation, Tissue Management, Endo sowie Laser – auf und bieten an entsprechenden Countern gezielte Informationen und Beratung zu neuen wie auch bewährten Produkten sowie attraktive Messerabatte. Weiterhin haben Besucher die Möglichkeit, nach Voranmeldung an exklusiven Expert Sessions mit internationalen Spezialisten teilzunehmen. Diese thematisieren klinische Diskussionen genauso wie Tipps und Tricks zu Produkten oder Behandlungsprotokollen. All das erfolgt in angenehmer Atmosphäre außerhalb des Messetrubels mit Getränken, Fingerfood und Produktmustern zum anschließenden Probieren. Anmeldungen sind unter www.ultradent.com/ids möglich.

Der Opalescence® Whitening Live-Test wird auch in diesem Jahr zu den unbestrittenen Highlights der IDS gehören. Gratis und unverbindlich können Besucher Opalescence Go® direkt am Stand testen.

Nicht verpassen sollte man ebenso die In-Office-Zahnaufhellung mit Besuchern, welche in Echtzeit vom Stand aus über einen Monitor für jeden sichtbar übertragen wird.

Dass sich ein traditionsreiches Familienunternehmen modern und digital darstellen kann, beweist Ultradent Products dieses Jahr ganz besonders. Denn nicht nur Produktentwicklungen und Behandlungsabläufe werden immer digitaler, auch in der Kommunikation und Darstellung von Produkten tun sich große Chancen auf. So hat Ultradent Products bereits im letzten Jahr volle Fahrt im Bereich

Social Media aufgenommen und freut sich über viele Fans. Auch während der IDS werden tägliche Updates und Live-Interviews gepostet. Am Stand selbst werden Videos sowie die Live-In-Office-Zahnaufhellungsbehandlungen auf einem großen Monitor ausgestrahlt. Über Tablets können Besucher zudem ihre Meinung abgeben oder sich für den Newsletter anmelden, der Interessierte ab Mitte des Jahres auf dem Laufenden halten wird. Witzige Instagram-Spiegel laden weiterhin zum Posten ein und flankieren die neue Opalescence®-Kampagne „My Smile is Powerful“. Mehr dazu unter www.opalescence.com/de/my-smileispowerful

Fotos: Ultradent Products

INFORMATION

Ultradent Products GmbH

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



Infos zum Unternehmen

für schmerzfreie Injektionen



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

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

reddot award 2014
winner**IDS
2019**Halle 10.2
Stand U048 | V049Infokontakt: Tel. 0 171 7717937 • kg@ronvig.com**RØNVIG** Dental Mfg. A/SGl. Vejlevej 59 • DK-8721 Daugaard • Tel.: +45 70 23 34 11
Fax: +45 76 74 07 98 • email: export@ronvig.comwww.ronvig.com

Zähne, Gewebe und Implantate erhalten

HERSTELLERINFORMATION Bei fortschreitenden Erkrankungen unterstützen Sunstar GUIDOR®-Produkte Zahnärzte bei der diagnostischen Testung, der klinischen Behandlung und bei chirurgischen Korrekturingriffen. Die bioresorbierbare Dentalmembran GUIDOR® matrix barrier und das Knochenersatzmaterial GUIDOR® easy-graft ermöglichen es, die Behandlung für die Knochen- und Geweberegeneration zu verbessern und zu vereinfachen. Eine mikrobiologische Testung mit dem GUIDOR® diagnostic test vor und nach der Implantation kann zu einer Senkung der Periimplantitisinzidenz führen und somit den langfristigen Erfolg der Implantattherapie erhöhen. Zur Unterstützung des Zahnarztes bei der Anwendung von GUIDOR®-Produkten wurden detaillierte klinische Leitfäden entwickelt, welche mögliche Behandlungspfade und deren Besonderheiten im Detail beschreiben.

GUIDOR® ist die professionelle Marke der Sunstar Produktfamilie, die es Zahnärzten ermöglicht, die Behandlung mit einem fortschrittlichen Sortiment an Biomaterialien für die Knochen- und Geweberegeneration zu optimieren. Dieses Sortiment verfügt über die Vorteile eines alloplastischen Materials für sichere Behandlungen sowie optimierte Wundstabilität in Kombination mit einfacher Handhabung. Es bietet darüber hinaus eine Lösung für die Diagnostik, um die klinische Planung vor und nach der Behandlung zu optimieren, sodass erfolgreiche und vorher-sagbare Ergebnisse erzielt werden.

Stabile Barriere für mindestens sechs Wochen

Die GUIDOR® matrix barrier ist zum einen für die chirurgische Behandlung parodontaler Defekte (GTR), zum anderen als Hilfsmittel der Knochenregeneration und -augmentation (GBR) bei oralchirurgischen Eingriffen indiziert. Die technischen Eigenschaften der GUIDOR® matrix barrier entsprechen den Designkriterien einer idealen regenerativen Dentalmembran. Die zur Gingiva zeigende äußere Schicht besitzt entsprechend große rechteckige Perforationen, die das rasche Eindringen von gingivalem Bindegewebe in die Matrix zur Stabilisierung ermöglichen. Die innere, zum Zahn bzw. Knochen zeigende Schicht verfügt über zahlreiche kleinere runde Perforationen, die aufgrund ihrer geringen

Größe die Gewebepenetration hemmen – also als Barriere fungieren – und dennoch für Nährstoffe durchlässig sind. Die Membran ist zu 100 Prozent alloplastisch und enthält keinerlei Substanzen tierischen oder humanen Ursprungs. Die Barrierefunktion bleibt für mindestens sechs Wochen stabil erhalten, danach wird das Produkt in einer vorher-sagbaren Zeitspanne resorbiert.



Soft aus der Spritze – hart im Defekt

GUIDOR® easy-graft ist ein synthetisches modellierbares Knochenersatzmaterial, das direkt aus einer Spritze appliziert wird. Bei Kontakt mit Blut härtet das weiche Material in situ aus und bildet so ein poröses Gerüst, das für eine exzellente Stabilität des Blutkoagulums zu Beginn der Einheilphase und für eine gute Knochenbildung sorgt. Ideal geeignet ist dieses Material daher für minimalinvasive Verfahren, für die Kieferkammerhaltung,

bei Sinusaugmentationen sowie für Fälle von parodontalen und periimplantären Augmentationen. GUIDOR® easy-graft besteht aus einer Spritze, die mit polymerbeschichtetem Granulat vorgefüllt ist, sowie einer separaten Ampulle mit einem sog. BioLinker®. Nach Zugabe des BioLinkers® wird die Polymerbeschichtung weich und die Granulate haften aneinander. So entsteht eine formbare Masse, die sich der Defektform optimal anpasst, innerhalb von Minuten härtet und ein stabiles Gerüst bildet. Der Raum zwischen den nebeneinander liegenden Granula unterstützt ein Blutkoagulum und lässt zudem Platz für neue Blutgefäße, die sich in der Folgezeit entwickeln. Es stehen zwei Resorptionsprofile zur Auswahl – eine vollständig resorbierbare Variante mit GUIDOR® easy-graft CLASSIC sowie mit GUIDOR® easy-graft CRYSTAL ein Produkt, das einen langfristigen Volumenerhalt sichert.

Mikrobiologische Analyse sorgt für Therapiesicherheit

Der GUIDOR® perio-implant diagnostic test ist ein Testsystem für die mikrobielle Diagnostik auf Basis der Realtime-PCR. Die mit diesem Test erbrachten Diagnostikleistungen können für verschiedene Behandlungsphasen bei einer Parodontitis oder Periimplantitis bzw. bei einer Implantattherapie vorteilhaft eingesetzt werden. Die Durchführung ist denkbar einfach: Der Zahnarzt entnimmt beim

Patienten von der betroffenen Stelle eine Probe und schickt diese mit dem Auftragsformular im Freiumschlag an das Labor. Innerhalb von fünf Arbeitstagen erhält der Zahnarzt ein übersichtliches Ergebnis sowie eine Therapieempfehlung.

Detaillierte Indikationsleitfäden

Für einen langfristigen Implantationserfolg ist ausreichend knöchernes Fundament entscheidend. Einem knöchernen Defizit kann durch die Anwendung einer „Ridge Preservation“ direkt nach der Extraktion des Zahnes vorgebeugt werden. Später kann es durch Verfahren wie der periimplantären Knochenregeneration oder der Sinusbodenelevation korrigiert werden. Zur Unterstützung des Zahnarztes in diesen Indikationen wurden detaillierte klinische Leitfäden entwickelt. Im aktuell überarbeiteten Leitfaden „Alveolar Ridge Preservation“ sind alle wichtigen wissenschaftlichen Grundlagen sowie Details zu relevanten Studien in Verbindung mit Behandlungsprotokollen und Fallberichten zu finden. Grundsätzliches zur Implantatinserktion, zum ästhetischen Risikoprofil,

einfachen und den Fachzahnärzten modernste Lösungen für eine chirurgische orale Rehabilitation anzubieten. Unsere Mission ist es, klinisch zuverlässige Produkte herzustellen und Dienstleistungen zu bieten, die es den Zahnärzten und Mundhygienespezialisten ermöglichen, erkrankte oder geschädigte Stellen in der Mundhöhle zu diagnostizieren, zu behandeln, gegebenenfalls zu korrigieren und vorher-sagbare, langfristig erfolgreiche Ergebnisse zu erzielen.

Unter www.guidor.com steht eine Fülle weiterer Informationen bereit. Auch die genannten Leitfäden stehen unter dieser Adresse zum kostenlosen Download zur Verfügung.

Fotos: Sunstar



Expertenkonsens, Behandlungspfade bei Sofortimplantation oder verzögerter Sofortimplantation sowie viele reich bebilderte Fallberichte enthält der Leitfaden „Periimplantäre Knochenregeneration“. Neben der exakten Beschreibung der verschiedenen Verfahren beinhaltet der Leitfaden „Sinusbodenelevation“ einen Entscheidungsbaum für den Sinuslift, Behandlungsempfehlungen und klinische Erfahrungen, Literatur- und Quellenangaben sowie eine Vielzahl detailliert bebildeter Fallberichte.

Sunstar – ein Unternehmen, ein Experte, ein Partner

Die Vision von Sunstar GUIDOR® ist es, die Behandlungsprotokolle zu ver-

INFORMATION

Sunstar Deutschland GmbH

Aiterfeld 1
79677 Schönau
Tel.: 07673 88510855
www.guidor.com



Infos zum Unternehmen

Effizienz
mit
Leichtigkeit

IDS Köln
Halle 11.1
Stand A031

DentalSoftwarePower

Mit **ivoris®** kraftvoll durchstarten:

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

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

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.ivoris.de

 facebook.com/Computer.konkret.AG

 YouTube

Zuverlässig trifft innovativ

HERSTELLERINFORMATION Effiziente Behandlungsabläufe, zeitgemäßer Komfort und innovatives, elegantes Design gepaart mit einer überragenden Zuverlässigkeit – als weltweit gefragter Hersteller von Behandlungseinheiten hat Takara Belmont für diese und andere Bedürfnisse von Zahnärzten und Patienten eine passende Lösung entwickelt: Pünktlich zur Internationalen Dental-Schau 2019 stellt das japanische Traditionsunternehmen seine neue Behandlungseinheit EURUS vor.

Die Behandlungseinheit bildet das Herzstück jeder zahnärztlichen Praxis. Takara Belmont – als globaler Player im Dentalmarkt mit fast 100 Jahren Erfahrung – weiß um diese enorme Bedeutung und ist kontinuierlich bestrebt, durch seine Innovationen die

Komfortabel für Patient und Zahnarzt

Dass bei der Neuentwicklung der EURUS auch wieder besonderer Wert darauf gelegt wurde, die Bedürfnisse von Behandler und Patient gleicher-

Klein bis Groß an, oder man wählt sofort die elektrohydraulische Variante. Der neu entwickelte Arztstuhl bildet ein perfektes Team mit der EURUS-Behandlungseinheit und erfüllt problemlos die Anforderungen verschiedener Behandlungsstile. Höhe und Neigung von Sitz und Rückenlehne können hierfür passgenau eingestellt werden. Durch das schalenförmige Design von Sitz und Rückenlehne ist der Stuhl auch für lang andauernde Behandlungen geeignet und bietet durch mannigfaltige Polstervarianten jeden denkbaren Sitzkomfort.

Das Arztelement der EURUS-Behandlungseinheit kann dank flexiblem Arm mit 50 Prozent weniger Kraftaufwand im Vergleich zum vorherigen Modell bewegt werden. Die Instrumentenköcher lassen sich über einen Mechanismus mit drei Achsen frei auf die Position einstellen, die für den Zahnarzt jeweils am besten geeignet ist. Das natürlich auch wählbare neue Schwingbügelsystem von Takara Belmont verringert zudem die Belastung auf die Handgelenke von Behandler bzw. Assistenz. Leichte und flexible Instrumentenschläuche von 900 mm Länge machen es möglich, aus der Hinterkopf-Position sowie aus der seitlichen Position des Patientenstuhls zu behandeln. Die auch seitlich bewegliche Führungsrolle am Ende des Schwingbügels führt den Schlauch des Handstücks mit weniger Reibung, um eine ergonomisch richtige Körperhaltung zu gewährleisten. Da außerdem die Führungsrolle das Gewicht des Schlauchs trägt, wird der Zahnarzt bzw. die Assistenz von der Schulter bis zur Hand von jeglicher Belastung befreit.

Als weitere Option wird der Behandlungsworkflow durch die einzigartige Place-Ablage mit liegenden Instrumenten auf „Schlitten“ vereinfacht: Damit kann der Zahnarzt ein Handstück nehmen und sofort mit der



Die neue Behandlungseinheit EURUS vereint hohe Qualität und außerordentliche Zuverlässigkeit.

tägliche Arbeit von Behandlern und Assistenz in jeder möglichen Form zu unterstützen und zugleich den Patientenkomfort zu verbessern. Das neueste Ergebnis dieser Bestrebungen ist die lang erwartete neue Behandlungseinheit EURUS, die höchste Qualität mit der bekannten Zuverlässigkeit vereint und sich durch außergewöhnlichen Bedienkomfort, noch bessere Hygiene sowie hohe Eleganz und zeitgemäße Ergonomie auszeichnet. Sie feiert bei der diesjährigen IDS in Köln ihre Weltpremiere.

maßen zu berücksichtigen, zeigt sich bereits an der Gestaltung des Patientenstuhls: Der hydraulische Mechanismus gewährleistet eine sanfte und leise Bewegung und bietet Patienten so ein komfortables Gefühl, dazu ist er bis 200 Kilogramm belastbar. Die verfügbare Knickstuhl-Variante vereinfacht zudem das Ein- und Aussteigen für Kinder sowie ältere oder in ihrer Beweglichkeit eingeschränkte Menschen. Gleichzeitig passt sich das neuartige Doppelachsen-Kopfstützen-System mit seiner Feinabstimmung allen Patienten von

Behandlung des Patienten beginnen, ohne dass das Handstück neu gegriffen werden muss.

Auch die vorhandene Ablage auf der Assistenzseite ist für eine verbesserte Arbeitseffizienz konzipiert: Der Patientenstuhl, die Mundglasfüllung sowie die Lichtsteuerung können ebenso vom Assistenzelement aus bedient werden. Ein Funkfußanlasser, automatische Hygienesysteme oder eine selektive Absaugung sind natürlich auch selbstverständlich.

Optimale Platznutzung, übersichtliche Bedienung

Die kompakte EURUS-Behandlungseinheit kann bei Nutzung aller Funktionen auf einer nur 1,8 Meter breiten Stellfläche installiert werden. So bietet sich ausreichend Platz für eine zwei- und vierhändige Behandlung. Zahnarzt und Assistenz können Behandlungen effizient aus verschiedenen Richtungen von der 8-Uhr- bis zur 2-Uhr-Position durchführen. Die lange Reichweite und leichte Bewegung der jeweiligen Arme erleichtern eine zweihändige Behandlung ohne Stress, während bei der vierhändigen Position das große Tray-Tablett Zahnarzt und Assistenz einen gemeinschaftlich nutzbaren Platz bietet. Um darüber hinaus eine reibungslose und effiziente Behandlung noch weiter zu vereinfachen, ist das Bedienfeld der Einheit in Form eines Touch Panels gestaltet: Wird ein Handstück entnommen, zeigt das Display nur die dafür erforderlichen Informationen an, damit

sich der Zahnarzt bestmöglich auf die Behandlung konzentrieren kann. Auch der Bildschirm zur Einstellung der kollektorlosen Mikromotoren ermöglicht durch die Speicherung von vier verschiedenen Einstellungen eine unkomplizierte, intuitive Bedienung. Auch viele weitere Funktionen lassen sich damit schnell nutzen und der Behandler wird dabei jederzeit über kurze Bildschirmbefehle geführt.

Immer ins richtige Licht gerückt

Für bestmögliche Sicht im Behandlungsbereich sorgt die LED-OP-Leuchte der neuesten Generation, die das Tageslicht mit einer natürlichen Farbwiedergabe reproduziert. Über einen berührungslosen Sensor lässt sich das Licht ein- und ausschalten sowie schnell in den Composite-Modus wechseln.

Dank des Belmont-Federarms kann die OP-Leuchte exakt an der gewünschten Position gehalten werden, damit Zahnarzt und Assistenz ohne Verzögerung mit der Behandlung beginnen können. Zur problemlosen Reinigung kann die Abdeckung der OP-Leuchte durch Betätigung eines einzelnen Hebels entfernt werden.

Für jeden die passende Variante

Die elegante Optik der EURUS-Behandlungseinheit kann durch unterschiedliche Farben individualisiert werden, die in vier Farbthemen gegliedert sind: Warm, Kühl, Erde und Vitamin. So

lassen sich die Kunstlederfarben auf die Inneneinrichtung der Praxis abstimmen.

Doch nicht nur optisch kann der Behandler das neue Herzstück der Praxis passgenau abstimmen: Eine sinnvolle Auswahl von Patientenstühlen, Speifontänen-Typen und Arztelementen wird den Bedürfnissen jedes Praxisteams gerecht. Optional kann die Behandlungseinheit mit einer Separierung, einem Amalgamabscheider oder einer Nassabsaugung ausgestattet werden. So bietet die EURUS-Behandlungseinheit für jeden Zahnarzt die passende Lösung, um Komfort für den Patienten, ermüdungsfreies Arbeiten und effiziente Abläufe im Behandlungszimmer bestmöglich zu kombinieren.

INFORMATION

Belmont Takara Company Europe GmbH

Berner Straße 18
60437 Frankfurt am Main
Tel.: 069 506878-0
info@takara-belmont.de
www.belmontdental.de



Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

TePe®

GOOD ist mehr als gut!

Nicht nur Mundgesundheit liegt uns am Herzen, sondern auch Nachhaltigkeit. Deshalb haben wir TePe GOOD™ entwickelt. Eine nachhaltige Zahnbürste, zu 95% klimaneutral und aus nachwachsenden Rohstoffen mit 100% grüner Energie in Schweden hergestellt.

TePe GOOD™ – Gut für Dich. Für unsere Umwelt. Für die Zukunft.

tepe.com/good



95%
klima-
neutral

Jetzt neu: TePe GOOD™

Mit Zahnärzten entwickelt

- Hygienischer Biokunststoff aus nachwachsenden Rohstoffen
- In drei Größen erhältlich
- Borstenstärken: Soft und Extra Soft



„Spürbar weniger Krankenzeiten dank SAFEWATER Wasserhygiene“

ANWENDERBERICHT Christopher Tuxford, Zahnarzt aus Linkenheim-Hochstetten, litt vor sieben Jahren ständig an Atemwegsinfektionen, fühlte sich unwohl und auch sein Team war permanent krank. Dass etwas nicht stimmte, spürte der Badener. Sein Lungenfacharzt brachte ihn schließlich auf eine mögliche Ursache: Keimbelastete Aerosole während der Behandlung. Tuxford recherchierte, informierte sich umfassend und fand mit BLUE SAFETYs SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept eine wirksame dauerhafte Lösung. Der langjährige Anwender berichtet von seinen Erfahrungen.

Studien diverser Wissenschaftler – teils schon aus den 1960ern – widmen sich der Verkeimung Wasser führender Systeme von zahnärztlichen Behandlungseinheiten.¹ Bis heute bleibt die Thematik aktuell, denn wie die Publikationen zeigen, bieten Dentaleinheiten Biofilm aufgrund baulicher und materialtechnischer Gegebenheiten einen idealen Nährboden.² Neben harmlosen Mikroorganismen beherbergt dieser auch pathogene Keime. So stellen beispielsweise Kollibakterien, *Pseudomonas spec.* und *Legionella pneumophila* ein Gesundheitsrisiko für Patienten, Team und Zahnarzt dar.

Infektionen sind über zwei Wege möglich: Einerseits über den direkten Wundkontakt und andererseits über den feinen Sprühnebel. Über die Aerosole gelangen Erreger, trotz Mundschutz, in die Atemwege von Behandlern, Team und Patienten. Das Gesundheitsrisiko beschert dem Praxisbetreiber damit zwangsläufig auch ein Rechts- und Haftungsrisiko. Im Rahmen des Patienten- und Mitarbeiterschutzes ist die Prävention durch lückenlose Wasserhygiene folglich von existenzieller Bedeutung.

Ständig krank: Tuxford und sein Team litten an Atemwegsinfektionen

Zunehmende Atemwegserkrankungen und auffällig viele Krankenzeiten ließen Zahnarzt Christopher Tuxford aus Linkenheim-Hochstetten vor sieben Jahren stutzen. „Meine Mitarbeiter waren überdurchschnittlich oft krank, hatten Husten oder Erkältungen. Und auch ich war immer wieder selbst in Behandlung, weil ich schlecht Luft bekam und unter Bronchitiden litt“, er-



Christopher Tuxford

Wasserexperten gelesen. Also habe ich sie eingeladen und mir einfach mal angehört, wie sie mir helfen können“, so Tuxford weiter.

Ausführliche Beratung: Ganzheitliches (Wasser-)Hygiene-Konzept überzeugt Tuxford

Dieter Seemann, Leiter Verkauf und Mitglied der Geschäftsführung von BLUE SAFETY, besuchte damals den Zahnarzt in seiner Praxis und informierte ihn über SAFEWATER. „Ich war sehr beeindruckt, wie gleichermaßen kritisch und dennoch aufgeschlossen Tuxford bei unseren Zusammentreffen war. Wir waren insgesamt drei Mal bei ihm in der Praxis und er über-

„Die Wasserexperten wussten zu jedem Zeitpunkt, wovon sie sprechen, beantworteten mir offen alle Fragen und informierten mich fundiert auf einer sehr professionellen Ebene.“

zählt Tuxford. „Im Gespräch mit meinem Lungenfacharzt kamen dann die Aerosole, die durch die Hand- und Winkelstücke produziert werden, in Verdacht.“

Der baden-württembergische Zahnarzt wurde neugierig, las sich in die Thematiken Wasserhygiene sowie Desinfektion ein, zog verschiedene Studien zurate und scannte den Markt. Während seiner Recherchen stieß er immer wieder auch auf BLUE SAFETY. „Ich hatte das Münsteraner Unternehmen bereits auf Messen gesehen und verschiedene Artikel über die Lösung der

prüfte SAFEWATER auf Herz und Nieren. Er war sehr interessiert und hatte sich vorab intensiv mit dem Thema beschäftigt“, erinnert sich Seemann. Neben Seemann beriet auch Mathias Maass, Leiter Technik und Mitglied der Geschäftsführung, den Zahnarzt und machte sich bei der technischen Bestandsaufnahme ein Bild von der Praxissituation. „Die Wasserexperten wussten zu jedem Zeitpunkt, wovon sie sprechen, beantworteten mir offen alle Fragen und informierten mich fundiert auf einer sehr professionellen Ebene“, so Tuxford.

UNSERE HIGHLIGHTS

BioWin!

Das sichere Zirkon-Implantat

KEM in
8 MINUTEN
chair-side
erzeugt!

Seit 2004
klinische Erfolge
mit 95,0%-iger
Osseointegration!



Champions® Smart Grinder

Partikuliertes und gereinigtes Zahnmaterial als autologes KEM! Ein MUSS für jede Praxis zur „Socket Preservation“.

Champions® Titan-Implantate ein- und zweiteilig

Premium-Implantate
(Titan Grad 4b) für alle
Indikationen

Champions® (R)Evolution

Shuttle = Gigivaormer
Insertionstool
Verschlusschraube
Abformungstool

Doppelkonus 9,5°

ab
59 €
+ MwSt.



KÖLN
HALLE 4.1 | B071
12. bis 16. März

UNSERE TAGESKURSE



Fortbildung MIMI®

Für alle Umsteiger auf die minimalinvasive Methodik der Implantation (MIMI®) und Implantologie-Einsteiger.

Freitag

Fortbildung BioWin! Zirkon-Implantat, Smart Grinder, Socket Shield

„Zirkon ist nicht schwieriger, aber anders.“
Lernen Sie alle Tipps und Tricks kennen.

Samstag

ZFA Marketing-/Assistenzkurs

Machen Sie Ihre Praxis fit für die Zukunft!

Freitag/Samstag

**SIE ERHALTEN FORTBILDUNGSPUNKTE,
DAS „CHAMPIONS® BBQ“ AM FREITAGABEND
& EIN A3 ZERTIFIKAT!**

Melden Sie sich online zu einem der Termine der „Future Dental Academy“ im CHAMPIONS FUTURE CENTER in D-55237 Flonheim an:

März 22./23.

April 05./06.

Mai 17./18.

August 30./31.

September 13./14.

Oktober 25./26.

November 08./09.

Dezember 13./14.

fon +49 (0) 6734 91 40 80

10
FORT
BILDUNGS
PUNKTE
PRO TAG

Wissenschaftliche Studien und weitere Informationen auf:

www.champions-implants.com

champions  implants

„Ich muss mich überhaupt nicht mehr um meine Wasserhygiene kümmern ... Das regelmäßige Spülen gemäß des Wassersicherheitsplans, den BLUE SAFETY passgenau für uns entwickelt hat, ist längst Teil unseres Qualitätsmanagements ...“



Infos zum Unternehmen

Service und Funktion überzeugten den Badener – BLUE SAFETY passte das Konzept an die örtlichen Gegebenheiten an und installierte mit eigenen Servicetechnikern. In wenigen Wochen baute SAFEWATER, mithilfe zentral zudosierter hypochloriger Säure, bestehenden Biofilm ab und verhindert seitdem als kontinuierliche Dauermaßnahme dessen Neubildung. Jährliche Wartungen und akkreditierte Probenahmen entlasten Tuxford im Alltag und garantieren ihm Rechtssicherheit.

„Wasserhygiene ist ein Teil der Arbeitssicherheit und eine Art Versicherung“

Heute, sieben Jahre später, sind die Krankenzeiten in der Praxis merkbar gesunken. „Selbstverständlich lässt sich gegen eine Grippe oder Magen-Darm-Infektion nichts ausrichten. Aber die Atemwegserkrankungen sind sowohl bei meinem Team als auch bei mir deutlich weniger als zuvor. Uns geht es einfach besser“, resümiert der Zahnarzt.

„Ich habe meine Entscheidung nie bereut und würde es immer wieder tun. Ich sehe es als eine Versicherung vor Verkeimung zum Schutz meiner Patienten und Mitarbeiter, aber auch vor teuren Ausfallzeiten. Während im Haus bereits zwei Mal Legionellen festgestellt wurden, waren meine Praxis und drei Behandlungseinheiten dank SAFEWATER stets keimfrei. So ist mir eine Schließung durch das Gesundheitsamt erspart geblieben“, ergänzt er.

Auch von der Anwendung ist Tuxford überzeugt: „Ich muss mich überhaupt

nicht mehr um meine Wasserhygiene kümmern, nichts wechseln oder warten. Ich fühle mich bestens betreut und fülle lediglich zwei bis drei Mal im Jahr etwas Salz nach. Das regelmäßige Spülen gemäß des Wassersicherheitsplans, den BLUE SAFETY passgenau für uns entwickelt hat, ist längst Teil unseres Qualitätsmanagements und schnell in die Routine meines Teams übergegangen. Wahrlich ein Selbstläufer, der es mir insbesondere zur Risikominimierung wert ist.“

Möglichkeit nutzen: BLUE SAFETY berät auf der IDS zu Wasserhygiene

Die Schilderungen von Tuxford kommen Ihnen seltsam bekannt vor oder Sie haben noch offene Fragen? Besuchen Sie BLUE SAFETY einfach auf der IDS in der Innovationshalle 2.2 am Stand A030/B039 und A040/B049. Informieren Sie sich über Wasserhygiene und lassen Sie sich individuell beraten.

Exklusive Gelegenheit: Von Mittwoch bis Samstag stehen abwechselnd drei langjährige SAFEWATER Anwender für persönliche Gespräche zur Verfügung. Dr. Susie Weber, Zahnärztin aus Köln, Arnd Kauert, Wuppertaler (Privat-)Zahnarzt, und Dr. Frank Tolsdorf, Kaufmännischer Leiter der Zahnklinik Witten/Herdecke, berichten am Stand der Wasserexperten live von ihren Erfahrungen.

Vereinbaren Sie vorab einen Beratungstermin für Ihren Messebesuch unter www.bluesafety.com/ids2019 Oder abseits des Trubels in Ihrer Praxis: unter www.bluesafety.com/Termin oder **00800 88552288**.



IDS 2019: SAFEWATER Anwender Arnd Kauert, Wuppertaler Zahnarzt, Dr. Susie Weber, Zahnärztin aus Köln, und Dr. Frank Tolsdorf, Kfm. Leiter Zahnklinik Witten/Herdecke, berichten auf der IDS bei BLUE SAFETY von ihren Erfahrungen und beantworten die Fragen der Besucher.

(Foto A. Kauert: ZA Vorstandsshooting)

Quellen

- 1 Kistemann, T./Völker, S./Vogel, S./Gebel, J. (2011): Hygienisch-mikrobiologische Probleme wasserführender Bedienungselemente von Dentaleinheiten – Teil 1: Minireview. In: Hyg Med 2011; 36–5. S. 191–197.
- 2 Richter, C. (2003): Autochthone aquatische Mikroflora im Kühlwasser zahnärztlicher Einheiten – eine Bestandsaufnahme im niedergelassenen Bereich. Diss. Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf.

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

Fotos: BLUE SAFETY

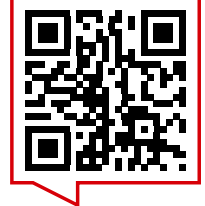
INFORMATION

BLUE SAFETY GmbH

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

GIORNATE VERONESI

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.giornate-veronesi.info

3. und 4. Mai 2019
Verona/Valpolicella (IT)

inkl.
Live-OP



Tagungsorte:

Universität Verona
Kongress-Resort VILLA QUARANTA (www.villaquaranta.com)

Wissenschaftliche Leitung:

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

Kongresssprache:

Deutsch

Themenschwerpunkte:

- Implantologie
- Allgemeine Zahnheilkunde
- Hygiene (Assistenz)

Rahmenprogramm:

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

Kongressgebühren:

Zahnarzt 550,- €
Zahnarzthelferin 195,- €

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

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

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

Titel, Name, Vorname

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

Stempel

ZWP 3/19



Es muss nicht immer eine Krone sein

1. Innovation

Der Erfolg des Okklusionsonlay-Sets 4665/ST wird fortgesetzt: Am Komet-Stand steht zur IDS 2019 das Perfect Veneer Preparations-Set 4686/ST (PVP-Set) im Mittelpunkt. Heißt das, der Erfolg im Seitenzahnbereich wird nun nach vorne in den Frontzahnbereich übertragen?

Das neue PVP-Set ist die ideale Ergänzung zum Okklusionsonlay-Set. Es sind sogar dieselben Erfinder, Priv.-Doz. Dr. M. Oliver Ahlers und Prof. Dr. Daniel Edelhoff, die den gleichen Anspruch wie vor zwei Jahren stellten: ein neues Präparationssystem zu entwickeln, das dem Zahnarzt das optimale Instrumentarium an die Hand gibt, um medizinisch wichtige Vorgaben – diesmal für die Front – vorhersehbar erfolgreich umzusetzen. Im Frontzahnbereich hängt die Haltbarkeit entscheidend davon ab, ob die Präparation vornehmlich auf den Schmelz beschränkt bleibt. Technisch ist das zu erreichen.

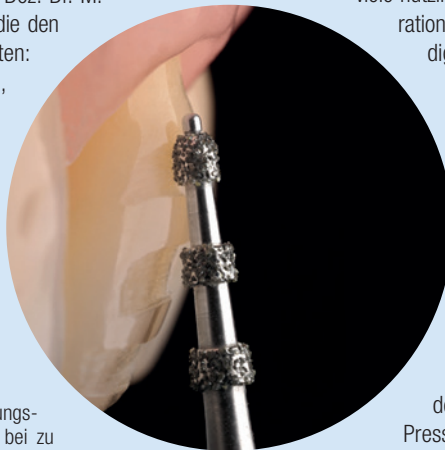


Abb. 1: Der konische Tiefenmarkierer mit Führungsstift (868BP) begrenzt die Eindringtiefe selbst bei zu steiler Positionierung. (Quelle: Priv.-Doz. Dr. Ahlers/Prof. Dr. Edelhoff)

Warum stellt die substanzschonende Präparation von Keramikveneers für den Zahnarzt eine besondere Herausforderung dar?

Er darf einerseits nicht zu viel von der verbliebenen Zahnhartsubstanz entfernen, andererseits muss er die Anforderung einer gleichmäßigen Keramikschichtstärke erfüllen. Es soll also innerhalb der engen Grenzen der Präparation im Schmelz zugleich eine werkstoffgerechte Präparationsform erreicht werden. Dies erfordert eine angepasste Präparationssystematik und hierzu passende Spezialinstrumente.

Welche Spezialinstrumente sind im PVP-Set enthalten?

Zehn Instrumente – formkongruent von der Tiefenmarkierung bis zur Finitur – decken im PVP-Set sämtliche Formen von Frontzahnveneers ab. Sie respektieren die labialen Veneers mit unterschiedlichen Umfassungen bzw. Präparationsgeometrien ebenso wie Funktionsveneers an den Palatinalflächen der Eckzähne.

Im Mittelpunkt stehen die Tiefenmarkierer mit unbelegtem Führungsstift. Welche Eigenschaften bringen die mit sich?

Die Tiefenmarkierer verhindern ein unbeabsichtigtes zu tiefes Eindringen, selbst bei zu steiler Positionierung des Instrumentes. Sie führen den Zahnarzt also über die Präparationsfläche und stellen die Einhaltung der vorgegebenen Form sicher. Die Abtragstiefe ist auf den Instrumentenschaft gelasert.

2. Digitale Themenwelt

In der Praxis ist die Orientierung bei zwölf Frontzähnen mit zwei Abtragstiefen und vier möglichen Präparationsformen

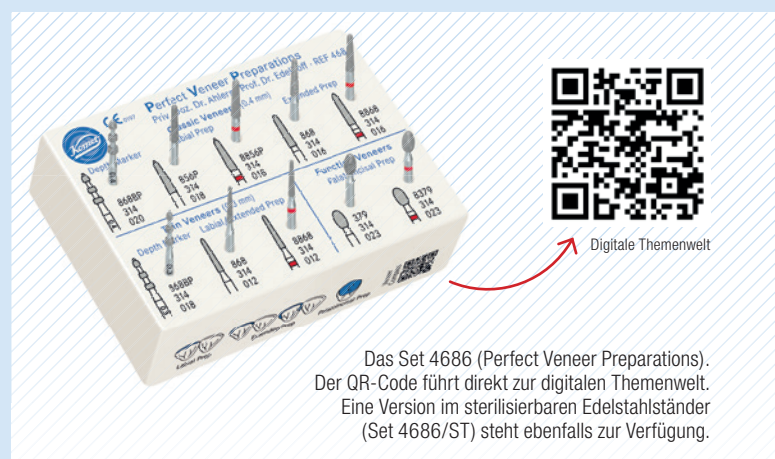
durchaus komplex. Gibt das PVP-Set dem Behandler die Instrumentenfolge vor?

Das Set selbst ist klar strukturiert. Und es gibt ein spezielles Diagramm, einen Veneer-Kompass, der zeigt, welche Instrumente in welcher Reihenfolge eingesetzt werden sollen. Außerdem führt ein QR-Code auf dem Set direkt zur neu geschaffenen digitalen Themenwelt „Vollkeramik & CAD/CAM“. In der Rubrik Veneers stehen viele nützliche Informationen (Abrechnungstipps, Präparationsregeln, Literaturempfehlungen, Videos etc.) digital zur Verfügung.

3. Studien

Gibt es Zahlen, die Keramikveneers als schonendere Versorgung belegen als Kronen?

Studien zeigen, dass Veneerpräparationen mit einem Zahnhartsubstanzverlust zwischen sieben Prozent und maximal 30 Prozent für die Frontzähne verbunden sind. Mit der Präparation einer klassischen metallkeramischen Krone würde der Zahn über 70 Prozent einbüßen! In der Presse wird die Indikation für Keramikveneers meist auf die Ästhetik reduziert. Doch auch Bruxismus oder Erosionen können umfangreiche Schäden im Frontzahnbereich verursachen, die nicht immer mit einer invasiven Krone versorgt werden müssen. Muss es wirklich immer eine Krone sein? Demnach sind dann Keramikveneers die Methode der Wahl.



Das Set 4686 (Perfect Veneer Preparations). Der QR-Code führt direkt zur digitalen Themenwelt. Eine Version im sterilisierbaren Edelstahlständer (Set 4686/ST) steht ebenfalls zur Verfügung.



Infos zum Unternehmen

WWW.KOMETDENTAL.DE

Patiententermine macht man analog? Den Zahn werden wir Ihnen ziehen.

Doctolib – so geht Terminmanagement heute:

- **Erhebliche Entlastung für Ihr Team**
- **Deutlich weniger Terminausfälle**
- **Effiziente Zusammenarbeit mit Kollegen**
- **Zeitgemäßer Service für Ihre Patienten**

Besuchen Sie uns auf der IDS, Halle 11.3 | Stand L020



Restauration

Komposit-Erwärmer für leichtes Modellieren



Hochviskose Komposite sind zum Teil schwer aus der Compule bzw. Komposit-Spritze auszubringen. Dadurch erschwert sich ebenfalls die Adaption sowie das Modellieren in der Kavität. Der EASE-IT™ Komposit-Erwärmer ermöglicht eine einfache Handhabung. Die sanfte Erwärmung verbessert die Fließfähigkeit und erleichtert die Adaption in dünnen Schichten. Sogar körnige Kompositmaterialien erhalten eine glatte und gleichmäßige Konsistenz. Die verbesserte Fließfähigkeit reduziert das Risiko der Entstehung von Zwischenräumen sowie die Einlagerung von Luftblasen beim Füllen der Kavität. Die Behälter können vom Wärmegerät entfernt und am Arbeitsplatz verwendet

werden. Alle vier Einzelteile – Wärmegerät, Thermoblock, Schale mit Deckel und Einlegeschale – können je nach individuellem Bedarf separat bestellt werden. Laut der Studie „Einfluss des Vor-Erwärmens auf die Materialeigenschaften dentaler Komposite“ vom Mai 2013 der Philipps-Universität Marburg hat die wiederholte und sogar anhaltende Erwärmung im EASE-IT™ keine negative Auswirkung auf das Kompositmaterial. Ergänzend bietet RØNVIG Dental mit A-DAPT™ ein weiches, flexibles Silikoninstrument zum präzisen Modellieren und Konturieren von Frontzahnfüllungen aus Komposit. Es ermöglicht die Applikation und Glättung von Komposit in mehreren dünnen Schichten (Inkrementtechnik). Die Griffe sind leicht, dünn und taktil, außerdem sind Ersatz-Silikonspitzen erhältlich und das Instrument ist voll sterilisierbar.



Infos zum Unternehmen

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

Bleaching

Professionelle Zahnaufhellungsstrips für einfachste Anwendung



Die neuen Daring White™ professionellen Zahnaufhellungsstrips von Garrison Dental Solutions enthalten eine sichere Formulierung aus 15 Prozent Carbamidperoxid für wunderschöne Ergebnisse mit minimaler Empfindlichkeit, und das in einem einfach anzuwendenden

Strip für zu Hause, der individuelle Schienen überflüssig macht. Zahnärzte können mit den Strips praktische Behandlungen am gleichen Tag anbieten, und Patienten bemerken dank der firmeneigenen fortschrittlichen Bleaching-Technologie schon nach fünf bis zehn Tagen eine sichtbare Aufhellung. Zudem betonen Patienten, dass die fast unsichtbaren Daring White™-Streifen im Vergleich zu konventionellen Bleachingsystemen mit Schienen an Ort und Stelle bleiben und so Gespräche, Essen und sogar das Trinken kalter Getränke ermöglichen, ohne zu verrutschen. Die Comfort-Fit™ Technologie von Garrison sorgt dafür, dass die Streifen ohne Gele oder Schienen gut an den Zähnen haften und sich diesen optimal anpassen, da die aktiven Aufhellungswirkstoffe in den Streifen eingebettet sind. Die komplette Aufhellungsbehandlung umfasst ein Set von Aufhellungsstrips, die Verfärbungen aus vielen Jahren effektiv entfernen. Nach den ersten zehn Behandlungen kann der Patient zur Verfeinerung noch eine Behandlung mit fünf Strips durchführen, wenn er das nächste Mal in die Praxis kommt.



Garrison Dental Solutions
Tel.: 02451 971409
www.garrisdental.com

Infos zum Unternehmen

Einzelzahnversorgungen

Zwei neue Konzepte für die Implantologie

Für die Implantologie hat Dentsply Sirona zwei neue Konzepte entwickelt, die den Implantologen den Workflow nachhaltig erleichtern und beste klinische Ergebnisse ermöglichen. **Acuris** steht für eine moderne Befestigung von Einzelzahnkronen auf Abutments, die ohne Schrauben oder Zement auskommt. Dabei wird ein kleines konisches Käppchen aus Titan im Labor in die Krone eingebracht, extraoral zementiert und durch den Zahnarzt intraoral auf das Abutment gesetzt. Durch die Friktion ist die Lösung für den Patienten festsitzend, für den Zahnarzt jedoch herausnehmbar. Das Einbringen der finalen Krone wird erheblich vereinfacht und dauert nur Sekunden statt Minuten. Durch Schraubenkanäle bedingte Limitationen entfallen ebenso wie das Risiko für entzündliche Reaktionen auf mögliche Zementüberschüsse. **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. Außerdem erhalten die Behandler einen maßgeschneiderten Behandlungsplan, der auf dreidimensionalen Röntgenbildern sowie einem Intraoralscan der Patientensituation beruht. So erfährt der Implantologe umfassende Unterstützung in der Behandlungsplanung und -umsetzung.



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



Zahnbelagentfernung

Reinigung, Politur und Remineralisierung in einem Schritt

Die Prophylaxepaste CleoProphy Paste Comfort aus dem Hause Zhermack ist nicht nur selbstabrasiv, sondern auch fluoridfrei. Während der Behandlung mit CleoProphy Paste Comfort verändert sich der RDA-Wert von 250 auf 34, wobei dieser Effekt nach circa 15 Sekunden einsetzt. Genug Zeit, um möglichst viele Zähne in einem Schritt zu versorgen. Gleichzeitig gewährleistet diese Eigenschaft eine optimale Entfernung von Zahnbelag und -verfärbungen der Zahnhartsubstanz. CleoProphy Paste Comfort enthält Hydroxylapatit, welches als Alternative zum Fluorid den Remineralisierungsprozess fördert und den Zahnschmelz stärkt. So kann die Paste auch zur Reinigung der Zähne vor einer Multibandbehandlung in der kieferorthopädischen Praxis angewendet werden. Dank der optimalen Thixotropie und idealen Konsistenz lässt sich diese Prophylaxepaste perfekt applizieren und ist leicht zu verteilen. Der Minzgeschmack vermittelt dem Patienten ein sauberes und frisches Gefühl nach der PZR.

Zhermack GmbH Deutschland • Tel.: 05443 2033-0 • shop.zhermack.de



EverClear™

der revolutionäre Mundspiegel!

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



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

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

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

I.DENT Vertrieb Goldstein
Kagerbauerstr. 60
82049 Pullach
tel +49 171 7717937
info@ident-dental.de
www.i-dent-dental.com

Prophylaxe

Alkoholfreie Mundspülung sorgt für Sauberkeit und Frische

Mit der Mundspüllösung Alprox von ALPRO MEDICAL kann der Bildung von Plaque und Zahnstein vorgebeugt und das Zahnfleisch gestärkt werden. Alprox dient zur täglichen Ergänzung bei der Zahnpflege, beseitigt unangenehmen Mundgeruch und bekämpft Mikroorganismen, insbesondere Bakterien, die Zahnbeläge, Zahnfleischentzündungen und Mundgeruch verursachen, in der Mundhöhle. Die gebrauchsfertige alkoholfreie Mundspüllösung ist universell einsetzbar, so ist Alprox auch ideal in Mundspül- und Ultraschallgeräten anzuwenden. Dabei unterstützt Alprox den Heilungsprozess bei Entzündungen von Zahnfleisch (Gingivitis), Zahnbett (Parodontitis) und der Mundschleimhaut (Stomatitis). Alprox ist frei von Chlorhexidin, somit sind die in der Literatur beschriebenen Geschmacksveränderungen und Zahnverfärbungen ausgeschlossen. Auch während und nach der Zahnsteinentfernung oder Parodontosebehandlung unterstützt Alprox die Reinigung und Pflege der Zahnfleischtaschen und der gesamten Mundhöhle. Zudem kann

die Spüllösung auch zum Spülen der Wurzelkanäle eingesetzt werden. Durch das feine Pfefferminzaroma sorgt die Mundspüllösung auch für frischen Atem. Die gebrauchsfertige Spüllösung ist in zwei Lieferformen erhältlich. Mit der beigelegten Alprox-Dosierkappe ist eine einfache und sichere Dosierung aus der 250-Milliliter-Flasche und der 1-Liter-Flasche möglich.



Infos zum Unternehmen

ALPRO MEDICAL GMBH
Tel.: 07725 9392-0
www.alpro-medical.com

Sterilisation

Klasse-B Autoklav mit kurzen Programmlaufzeiten und hoher Zuverlässigkeit



EURONDA Deutschland GmbH • Tel.: 02505 9389-0 • www.euronda.de

Infos zum Unternehmen

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. Der Einsatz optimierter Bauteile und einer grundlegend überarbeiteten Software machen den E10 zu Eurondas leistungsfähigstem Autoklaven. Im Schnellprogramm B134 benötigt er kaum mehr als 20 Minuten für das komplette Sterilisationsprogramm inklusive Trocknung. Dabei arbeitet er außerordentlich sparsam: lediglich 300 ml Wasser pro Zyklus werden durchschnittlich verbraucht. Zahlreiche Assistenzsysteme unterstützen das Praxispersonal bei der Anwendung sowie die Wartungstechniker beim Service des E10. Mit dem parallelen Einsatz des Thermodesinfektors Eurosafe 60 und des Foliensiegelgerätes Eurosafe Valida ist Euronda einer der wenigen Hersteller, welcher den gesamten Arbeitskreislauf zur sterilen Aufbereitung von Medizinprodukten abdeckt und somit ein kompetenter Partner für die Technik im Steriraum darstellt.

ANZEIGE

DESIGNPREIS
Deutschlands schönste Zahnarztpraxis 2019
OEMUS MEDIA AG · WWW.DESIGNPREIS.ORG

Seit 19 Jahren ist Pola erfolgreich auf dem Markt, wird ständig weiterentwickelt und dem neuesten Forschungsstand angepasst. Im Zusammenhang mit der aktuellen Testaktion „Bleaching mit Pola“ wurden Anwender über ihre Erfahrungen mit dem Produkt befragt.



Bleaching

Zahnaufhellung für höchste Ansprüche

Das Pola-System von SDI bietet Produkte für die Zahnaufhellung sowohl in der Praxis als auch für zu Hause.

Pola Office+ ist ein In-Office-Bleaching-System. Mit dieser nur ca. 30 Minuten dauernden Methode kann Zähnen, die sich aus medizinischen Gründen verfärbt haben, ihre ursprüngliche Farbe zurückgegeben werden. Die einzigartige Formel mit 37,5 Prozent Wasserstoffperoxid setzt die Peroxidionen schnell frei und startet so den Aufhellungsprozess. Pola Office+ hat besondere, integrierte desensibilisierende Zusatzstoffe, welche postoperative Sensitivitäten verhindern können. Kaliumnitrat, der Hauptbestandteil zur Schmerzreduktion, dringt zum Nerv vor und blockiert die Weiterleitung der Schmerzimpulse. Im Zwei-Kammer-Spritzensystem mischt sich das Gel selbstständig, während es auf die Zähne aufgetragen wird. Das Gel muss lediglich acht Minuten einwirken. In dieser Zeit kann optional eine Polymerisationslampe mit dem entsprechenden Aufsatz zur Beschleunigung verwendet werden, danach wird das Gel abgesaugt. Dieser Vorgang kann bis zu dreimal wiederholt werden. Nach dem letzten Vorgang das Gel absaugen, abspülen und erneut absaugen.

Pola Day und Pola Night sind Home-Bleaching-Systeme und werden mit einer speziell auf den Patienten angepassten Schiene benutzt. Auf Wasserstoffperoxid basierend bietet Pola Day eine schnelle und

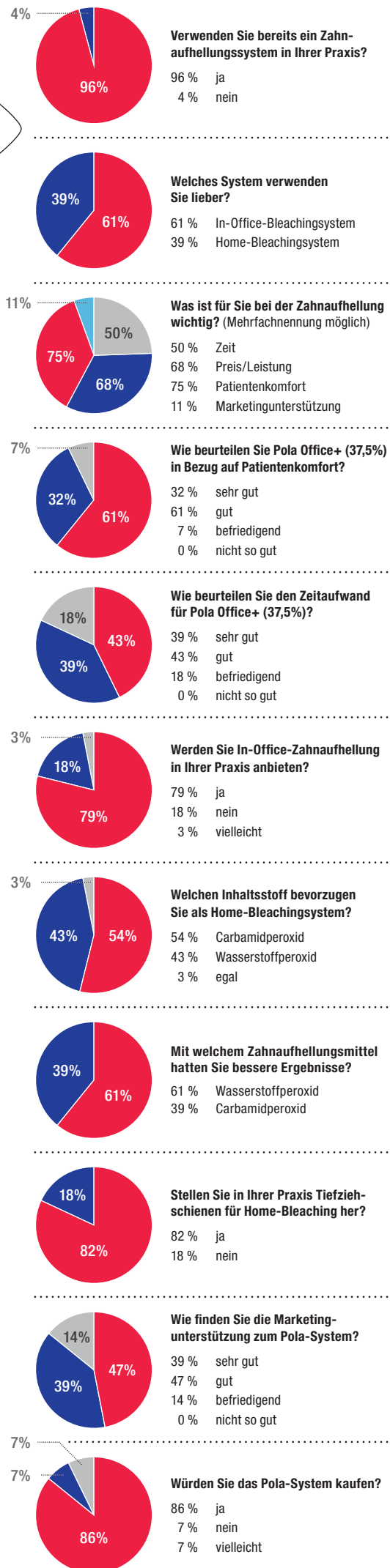
effektive Zahnaufhellung. Es ist als Gel mit 3 oder 6 Prozent Wasserstoffperoxid erhältlich. Pola Night beinhaltet Carbamidperoxid und wird in Konzentrationen von 10 bzw. 16 Prozent angeboten.

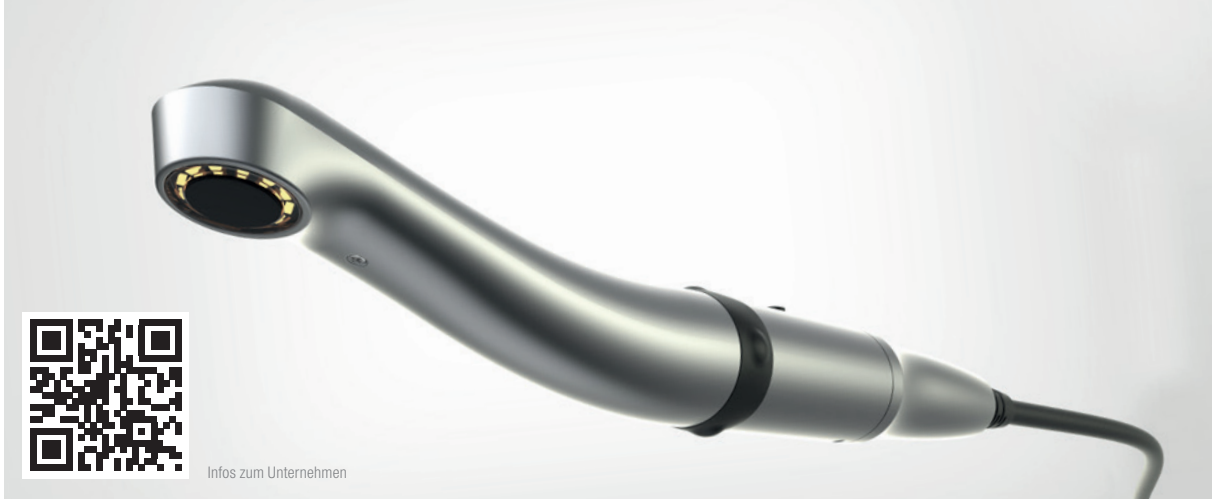
Pola Day und Pola Night sind bewährte Produkte, deren Zusammensetzung eine ausreichend hohe Wassermenge gewährleistet, um die Zähne vor Austrocknung und Überempfindlichkeiten zu schützen. Zusätzlich geben die Gele eine kleine Menge Fluoride ab, die unterstützend die Zahnoberfläche remineralisieren und dadurch postoperative Sensibilitäten reduzieren.

Desensibilisierendes Gel

Unabhängig vom Zahnaufhellungsmittel kann es manchmal während oder nach der Behandlung durch die Beschaffenheit des Zahnschmelzes des Patienten zu Sensitivitäten kommen. Lindern Sie diese durch chemische oder thermische Veränderungen auftretenden Beschwerden mit Soothe (enthält 6 Prozent Kaliumnitrat sowie 0,1 Prozent Fluorid). Im Gegensatz zu anderen Desensibilisierungsgels beeinträchtigt Soothe den Aufhellungsprozess nicht.

SDI Germany GmbH
Tel.: 0800 1005759 (kostenfrei)
www.sdi.com.au





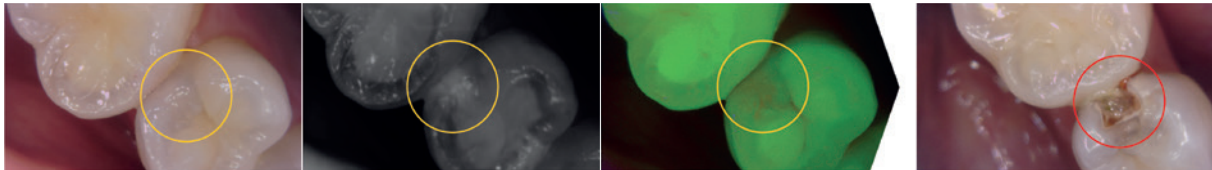
Infos zum Unternehmen

Intraoralkameras

Einzigartige Technik ermöglicht Diagnostik und Patientenkommunikation zugleich

Zur IDS 2019 bringt GoodDrs zwei neue multifunktionale Kameras auf den Markt. Gemeinsam haben sie einen 5 MP-Sensor und einen erweiterten Autofokusbereich, der sowohl extraorale als auch intraorale Aufnahmen ermöglicht. Während die Whicam M den Arbeitsbereich einer klassischen intraoralen Kamera abdeckt, dient die INSPIRE sowohl der Patientenkommunikation als auch der Diagnostikunterstützung. GoodDrs ist es gelungen, die bisher notwendigen Wechselköpfe in einem kleinen Aufnahmekopf zu integrieren. Sensationell ist die Möglichkeit, mit nur einer Aufnahme drei verschie-

dene Modi abzudecken. Einmal Auslösen erzeugt eine optische Aufnahme, eine Transilluminationsaufnahme im Infrarotbereich und eine Fluoreszenzaufnahme im 405 Nanometer-Bereich. Selbstverständlich können die Aufnahmen auch separat erstellt werden. Beide Kameras haben wie gewohnt die eingebaute Sensormaus, die das einfache Bedienen des Computers ermöglicht. Ebenso bleibt der vorbildliche Service, kostenfreie Updates und Support erhalten. GoodDrs freut sich auf Ihren Besuch auf der IDS in Köln in der Halle 3.2, Stand A058–B059.



Good Doctors Germany GmbH • Tel.: 0228 53441465 • www.gooddrs.de

Abutments

Umfassendes Abutment-Sortiment



ein großes Netzwerk von Fachhändlern vertrieben werden. Das Angebot an prothetischen Lösungen ist eines der umfassendsten Sortimente auf dem Markt. Mit kompatiblen Abutments für mehr als 29 Implantatverbindungen ist DESS® eine clevere Alternative für alle prothetischen Bedürfnisse aus einer Hand (One stop shop). Die einzigartigen Produkte, wie die DESS AURUMBase®, die Ti-Base für abgewinkelte Schraubenkanallösung, ermöglicht einen bis zu 25 Grad gewinkelten, mit einer 360 Grad freien Drehung möglichen Schraubenkanal. Strenge Qualitätskontrollen und umfassende Sichtkontrollen bei allen Produkten sind Standard. DESS® ist ISO-zertifiziert und die Produkte besitzen CE-Kennzeichnung mit Zulassung der FDA, Canada Health sowie andere Gesundheitszertifikate. Das „Pure Switch-Konzept“, ein Standard in allen DESS®-Produkten, garantiert volle Kompatibilität und Austauschbarkeit mit der Originalmarke. Das Unternehmen ist von der Qualität der Produkte so überzeugt, dass alle von DESS® hergestellten Produkte eine lebenslange Garantie haben.

DESS® ist Hersteller für kompatible Abutments. Die 6.500 Quadratmeter große Fabrik ist eine der modernsten Fertigungshallen Europas. Die Präzisionsmaschinen produzieren derzeit mehr als zweieinhalb Millionen Abutments pro Jahr, welche in mehr als 40 Ländern über

DESS Dental Smart Solution GmbH

Tel.: 0800 33777733 (gratis)

info@dess-abutments.com • www.dess-abutments.de

Biofilmmangement

Sichere und effiziente subgingivale Plaqueentfernung

Auf Basis jahrzehntelanger Erfahrungen in der Strömungslehre, die in der Turbinenentwicklung gewonnen wurden, ist es NSK gelungen, eine sichere und höchst effiziente Spraydruckmethode zu entwickeln, welche die schnelle und präzise Entfernung von Biofilm im subgingivalen Bereich ermöglicht. Die Kombination aus der grazilen Perio-Mate Düse mit einer schlanken, flexiblen Plastikspitze macht die subgingivale Behandlung nicht nur sicherer, sondern bietet dazu auch eine außerordentliche Sicht und überragendes Handling. Denn die Form der hygienischen Düsenspitze (Einmalprodukt) ist anwenderfreundlich und ermöglicht einfachen Zugang in die Zahnfleischtaschen und eine für den Patienten sowie auch für den Behandler komfortable Behandlung. Diese Eigenschaften machen den Perio-Mate zum Instrument der Wahl für die Behandlung von Parodontitis und Perimplantitis.



NSK Europe GmbH
Tel.: 06196 77606-0
www.nsk-europe.de

Infos zum Unternehmen



Zahnpasta

Wirksame Plaque-Entfernung bei Parodontitis

Patienten, die unter Parodontitis leiden, haben besondere Bedürfnisse bei ihrer Mundhygiene: Sie benötigen eine gründliche Plaque-Entfernung ebenso wie eine lang anhaltende antibakterielle Wirkung. Die Spezialzahnpasta meridol® PARODONT EXPERT bietet beides.^{1,2} Sie kann so dabei helfen, die Mundhygiene der Patienten zu verbessern und die Therapie der Parodontitis zu einem langfristigen Erfolg zu machen.

Die meridol® PARODONT EXPERT Zahnpasta wurde speziell für Patienten entwickelt, die zu Parodontitis neigen. Sie enthält im Vergleich zur meridol®-Zahnpasta eine höhere Konzentration antibakterieller Inhaltsstoffe. Neben der bewährten Kombination aus Aminfluorid und Zinnionen stecken in meridol® PARODONT EXPERT zusätzliche Wirksamkeitsverstärker, die den antibakteriellen Effekt der Zahnpasta noch steigern. Aminfluorid stabilisiert die antibakteriellen Zinnionen und transportiert sie direkt an den Zahnfleischrand. Täglich angewendet, kann die Zahnpasta die Entstehung von Plaque signifikant verringern. Die Wirksamkeit der meridol® PARODONT EXPERT Zahnpasta ist klinisch bestätigt.¹ Ihr einzigartiger Geschmack und ein spürbarer Effekt können die Betroffenen zu einer konsequenten Anwendung motivieren. So wird die Behandlung der Parodontitis in der Zusammenarbeit zwischen zahnärztlichem Team und Patienten zu einem langfristigen Erfolg. Die Spezialzahnpasta ist Teil des meridol®-Systems, das für jede Indikation rund um das Thema Zahnfleisch das passende Produkt bietet – ob zur Vorbeugung von Zahnfleischartrosen, zur Unterstützung von Patienten, die zu Parodontitis neigen, oder zur kurzzeitigen Akuttherapie mit Chlorhexidin.



Quellen:

- 1 Lorenz K. et al., Poster präsentiert auf der DG PARO Jahrestagung 2016, Würzburg; P27.
- 2 Müller-Breitenkamp F. et al., Poster präsentiert auf der DG PARO Jahrestagung 2017, Münster; P35.

CP GABA GmbH
Tel.: 040 7319-0125
www.cpgabaprofessional.de

Hypersensibilität

Fluoridlack verschließt schnell und dauerhaft Dentintubuli

Schützt effektiv, schmeckt süß, fruchtig oder frisch: VOCO Profluorid Varnish, den bewährten Fluoridlack zur Desensibilisierung, gibt es nun auch in der Geschmacksorte bubble gum. Die fruchtige Süße von Kaugummi ergänzt die Geschmacksrichtungen melon, caramel, cherry und mint perfekt. Mit seinem hohen Fluoridgehalt (22.600 ppm Fluorid), seiner großen Aromenauswahl und seinen verschiedenen Applikationsformen (Tube, Zylinderampulle und *SingleDose*) bietet VOCO Profluorid Varnish die ideale Kombination aus wirksamer Prophylaxe, großer Patientenfrendlichkeit und einem hohen Anwendungskomfort. VOCO Profluorid Varnish haftet gut an der Zahnhartsubstanz und lässt sich auch auf feuchten Oberflächen problemlos anwenden. Dank seiner weiß-transparenten Farbe gibt es keine Beeinträchtigung der Zahnästhetik. In der Geschmacksrichtung bubble gum ist VOCO Profluorid Varnish in der praktischen *SingleDose* erhältlich.



VOCO GmbH • Tel.: 04721 719-0 • www.voco.dental

Schienenherstellung

Alignerherstellung im eigenen Praxislabor



Die kieferorthopädischen Praxen befinden sich im Umbruch. Neben der zunehmenden Digitalisierung zeigt sich auch ein zweiter Trend auf – die steigende Anzahl von Alignerpatienten. World Class Orthodontics bietet allen Praxen einen perfekten Einstieg in die digitale Zukunft an: Das einmalige Angebot umfasst neben dem DIOS 4.0 Intraoralscanner und dem OrthoCube 3D-Filamentdrucker auch die Planung von drei Patientenfällen über das *suissealign* Portal. Somit bleibt die Wertschöpfungskette in der Praxis. Mit dem Duo-High-Speed-Kamera-System des DIOS 4.0 können Kiefer in Farbe in sehr kurzen Zeiten mithilfe eines schmalen Scankopfes digitalisiert werden. Offene STL-Daten ermöglichen die digitale Weiterverarbeitung der Daten auch zu bereits bestehenden Geräten

der Praxis. Dabei kann der DIOS 4.0 auch restaurativ eingesetzt oder unterbrochene Scans weitergeführt werden. Der OrthoCube Filamentdrucker ermöglicht Druckkosten unter zwei Euro pro Modell bei einer Toleranz von nur 50 µ. Hohe Präzision und extrem niedrige Kosten sprechen also für den OrthoCube 3D-Drucker. Wichtig: Schutzkleidung oder chemikalische Einweisungen entfallen, da die Modelle kompostierbar/biologisch abbaubar sind und zu 100 Prozent frei von reizenden Bestandteilen keinerlei Geruchsbelästigung erzeugen. Mit den erfahrenen *suissealign* Fallplanern können Praxen auch ohne Zukauf einer teuren Planungssoftware schnell und präzise ihre Fallplanungen erstellen. Damit entfällt das Erlernen der Planungssoftware oder das zeitaufwendige Segmentieren. Mit digitalen Vorher-Nachher-Bildern können Behandler in ihrem *suissealign* Portal vor Herstellung der Aligner die komplette Behandlung mit Patienten besprechen. Gerne liefert World Class Orthodontics auch eine hochwertige Verpackung der Alignerschienen und Modelle sowie jegliches Zubehör wie Foto-, IPR- oder Klebeprodukte.

World Class Orthodontics,
Ortho Organizers GmbH
Tel.: 08381 8909539
www.w-c-o.de

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

Rotierende Instrumente

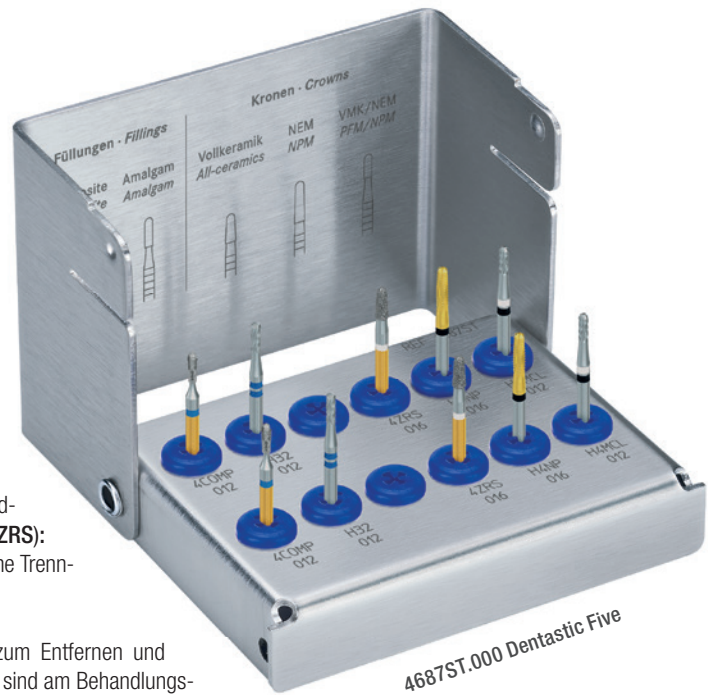
Dentastic Five: Retten den Kronen- und Füllungsalltag

Wer wünscht sich im Praxisalltag nicht ein Set von ausgesuchten Instrumenten, mit denen sämtliche Füllungen und Kronen zügig entfernt werden können? Deshalb Vorhang auf und Applaus für die Dentastic Five!

Wir stellen die Komet-„Charaktere“ vor:

- **H32:** der Schonende, der alte Amalgamfüllungen hochwirksam zerspannt
- **4Comp:** der Kantige, der Komposite schnell und wirkungsvoll abträgt
- **H4NP:** der Bissige, der selbst harträckige NEM-Kronen effizient entfernt
- **H4MCL:** der Allrounder, der niedrig schmelzende Verblendkeramiken und auch harte Metallgerüste spielend meistert, und
- **Jack (4ZRS):** der Spezialist, der bei adhäsiv befestigten Vollkeramikronen spielend eine Trennfuge anlegt

Die Dentastic Five bieten einen schnellen und effektiven Workflow zum Entfernen und Trennen. Sie eignen sich für alle gängigen Restaurationsmaterialien und sind am Behandlungsstuhl superschnell griffbereit. Die Aufbereitung ist im belasteten Edelstahlständer eine sichere Sache. Und wer sie erst einmal testen möchte, entscheidet sich für das praktische Probierset 4687. Einfach dentastic!



Komet Dental – Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Tel.: 05261 701-0 • www.kometdental.de

Infos zum Unternehmen

Praxishygiene

Raumwunder zum Reinigen, Desinfizieren und Waschen

Zuverlässige, schnelle und energieeffiziente Aufbereitung auf kleinstem Raum – dafür steht das aktuelle Miele-Portfolio auf der weltweit führenden Dentaltechnikmesse IDS in Köln. Eine clevere Lösung, um auf ein erhöhtes Patientenaufkommen vorbereitet zu sein, bietet Miele ab Mitte 2019 für seine 60 Zentimeter breiten Thermodesinfektoren an. Im bewährten Unterkorb A 151 wird durch ein modulares



Injektorsystem jetzt ebenfalls die Aufbereitung von bis zu 22 Hand- und Winkelstücken ermöglicht. Der dazu passende Oberkorb mit 22 Spüldüsen ist nun höhenverstellbar. Diese Neuheiten erhöhen die Aufbereitungskapazität, sodass insgesamt 44 Injektordüsen pro Charge genutzt werden können. Außerdem bieten sie zusätzliche Flexibilität bei besonders hohem Spülgut. Komplettiert wird die neue

Oberkorbausstattung mit einem neuen, praktischen Einsatz für zerlegbare Mundspiegel.

Speziell für kleinere Zahnarztpraxen hat Miele kompakte Thermodesinfektoren im Programm, die auf jede Arbeitsplatte passen, bei Bedarf aber auch untergebaut oder freistehend platziert werden können. Die Aufsichtgeräte gewährleisten die gleichen erstklassigen Aufbereitungsergebnisse wie die größeren Untertischgeräte, benötigen aber deutlich weniger Wasser und Energie. In den neuen Modellen lassen sich zum Beispiel zwölf Hohlkörperinstrumente, drei Siebschalen oder bis zu acht Trays pro Charge reinigen und desinfizieren. Über ein Touch-on-Glass-Farbdisplay mit intuitiver Logik können alle Geräte komfortabel und sicher bedient werden.

Unter der Bezeichnung „Hygiene“ kommt im zweiten Quartal 2019 eine kompakte Waschmaschine auf den Markt, deren Programme auch nach den Vorgaben des Verbunds 2 für Angewandte Hygiene (VAH) und den Richtlinien des Robert Koch-Instituts (RKI) die Voraussetzung für eine sichere Desinfektion bieten. Dieses Modell benötigt nur einen halben Quadratmeter Platz und fasst sieben Kilogramm Wäsche. Mit dem passenden Trockner, dessen schnellstes Programm schon nach 38 Minuten beendet ist, wird daraus bei Bedarf eine raumsparende Wasch-Trocken-Säule.

Darüber hinaus stellt Miele auf der IDS ein umfangreiches und individuelles Produkt- und Servicepaket vor.

Miele Professional

Tel.: 056 4172751 • www.miele.de/professional

Prophylaxe

Probiotische Gesunderhaltung des Zahnfleisches

Der probiotisch wirksame Keim *Lactobacillus reuteri* Prodentis® (GUM® PerioBalance®) kann nicht nur bei Gingivitis und unterstützend bei einer Parodontitis eingesetzt werden, sondern kann auch bei periimplantärer Mukositis einen Beitrag zu einer schnellen Reduktion des inflammatorischen Geschehens leisten.

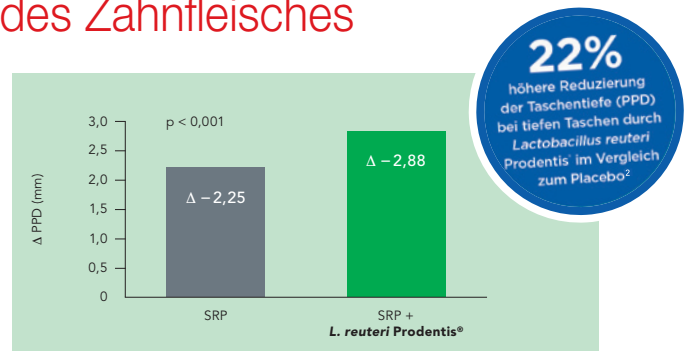


Probiotika: Wirksam bei Gingivitis, Parodontitis und periimplantärer Mukositis

Die Fünfte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS V)¹ hat gezeigt, dass die Prävalenz parodontaler Erkrankungen zwar zurückgeht, eine moderate Parodontitis trotzdem noch bei 43,4 Prozent der jüngeren Erwachsenen und 44,8 Prozent der jüngeren Senioren vorliegt. Unter einer schweren Parodontitis leiden 8,2 Prozent bzw. 19,8 Prozent. Festzustellen ist auch der Trend zu feststehendem Zahnersatz: Nach den Ergebnissen der DMS V haben Patienten heute zehnmal häufiger mindestens ein Implantat als noch im Jahr 1997. Da vielen Implantatträgern nicht bewusst ist, dass auch das periimplantäre Gewebe erkranken kann, wird die regelmäßige Nachsorge oft vernachlässigt. Ursächlich steht neben der individuellen Krankheitsanfälligkeit meist ein Missverhältnis zwischen pathogenen und erwünschten Keimen im Mundraum im Vordergrund.

Lactobacillus reuteri Prodentis® überzeugt bei vielen Indikationen

In mehreren Untersuchungen konnte gezeigt werden, dass *L. reuteri* Prodentis® in der Lage ist, das Wachstum parodontalpathogener Keime effizient zu hemmen. Teughels et al. sowie Vicario et al. konnten nachweisen, dass GUM® PerioBalance® als Therapieergänzung zu Scaling and Root Planing (SRP) die klinischen Parameter Sondierungstiefe, Blutungs-Index und Plaque-Index erheblich verbessert.^{2,3} Eine Metaanalyse hat gezeigt, dass SRP plus probiotische Behandlung im Vergleich zu SRP alleine einen signifikanten CAL-Gewinn (clinical attachment level) sowie eine signifikante Reduktion der Blutung bei Sondierung nach sich ziehen.⁴ In einer aktuellen Studie bei Mukositispatienten war *Lactobacillus reuteri* Prodentis® – im Vergleich zur Placebogruppe – in der Lage, die klinischen Parameter (Sulkusflüssigkeit, Plaque- und Gingiva-Index, Sondierungs-



tiefe) zu verbessern und auch die Zytokine-Level zu senken.⁵ Die Autoren schlussfolgern aus der Tatsache, dass der Keim auch bei gesunden Patienten wirksam war, dass *Lactobacillus reuteri* nicht nur zur Therapie, sondern auch zur Prävention einer periimplantären Mukositis geeignet scheint.

Hilfe für Betroffene und Prophylaxe für Risikopatienten

Das Milchsäurebakterium *L. reuteri* Prodentis® kann sich im Speichel und an der Mundschleimhaut festsetzen und sowohl in der Mundhöhle als auch im Verdauungstrakt des Menschen überleben. Jede Lutschtablette enthält mindestens 200 Millionen aktive Keime. Sobald erste Zahnfleischprobleme auftauchen, sollte ein- bis zweimal täglich eine Lutschtablette über mindestens 30 Tage eingenommen werden. Risikopatienten ist zudem eine prophylaktische Anwendung anzuraten. Dazu zählen neben Personen mit Implantaten Senioren und körperlich/geistig eingeschränkte oder bettlägerige Menschen, Diabetiker, Osteoporosepatienten, starke Raucher, stressgeplagte Personen sowie Patienten mit Brackets oder nach einer Parodontalbehandlung. Darüber hinaus hat die Anwendung von *L. reuteri* Prodentis® auch bei einer Schwangerschaftsgingivitis überzeugt.⁶ Die Einnahme ist unbedenklich und Nebenwirkungen sind nicht zu erwarten.

Quellen:

- 1 Fünfte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS V) 2016. Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ).
- 2 Teughels W. et al. (2103) Clinical and microbiological effects of *Lactobacillus reuteri* probiotics in the treatment of chronic periodontitis: a randomized placebocontrolled study. J Clin Periodontol 40:1025–35.
- 3 Vicario M. et al. (2012) Clinical changes in periodontal subjects with the probiotic *Lactobacillus reuteri* Prodentis: A preliminary randomized clinical trial. Acta Odont Scand 71(3–4).
- 4 Martin-Cabezas R. et al. (2016) doi: 10.1111/jcpe.12545.
- 5 Flichy-Fernández A. J. et al. (2015) The effect of orally administered probiotic *Lactobacillus reuteri*-containing tablets in peri-implant mucositis: a double-blind randomized controlled trial. J Periodont Res 2015; doi: 10.1111/jre.12264.
- 6 Schlagenhauf U. et al. (2016) Regular consumption of *Lactobacillus reuteri* containing lozenges reduces pregnancy gingivitis: an RCT. J Clin Periodontol 43:948–954.

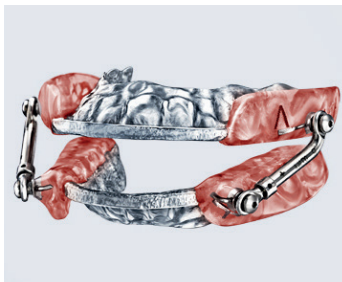


Sunstar Deutschland GmbH
Tel.: 07673 885-10855
www.gum-professional.de

Infos zum Unternehmen

Digitale Innovationen

Von Farbscanner bis Protrusionsschiene



Als führender Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen hat sich PERMADENTAL optimal auf die Internationale Dental-Schau 2019 vorbereitet. Dabei überzeugt das Unternehmen insbesondere mit der Einführung von digitalen Innovationen. Einige Beispiele sind etwa EVO-Denture, das digitale Produkthighlight in der Totalprothetik mit einem klarem Benefit: weniger Patientensitzungen, bessere Passung. Der Medit i500 Smart Deal ist ein intraoraler Farbscanner (Medit) zum smarten Preis. Er ist erschwinglich, effizient und leistungsstark. Die SMART Guide-Technologie für die digitale Behandlungsplanung und navigierte Implantation steht für alle gängigen Implantatsysteme zur Verfügung. Die Whole You™-Schlafgeräte schließlich sind individuell angefertigte patentierte Respire-Protru-

sionsschienen für praktisch jede Indikation. PERMADENTAL lädt zudem zum Businessfrühstück im OSMAN 30 (Köln Turm Mediapark) am letzten Tag der IDS ein. Dieses bietet eine hervorragende Möglichkeit, sich in entspannter Atmosphäre über digitale Innovationen, aber auch neue analoge Produkte und die IDS an sich auszutauschen.

Bilder: Permadental

PERMADENTAL GmbH

Tel.: 02822 10065

www.permadental.de

Secondlife-Einheiten

Maßgeschneiderte Gesamtkonzepte aus einer Hand



In der Woche vom 12. bis zum 16. März stehen allen IDS-Besuchern gleich zwei Möglichkeiten zur Verfügung, sich über das umfassende Leistungsspektrum von rdv Dental zu informieren. SecondLife-Einheiten zum Anfassen, Ausprobieren und Erleben warten in Halle 4.2 am Stand L021 auf alle Messe-gäste. Unter anderem wird hier die gleichermaßen solide wie beliebte ReFit-Einheit M1 ausgestellt. Doch damit nicht genug, denn neben Einheiten der Extraklasse wartet auch exzellente Beratung: Informationen erhalten Interessierte zu Neugründungskonzepten mit

gebrauchten Geräten, steuerlich attraktiven Modellen bei MVZ/Großpraxisstrukturen, ReFit-Konzepten für die etablierte Praxis u.v.m. Von der individuellen Praxisplanung, über die Großgeräteausstattung, den technischen Service bis hin zum kleinsten Instrument bietet rdv Dental gebündelte Kompetenz aus einer Hand – so individuell wie seine Kunden.

Restplätze sichern: Initiiert im Jahr 2013, erfreute sich die Möglichkeit des individuellen Manufakturbesuchs in Pulheim bei Köln so großer Nachfrage, dass das Format auch

in diesem Jahr fortgeführt wird. Interessierte können täglich von 8 bis 21 Uhr die Produktion sowie den Showroom besuchen und so gezielte Investitionsentscheidungen vorbereiten. Für den individuellen Manufakturbesuch ist eine Voranmeldung erforderlich, für einen komfortablen Transfer wird selbstverständlich gesorgt.

Natürlich warten im Rahmen der IDS auch besonders attraktive Preise sowie Goodie-Aktionen auf kauffreudige Besucher. Lassen Sie sich inspirieren und überzeugen – von maßgeschneiderten Gesamtkonzepten statt Leistungen von der Stange. Denn Schema F gibt es bei uns nicht. Wir freuen uns auf Sie!

Infos zum Unternehmen



**rdv Dental
auf der IDS:**

Halle 4.2
Stand L021

rdv Dental GmbH

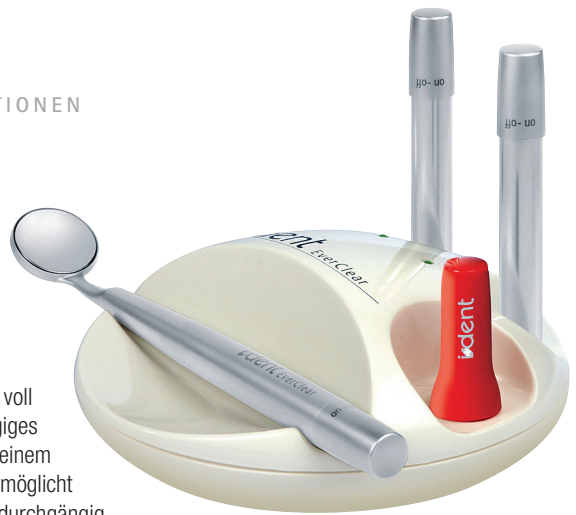
Tel.: 02234 4064-0

www.rdv-dental.de

Mundspiegel

Anhaltend klare Sicht durch selbstreinigende Spiegeloberfläche

Die Schweizer Firma I-DENT SA bietet Zahnärzten mit ihrem akkubetriebenen, voll autoklavierbaren und selbstreinigenden Mundspiegel EverClear ein durchgängiges Arbeiten ohne lästige Unterbrechungen. Die Ausstattung des EverClear mit einem Mikromotor, der mit 15.000 Umdrehungen pro Minute die Spiegelscheibe dreht, ermöglicht es, dass Wasser, Schmutz, Speichel und Blut weggeschleudert werden und so durchgängig optimale Sicht, besonders bei anspruchsvollen Präparationen, gegeben ist. Somit wird nicht nur Zeit gespart, sondern auch eine erhöhte Produktivität erreicht, da unnötiger Arbeitsstress reduziert und die Augen durch eine konstant gute Sicht entlastet werden. Darüber hinaus erlaubt ein integriertes Mikromagnetsystem den schnellen Austausch der doppelseitig nutzbaren Präzisionsspiegelscheiben, die auf modernstem Kugellager gleiten. Das innovative Präzisionsinstrument EverClear ist leicht und ergonomisch ideal geformt. Es begleitet so sinnvoll jedes Präparationsset, das mit Kühlspray eingesetzt wird. EverClear entspricht den stetig wachsenden Hygieneanforderungen und kann, mit Ausnahme der Akkus, voll sterilisiert werden.



I-DENT • Vertrieb Goldstein • Tel.: 0171 7717937 • www.i-dent-dental.com
Infos zum Unternehmen

Betäubung

Schmerzfremde intraossäre Anästhesie, die immer wirkt



der Patient kein Taubheitsgefühl und die Anästhesie gelingt so gut wie immer, sogar bei Molaren mit Pulpitis. Man braucht keine weiteren linguale oder palatinalen Infiltrationen mehr, auch nicht bei einer Extraktion. Es wird keine Leitungsanästhesie mehr benötigt und es treten keine postoperativen Nebenwirkungen auf. Eine einzige Injektion kann bis zu acht Zähne betäuben. Im Unterkiefer kann man gleichzeitig in beiden Quadranten betäuben und arbeiten. Die intraossäre Anästhesie mit dem QuickSleeper läuft in drei Schritten ab: Eine kurze Voranästhesie, Rotation in die Spongiosa und das Injizieren des Anästhetikums. Alle Schritte sind schmerzfrei und direkt hintereinander ohne zeitliche Unterbrechung durchführbar. Sie finden uns auch auf der IDS in Köln Halle 2.2, Stand B030.

Der QuickSleeper ist ein einzigartiges System für eine bessere und einfachere Anästhesie. Die Anästhesien können mit mehr Effizienz und mit mehr Komfort für den Patienten ausgeführt werden. Dieses System bringt Vorteile sowohl für den Patienten als auch für den Behandler. Es ist völlig schmerzlos und wirkt sofort. Zusätzlich hat

Straight Dental
Tel.: 03929 2678184
www.quicksleeper.de

Röntgendiagnostik

Hochqualitative Bildgebung bei geringster Strahlenbelastung

Kaum eine andere Firma ist so spezialisiert auf die dreidimensionale Röntgendiagnostik wie das seit über 15 Jahren am Markt aktive Hightechunternehmen PreXion aus Japan. Dessen neues DVT-System PreXion3D Explorer besticht durch ein klares und ultrapräzises Bild bei geringstmöglicher Strahlenbelastung und einfachster Bedienung – und das zu einem wirtschaftlich attraktiven Preis. Bei vielen DVT-Bildgebungssystemen heutzutage geht eine gute Bildqualität meist mit hoher Strahlbelastung einher. Der für den europäischen Markt entwickelte PreXion3D Explorer bietet mit einem 0,3 mm Focal Spot und Voxelgrößen 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 Bildausschnittgrößen (FOV) von 50 x 50 mm, 150 x 78 mm und 150 x 160 mm. Zusätzlich besticht das Gerät durch einfache Bedienbarkeit, umfangreiche Planungsprogramme und Bildgebungssoftware über alle zahnmedizinischen Indikationsbereiche hinweg.

Die Weltpremiere des PreXion3D Explorer findet auf der diesjährigen IDS statt (Halle: 2.2, B081). Exklusive Beratungstermine können bereits jetzt unter info@prexion-eu.de oder über die Homepage vereinbart werden.



PreXion Europe GmbH • Tel.: 06142 4078558 • www.prexion.eu

CAD/CAM-Verbrauchsmaterialien

Leistungsfähige Chairside-Versorgung aus Zirkoniumoxid

Der neue CAD/CAM-Block aus Zirkoniumoxid, 3M Chairside Zirkoniumoxid, ist ab April 2019 in voreingefärbten Blöcken erhältlich. Offeriert werden zwei Blockgrößen und acht verschiedene Zahnfarben, die für die Übereinstimmung mit den VITA classical-Farben entwickelt wurden. Eine Besonderheit von 3M Chairside Zirkoniumoxid ist seine effiziente Verarbeitbarkeit. Dafür sorgt unter anderem die Tatsache, dass das Material für den Speedsinterofen CEREC® SpeedFire (Dentsply Sirona) optimiert ist. Bei dessen Einsatz ist es möglich, Kronen mit dünnen Wandstärken in rund 20 Minuten zu sintern.^{1,2} So lässt sich die Zeit vom Scan bis zur Eingliederung der fertigen Versorgung auf eine Stunde reduzieren. Eine einfache Farbauswahl wird durch das übersichtliche Farbangebot, bestehend aus den Zahnfarben Bleach, A1, A2, A3, A3.5, B1, C1 und D2, unterstützt. Die Biegefestigkeit von 3M Chairside Zirkoniumoxid beträgt mehr als 800 MPa. Dank ihrer und einer Bruchzähigkeit, welche die in der ISO-Norm geforderten Werte übertrifft, ist das Material für die Herstellung von Einzelzahnrestaurationen und dreigliedrigen Brücken³ freigegeben. Den guten mechanischen Eigenschaften ist zudem die geringe Mindestwandstärke von nur 0,8 mm zu verdanken, die minimalinvasive Präparationen ermöglicht. Die Befestigung der Kronen und Brücken kann je nach Wunsch konventionell (z.B. mit

3M Ketac Cem Plus Kunststoffmodifizierter Glasionomerkement) oder selbstadhäsiv (z.B. mit 3M RelyX Unicem 2 Selbstadhäsiver Komposit-Befestigungszement) erfolgen.

Weitere Informationen erhalten Interessenten am 3M-Messestand auf der IDS (Halle 4.2, G90/91).

- 1 CEREC® SpeedFire Sinterofen, Restaurationen mit einem bestimmten Design (Parameter in der CEREC® Software hinterlegt; Wandstärke maximal 1,2 mm).
- 2 Für kleine, dünnwandige Kronen beträgt die Sinterzeit 19,6 Minuten, für alle anderen Kronen 22,4 Minuten.
- 3 Mit einem Brückenglied zwischen zwei Pfeilern.



Infos zum Unternehmen

3M Deutschland GmbH
Tel.: 08152 7001777
www.3M.de/OralCare

Verlagsanschrift
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

Verleger

Torsten R. Oemus

Verlagsleitung

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

Projekt-/Anzeigenleitung

Stefan Thieme

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

Produktionsleitung

Gernot Meyer

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

Anzeigendisposition

Marius Mezger
Bob Schliebe

Tel. 0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de
Tel. 0341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

Vertrieb/Abonnement

David Dütsch

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

Art-Director

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

Tel. 0341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de

Layout/Satz

Frank Jahr

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

Chefredaktion

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
(V.i.S.d.P.)

Tel. 0341 48474-321 isbaner@oemus-media.de

Redaktionsleitung

Dipl.-Kff. Antje Isbaner

Tel. 0341 48474-120 a.isbaner@oemus-media.de

Redaktion

Marlene Hartinger

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

Lektorat

Frank Sperling

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

Druckerei

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

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



WISSEN, WAS ZÄHLT
Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2019 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 26 vom 1.1.2019. Es gelten die AGB.

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

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

Inserenten

Unternehmen	Seite
3M	19
ACTEON	49
ALPRO MEDICAL	61
artgerecht	89
Asgard Verlag	75
Belmont	46/47
Bien-Air	93
BLUE SAFETY	Titelbanderole, 39
Champions-Implants	113
CompuGroup	73
Computer konkret	109
CP GABA	11
DAMPSOFT	85
Dentsply Sirona	13, 25, 41, 71
Dess Dental	79
DGZI	81
Doctolib	117
Dr. Hinz Dental	91
Dr. Jean Bausch	33
Dr. Weigert	83
EOS Health	7
EURONDA	105
goDentis	55
Good Doctors	97
Garrison Dental Solutions Europe	Beilage
Hain Lifescience	51
hypo-A	23
I-DENT	119
jameda	99
Karl Baisch	15
KaVo Dental	57
Komet Dental	17
Kulzer	77
Kuraray	101
Le-iS Stahlmöbel	95
lege artis	53
MediEcho	54
NSK Europe	Beilage, 5
PERMADENTAL	132
Planmeca	9
PreXion	43
rdv Dental	103
Roland Gussetti	69
RØNVIG	107
ROOS Dental	Beilage
SHOFU	29
SHR dent concept	Beilage
solutio	21
Straight Dental	2
Sunstar	31
Synadoc	56
Telekom Deutschland	27
TePe	111
Ultradent Products	45
VOCO	63
W&H Deutschland	59
Whip Mix	36
World Class Orthodontics	65
Wrigley	Beilage
YunMed	37
Zest Dental Solutions	35
Zhermack	Titelpostkarte

PREISBEISPIEL

**VOLLVERBLENDETES ZIRKON
„CALYPSO“**

647,-€*

4 Kronen und 2 Zwischenglieder, Zirkon, vollverbl.
(Sagemax, Vita VM 9, Vita Akzent)

*inkl. MwSt., Artikulation, Material, Modelle und Versand



Mehr Lachen. Nutzen Sie die Vorteile des Komplettanbieters.

Der Mehrwert für Ihre Praxis: Als Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen beliefern wir seit über 30 Jahren renommierte Zahnarztpraxen in ganz Deutschland. *Ästhetischer Zahnersatz zum smarten Preis.*