

„In nur drei Minuten weiß ich, welcher Typ ich bin“

Mit der Typberatung einen Intraoralscanner cara i500 im Wert von 16.990 EUR gewinnen.

Die neue Kampagne „Typberatung“, ein Abform-Schnelltest des Dentalunternehmens Kulzer GmbH, zieht derzeit große Aufmerksamkeit auf sich und gibt Zahnärzten zugleich eine erste Orientierung zum Thema „Welches Abformkonzept passt zu mir – analog oder digital?“. Kulzer fungiert hier als neutraler Berater. Jörg Scheffler, Kulzer Country Manager Deutschland, spricht im Interview über das Konzept dahinter und den neuen Intraoralscanner cara i500.

und 3D-Druck zurückgreifen, sind ihnen digital abformende Zahnärzte sehr willkommen.

cara i500 ist mühelos in den Praxis-Workflow integrierbar. So gewährleistet der Intraoralscanner zum einen höchste Präzision mit einer modernen Abformtechnik und zum anderen die notwendige Prozesssicherheit für eine einfache Anwendung. Dafür steht auch die Kooperation zwischen Kulzer als Experte für digitale und analoge Lösungen und Medit als

Zahnärzte. Umso wichtiger ist eine neutrale Beratung zu beiden Abformtechnologien, die den Workflow in der Praxis, wirtschaftliche Faktoren etc. berücksichtigt. Mit dem „Typberater“ bieten wir Zahnärzten ab sofort eine wertvolle Hilfe bei der Frage, wann der richtige Zeitpunkt für die Einführung der digitalen Abformung ist. Ein Online-Schnelltest als erster Schritt hilft bei der Wahl der passenden Abformtechnik. Egal, wie das Ergebnis ausfällt, durch den Test und das anschließende Beratungsgespräch mit dem Typberater bieten wir Zahnärzten die Möglichkeit, herauszufinden, wo sie stehen und welche Kriterien ihnen den Weg in die analoge oder digitale Zukunft weisen.

Wir laden alle Interessierten ein, online unter www.kulzer.de/typberatung bis zum 30. April 2019 den Schnelltest durchzuführen. In nur drei Minuten weiß ich, welcher Typ ich bin. Alle Zahnärzte können am Typberater-Gewinnspiel teilnehmen und mit etwas Glück den neuen Intraoralscanner cara i500 im Wert von 16.990 EUR oder ein attraktives Paket Flexitime-Abformmaterial für die Praxis gewinnen.



Abb. 1: Jörg Scheffler, Kulzer Country Manager Deutschland, unterstützt die analoge wie digitale Abformung.

Herr Scheffler, Kulzer ist schon seit vielen Jahren Abformspezialist – im analogen Bereich seit über 20 Jahren und im digitalen Bereich bereits seit zehn Jahren. Im Februar erweiterten Sie Ihr Produktportfolio um den Intraoralscanner cara i500. Was kann der neue Intraoralscanner?

Der Intraoralscanner cara i500 ist einfach zu bedienen. Nicht nur der Zahnarzt, auch die Assistenz kann ihn dank einer sehr flachen Lernkurve verwenden. Das offene System ermöglicht den Export von STL-, OBJ- und PLY-Dateien, die mit dem Dentallabor der Wahl über eine integrierte Cloud-Lösung geteilt werden können. Weil Zahntechniker mehr und mehr auf CAD/CAM-Fertigung

Hersteller des Scanners mit umfassender digitaler Erfahrung. Der bereits seit 2011 mit Erfolg vertriebene Intraoralscanner cara TRIOS bleibt im Kulzer-Programm. Somit hat der Zahnarzt eine optimale Auswahlmöglichkeit zwischen beiden Systemen.

Für viele Zahnärzte stellt sich bei dem Thema Abformung die Frage „Bin ich der digitale oder eher der konventionelle Typ?“. Mit dem Konzept „Typberatung“ unterstützt Kulzer die Zahnärzte bei der Entscheidungsfindung. Was genau verbirgt sich dahinter?

In Zeiten von zunehmenden Möglichkeiten der digitalen Abformung beschäftigt diese Frage viele

Trotz der zunehmenden Digitalisierung ist Kulzer der persönliche Kontakt zu seinen Kunden sehr wichtig. Welche Möglichkeiten haben Ihre Kunden, um mit Ihnen in Kontakt zu treten?

Das Bestreben von Kulzer liegt hauptsächlich darin, neben optimalen Produkten auch mit hervorragendem Service zu punkten. Trotz Digitalisierung, Schnellebigkeit und Informationsflut geht es uns immer um den Menschen und dessen individuelle Bedürfnisse. Damit wir nachhaltige und zuverlässige Ergebnisse gewährleisten, sind die Mehrzahl der Kulzer-Mitarbeiter ausgebildete Zahntechniker, Zahn-

technikermeister, ZFAs, Pharmareferenten oder langjährige Dentalfachkräfte bis hin zu Dental-Betriebswirten und Zahnärzten. Nach dem weiteren Ausbau des Service werden Zahnärzte und Zahntechniker aktuell von 180 Analog- und Digital-Spezialisten in Deutschland unterstützt. Im Zahntechnikbereich verfügt Kulzer über eines der größten technischen Serviceteams in Deutschland. Zudem bietet Kulzer ein umfangreiches Fortbildungsangebot mit über 200 Veranstaltungen im Jahr im Bereich Zahnmedizin und Zahntechnik – vom Anwender für Anwender.

Was denken Sie, wird die digitale Abformung die analoge eines Tages ablösen?

Auffällig ist, dass die Mehrzahl der verfügbaren Systeme auf den Labside-Workflow ausgelegt ist und Laborscanner deutlich stärker verbreitet sind als Intraoralscanner. Schätzungsweise zehn Prozent der Zahnärzte arbeiten regelmäßig

schen Vorteilen, der Präzision und der Reproduzierbarkeit halte ich bei Standardfällen das Thema Patienten-Compliance und Patienten-Marketing für wichtige Pluspunkte von Intraoralscannern. Andererseits ist klinisch erwiesen, dass die konventionelle Abformung langjährig bewährt ist. Und nicht zuletzt bedingt das intraorale Scannen auch die Anpassung von Arbeitsprozessen beim Zahnarzt, z.B. bei der Präparation. Dazu ist verständlicherweise nicht jeder bereit.

Herr Scheffler, welcher Typ sind Sie, arbeiten Sie lieber analog oder digital? Oder anders gefragt, was machen Sie in der analogen Welt am liebsten und was in der digitalen?

Natürlich hat es auch mich interessiert, was für ein Abformtyp ich bin. Das Ergebnis zeigte, dass ich eher der neugierige Typ bin, also mir die Möglichkeiten gern offenhalte, insbesondere, wenn es um neue Technolo-



Abb. 2: Der neue Intraoralscanner cara i500 wurde von Kulzer auf der IDS 2019 vorgestellt. Dieser garantiert eine hochpräzise und dabei schnelle digitale Abformung.

mit einem Intraoralscanner – im Gegensatz dazu arbeiten über 80 Prozent der Labore bereits digital. Das Wachstum bei Zahnärzten in diesem Bereich ist allerdings zweifelhaft. Wann jedoch die analoge Abformung die digitale ablöst, weiß niemand genau. Meiner Meinung nach werden beide Systeme noch relativ lange nebeneinander Bestand haben. Neben den techni-

gien geht. Dies kann ich nur bestätigen, denn so sehe ich mich auch privat – als eine gute Mischung aus analogem Erhalten und digitaler Neugier für Zukunftstrends, die mir einen Mehrwert bringen, aber meine Zeit nicht stehlen.

Vielen Dank für das Gespräch. ☒

Quelle: Kulzer GmbH

Abrechnungs- und Verwaltungsdienstleister erweitert Portfolio

dentisratio digitalisiert Praxis-Workflows, um alle Kundenwünsche erfüllen zu können.



Der 2011 in Potsdam gegründete Abrechnungs- und Verwaltungsdienstleister dentisratio GmbH betreut inzwischen Zahnarztpraxen in allen Bundesländern. Um allen Kundenwünschen auf höchstem

Niveau und zu jeder Zeit gerecht werden zu können, hat das Unternehmen nicht nur seine Kapazitäten kontinuierlich angepasst, sondern auch sein Dienstleistungsportfolio zum Jahresbeginn erweitert.

Neue Beratungs- und IT-Dienstleistungen

Neben dem klassischen Kerngeschäft der zahnärztlichen Abrechnungsdienstleistung smart ZMV werden neue Beratungs- und IT-

Dienstleistungen angeboten, wie zum Beispiel die Digitalisierung einer Praxis. Von der IT-Lösung bis zur umfangreichen Schulung des Praxisteams bietet dentisratio alles in einem Konzept. Die Prioritäten sind eindeutig gesetzt: Kundennähe, ausgewiesene Fachkompetenz und direkte Ansprechpartner.

Wann sollte digitalisiert werden?

Bei einer Praxisneugründung wird heute nicht mehr diskutiert, ob eine moderne Zahnarztpraxis digital ist. Mit der Planung der Praxis beginnt auch die Planung der digitalen Workflows – von der Patientenaufnahme über die Leistungseingabe bis zum digitalen Röntgen und Abformen. So entsteht vom Start weg eine digitale Arbeitsroutine, in der die elektronischen Systeme gewinnbringend integriert werden.

Bei einer bestehenden Zahnarztpraxis ist der Umstieg zum Quartalswechsel meist optimal. Der Wechsel auf digitale Prozesse bedarf einer intensiveren Planung, damit der Umstieg für alle Mitglieder des Praxisteams reibungslos funktioniert.

Warum digital?

Bei professioneller Planung und der optimalen Umsetzung der Digitalisierung kann in fast jeder Praxis eine Effizienzsteigerung herbeigeführt werden. In fast allen wichtigen Fragen – ob beim Umsatz, der Zeit oder der Qualität der Praxis- und Arbeitsabläufe. Ein modernes digitales Praxisverwaltungssystem ist dafür die Grundlage. ☒

dentisratio GmbH

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

Dann doch lieber SRP+

Erfolg versprechende Parodontitisbehandlung steigert den Therapieerfolg.

Die Behandlung einer mäßigen bis schweren Parodontitis bietet Zahnärzten häufig zwei Therapiemöglichkeiten: Aufschneiden, unter Sicht reinigen und zunähen oder eine konservative Behandlung mit Scaling and Root Planing (SRP).

Welche Therapie es am Ende wird, liegt oftmals nicht mehr nur in der Hand des Arztes. Denn immer öfter fließen die Wünsche des Patienten in die Wahl mit ein. Im Rahmen der partizipativen Ent-

scheidungsfindung sollten daher dem Patienten beide Möglichkeiten vorgestellt werden.

Mit SRP+ können Praxen eine effektive und wissenschaftlich belegte Therapieoption anbieten.¹ Als solche bezeichnet man eine kombinierte Therapie aus SRP sowie einer begleitenden unterstützenden medikamentösen Zugabe, z.B. von PerioChip®. Dieser enthält den Wirkstoff Chlorhexidinbis(D-gluconat) in hoher Konzentration (ca. 36 Prozent).

Nach der Applikation wird das hoch dosierte CHX innerhalb von sieben Tagen freigesetzt und die Keimneuan siedelung bis zu elf Wochen lang unterdrückt.² Die Applikation von PerioChip® ist schnell, einfach und erfordert keine Lokalanästhesie. Daher kann sie vom Zahnarzt nach vorgenommener SRP an die entsprechend qualifizierten Mitarbeiter im Praxisteam delegiert werden. Mit dem Matrix-Chip kombiniert, wird SRP zu einer Erfolg versprechenden Parodontitisbehandlung und steigert den Therapieerfolg des Zahnarztes. **DT**



¹Soskolne WA et al. (2003): Probing Depth Changes Following 2 Years of Periodontal Maintenance Therapy Including Adjunctive Controlled Release of Chlorhexidine. J Periodontol 74; 4: 420-427.

²Stanley A et al. (1989): The in vitro effects of chlorhexidine on subgingival plaque bacteria. J Clin Periodontol 16; 259-264.

Dexcel Pharma GmbH
Tel.: 0800 2843742
www.periochip.de

Nano-Hybrid-Zahnfüllungsmaterial

tZeen® – universell und lichthärtbar.



tZeen® ist ein universelles Zahnfüllungsmaterial für höchste Ansprüche und indiziert für anteriore und posteriore Restaurationen der Black-Klassen I-V. Das lichthärtbare, röntgenopake und vor allem schrumpfarme tZeen® überzeugt durch eine hohe Abrasionsstabilität.

tZeen® ist geschmeidig, klebt nicht am Instrument und ist ausgezeichnet modellier- und hochglanzpolierbar. Es ermöglicht Restaurationen mit einer hervorragenden

Ästhetik und ist dabei ausgezeichnet farbstabil.

tZeen® ist erhältlich in den an die VITA® Referenz angelehnten Farben A1; A2; A2 opak; A3; A3,5; B2; B3; C2 und Inzisal. **DT**

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

ANZEIGE

KURSE 2019 Hygiene QM

Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis

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

Dieser Kurs wird unterstützt von:



NEU: E-Learning Tool

Online-Anmeldung/Kursprogramm



www.praxisteam-kurse.de

Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten (QMB)

Faxantwort an +49 341 48474-290

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

Termine 2019

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

SEMINAR A



Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis

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

Referentin: Iris Wälter-Bergob/Meschede

Seminarzeit 2019: Freitag 10.00 – 18.00 Uhr, Samstag 9.00 – 18.00 Uhr

Kursgebühr ZA (pro Kurs) inkl. Kursskript 305,- € zzgl. MwSt.
Kursgebühr ZAH (pro Kurs) inkl. Kursskript 260,- € zzgl. MwSt.

Teampreis

ZA+ZAH (pro Kurs) inkl. Kursskript 515,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale* (pro Kurs/Person) 118,- € zzgl. MwSt.

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

SEMINAR A wird unterstützt von:



SEMINAR B



Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten (QMB)

Referent: Christoph Jäger/Stadthagen

Seminarzeit: 9.00 – 17.00 Uhr

Kursgebühr (pro Kurs) inkl. Kursskript 135,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale* (pro Kurs) 59,- € zzgl. MwSt.

* Die Tagungspauschale beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Imbissversorgung.

Das Skript erhalten Sie nach der Veranstaltung!



Titel, Vorname, Name

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

Datum, Unterschrift

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

Stempel

DTG 3/19

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

LOMS

Lab Order Management System

TWINSMILE

DIGITALE AUFTRÄGE

empfangen, hochladen,
bearbeiten und speichern



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

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

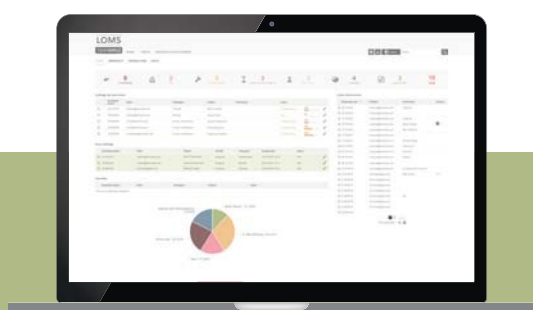
Ist Ihre Administration und Ihre interne und externe Kommunikation darauf vorbereitet?

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

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

Installation und Benutzerfreundlichkeit von LOMS:

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



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

TwinSmile, ein Unternehmen
der Curaden group

curaden
better health for you