

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · German Edition 

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



Hygienevorschriften

Die Ansprüche an die allgemeine Hygiene wachsen stetig. Was man über die Einhaltung internationaler Hygienevorschriften wissen sollte, erläutert Barbara Wellbrock, Langenau. ▶ Seite 6f



Praxisverwaltung

Die Kölner Rechtsanwältin Dr. Susanna Zentai widmet sich im Seminar drei zentralen Praxisbereichen (Dokumentation und Aufklärung, Honorarforderung und Erstattungsfragen). ▶ Seite 10



Intraoralscanner

„Typberatung“, ein Abform-Schnelltest von Kulzer, gibt Zahnärzten eine erste Orientierung zum Thema „Welches Abformkonzept passt zu mir – analog oder digital?“. ▶ Seite 14

ANZEIGE

Perfekter abformen.



R-SI-LINE® PUTTY MATIC + LIGHT

R-dental Dentalerzeugnisse GmbH
Infos, Katalog unter Tel. 040-3070703-0
Fax 0 800 - 733 68 25 gebührenfrei
E-mail: info@r-dental.com
www.r-dental.com

Steigende Kosten

14,1 Milliarden Euro für zahnärztliche Behandlungen.

BONN – Die Gesundheitskosten in Deutschland steigen weiter an. Die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) brachte 2017 insgesamt 217,8 Milliarden Euro für die medizinische Versorgung der Versicherten auf. Rund 6,5 Prozent fielen auf den zahnmedizinischen Bereich.

Laut der Broschüre *vdek-Basisdaten des Gesundheitswesens 2018/2019* waren Ende 2018 mehr als 73 Millionen in der GKV versichert – ein neuer Rekord.

Für zahnärztliche Behandlungen wurden ohne Zahnersatz 10,8 Milliarden Euro aufgewendet (2016 10,5 Milliarden Euro). Der Kostenpunkt für Zahnersatz ist hingegen seit drei Jahren konstant bei 3,3 Milliarden Euro.

Auffällig ist die Entwicklung der Vertragszahnärzte, die sich seit einigen Jahren kontinuierlich bezüglich Selbstständigkeits-/Anstellungsverteilung verschiebt. Während 2012 nur 6.900 Zahnärzte angestellt und 100 in MVZ tätig waren, sind es 2017 bereits 11.200 angestellte Zahnärzte und 1.400 in MVZ tätige Behandler gewesen. Die Zahl der selbstständigen Zahnärzte ist hingegen um 3.000 gesunken.

Ebenfalls im Report erfasst sind die Kooperationen zwischen Zahnärzten und Pflegeheimen. Ende 2017 sind 2.138 Kooperationspartner gelistet worden, wodurch mehr als 3.500 Pflegeheime bzw. 211.219 Versicherte zahnmedizinisch betreut wurden. [DI](#)

Quelle: ZWP online

Das war die #IDS2019

Die dentale Community traf sich Mitte März zur Weltleitmesse der Branche in Köln.

KÖLN/LEIPZIG – 170.000 Quadratmeter, 2.327 Unternehmen aus 64 Ländern und über 160.000 Fachbesucher – die Weltleitmesse der Dentalwelt erfüllte erneut alle Erwartungen.

Begleitend zur 38. Internationalen Dental-Schau in Köln berichtete auch die Onlineplattform der OEMUS MEDIA AG, ZWP online, wieder tagtäglich über alle Neuigkeiten rund um das Messegesehen. Wer die Messe verpasst oder den Weg nach Köln gescheut hat, kann sich über die eigens eingerichtete Themenseite „38. Internationale Dental-Schau (IDS) in Köln“ (www.zwp-online.info/zwp-thema/38-internationale-dental-schau-ids-in-koeln) rückwirkend updaten.

Fünf Tage lang hieß es auf dem Messegelände der Koelnmesse „Herzlich Willkommen auf der IDS!“ Als Weltleitmesse der Dentalwelt hat die IDS erneut alle Erwartungen übertroffen und bleibt noch größer und internationaler als in den Vorjahren im Gedächtnis.



© OEMUS MEDIA AG



© OEMUS MEDIA AG

Dreizehn Redakteure der OEMUS MEDIA AG legten in der Messewoche über eine Million Schritte auf dem Messegelände zurück, berichteten von allen Pressekonferenzen und hielten die IDS in über 5.000 Bildern und mehr als 30 Videoproduktionen fest.

Wer sich nachträglich einen Überblick hinsichtlich der aktuell in der Zahnmedizin und deren Fachbereiche verfügbaren Technologien sowie deren Weiterentwicklungen verschaffen will, ist auf der erwähnten ZWP online-Themenseite genau richtig.

Hier finden Interessierte neben News, Produkt-Launches, Videos und Galerien rund um die #IDS2019, auch alle Ausgaben der beliebten Messezeitung *today*. [DI](#)

Quelle: ZWP online

Beschlossen: Terminservice- und Versorgungsgesetz

Ärztliche Betreuung wird besser, schneller und digitaler.

BERLIN – Patienten sollen schneller Arzttermine bekommen. Das ist Ziel des Gesetzes „für schnellere Termine und bessere Versorgung“ (Terminservice- und Versorgungsgesetz,

langen zu Recht, dass wir ihnen mit digitalen Lösungen den Alltag erleichtern. In einem lebenswichtigen Bereich wie der Gesundheitsversorgung muss der Staat funktionieren.



Jens Spahn
Bundesgesundheitsminister

TSVG), das in 2. und 3. Lesung vom Bundestag beschlossen wurde.

Bundesgesundheitsminister Jens Spahn: „Unser Gesundheitswesen braucht ein Update. Patienten sollen schneller Arzttermine bekommen. Sie haben auch auf dem Land Anspruch auf eine gute medizinische Versorgung. Und sie ver-

Da besser zu werden, ist das Ziel unseres Gesetzes.“

Kern des Gesetzes ist der Ausbau der Terminservicestellen. Sie sollen zentrale Anlaufstellen für Patienten werden und 24 Stunden an 7 Tagen pro Woche erreichbar sein.

Fortsetzung auf Seite 2 – rechts unten →

ANZEIGE



BLUE SAFETY

Die Wasserexperten

Mit Wasserhygiene Geld sparen!



für den Bereich Praxishygiene

Jetzt kostenfreie Sprechstunde Wasserhygiene vereinbaren.



Fon 00800 88 55 22 88

www.bluesafety.com/Termin

Girls'Day und Boys'Day 2019

ZFA-Ausbildung für alle interessant!

BERLIN – Eine Ausbildung zum Zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFA) stand bei männlichen Azubis selten an Stelle eins, dieser sehr abwechslungsreiche Beruf wird zu oft unterschätzt, so die Bundeszahnärztekammer anlässlich des Girls'Day und Boys'Day am 28. März 2019.

Waren es im Jahr 2000 nur 50 Männer, die eine Ausbildung zum ZFA absolvierten, stieg die Anzahl 2017 immerhin schon auf 522.

Berufsleben mit dauerhaft sicherem Job und interessanten Karrierechancen. Im Ausbildungsjahr 2018/2019 wurden zum 30. September etwas über 14.000 neue Ausbildungsverträge abgeschlossen. Dies ist ein Wachstum von 6,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Zahnarztpraxen bieten im Übrigen Jugendlichen mit Hauptschulabschluss deutlich bessere Chancen, eine Berufsausbildung zu beginnen, als die freien Berufe ins-



„Dies ist zumindest ein gewisser Trend“, erklärt der Präsident der BZÄK, Dr. Peter Engel, „junge Männer sind aber explizit ermuntert, sich diesen interessanten Beruf genauer anzuschauen. Mit Computertechnik ist zudem ein neuer Drive in diesen Beruf gekommen, den die weiblichen Auszubildenden längst souverän handhaben. „Wir wollen alle Jugendlichen anregen, Rollenklischees einfach zu hinterfragen.“

Die Ausbildung in den Zahnarztpraxen ist nach wie vor beliebt. Sie ist abwechslungsreich, qualifiziert umfassend und führt in ein

gesamt. Außerdem ist ein Aufstieg im Job durch Fortbildungen möglich: Neben dem/r Zahnmedizinischen Fachassistenten/in (ZMF) werden Fortbildungen auf unterschiedlichem Level angeboten, im Bereich Prophylaxe zum/r Zahnmedizinischen Prophylaxeassistenten/in (ZMP) oder Dentalhygieniker/in (DH), im Bereich Verwaltung zum/r Zahnmedizinischen Verwaltungsassistenten/in (ZMV) sowie in Westfalen-Lippe zusätzlich die Fortbildung zum/r Betriebswirt/in Management im Gesundheitswesen. [DT](#)

Quelle: BZÄK

BZÄK auf der IDS 2019

Fragen zu Praxis, Studium, Ausbildung und Politik wurden diskutiert.

KÖLN – Die 38. Internationale Dental-Schau (IDS) fand vom 12. bis 16. März in Köln statt. 2.327 Aussteller aus 64 Ländern präsentierten über 160.000 Messebesuchern neue Produkte, Entwicklungen und Trends aus Zahnmedizin und Zahntechnik.

Die BZÄK bot mit ihren Partnern am gemeinsamen Messestand täglich Fachberatungen und ein umfangreiches Programm.

Am Mittwoch wurde der Stand von BZÄK-Präsident Dr. Peter Engel, Gerald Böse, Vorsitzender der Geschäftsführung der Koelnmesse GmbH, und Mark Stephen Pace, Vorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI) eröffnet. Dr. Engel betonte: „Zahnarztpraxen brauchen gute ZFAs. Und gute ZFAs brauchen Anerkennung, Inspiration und Know-how.“

Erstmals wurden von BZÄK, VDDI und GFDI ZFA-Berufsschüler



eingeladen, die IDS und den BZÄK-Stand kennenzulernen.

Auf der IDS als Branchentreff wurden zudem die Koordinierungskonferenz Praxisführung der BZÄK sowie die Konferenz zahnärztlicher Hilfsorganisationen der BZÄK durchgeführt, zudem tagten der BZÄK-

Ausschuss Europa und das BdZM-Arbeitstreffen. Auch der neue Fortbildungsgang der Akademie für freiberufliche Selbstverwaltung und Praxismanagement (AS) nutzte die IDS als Plattform. [DT](#)

Quelle: Bundeszahnärztekammer

Mobile Zahnarztpraxen – ein Modell mit Zukunft?

FVDZ: „Flächendeckende Versorgung geht anders!“

BERLIN – Die Deutsche Bahn AG und die MVZ-Kette „Zahneins“ haben angekündigt, unter der Bezeichnung „Zahn-Medibus“ mobile Zahnarztpraxen auf die Schiene respektive die Landstraße zu setzen, um damit die flächendeckende Versorgung mit zahnmedizinischen Leistungen zu sichern. Der Start ist, laut Pressemeldung, in Ostfriesland und Südbayern geplant.

„Mit Flächendeckung hat das wohl eher wenig, aber mit geschicktem Marketing viel zu tun“, sagte dazu der Bundesvorsitzende des Freien Verbandes, Harald Schrader. Deutschland als entwickelte Industrienation biete eine Infrastruktur, die es ermögliche, nahezu jeden Patienten mit akzeptablem Aufwand in eine zahnärztliche Praxis zu transportieren. „Die Vereinbarungen der KZBV mit den Krankenkassen zur erleichterten Verordnung von Krankbeförderung sind dazu ein wichtiger Baustein.“

Schrader bezeichnete den Vorstoß zur „Zahnbehandlung im Umherziehen“ als taktisches Manöver, um den Vorwurf der Rosinenpickerei durch Investoren-MVZ zu entkräften.

„Wie soll sich das denn rechnen? Doch nur, wenn im Bus so behandelt wird, dass damit die Akquise für möglichst aufwendige Weiterbehandlungen gemacht wird. Man stelle sich das praktisch vor: Schlange am Buswartehäuschen, Patienten mit Schmerzen im Bus, Röntgen, Anästhesie, Wurzelbehandlung? Da dürfte doch wohl eher zur Zange gegriffen werden und vielleicht anschließend zum Gut-schein für ein verbilligtes Implantat vom eigenen Großlabor.“

Ob der Partner DB Regio für Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit stehe, müssten die Initiatoren selbst wissen, ergänzte Schrader. In Schleswig-Holstein seien jedenfalls im letzten Jahr Strafen in Millionenhöhe für Verspätungen und Ausfälle beim Zugverkehr von und nach Sylt fällig gewesen. [DT](#)

Quelle: FVDZ



← Fortsetzung von Seite 1 – „Beschlussen: Terminservice- und Versorgungsgesetz“

Parallel dazu wird das Mindestsprechstundenangebot der Vertragsärzte erhöht. In unterversorgten Gebieten müssen die Kassenärztlichen Vereinigungen künftig eigene Praxen eröffnen oder Versorgungsalternativen anbieten.

Außerdem wird der Leistungsumfang der gesetzlichen Krankenversicherung um zusätzliche Angebote erweitert, und die Krankenkassen werden verpflichtet, für ihre Ver-

sicherten spätestens ab 2021 elektronische Patientenakten anzubieten.

Das Gesetz umfasst die folgenden acht Schwerpunkte:

- Patienten sollen schneller Termine bekommen.
- Ärzte sollen künftig mehr Sprechstunden anbieten.
- Ärzte werden für Zusatzangebote besser vergütet.
- Ärztliche Versorgung auf dem Land wird verbessert.
- Mehr Leistungen und bessere Versorgung.

- Mehr Digitalisierung in der Versorgung.
- Entscheidungen der Selbstverwaltung werden beschleunigt.
- Mehr Transparenz in der Versorgung und in der Selbstverwaltung.

Das Gesetz soll voraussichtlich im Mai 2019 in Kraft treten und ist im Bundesrat nicht zustimmungspflichtig. [DT](#)

Quelle: Bundesgesundheitsministerium

Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers)

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

DENTAL TRIBUNE

IMPRESSUM

Verlag
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig, Deutschland

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

Verleger

Torsten R. Oemus

Verlagsleitung

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

Chefredaktion

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

Redaktionsleitung

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

Anzeigenverkauf

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

Projektmanagement/Vertrieb

Nadine Naumann
n.naumann@oemus-media.de

Produktionsleitung

Gernot Meyer
meyer@oemus-media.de

Anzeigendisposition

Lysann Reichardt
Lreichardt@oemus-media.de

Art Direction/Layout

Max Böhme
m.boehme@oemus-media.de

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn
a.jahn@oemus-media.de

Lektorat

Marion Herner
Ann-Katrin Paulick

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

Erscheinungsweise

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

Druckerei

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

Verlags- und Urheberrecht

Dental Tribune German Edition ist ein eigenständiges redaktionelles Publikationsorgan der OEMUS MEDIA AG. Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes geht das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, welche der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Autor des Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

dentalbern.ch
2. – 4.4.2020



Augen auf bei der Berufswahl

Zahnärzte verdienen im Jahr durchschnittlich 81.600 Euro.

DÜSSELDORF – Dem aktuellen Gehaltsreport der Online-Jobbörse StepStone zufolge sind und bleiben Medizin und Zahnmedizin die Studienfächer mit den besten Gehaltsaussichten. Fach- und Führungskräfte verdienen im Durchschnitt 58.100 Euro.

Damit liegt das Gehalt von Ärzten und Zahnärzten in Deutschland mehr als 23.000 Euro über dem Durchschnittsgehalt von Fach- und Führungskräften. Bereits im vergangenen Jahr wurden die Studienfächer Medizin und Zahnmedizin im Gehaltsreport als die lukrativsten Abschlüsse eingestuft. Aber auch Wirtschaftsingenieure sowie Wirtschaftsinformatiker können mit rund 74.300 Euro und 73.600 Euro auf hohe Jahresgehälter vertrauen. Egal, welche Fachrichtung – laut Jobbörse lohne sich ein Studium in jedem Fall. So erhalten Akademiker im Schnitt bereits bei Berufseintritt 11.000 Euro mehr als Nichtakademiker.

Der Report listet zudem Top-Gehälter nach Branchen auf, dem zufolge Fachkräfte in Banken mit Durchschnittsgehältern von 70.800 Euro am



besten bezahlt werden, gefolgt von der Pharmaindustrie (70.000 Euro) und Automobilindustrie (67.900 Euro). Der Vergleich auf Bundesländerebene zeigt – wie bereits im Vorjahr –, dass Spitzenverdiener in Hessen (65.300 Euro), Baden-Württemberg

und Bayern leben. Die niedrigsten Gehälter werden in den neuen Bundesländern Mecklenburg-Vorpommern (42.100 Euro), Sachsen-Anhalt und Sachsen gezahlt.

Für den Gehaltsreport 2019 wertete StepStone 85.000 Gehälter

von vollzeitarbeitenden Fach- und Führungskräften aus, die im Zeitraum Oktober 2017 bis Oktober 2018 erhoben wurden. [DI](#)

Quelle: ZWP online

Die deutschen Zahnarztpatienten sind treu

Aber: Jeder Dritte verzichtet auf Behandlung, wenn es zu teuer wird!



HAMBURG – Rund drei Viertel der deutschen Zahnarztpatienten haben ihren Zahnarzt zuletzt vor vielen Jahren gewechselt. Allerdings vertraut nur jeder vierte Patient seinem Zahnarzt immer. Sind die Behandlungsmethoden nicht nachvollziehbar, sehr aufwendig oder wird der Selbstkostenanteil hoch, holen 76 Prozent der Befragten eine zweite Meinung ein. Jeder dritte Deutsche hat sogar ganz auf eine Therapie verzichtet, wenn es teuer zu werden drohte. Besonders häufig drücken sich dann 35- bis 44-jährige Patienten: Von ihnen hat sich bereits jeder Zweite aus Kostengründen schon einmal gegen die nötige Zahnbehandlung entschieden. Dies ist das Ergebnis einer Umfrage des unabhängigen Marktforschungsinstituts Toluna, Frankfurt am Main. Die Studie „Verbraucherkompass Patient“ wurde im Auftrag des Bundesverbands für nachhaltige Zahnheilkunde (BNZK) im Dezember 2018 durchgeführt.

Neueste Technik und Methoden erwünscht

Während der Behandlung legen 93 Prozent der Patienten großen Wert darauf, dass ihr Zahnarzt die neuesten Techniken und Methoden einsetzt. Mit zunehmendem Alter der Patienten steigt dieser Anspruch recht deutlich. Patienten unter 25 Jahren sind diesbezüglich

relativ unkritisch. Dass sich der Zahnarzt in Zweifelsfällen aber auch ohne Umwege mit Kollegen über die bestmögliche Behandlung fachlich austauschen kann, empfinden 94 Prozent der Befragten als wichtig.

Alternative: Ausland?

Eine günstigere Behandlung im Ausland, zum Beispiel für Implantate, würden nur 21 Prozent der Deutschen in Anspruch nehmen. 37 Prozent nutzen dagegen lieber eine Finanzierungsmöglichkeit, die ihnen ihr Zahnarzt vor Ort anbietet. Weitere neun Prozent wünschen sich ein solches Angebot.

Freiheit bei der Arztwahl

Auf die standespolitische Forderung, Zahnmedizinische Versorgungszentren (ZMVZ) per Gesetz stark einzuschränken, reagieren die deutschen Patienten mit einer klaren Haltung: Zwei von drei Patienten wollen auch in Zukunft frei

wählen können, ob sie sich in einer niedergelassenen Einzelpraxis oder in einem ZMVZ behandeln lassen möchten. Besonders wichtig ist die freie Wahl ihres Zahnarztes für die Altersgruppe 25 bis 34 Jahre: Hier geben 76 Prozent der Patienten an, dass sie auch künftig eigenständig entscheiden wollen, ob sie eine niedergelassene Einzelpraxis oder ein ZMVZ aufsuchen möchten.

Eine klare Meinung haben die Patienten auch beim Punkt Wettbewerb und Qualität: Mehr als jeder Zweite (53 Prozent) ist überzeugt, dass ein fairer Wettbewerb zwischen niedergelassenen Einzelpraxen und ZMVZ gut für die Qualität der Versorgung ist. Lediglich elf Prozent der Befragten sind der Meinung, dass ein fairer Wettbewerb eher schlecht für die Qualität in der medizinischen Versorgung ist. 36 Prozent haben dazu keine Meinung. [DI](#)

Quelle: BNZK



Jetzt
Stand-
fläche
buchen!

DER
Treffpunkt
der Schweizer
Dentalbranche.

1!

DIE
Fachmesse
ohne Wenn
und Aber.

2!

DAS
Ereignis
mit SSO-
Kongress.

3!

Summa summarum:
IHR Event im April 2020.

dentalbern.ch
2. – 4.4.2020

WER
hingehet,
weiss
mehr!



Nicht beantragter Urlaub verfällt nicht mehr automatisch

Vorgaben des Europäischen Gerichtshofs umgesetzt.

ERFURT – Der Anspruch eines Arbeitnehmers auf bezahlten Jahresurlaub erlischt in der Regel nur dann am Ende des Kalenderjahres, wenn der Arbeitgeber ihn zuvor über seinen konkreten Urlaubsanspruch und die Verfallfristen belehrt und der Arbeitnehmer den Urlaub dennoch aus freien Stücken nicht genommen hat.

Der Beklagte beschäftigte den Kläger vom 1. August 2001 bis zum 31. Dezember 2013 als Wissenschaftler. Nach der Beendigung des Arbeitsverhältnisses verlangte der Kläger ohne Erfolg, den von ihm nicht genommenen Urlaub im Umfang von 51 Arbeitstagen aus den Jahren 2012 und 2013 mit einem Bruttobetrag i. H. v. 11.979,26 Euro abzugelten. Einen Antrag auf Gewährung dieses Urlaubs hatte er während des Arbeitsverhältnisses nicht gestellt.

Die Vorinstanzen haben der Klage stattgegeben. Das Landesarbeitsgericht hat angenommen, der Urlaubsanspruch des Klägers sei zwar zum Jahresende verfallen. Der Kläger habe aber Schadensersatz in Form von Ersatzurlaub verlangen können, weil der Beklagte seiner Verpflichtung, ihm von sich aus rechtzeitig Urlaub zu gewähren, nicht nachgekommen sei. Mit der Beendigung des Arbeitsverhältnisses sei der Ersatzurlaubsanspruch abgelaufen.

Die Revision des Beklagten hatte vor dem 9. Senat des Bundesarbeitsgerichts Erfolg. Sie führt zur Zurückverweisung der Sache an das Landesarbeitsgericht.



Bundesarbeitsgericht in Erfurt.

§ 7 Abs. 3 Satz 1 BUrlG sieht vor, dass Urlaub, der bis zum Jahresende nicht gewährt und genommen wird, verfällt. Das galt nach bisheriger Rechtsprechung selbst für den Fall, dass der Arbeitnehmer den Arbeitgeber rechtzeitig, aber erfolglos aufgefordert hatte, ihm Urlaub zu gewähren. Allerdings konnte der Arbeitnehmer unter bestimmten Voraussetzungen Schadensersatz verlangen, der während des Arbeitsver-

hältnisses auf Gewährung von Ersatzurlaub und nach dessen Beendigung auf Abgeltung der nicht genommenen Urlaubstage gerichtet war.

Diese Rechtsprechung hat der Senat weiterentwickelt und damit die Vorgaben des Gerichtshofs der Europäischen Union aufgrund der Vorabentscheidung vom 6. November 2018 (– C-684/16 – [Max-Planck-Gesellschaft zur Förderung der

Wissenschaften]) umgesetzt. Nach Maßgabe des § 7 Abs. 1 Satz 1 BUrlG ist es dem Arbeitgeber vorbehalten, die zeitliche Lage des Urlaubs unter Berücksichtigung der Urlaubswünsche des Arbeitnehmers festzulegen. Entgegen der Annahme des Landesarbeitsgerichts zwingt die Vorschrift den Arbeitgeber damit zwar nicht, dem Arbeitnehmer von sich aus Urlaub zu gewähren. Allerdings obliegt ihm unter Beachtung von

Art. 7 Abs. 1 der Richtlinie 2003/88/EG (Arbeitszeitrichtlinie) die Initiativlast für die Verwirklichung des Urlaubsanspruchs. Nach der Rechtsprechung des Gerichtshofs ist der Arbeitgeber gehalten, „konkret und in völliger Transparenz dafür zu sorgen, dass der Arbeitnehmer tatsächlich in der Lage ist, seinen bezahlten Jahresurlaub zu nehmen, indem er ihn – erforderlichenfalls förmlich – auffordert, dies zu tun“. Der Arbeitgeber hat klar und rechtzeitig mitzuteilen, dass der Urlaub am Ende des Bezugszeitraums oder eines Übertragungszeitraums verfallen wird, wenn der Arbeitnehmer ihn nicht nimmt.

Bei einer richtlinienkonformen Auslegung des § 7 BUrlG kann der Verfall von Urlaub daher in der Regel nur eintreten, wenn der Arbeitgeber den Arbeitnehmer zuvor konkret aufgefordert hat, den Urlaub zu nehmen, und ihn klar und rechtzeitig darauf hingewiesen hat, dass der Urlaub anderenfalls mit Ablauf des Urlaubsjahres oder Übertragungszeitraums erlischt. Das Landesarbeitsgericht wird nach der Zurückverweisung der Sache aufzuklären haben, ob der Beklagte seinen Obliegenheiten nachgekommen ist. [DU](#)

Bundesarbeitsgericht, Urteil vom 19. Februar 2019 – 9 AZR 541/15.

Quelle: Bundesarbeitsgericht

ANZEIGE

BERLIN

Samstag, 22. Juni 2019
Hotel Eurostars Luxury Class

© sborisov - stock.adobe.com

forthbildt in
ROSENBERG
MediAccess AG

«Dauerbrenner» der oralen Chirurgie

Zahnärztlicher Kongress

Anmeldung:
www.fbrb.ch

Leistungsausgaben Zahnmedizin

Ein Viertel des Umsatzes wird durch PKV-Versicherte erbracht.



KÖLN – Obwohl nur ca. elf Prozent der Deutschen privat versichert sind, machen sie mehr als ein Viertel der Leistungsausgaben im zahnärztlichen Bereich aus. Auffallend ist, dass die Ausgaben bereits im Kindesalter sehr hoch sind.

Das Wissenschaftliche Institut der PKV (WIP) hat seinen Jahresbericht 2018 „Mehrumsatz und Leistungsausgaben von PKV-Versicherten“ veröffentlicht, der die aktuellen Zahlen zum Jahr 2016 beinhaltet. Dieser erfasst alle Rechnungen, die Privatversicherte zur Erstattung eingereicht haben. Das heißt, der tatsächliche Wert liegt sehr wahrscheinlich noch höher.

Insgesamt belief sich der Mehrumsatz der PKV-Versicherten auf 12,89 Milliarden Euro, 4,9 Milliarden Euro fielen auf den zahnmedizinischen Bereich. Damit wurden 26,3 Prozent der Gesamtleistungsausgaben durch Privatversicherte erbracht. Zum Vergleich: Die GKV-Ausgaben im zahnärztlichen Bereich lagen in dem Jahr bei 13,73 Milliarden, sie umfassten gerade mal 7,8 Prozent der Gesamtausgaben der GKV. Begründen lassen sich diese signifikanten Differenzen teilweise mit dem hohen Selbstbeteiligungsanteil der GKV-Versicherten bei der zahnmedizinischen Versorgung.

Hohe Kosten durch KFO-Behandlungen

Auffallend ist zudem die verschiedenartige Verteilung der Leistungsausgaben in der Zahnmedizin in Bezug auf das Alter der Versicherten. Bereits im Kindesalter entstehen vergleichsweise hohe Kosten, insbesondere durch kieferorthopädische Behandlungen. Das Maximum wird laut Bericht bei 14-jährigen Jugendlichen mit über 1.000 Euro erreicht.

Weitere Informationen finden Sie auf der Webseite des Wissenschaftlichen Instituts der PKV (www.wip-pkv.de). [DU](#)

Quelle: ZWP online

WIR STOPPEN MIKROLEAKAGE und können es klinisch nachweisen.

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

- Dr. Miyasaki, DDS



VORHER



NACHHER



bulkeZ[®]
WITH INTELLITEK[®] TECHNOLOGY

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

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



Polymerisation erfolgt in Richtung der Präparationswände

Polymerisation erfolgt in Richtung Polymerisationslichtquelle

Für weitere Informationen kontaktieren Sie uns telefonisch unter **+49 (0)30 408 172 534**, per E-Mail an **ZDSEurope@zestdent.com** oder besuchen Sie unsere Website unter **www.zestdent.com/Bulkez**

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

ZD ZEST DENTAL SOLUTIONS[®]



Hygiene wie vom Profi

Was man über die Einhaltung internationaler Hygienevorschriften wissen sollte, erläutert Barbara Wellbrock, Director QM/QC/RA beim Schweizer Dentalspezialisten COLTENE.

Mit den technischen Möglichkeiten wuchsen in den letzten Jahren auch kontinuierlich die Ansprüche an Hygiene allgemein und die Zulassung kritischer Produkte im Speziellen. Entsprechend umfangreich sind mittlerweile die internationalen Regularien, die es für einen Global Player wie COLTENE einzuhalten gilt. Aus den weitreichenden Dokumentationspflichten und Hygieneanforderungen für Dentalhersteller lassen sich genauso raffinierte Lösungen und Tricks für die nächste Praxisbegehung sowie das eigene Arbeiten ableiten. Dazu ist es für niedergelassene Zahnärzte elementar wichtig, den feinen Unterschied zwischen vermeintlich „sicheren“ und „mikrobiologisch unbedenklichen“ Produkten zu kennen sowie die genauen Einsatzfelder für moderne Sterilprodukte.

Systematischer Hygieneplan von „Hand“ bis „Raum“

Grundsätzlich ist für die Etablierung eines erfolgreichen Hygienemanagements entscheidend, das Thema Hygiene fest im Alltag zu etablieren und nicht erst bei einer bevorstehenden Prüfung oder unmittelbar vor der nächsten Praxisbegehung zu durchleuchten. Die Erstellung eines effektiven Hygieneplans bietet zudem die Chance, das eigene Zeitmanagement einmal grundlegend zu hinterfragen und Verbesserungspotenziale zu entdecken, die sonst durch die natürliche „Betriebsblindheit“ nie identifiziert worden wären. Ein systematisches Vorgehen hilft enorm, ansonsten werden bestimmte Bereiche schnell vergessen, die den positiven Gesamteindruck trüben können. Viele Zahnärztekammern bieten kostenlose Formatvorlagen für das Anfertigen einer praktischen Checkliste an. Zur ersten Orientierung und Sensibilisierung der Mitarbeiter, welche Bereiche besonders im Fokus eines gründlichen Hygienemanagements stehen, ist folgender Merkspruch recht nützlich: „Hauptsache, keiner ignoriert absichtlich wichtige Richtlinien!“ Dabei stehen die Anfangsbuchstaben der einzelnen Wörter jeweils

für einen zentralen Themenkomplex:

- Hand
- Kleidung/Kittel
- Instrumente
- Antibiotika & Prophylaxe
- Wasser & Entsorgung
- Räumlichkeiten

Gleichzeitig erinnert der Satz sämtliche Beteiligten daran, dass Hygienemanagement ein bewusster Prozess sein sollte. Sauberes Arbeiten geht alle etwas an!

naugigkeit der Unternehmenszentrale in Altstätten kombiniert mit dem typisch schwäbischen Tüftlertum der Forschungsabteilungen im baden-württembergischen Lengenau führen oftmals zu innovativen Ansätzen, die sich schnell und effizient in die eigenen Behandlungs- und Organisationsabläufe integrieren lassen.

COLTENE unterstützt Zahnärzte aber auch direkt beim eigenen Hygienemanagement. Täglich beantwortet der Customer Service die

Mit Hygieneplänen kennen sich Dentalunternehmen übrigens auch bestens aus: Der Hygieneplan für die Produktion der Komposite, Obturationsmaterialien und NiTi-Feilen regelt, wo welche Reinraumklasse gilt, welche Schutzkleidung dort zu tragen ist, welche Desinfektionslösungen zum Einsatz kommen, wie die Maschinen zu reinigen sind und von wem etc. Da kommen schnell mal über 30 Seiten Dokumentation zusammen! So gesehen, ziehen Zahnärzte und Hersteller eindeutig am selben Strang.

Produkte, die laut CE-Zeichen behaupten, sie seien steril, es auch wirklich wären. Immerhin ist Hygiene einer der Eckpfeiler des Patientenschutzes. Qualitätsunterschiede gibt es in jeder Branche, deshalb lohnt es sich für den Zahnarzt, beim Einkauf genauer hinzusehen und den Vorreitern in diesem Gebiet zu folgen. Wer aus reiner Gewohnheit immer dieselben Lösungen bestellt, verpasst womöglich vielversprechende neue Ansätze.

Trotz all der Möglichkeiten, die selbstregulierende Stoffe und bioaktive Dentalmaterialien heute schon versprechen, wird das Thema Hygienemanagement die Praxisteam auch in Zukunft noch langfristig begleiten: Der Einsatz eines bioaktiven 3-in-1-Obturationsmaterials wie GuttaFlow bioseal bei der Wurzelkanalbehandlung macht sauberes Arbeiten nicht überflüssig, ganz im Gegenteil. Wo Knochenmaterial nachgebildet werden soll, hindern Bakterien die Regenerierung und unterbinden den reibungslosen Ablauf der angetriggerten natürlichen Prozesse. So gesehen steigert aseptisches und hygienisches Arbeiten selbst die Erfolgchancen smarter, futuristisch anmutender Dentalmaterialien immens. Angesichts des weltweiten Vormarschs gefährlicher

„Hygienemanagement sollte ein bewusster Prozess sein. Sauberes Arbeiten geht alle etwas an!“

Den ultimativen Geheimtipp zur Vermeidung häufiger Fehler in Sachen Sauberkeit gibt es eigentlich nicht. Wer die grundsätzlichen Hygieneanforderungen der aktuellen Normen vom Robert Koch-Institut zur Wiederaufbereitung dentaler Arbeitsgeräte und Hilfsmittel befolgt und die Basics, wie Handschuhe und Mundschutz zu tragen, verinnerlicht hat, hat schon viel gewonnen. Wichtig ist, sich über den Hygieneplan hinaus einen wachen Blick zu bewahren und das eigene Tun stets bewusst zu analysieren. Gerade die berühmten „gut gemeinten“ Maßnahmen können schnell nach hinten losgehen: Gekippte Fenster sorgen selbstverständlich für frische Luft, gleichzeitig steigt in der Heuschnupfensaison aber auch die Pollenbelastung, und niemand möchte herumfliegende Gräser sporen in einer frischen Wunde haben.

Fragen zur Wiederaufbereitung oder Dokumentation

Bei COLTENE wurde über Jahre hinweg viel nachgedacht und experimentiert, wie man Probleme aus der Praxis elegant umgehen kann, um effektive Lösungen für die kleinen und großen Tücken des Alltags zu entwickeln. Die Schweizer Ge-

wichtigsten Fragen zur Wiederaufbereitung von Concorde Absaugkanülen und NiTi-Feilen oder der individuellen Programmierung des intelligenten Ultraschallreinigers BioSonic UC 150. Wer nicht gerne Gebrauchsanweisungen studiert, sichert sich im Zweifelsfall lieber ab, bevor die Umsetzung gesetzlicher Vorschriften an der falschen Bedienung des RDG scheitert.

Steril laut CE-Zeichen

Auf dem Weg zu einem einheitlichen Industriestandard hat sich zum Glück in der Branche schon einiges getan. Die Prüfanforderungen steigen eindeutig und werden immer konsequenter durchgesetzt. Gleichzeitig stellen sie eine zusätzliche Herausforderung für die Innovationsgeschwindigkeit dar. Es wäre aber durchaus wünschenswert, wenn



Infektionskrankheiten wie Hepatitis oder Tuberkulose kommt das Thema Sauberkeit ohnehin so schnell nicht aus der Mode.

Mikrobiologisch unbedenkliche Dentalprodukte

Schätzungen zufolge leben rund zwei Kilogramm Bakterien (sprich: circa 39 Billionen!) auf und in jedem Menschen. Für die mikrobiologische Qualität eines Dentalmaterials oder zahnärztlichen Instruments ist vor allem die Anzahl lebensfähiger Mikroorganismen wie Bakterien und Pilze entscheidend, die bei der Überprüfung im Labor festgestellt wird. Das Wachstum bestimmter Keime wird dabei von der Stichprobe im Nährmedium auf die entsprechende Packungsgröße hochgerechnet. Zentral bei Betrachtung des sogenannten „Biolast“ ist aber auch, dass keine pathogenen oder potenziell gefährlichen Keime vorhanden sind, die nicht unter normalen Umständen ubiquitär zu finden wären. Leider sind in der Praxis nicht nur Verschmutzungen gefährlich, die man mit bloßem Auge erkennt, deshalb ist die Validierung und Definition standardisierter Prüfprozesse so enorm wichtig.

Anwendungsgebiete: steril vs. keimarm

Alle Medizinprodukte per se steril herzustellen, wäre für Dentalunternehmen und letztlich damit auch für deren Kunden in Zahnarztpraxen und Dentallaboren wenig wirtschaftlich: Jeder Praxisinhaber weiß aus eigener Erfahrung, wie aufwendig ein sorgfältiges Hygienemanagement ist, das in sich auch stimmig sein muss. Die Notwendigkeit von sterilen Produkten ergibt sich daher in erster Linie aus der Indikation und dem jeweiligen Anwendungsort. Trotz guter Zahnpflege beherbergt die Mundhöhle nach wie vor die meisten Keime im menschlichen Körper: Eine Watterolle zum Abhalten der Wange muss also in erster Linie weich, stabil sowie gefahrlos wieder entfernbar sein und darf dabei mikrobiologisch kein Risiko darstellen. Sie muss nicht steril, sollte aber keimarm sein. Bei einem chirurgischen Eingriff hingegen sollte ein Gelatineschwamm wie das sterile ROEKO Gelatamp vollständig resorbiert werden und darüber hinaus keine zusätzlichen Keime in die offene Wunde einbringen. Besonders für chirurgische Eingriffe sind sterile Produkte entsprechend vorgesehen.

Aufgrund der ständig wachsenden Anzahl zu erbringender Nachweise und der strengen Dokumentationspflichten für Zahnarztpraxen ist es im mitunter stressigen Behandlungsalltag natürlich trotzdem einfacher, direkt sterilisierte Produkte zu kaufen. Die Anforderungen an als „steril“ deklarierte Produkte bezüglich Herstellung, verwendeter Rohstoffe, Validierung und Zulassung verschärfen sich immer mehr, sodass derartige Erzeugnisse dem Zahnarzt eine extrem große Sicherheit bieten. Aus Sicht der Zulassungsbehörden sind Sterilprodukte sehr kritische Produkte: Da sie beim Einsatz an Patienten mit geschwächtem Immunsystem bei Kontamination immense Schäden anrichten können, werden sie bei Audits besonders gerne und ausführlich inspiziert.

Internationale Standards

Selbstverständlich werden die Standards für Medizinprodukte in der EU laufend erhöht, nicht erst seit dem letzten Gesundheitskandal um billige Brustimplantate. Darüber hinaus kennen Zahnärzte das



Phänomen von der eigenen Praxisbegehung: Plötzlich werden Gesetze wörtlich verstanden, die zuvor noch anders ausgelegt wurden. Wie die Lehrer in der Schule prüfen Behörden lediglich die Einhaltung der Spielregeln, die Verantwortung für qualitativ hochwertige, zuverlässige Produkte liegt beim jeweiligen Hersteller selbst.

Als international erfolgreiches Unternehmen orientiert sich COLTENE weltweit an einer ganzen Reihe globaler Qualitätsvorgaben: In Europa beispielsweise gilt die Norm DIN EN ISO 13485, die Amerikaner wenden zusätzlich die aus dem Arzneimittelbereich stammenden Vorgaben der GMP (kurz für „Good Manufacturing Practice“) auf Medizinprodukte an. Hinzu kommt die langjährige Innovationsführerschaft, die sich in einem wohl einzigartigen Produktions-Know-how niederschlägt: Wo früher Mulltupfer von Hand gewickelt wurden, laufen heutzutage viele Fertigungsprozesse vollautomatisiert ab. Der Vorteil liegt buchstäblich auf der Hand: Beim Sterilisieren von Instrumenten, die zuvor von Menschen angefasst wurden, erzeugen sie quasi „toten Dreck“. Besser, man vermeidet von vornherein die Verunreinigung durch die manuelle Verarbeitung. Aus demselben Grund lassen sich beispielsweise endodontische Spüllösungsstationen aus dem Hause COLTENE mit einer Hand bedienen oder Schiebeshachteln von Guttapercha-Spitzen mit nur einer Hand öffnen. Unter dem Motto „Upgrade Dentistry“ entwickelt die globale Unternehmensgruppe seit jeher clevere Arbeitshilfen und Materialien, die quasi mitdenken und die Arbeit immer ein kleines bisschen schneller, einfacher und zuverlässiger machen.

In Deutschland, Österreich und der Schweiz produzieren bislang nur wenige Dentalfirmen Sterilprodukte in eigens dafür errichteten Reinräumen. Teilweise hat sich das natürlich historisch bedingt aus der bestehenden Produktpalette ergeben. Andere heimische Unternehmen besitzen auch nicht unbedingt die technische Ausstattung oder scheuen den enormen Aufwand, zumal zahlreiche Dentalprodukte sowieso nochmals vor ihrem eigentlichen Einsatz sterilisiert werden. Hersteller müs-

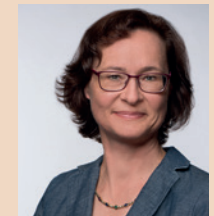
sen für Sterilprodukte komplett eigene Fertigungsbereiche etablieren und können nicht – wie in räumlich eingeschränkten Praxen – kurzerhand einen Behandlungsraum mit einem Schild „Aufbereitung, Betreten verboten!“ umfunktionieren.

raumes ist die Produktion von Sterilprodukten ja noch längst nicht abgeschlossen. Zur späteren Gamma-sterilisation von Blistern benötigt man beispielsweise ganz spezielle Kartons zum Transport. Bei der medizinischen Zulassung von Sterilprodukten müssen Unternehmen den kompletten Herstellungsprozess validieren, inklusive Verpackung und Transport. Die Qualitätssicherung bei COLTENE führt u.a. Lagertests durch, die den Produktzustand über bis zu fünf Jahre Laufzeit beurteilen, so lange muss das Produkt ja sicher anwendbar sein.

Die jüngsten Schlagzeilen zur Entwicklung multiresistenter Keime haben wieder einmal anschaulich vor Augen geführt, dass eine maximale Keimreduktion in jedem Fall erstrebenswert ist, vor allem bei älteren Patienten oder Kindern mit schwächerem Immunsystem, die oft mit einem erhöhten Infektionsrisiko zu kämpfen haben. Umgekehrt muss insbesondere das Praxisteam im Job „überleben“ und sich sowohl gesundheitlich als auch in Haftungsfragen optimal absichern. Nach Feierabend beim häuslichen Frühjahrs-

putz darf man dann die eigenen Qualitätsansprüche gerne wieder etwas lockern, denn wo nicht operiert wird, gilt nach wie vor: Zu viel Hygiene ist auch nicht gesund, das Immunsystem will ja schließlich beschäftigt werden! **DT**

Kontakt



Barbara Wellbrock

Coltene/Whaledent GmbH + Co. KG
Raiffeisenstraße 30
89129 Langenau, Deutschland
Tel.: +49 7345 805-0
www.coltene.com

Ein Blick auf die Verpackung

In der Praxis lassen sich „sichere“ Produkte schon rein optisch an der hochqualitativen Verpackung erkennen: Mit Verlassen des Rein-

ANZEIGE

Referent | Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz



UPDATE

Implantologische Chirurgie

Ein kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs

Dieser Kurs wird unterstützt von:



Online-Anmeldung Kursprogramm



www.implantologische-chirurgie.de

Kursinhalte

Theorie

Weichgewebeaugmentation

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

Knochenaugmentation

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

Praxis (Live- bzw. Videodemonstration)

Im Kurs werden die verschiedenen Techniken anhand unterschiedlicher Modelle und am Tierpräparat gezeigt. Mittels eines Sinusliftmodells werden der externe Sinuslift und der indirekte Sinuslift demonstriert. An einem Schädelmodell wird ein retromolarer Knochenblock entnommen, der dann mittels Zugschraubenosteosynthese auf einen präformierten Defekt im Unterkiefer fixiert wird. An einem Tierkiefer wird ein Bindegewebsstransplantat gehoben und dann mit Envelope-Technik zur Abstützung des Bindegewebes fixiert. An einem Tierkiefer wird live demonstriert, wie die orofaziale Muskulatur in der ästhetischen Zone präpariert wird.

Kursgebühr

Kursgebühr (inkl. Kursvideo als Link)
Tagungspauschale*

195,- € zzgl. MwSt.
39,- € zzgl. MwSt.

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

Faxantwort an +49 341 48474-290

Hiermit melde ich folgende Personen zum Seminar **UPDATE** Implantologische Chirurgie verbindlich an:

Konstanz 10. Mai 2019 Düsseldorf 17. Mai 2019 Baden-Baden 06. Dezember 2019

Titel, Vorname, Name

Titel, Vorname, Name

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

Datum, Unterschrift

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

Stempel

DTG 3/19

Online-Arzttermine – ein Anbietervergleich

Welche Anbieter gibt es und worin unterscheiden sie sich? Von Oliver Löw, Düsseldorf.

	Arzttermine.de <small>schnell, einfach, online</small>	doctena	Doctolib	jameda	sa medi [®] <small>verbündet Ärzte und Patienten</small>	TERMED
Kostenmodelle (pro Arzt), inkl. MwSt.	*	*	129,- EUR ¹	99,- EUR (GoldPro) ² 139,- EUR (Platin) ²	35,- EUR (Basic Plus) ³ 80,- EUR (Comfort) ³ 120,- EUR (Premium) ³	29,90 EUR (Standard) ⁴ 44,90 EUR (Standard+) ⁴ 59,90 EUR (Premium) ⁴ 99,90 EUR (Premium+) ⁴ (5 Ärzte inklusive)
Provision bei Terminvermittlung	*	*	nein	nein	nein	nein
Vertragslaufzeit	*	*	monatlich kündbar	jährlich kündbar (mtl. gegen Aufpreis)	quartalsweise kündbar	monatlich kündbar
Bewertungsfunktion	ja	ja	nein	ja	nein	nein
Einbindung der Terminbuchung in die Praxishomepage möglich?	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Terminbuchung und Praxisprofil auf Online-Terminportal des Anbieters?	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Smartphone-App zur Terminverwaltung für Patienten	nein (mobile Website)	ja (iOS, Android)	ja (iOS, Android)	ja (iOS, Android)	nein (mobile Website)	ja (iOS, Android)
Smartphone-App zur Terminverwaltung für Ärzte	nein (mobile Website)	ja (iOS, Android)	ja (iOS, Android)	ja (iOS, Android)	nein (mobile Website)	ja (iOS, Android)

Tab. 1: * Nicht auf unsere Anfrage geantwortet haben Doctena.de und Arzttermine.de. ¹ bis ⁴: Mehr Informationen unter <https://www.docrelations.de/online-arzttermine-welche-anbieter-gibt-es/>

Die Digitalisierung schreitet immer weiter voran und erleichtert das Leben. Auch für die Buchung von Arztterminen gibt es mittlerweile zahlreiche Online-Lösungen. Die Nachfrage danach steigt: Rund drei Viertel der deutschen Internetnutzer möchten Arzttermine gerne online vereinbaren, so das Ergebnis einer Studie des Meinungsforschungsinstituts Research Now im Auftrag des Arztbewertungsportals jameda. Und auch in unserer Praxismarketing-Agentur beobachten wir ein zunehmendes Interesse an Online-Terminlösungen bei unseren Kunden.

In diesem Artikel stellen wir daher verschiedene Online-Arzttermin-Anbieter vor und zeigen, wie sich die Angebote voneinander unterscheiden. So haben Sie als Zahnarzt eine erste Entscheidungsgrundlage, welcher Anbieter zu Ihnen passen könnte.

Folgende Anbieter haben wir uns genauer angesehen:

- Arzttermine.de
- Doctena.de
- Doctolib.de

- Jameda.de
- Samede.de
- TerMed.de

Wir haben die Anbieter kontaktiert und folgende Fragen gestellt: Welche Kostenmodelle gibt es? Wird für die erfolgreiche Patientenvermittlung ein Zusatzbeitrag erhoben? Gibt es eine bestimmte Vertragslaufzeit und gibt es eine Bewertungsfunktion für Ärzte? Die Ergebnisse unserer Auswertung sind in Tabelle 1 dargestellt.

Welcher Anbieter wird bei Google am besten gefunden?

Die meisten Zahnärzte denken bei der Nutzung eines Online-Terminanbieters primär an die Einbindung der Buchungsfunktion in die eigene Praxishomepage. Allerdings haben die Anbieter auch externe Portale, über die Patienten unabhängig von Praxishomepages nach freien Terminen bei den angemeldeten Ärzten suchen können. Auch über diesen Weg lassen sich also Patienten gewinnen und Termine

vergeben – völlig unabhängig von der Praxishomepage.

Voraussetzung dafür ist natürlich, dass Patienten die jeweiligen Portale bei der Google-Suche nach einem Arzt oder Arzttermin schnell finden. Um dies beurteilen zu können, haben wir über das SEO-Tool Sistrix eine Auswertung des jeweiligen Sichtbarkeitsindex vorgenommen (siehe Tabelle 2).

Ein hoher Sichtbarkeitsindex bedeutet, dass der entsprechende Anbieter über sehr viele Suchbegriffe bei Google gefunden wird.

Bestehen Schnittstellen zu Praxissoftware-Anbietern?

Darüber hinaus haben wir gefragt, ob Schnittstellen zu Praxissoftware-Anbietern existieren.

Doctolib.de: „Ja. Für diverse Systeme kann bei individuellem Bedarf eine Schnittstelle eingerichtet werden, ist aber im Normalfall gar nicht notwendig, da Prozesse oft unabhängig voneinander sind.“

Jameda.de: „Die jameda Online-Terminvergabe bietet Schnitt-

stellen zu Kalendern bekannter Praxissoftware-Hersteller: Aktuell können Ärzte ihre Termine automatisch in Echtzeit in ihren Praxiskalender von medatixx „x.time“, samede® oder EVIDENT übertragen. Weitere Schnittstellen folgen. Zusätzlich

Inwieweit sich die Online-Terminlösung mit der Praxissoftware synchronisieren lässt, muss im Einzelfall geprüft werden.

Unabhängig davon zeigt sich aktuell ein klarer Trend zur Online-Terminbuchung, den Zahnärzte im

Rang	Anbieter	Sichtbarkeitsindex	Tendenz	Auffindbare Keywords
*	Jameda.de	36,46	↘	1.130.000
1	Doctolib.de	0,957	↗	170.969
2	Doctena.de	0,319	↘	85.281
3	Arzttermine.de	0,068	↘	36.718
4	Samede.de	0,002	→	639
5	TerMed.de	0,000	→	236

Tab. 2: Quelle: Sistrix.com, ausgewertet am 06.03.2019.

* jameda als Arztbewertungsportal mit eingegliedertem Terminfunktion ist hier natürlich in einer Sonderstellung, da das Portal auch über unzählige andere Suchbegriffe zu den Themen „Arztbewertung“ zu finden ist, während die anderen Anbieter „nur“ reine Terminportale sind.

haben Ärzte die Möglichkeit, den vollumfänglichen jameda Terminkalender zu nutzen, der einen herkömmlichen Praxiskalender ersetzt.“

Samede.de: „Für eine optimale Bedienung bietet samede Schnittstellen zu aktuell über 40 Arztinformationssystemen, deren Umfang von System und Anbieter abhängig ist.“

TerMed.de: „Unsere Schnittstellenlösungen sind offen und werden bereits von mehreren Softwarehäusern eingesetzt. Darüber hinaus stellt es kein Problem dar, sich an unsere Schnittstelle anzupassen. Dabei sei erwähnt, dass unsere Schnittstellenlösung stets bidirektional arbeitet (online gebuchte Termine werden in die PVS eingetragen, telefonisch vergebene Termine aus TerMed gelöscht).“

Hinblick auf die Patientenakquise nicht ungenutzt lassen sollten. Besonders für zeitlich absehbare Behandlungen (z.B. PZR), ist die Online-Terminvergabe optimal geeignet. [DU](#)

Kontakt



Oliver Löw



Infos zum Autor



„Es zeigt sich aktuell ein klarer Trend zur Online-Terminbuchung, den Zahnärzte im Hinblick auf die Patientenakquise nicht ungenutzt lassen sollten.“

Fazit

Grundsätzlich wird Zahnärzten durch alle Anbieter ermöglicht, Termine bequem online zu vergeben und das Terminbuchungstool auf der eigenen Praxishomepage einzubinden.

Docrelations GmbH
Agentur für
Praxismarketing & PR
Corneliusstraße 16-18
40215 Düsseldorf, Deutschland
Tel.: +49 211 93074070
www.docrelations.de

Seminar „Rechtssichere Praxisverwaltung – Der Klassiker“ 2019

Die Fortbildung richtet sich sowohl an Chefs als auch an interessierte Mitarbeiter.

KÖLN – 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, Praxisausfallhonorare und effektives Forderungsmanagement. Praxen

Termine und Orte

jeweils von 14.00 bis 18.00 Uhr

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

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. [DT](#)

ZMMZ Verlag

Tel.: +49 221 99205-240
www.zmmz.de

„Das gesunde Implantat – Prävention, Gewebestabilität und Risikomanagement“

Am 17. und 18. Mai 2019 findet die Veranstaltungskombination EXPERTENSYMPOSIUM „Innovationen Implantologie“ und IMPLANTOLOGY START UP in Düsseldorf statt.

DÜSSELDORF – 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 konnten inzwischen erreicht werden – eine Erfolgsgeschichte ohne Beispiel. Über die letzten 25 Jahre wurde das Kongresskonzept immer wieder den veränderten Bedingungen angepasst und modifiziert. So entstand ein wissenschaftliches Vortragsprogramm, das sowohl für Einsteiger als auch für Experten interessant ist. Lediglich im praktischen Teil des Programms (Table Clinics) wird noch zwischen den Zielgruppen differenziert.

Mit Erfolg wird heute in Kooperation mit verschiedenen Universitäten neben den Praktikern auch verstärkt auf angehende bzw. junge Zahnmediziner, d.h. Studenten, Assistenten und Zahnärzte in der Niederlassungsphase, gesetzt.

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.

Hinweis: Parallel finden im Hilton Hotel Düsseldorf der 1. Deutsche Präventionskongress der DGPZM und die 16. Jahrestagung der DGKZ statt. Ein begleitendes Angebot mit

Kursen für das Praxisteam zu den Themen Hygiene sowie QM rundet das Programm darüber hinaus ab. [DT](#)



OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29
04229 Leipzig, Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308
Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de
www.startup-implantology.de
www.innovationen-implantologie.de

ANZEIGE

SRP plus PerioChip®

Das eingespielte Team bei mäßiger bis schwerer Parodontitis

einfach | effizient | nachhaltig

SRP plus PerioChip®
reduziert Taschentiefen
signifikant besser als SRP* allein.¹

Informieren Sie sich jetzt bei unserem kostenfreien Beratungsservice:
0800 - 284 37 42 oder unter www.periochip.de

PerioChip® 2,5 mg Insert für Parodontaltaschen
Wirkst.: Chlorhexidinbis(D-gluconat). Zus.: 2,5 mg Chlorhexidinbis(D-gluconat) Sonst. Best.: Hydrolysierte Gelatine (vernetzt mit Glutaraldehyd), Glycerol, Gereinigtes Wasser. Anw.: In Verb. mit Zahnsteinentfernung u. Wurzelbehandlung zur unterstütz. bakteriostat. Behandl. von mäßigen bis schweren chron. parodont. Erkr. m. Taschenbildg. b. Erwachsenen, Teil eines parodont. Behandl. programm. Gegenanz.: Überempf. geg. Chlorhexidinbis(D-gluconat) o. einen der sonst. Bestandt. Nebenw.: Bei ungef. einem Drittel der Patienten treten während der ersten Tage n. Einleg. des Chips Nebenw. auf, die normalerweise vorübergeh. Natur sind. Diese können auch auf mechan. Einlegen des Chips in Parodontaltasche od. auf vorhergehende Zahnsteinentfernung zurückzuführen sein. Am häufigsten treten Erkr. des Gastrointestinaltr. (Reakt. am Verabr.ort.) auf. Gelegentl.: Infekt. d. ob. Atemwege, Lymphadenopathie, Schwindel, Neuralgie, Zahnfleischhyperplasie, -schrumpfg., -juckreiz, Mundgeschwüre, Zahnempfindl., Unwohlis., grippeähn. Erkrank., Pyrexie. Nicht bekannt: Überempfindlichkeit (einschl. anaph. Schock), allerg. Reaktionen wie Dermatitis, Pruritus, Erythem, Ekzem, Hautausschl., Urticaria, Hautreiz. u. Blasenbildg. aus Berichten nach Zulassg. system. Überempfindl. (einschl. anaph. Schock), Weichteilnekrose, Zellgewebsentzünd. u. Abszess am Verabr.ort., Geschmacksverlust, Zahnfleischverfärbg. Weitere Hinw.: s. Fachinform. Apothekenpflichtig. Stand: 08/2018. Pharmaz. Untern.: Dexcel® Pharma GmbH, Carl-Zeiss-Straße 2, 63755 Alzenau, Deutschland, Tel.: +49 (0) 6023 94800, Fax: +49 (0) 6023 948050

¹ Soskolne, W.A. et al. (2003); Probing Depth Changes Following 2 Years of Periodontal Maintenance Therapy Including Adjunctive Controlled Release of Chlorhexidine. J Periodontol, Vol. 74, Nr. 4, p. 420 - 427; *Scaling und Root Planing

PerioChip®

Die zuverlässige Lösung
in der Parodontitis-Therapie



Saugmaschinen und Amalgamabscheider – das überzeugende Duo

EXCOM hybrid und ECO II D von METASYS bieten ein sicheres Behandeln des Patienten.



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

Egal, welches Umfeld gegeben ist, und egal, ob Nass- oder Trockenabsaugungssystem, ein und dasselbe Gerät kann für beide Absaugsysteme verwendet werden.

Dies ermöglicht Zahnarzt und Praxisplaner ein hohes Maß an Planungsflexibilität, da zwei unterschiedliche Absaugsysteme kombiniert oder diese im Laufe der Jahre geändert werden können. Dem Dentalhandel werden Lagerhaltung, Service und vor allem Außendienstausstattung erleichtert, da immer dasselbe Gerät zur Anwendung kommen kann.

ECO II Amalgamabscheider

Die EXCOM hybrid Saugmaschine bildet gemeinsam mit einem Sedimentationsabscheider ein unschlagbares Duo für Ihre Praxis. ECO II D und ECO II Tandem D Amalgamabscheider überzeugen

durch ihre wartungsfreie Funktion ohne jegliche elektronische Schalt- und Überwachungstechnik, ihre einfache und schnelle Installation – Plug-and-play – sowie ihren unschlagbaren Preisvorteil bei höchster Zuverlässigkeit und einer Abscheiderate von 99,3 Prozent. Lediglich ein jährlicher Behälterwechsel ist notwendig bzw. hat dann zu erfolgen, wenn der Amalgamabscheider zu 100 Prozent voll ist. [DI](#)

METASYS Medizintechnik GmbH

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

Nachhaltig für Zähne und Umwelt

Mundhygieneprodukte von TePe genießen weltweit einen exzellenten Ruf.

In Sachen Nachhaltigkeit übernahm das schwedische Unternehmen von Beginn an regionale und globale Verantwortung für Mensch und Umwelt. Die neue Zahnbürste TePe GOOD™ besteht aus nachwachsenden Rohstoffen, ist nahezu klimaneutral und wird ausschließlich mit grüner Energie hergestellt – ohne Kompromisse bei Qualität und Funktion.

In ihrem klaren und einfachen Design, das die besondere Funktionalität und Qualität der neuen Zahnbürste unterstreicht, ist die TePe GOOD™ in den drei Größen Regular, Mini und Compact erhältlich. Ihr Griff aus biobasiertem Polyethylen ist

sowohl stabil als auch benutzerfreundlich konzipiert. Für die schonende Zahnreinigung sind alle Größen mit abgerundeten weichen Borsten ausgestattet, die aus dem Biokunststoff Polyamid gefertigt sind. Der Bürstenkopf selbst ist verjüngt und lässt sich biegen, um alle Zähne optimal zu erreichen.

Aus nachwachsenden Rohstoffen und zu 95 Prozent klimaneutral

TePe GOOD™ entspricht höchsten Anforderungen hinsichtlich Sicherheit, Qualität, Hygiene und Preis. Aber auch bei der Klimabilanz weist sie gute Werte auf und trägt kaum zur

Klimaerwärmung bei. So werden über den Lebenszyklus der Zahnbürste hinweg 95 Prozent des verursachten CO₂ recycelt.

Grüne, energiesparende und emissionsarme Produktion

Die Herstellung von TePe GOOD™ im schwedischen Malmö basiert auf erneuerbarer Energie. So können bereits jetzt Energie eingespart und Emissionen wirkungsvoll vermieden werden. Bei günstigen Witterungsbedingungen erfolgt die Zahnbürstenproduktion sogar zu 100 Prozent mit selbst gewonnener Solarenergie.

Damit vereint die Zahnbürste TePe GOOD™ auf Basis nachwachsender Rohstoffe höchste Qualitätsstandards mit einer hervorragenden Klimabilanz und macht einen bemerkenswerten ersten Schritt in eine nachhaltige Mundpflege-Zukunft. [DI](#)



TePe D-A-CH GmbH

Tel.: +49 40 570123-0
www.tepe.com

[dentisratio]

Der Wert Ihrer Arbeit

Unser Angebot für Ihre Praxis:

smart ZMV®

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

Coaching und Fortbildung

Mit [dentisratio] bleiben Sie aktuell in den Themen

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

Betriebswirtschaftliche Beratung

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

Digitalisierung der Zahnarztpraxis

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

[dentisratio]

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

dentisratio GmbH
Großbeerenstr. 179
14482 Potsdam

Tel. 0331 979 216 0
Fax 0331 979 216 69

info@dentisratio.de
www.dentisratio.de

Immer mehr Zahnärzte entscheiden sich für rechtssichere Wasserhygiene

BLUE SAFETY: bundesweit glückliche Anwender.

Bereits seit 2010 hat sich BLUE SAFETY der Wasserhygiene in der Zahnmedizin verschrieben. Mithilfe des SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzepts befreiten die Wasserexperten in der D-A-CH-Region inzwischen über 4.500 Behandlungseinheiten erfolgreich von Wasserhygieneproblemen. Im Praxisalltag wirkt sich mangelhafte Wasserhygiene auf verschiedene Weisen aus: gesundheitlich, rechtlich, technisch und finanziell. SAFEWATER bringt eine ganzheitliche Lösung, die die Gesundheit schützt, Rechtssicherheit garantiert und Geld spart. Anwender berichten von ihren Langzeiterfahrungen.

Weniger Krankenzeiten, verbessertes Wohlbefinden

2013 litt Christopher Tuxford, Zahnarzt aus Linkenheim-Hochstetten, ständig an Atemwegsinfektionen, fühlte sich unwohl und auch seine Mitarbeiterinnen waren häufig krank. Er wurde skeptisch und informierte sich über die Ursache: Aerosole. Nach intensiver Beratung und Bestandsaufnahme, installierte BLUE SAFETY die SAFEWATER Anlage. Mit Erfolg: „Dank SAFEWATER bin ich seltener krank und auch meine Mitarbeiterinnen haben deutlich weniger Krankenzeiten als zuvor. Ich habe meinem Team und mir etwas Gutes getan und bin rundum zufrieden“, sagt Tuxford heute.



Dr. Tobias Neumann
Zahnarzt

Christopher Tuxford
Zahnarzt

Dr. Susie Weber
Zahnärztin

Dr. Frank Tolsdorf
Kfm. Leiter Zahnklinik
Witten / Herdecke

Tausende Reparaturkosten gespart

Dr. Tobias Neumann, Zahnarzt aus Templin, ist seit über fünf Jahren Anwender. „Seitdem wir auf SAFEWATER vertrauen, haben wir keine Reparaturen mehr an Hand- und Winkelstücken. Die Materialbelastung ist quasi nicht mehr vorhanden“, freut sich Dr. Neumann. „Wir sparen nicht nur zahlreiche Reparaturkosten, sondern auch das Geld für Desinfektionsmittel. Zudem ist die Handhabung unkompliziert, mein Team muss nicht mehr ständig Chemie nachfüllen. Und auch ich muss mir keine Gedanken mehr machen, es funktioniert einfach.“

Von Kontamination mit *Pseudomonas aeruginosa* befreit

Nur ein Jahr nach Eröffnung kämpfte die hygienebeauftragte Zahnärztin Dr. Susie Weber aus Köln gegen *Pseudomonas aeruginosa*. BLUE SAFETY brachte eine ganzheitliche Lösung – SAFEWATER. Mithilfe hypochloriger Säure, direkt in die Leitung zudosiert, wurde bestehender Biofilm dauerhaft abgebaut, eine Neubildung seither verhindert. „Innerhalb kurzer Zeit hatten wir deutlich verbesserte Werte, und nur ein halbes Jahr nach Installation waren wir komplett keimfrei“, sagt Dr. Weber. „Dank

SAFEWATER weiß ich, dass unser Wasser selbst montagmorgens sauber ist, und ich habe überhaupt keinen Stress mehr. Und aufgrund unseres Klinikstatus ist die garantierte Rechtssicherheit für uns sehr wichtig.“

Legionellen: Vor drohender Schließung bewahrt

Eine Routineuntersuchung wies der Zahnklinik Witten/Herdecke 2010 eine Verkeimung mit Legionellen nach. Die 32 Stühle standen still: Studenten konnten nicht mehr ausgebildet, Patienten nicht behandelt werden. Zahlreiche Entkeimungsmetho-

den blieben erfolglos. Erst BLUE SAFETY bekam die Kontamination in den Griff und hält die Proben seitdem unter den Grenzwerten des Robert Koch-Instituts. „Mit SAFEWATER haben wir eine funktionierende Lösung, um die man sich nicht mehr kümmern muss. Darüber freut sich auch das Gesundheitsamt“, so Dr. Tolsdorf heute. Das umfassende Servicepaket inklusive jährlicher Wartung und akkreditierter Probenahme entlastete zudem das Management.

Seien Sie dabei: Jetzt Sprechstunde Wasserhygiene vereinbaren

Die Schilderungen von Tuxford kommen Ihnen bekannt vor? Sie wollen auch Geld sparen? Oder Sie haben noch offene Fragen? Dann vereinbaren Sie jetzt eine kostenfreie Sprechstunde Wasserhygiene in Ihrer Praxis und lassen sich individuell beraten: Unter www.bluesafety.com/Termin oder 00800 88552288.



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

BLUE SAFETY GmbH

Tel.: 00800 88552288

E-Mail: hello@bluesafety.com

Bestes Teilmatrizensystem des Jahres 2019

THE DENTAL ADVISOR zeichnet Composit-Tight® 3D Fusion™ von Garrison Dental aus.



Das ausgezeichnete Produkt Composit-Tight® 3D Fusion™ von Garrison Dental Solutions, LLC verkürzt nicht nur die Behandlungszeit, sondern verbessert auch die Ergebnisse bei Klasse II-Kompositrestaurationen und wurde somit als wichtiger Meilenstein in der Teilmatrizentechnologie anerkannt.

„Wir haben jahrelange Forschung und Entwicklung in Designinnovation, Praxistests und Kundenfeedback investiert und freuen uns sehr über den Erfolg von 3D Fusion“, so Robert Anderson, geschäftsführender Gesellschafter und Leiter der Forschung und Entwicklung bei Garrison. „Es war schon immer unsere Mission, Zahnärzten Produkte mit vorhersagbaren Ergebnissen zu bieten. Da wir das Feedback von Zahnärzten in dieses aktuelle Matrizensystem

eingearbeitet haben, ist 3D Fusion definitiv zum Sieger in der Kategorie Teilmatrizensysteme geworden.“

Garrison revolutionierte im Jahr 1996 den Prozess bei Klasse II-Kompositrestaurationen durch die Einführung des Composit-Tight® Teilmatrizensystems in die Dentalbranche und entwickelte in den vergangenen zehn Jahren beständig Neues bei den Teilmatrizensystemen. Das 3D Fusion Teilmatrizensystem wurde 2017 auf den Markt gebracht und bietet deutliche Vorteile gegenüber anderen Systemen, da es distal des Eckzahns, bei kurzen Zähnen, in pädiatrischen Anwendungen und mit dem neuen Wide-Prep-Ring bei sehr weiten Präparationen eingesetzt werden kann.



Garrison Dental Solutions

Tel.: +49 2451 971409

www.garrisondental.com

Neu: All-in-one-Dentalmikroskop

FLEXION TWIN exklusiv bei HanChaDent erhältlich.

Die diesjährige Internationale Dental-Schau in Köln bot die Bühne für die erstmalige Vorstellung des neuen All-in-one-Dentalmikroskops FLEXION TWIN der Firma CJ-Optik aus ABlar.

Das Nachfolgemodell des im Jahr 2015 in den Markt eingeführten Dentalmikroskops Flexion beeindruckte das fachkundige Publikum in Köln und wartete mit neuen Features auf. Damit setzt es neue Maßstäbe für die Mikroskopie in der modernen Zahnheilkunde.

Präsentiert wurde das neue All-in-one-Dentalmikroskop am Ge-

meinschaftsstand des Herstellers CJ-Optik GmbH & Co. KG und der Firma HanChaDent als Exklusiv-Distributor für Deutschland, Österreich und die Schweiz.

Das Nachfolgemodell des im Jahr 2015 in den Markt eingeführten Dentalmikroskops Flexion beeindruckte das fachkundige Publikum in Köln und wartete mit neuen Features auf. Damit setzt es neue Maßstäbe für die Mikroskopie in der modernen Zahnheilkunde.

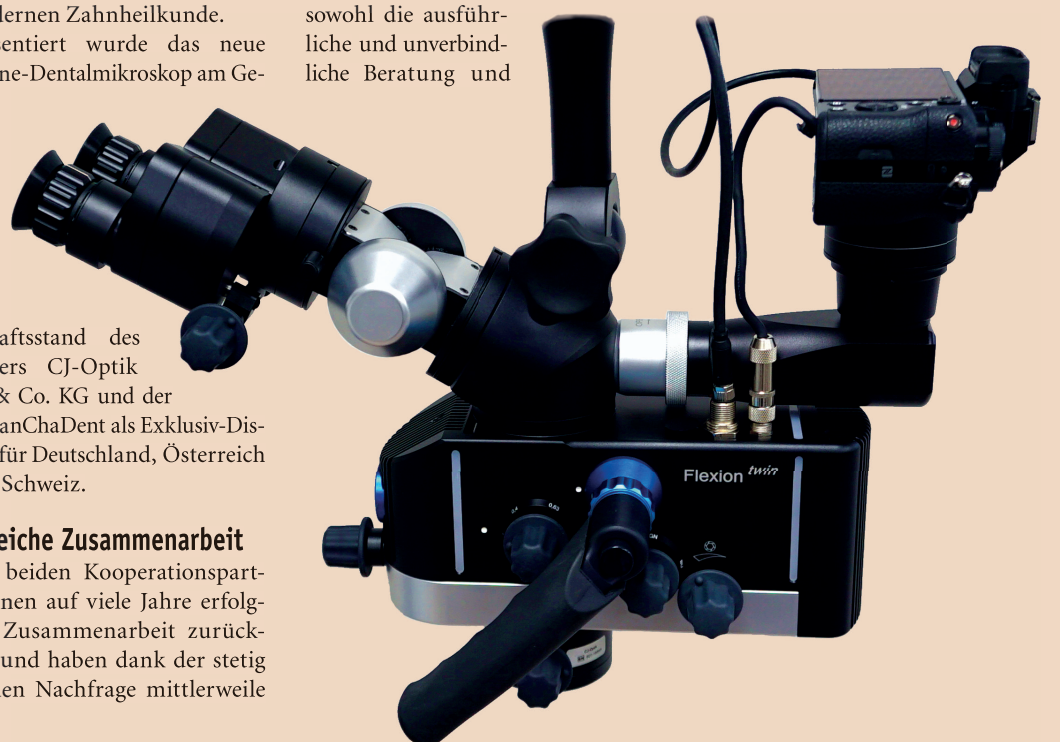
Präsentiert wurde das neue All-in-one-Dentalmikroskop am Ge-

meinschaftsstand des Herstellers CJ-Optik GmbH & Co. KG und der Firma HanChaDent als Exklusiv-Distributor für Deutschland, Österreich und die Schweiz.

HanChaDent

Tel.: +49 34296 43823

www.hanchadent.de



Erfolgreiche Zusammenarbeit

Die beiden Kooperationspartner können auf viele Jahre erfolgreicher Zusammenarbeit zurückblicken und haben dank der stetig steigenden Nachfrage mittlerweile

„Sammelbecken, Organisationsplattform und Kommunikationstool in einem“

ZTLM Vanik Kaufmann, Cera-Tech AG, spricht im Interview mit Katja Mannteufel, OEMUS MEDIA AG, über die neue Archivierungssoftware TwinSmile LOMS.



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



In einer zunehmend digitalisierten Welt stehen Zahntechniker vor dem Problem, dass zum selben Fall diverse analoge und digitale Informationen vorliegen, also Fotos, STL-Daten, E-Mails etc. Diese kommen außerdem aus unterschiedlichen Quellen, wie z.B. aus WeTransfer, Dropbox oder aus verschiedenen Scannersoftwares. Dadurch wird es zunehmend schwieriger, die Übersicht über die eingehenden Aufträge zu behalten. Auch wird die Frage der Datensicherheit ein immer größeres Thema. In Zusammenarbeit mit Zahntechnikern und Informatikern der TwinSmile AG hat ZTLM Vanik Kaufmann, Inhaber der Schweizer Cera-Tech AG, eine neue Auftragsabwicklungs- und Archivierungssoftware entwickelt. Die TwinSmile LOMS Software ist seit Februar auf dem Markt.

Katja Mannteufel: Herr Kaufmann, die TwinSmile LOMS Software ist ein neues Auftragsersfassungs- und Organisationstool für zahntechnische Labore. Was verbirgt sich dahinter?

Vanik Kaufmann: Wir wollten eine Lösung entwickeln, die einfach, sicher und intuitiv eine Überwachung der anfallenden Arbeiten gewährt. Mit LOMS haben wir eine webbasierte Software entwickelt, die es dem Zahntechniker ermöglicht, alle Daten zu einem Fall gemäß den neuesten Datenschutzrichtlinien an einem Ort zu speichern und auch mit dem Zahnarzt zu teilen. Zudem können Zahnärzte über LOMS Aufträge übermitteln, Daten hochladen und mit ihrem Zahntechniker kommunizieren. Zu guter Letzt ist LOMS auch ein Archivierungstool. Alle Daten werden zehn Jahre lang gespeichert und können jederzeit wieder abgerufen werden. Für mich ist LOMS Sammelbecken, Organisationsplattform, Kontrollmechanismus und Kommunikationstool in einem – für sämtliche digitale Arbeiten, die anfallen.

An wen richtet sich dieses Angebot?

In erster Linie direkt an Dental Labore – diese können ihre Kunden kostenlos zu LOMS einladen und da-

nach über LOMS mit den Zahnärzten kommunizieren und natürlich Daten austauschen. Einfacher, übersichtlicher und bequemer geht es kaum.

Welche Tools beinhaltet LOMS – wie kann das Managementsystem also konkret helfen, die Kommunikation zwischen Labor und Zahnärzten zu vereinfachen?

Es gibt unterschiedliche Funktionen. Über LOMS können Zahnärzte ihren Laboren Aufträge und Daten übermitteln, den aktuellen Stand einer Arbeit nachverfolgen und überarbeitete Daten prüfen. Dem zahntechnischen Labor bietet LOMS zudem die Möglichkeit, die laufenden Aufträge zu verwalten. Weiterhin hilft es dem Labor mit einer individuell einstellbaren Erinnerungsfunktion dabei, dass keine Aufträge vergessen werden. Abgeschlossene Aufträge werden zehn Jahre gespeichert und können jederzeit wieder aufgerufen werden. Mit der intuitiven Suchfunktion kann nach Aufträgen mit unterschiedlichen Parametern, wie Kunde,

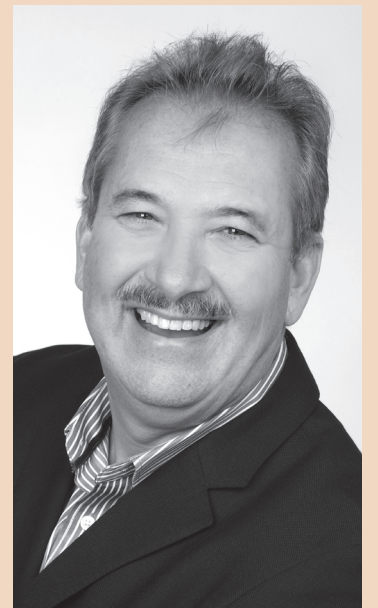
Patient, Datum, Art der Arbeit etc., gesucht werden.

Wie sind Benutzerfreundlichkeit und Installation von LOMS zu bewerten?

Es handelt sich hier um eine webbasierte Software. Weder das Labor noch die Zahnarztpraxen müssen lokal eine Software installieren. Sobald der LOMS-Zugang freigeschaltet ist, können Labor und Zahnarzt miteinander kommunizieren und Daten hin- und hersenden. Die Daten können in jedem gängigen Format hochgeladen und verschickt werden, also im STL-Format, als PDF, JPEG, als Word-Datei etc. Die Anwendungen haben wir so einfach gestaltet, dass der Sender – ein Zahnarzt oder ein Fremdlabor – nur wenige Informationen eingeben muss und per Drag-and-drop die Daten uploaden und weiterleiten kann. Für den Empfänger erscheinen die Daten mit Terminangaben und Informationen zur Arbeit übersichtlich und sind einfach zu bearbeiten. LOMS kann mit demselben Log-in auf beliebig vielen Geräten parallel verwendet werden, selbstverständlich auch auf Mobiltelefonen und Tablets.

Inwiefern profitiert auch der Patient?

Für den Patienten bedeutet LOMS einerseits, dass seine Daten nicht verloren gehen, sie archiviert und zu jeder Zeit abrufbar sind – egal, wo auf der Welt sich der Patient befindet. LOMS erfüllt alle Anforderungen der EU-Datenschutz-



Grundverordnung (DSGVO). Somit kann sich der Patient darauf verlassen, dass seine sensiblen Daten sicher übermittelt und gespeichert werden.

Vielen Dank für das Gespräch.



TwinSmile AG

Vertrieb Schweiz: Curaden AG
Vertrieb weltweit: TwinSmile AG

Tel.: +41 41 2676749
www.twinsmile.com

ANZEIGE

Das Leben ist wie eine Schachtel Pralinen - man weiß nie, was man kriegt.*

Forrest Gump, 1994

*** Doch! Wir unterstützen Sie bei der Akquise Ihrer Wunschklienten. Durch planvolles Marketing erreichen wir Ihre bevorzugte Zielgruppe und sorgen zudem für eine optimale Auffindbarkeit im Web.**

Ihr Ansprechpartner:
Oliver Löw

Docrelations GmbH
Praxismarketing & PR

T: 0211.930 740 70
info@docrelations.de
www.docrelations.de

So weiß man am Ende doch, was man kriegt.

„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

schon 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 und 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 Keimneusiedelung 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 DGSV und der RKI/BfArM/KRINKO.

SEMINAR A wird unterstützt von:



SEMINAR B



Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten (QMB)

Referent: Christoph Jäger/Stadthagen

Seminarzeit: 9.00 – 17.00 Uhr

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

* Die Tagungspauschale beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Imbissversorgung.

Das Skript erhalten Sie nach der Veranstaltung!



Titel, Vorname, Name

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

Datum, Unterschrift

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

Stempel

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.

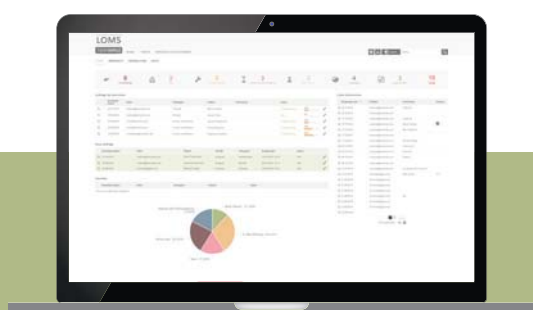
Ist Ihre Administration und Ihre interne und externe Kommunikation darauf vorbereitet?

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



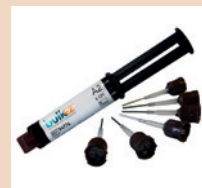
Infektionsgefahren

Keimbefallene Wasserwege der Behandlungseinheit sind eine potenzielle Infektionsgefahr für Patienten und Teammitglieder. Von Iris Wälter-Bergob, Meschede, Deutschland. ▶ Seite 18



2. Zukunftskongress

Am 4. und 5. Oktober findet in München der DGZI-Kongress unter dem Leitthema „Perio-Implantology: Implants, Bone & Tissue – Wo stehen wir und wo geht die Reise hin?“ statt. ▶ Seite 21



Neues Komposit

Zest Dental Solutions präsentiert Bulk EZ, ein bahnbrechendes Bulk-Fill-Komposit, mit dem schnellere und einfachere Zahnrestorationen ohne Mikroundichtigkeit möglich sind. ▶ Seite 23

Screening-Tool für Allgemeinärzte entwickelt

Empfehlung der EFP: Wer selten zum Zahnarzt geht, sollte sich beim Hausarzt auf mögliche Zahnfleischerkrankungen hin untersuchen lassen.

MADRID – Anlässlich des World Oral Health Day wies die European Federation of Periodontology (EFP) im Rahmen einer Pressemitteilung darauf hin, dass Menschen, die nicht regelmäßig einen Zahnarzt aufsuchen, sich von ihrem Hausarzt hinsichtlich möglicher Zahnfleischerkrankungen untersuchen lassen sollten.¹ Hierfür wurde ein neues Screening-Tool für Allgemeinmediziner entwickelt.

Allgemeine Gesundheitsprobleme

Schlechte Mundgesundheit führt zu allgemeinen Gesundheitsproblemen. Deshalb sollten sich Zahnarztmuffel regelmäßig von ihrem Hausarzt auf Parodontitis screenen lassen. Dies ist die Hauptaussage einer Studie,

gesamten Körper, was mit einem höheren Risiko für Diabetes, Herzinfarkt und Schlaganfall verbunden ist.

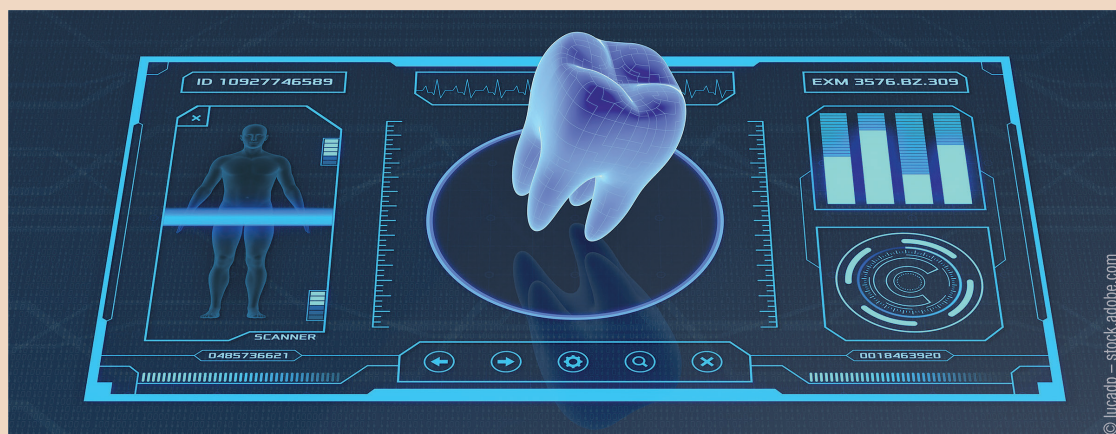
Parodontitisrisiko erkennen

Parodontitis ist eine der häufigsten, nicht übertragbaren Krankheiten mit direkten Auswirkungen auf die Mund- und Allgemeingesundheit. Viele Patienten werden nicht diagnostiziert, weil sie keinen Zahnarzt aufsuchen – in der vorliegenden Studie suchten mehr als 40 Prozent der Erwachsenen im vergangenen Jahr keinen Zahnarzt auf. Arzttermine sind in einigen Ländern üblicher, deshalb wurde ein Screening-Tool mit fünf routinemäßig gesammelten Informationen entwickelt, um Menschen mit Parodontitisrisiko zu identifizieren, die bei Be-

Dr. Corneliu Sima von der Harvard School of Dental Medicine und Direktor der Studie: „Es besteht Bedarf an klinischen Entscheidungshilfen, um die orale und medizinische Versorgung weltweit besser zu integrieren, die Lebensqualität zu verbessern und die Gesundheitskosten zu senken.“

Wir haben ein Parodontitis-Screening-Tool mit allgemein registrierten kardiometabolischen Risikofaktoren entwickelt, das Hausärzten hilft, eine koordinierte Versorgung mit Parodontologen einzuleiten.“

Die Studie entstand in Zusammenarbeit mit der Universität Complutense Madrid, dem Forsyth Institute und der Harvard School of Dental Medicine. **DI**



die, die am World Oral Health Day im *Journal of Clinical Periodontology*¹, der offiziellen Fachzeitschrift der European Federation of Periodontology, erschienen ist.

Etwa 50 Prozent der über 30-Jährigen leiden an Parodontitis. Unbehandelt verursacht diese langfristig Zahnverlust und Entzündungen im

darf zur Diagnose und Behandlung an einen Zahnarzt überwiesen werden sollten, so Dr. Eduardo Montero/Complutense University of Madrid und Erstautor der Studie. Das entwickelte Screening-Tool analysiert anhand Alter, Geschlecht, ethnischer Zugehörigkeit, des Rauchverhaltens und Blutzuckers².

¹ Montero E, Herrera D, Sanz M, Dhir S, Van Dyke T, Sima C. Entwicklung und Validierung eines prädiktiven Modells für Parodontitis unter Verwendung von NHANES 2011-2012 Daten. *J Klinik Parodontol.* 2019. doi:10.1111/jcpe.13098.

² Der Blutzucker wurde mit glykiertem Hämoglobin gemessen.

Quelle: EFP

Bürokratieabbau angehen

Europäische Aufgabe: Durch Beseitigung unnötigen bürokratischen Ballasts mehr Zeit für Patienten gewinnen.



„Kleine Zahnarztpraxen sind durch bürokratische Vorgaben übermäßig stark belastet. Dadurch werden sie von ihrer eigentlichen Aufgabe, nämlich der Heilung und Förderung der Gesundheit ihrer Patienten, abgehalten.“

Dr. Peter Engel, BZÄK-Präsident

BERLIN – Die Frage unverhältnismäßiger Bürokratielasten stellt sich neben der nationalen Ebene zunehmend auch auf europäischer Ebene. Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) richtet deshalb ihren Appell an die Politik, den Zahnärzten durch Beseitigung unnötigen bürokratischen Ballasts mehr Zeit für Patienten einzuräumen.

„Gerade verhältnismäßig kleine freiberufliche Einheiten wie Zahnarztpraxen sind durch bürokratische Vorgaben, wie etwa Melde- und Dokumentationspflichten, übermäßig stark belastet. Dadurch werden sie von ihrer eigentlichen Aufgabe, nämlich der Heilung und Förderung der Gesundheit ihrer Patienten, abgehalten“, so BZÄK-Präsident Dr. Peter Engel.

Europawahlen im Blick

In ihrem Positionspapier für die Europawahlen fordert die BZÄK daher, dass sich auch das Europä-

ische Parlament für eine stärkere Entbürokratisierung einsetze. Der europäische Gesetzgeber müsse sich der (unternehmerischen) Folgen bewusst sein, die bürokratische Vorgaben speziell für freiberufliche Einheiten wie Zahnarztpraxen hätten. Jedes neue EU-Gesetz sollte daher vor seiner Verabschiedung auf seine bürokratischen Auswirkungen für die Betroffenen hin geprüft werden. Das Ergebnis dieser Prüfung solle gemeinsam mit dem jeweiligen Rechtsakt veröffentlicht werden.

Ohne die Sicherheit der Patienten zu vernachlässigen, dürften kleinere Einheiten wie zahnärztliche Praxen per se nicht mit großen Versorgungseinrichtungen wie Krankenhäusern gleichgesetzt werden. Hier sei eine Differenzierung dringend erforderlich. **DI**

Quelle: BZÄK

Besuch beim Zahnarzt kann seltene Erkrankungen aufdecken

Am Tag der seltenen Erkrankungen Ende Februar wurde auf die Betroffenen aufmerksam gemacht.

KÖLN – Regelmäßige Kontrolluntersuchungen beim Zahnarzt erhöhen die Chance, eine seltene Erkrankung frühzeitig zu entdecken. Am 28. Februar macht der Tag der seltenen Erkrankungen (Rare Disease Day) auf die Betroffenen aufmerksam – so auch in diesem Jahr.

Weltweit sind insgesamt 6.000 bis 8.000 seltene Erkrankungen bekannt, die in einer Liste erfasst werden. Experten schätzen, dass in Deutschland rund vier Millionen, in der Schweiz über 500.000* und in Österreich ca. 400.000 Menschen* an einer seltenen Erkrankung leiden. Laut Europä-

ischer Union ist eine Krankheit „selten“, wenn weniger als fünf von 10.000 Menschen von ihr betroffen sind. Im Durchschnitt dauert es sieben Jahre, bis eine seltene Erkrankung erkannt wird. Das kann für die Betroffenen eine lange Zeit sein.

Bei 15 Prozent Anzeichen in Mundraum oder Gesicht

„Regelmäßige Kontrollbesuche beim Zahnarzt können helfen, eine seltene Erkrankung aufzudecken oder vorhandene Symptome einer möglichen seltenen Erkrankung zuzuordnen“, verdeutlicht



© awesome design studio/Shutterstock.com

Prof. Dr. Dietmar Oesterreich, Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer. „Denn 15 Prozent aller seltenen

Erkrankungen äußern sich auch durch Symptome im Zahn-, Mund-, Kiefer- und Gesichtsbereich.“ Viele Erkrankungen zeigen sich bereits im Kindesalter.

Ein Beispiel für seltene Erkrankungen, die auch an den Zähnen sichtbar sind, ist die ektodermale Dysplasie. Zähne können fehlen oder anders ausgebildet sein. So wachsen sie häufig in spitzer Form. Ein weiteres Beispiel ist die Hypophosphatasie. Ein bestimmtes Enzym des Körpers ist weniger aktiv. Dadurch sind Zähne und Knochen

nicht richtig mineralisiert und können im Milchgebiss früher ausfallen.

Liegt ein Verdacht auf eine seltene Erkrankung vor, kann der Hausarzt unter Einbezug der Diagnostik des Zahnarztes an Fachärzte oder Universitätskliniken überweisen. So können Patienten schneller richtig behandelt und schwere Krankheitsverläufe vermieden werden. **DI**

*Ergänzende Anmerkung der Redaktion, Quellen: Interpharma; Pro Rare Austria.

Quelle: Initiative proDente e.V.

Richtlinienkonforme Wasserentkeimung

Garant für eine optimale Hygiene und ein geringes Infektionsrisiko. Von Iris Wälter-Bergob, Meschede, Deutschland.

Patienten und Teammitglieder gelten im Allgemeinen als potenzielle Keimquellen und Überträger von Krankheiten im Rahmen zahnärztlicher Behandlungen. Daher sind sie im Praxisalltag auch selbst diversen Infektionsgefahren ausgesetzt. Diese Infektionsgefahren resultieren allerdings nicht nur aus der Kontamination durch Speichel, Blut oder Gewebe. Vielmehr bilden auch keimbefallene Wasserwege der Behandlungseinheit eine potenzielle Infektionsgefahr.

dieser sensible Bereich bei der Hygieneplanung besondere Berücksichtigung finden.

Verunreinigungen

Keime können über die unterschiedlichsten Wege in die Wasserführenden Systeme der Behandlungseinheit gelangen und sich dort rasant schnell vermehren. Möglich ist beispielsweise, dass verunreinigte Rohrleitungen oder kontaminiertes Stadtwasser die Wasserqualität von vorneherein negativ beein-

„Keime können über die unterschiedlichsten Wege in die Wasserführenden Systeme der Behandlungseinheit gelangen und sich dort rasant schnell vermehren.“

Sauberes Wasser ist elementar

Was landläufig als Quell des Lebens gilt, bildet auch im Alltag einer jeden Zahnarztpraxis ein fundamental wichtiges Element: Das Wasser. Es gilt in diesem Umfeld als eines der zentralsten Arbeitsmittel überhaupt und kommt in vielfältiger Weise zum Einsatz, zum Beispiel als Kühl-, Schmier- oder Reinigungsmittel. Es kommt gleichermaßen mit Patienten und Teammitgliedern in Berührung, wird eingeatmet oder auch verschluckt. Sauberes Wasser ist elementar für die Anwendung – innen wie außen. Mangelhafte Wasserhygiene stellt somit eines der größten Behandlungsrisiken dar. Daher muss

flussen. Verunreinigungen können aber auch durch retrograde Kontamination entstehen. In diesem Fall fließen Blut, Speichel oder andere Sekrete über die Instrumente zurück in die Wasserwege. In anderen Fällen begünstigt eine relative warme Temperatur (37°C) in Leitungssystemen sowie in Schläuchen und Leitungen stehendes Wasser, die Vermehrung der Keime und die Bildung eines sogenannten Biofilms. Dies ist besonders bei längeren Standzeiten bzw. Abwesenheiten durch Urlaub, über Nacht oder über das Wochenende der Fall. Dieselbe Problematik besteht bei Wasserleitungen, die generell selten genutzt werden.

Biofilm

Ein Biofilm ist ein mehrschichtiger Belag aus Mikroorganismen, die sich an den weiträumigen Oberflächen der Schläuche ansiedeln. Es entsteht eine Art Schleimschicht oder Belag. Erste Anzeichen für die Bildung bzw. das Vorhandensein von Biofilm sind tropfende Instrumente oder unangenehm riechendes Wasser. Dies bedeutet automatisch, dass das vorbeifließende Wasser kontaminiert ist und zum potenziellen Gesundheitsrisiko wird.

Kalkablagerungen

Neben Bakterien und Pilzen können darüber hinaus Kalkablagerungen eine signifikante Herausforderung darstellen. Sie können bei mangelnder Behandlung durchaus die Wasserführenden Leitungen der Dentaleinheit beschädigen.

Wasser in Dentaleinheiten

Das in dentalen Behandlungseinheiten geführte und verwendete Wasser muss neben der KRINKO-Richtlinie des Robert Koch-Instituts (RKI) unter anderem den Anforderungen der Trinkwasserverordnung (TrinkwV) entsprechen. Die DIN EN 1717 TrinkwV ordnet das Wasser in Dentaleinheiten eindeutig der höchsten Risikokategorie zu. Daher dürfen in zehn Milliliter Wasser maximal 100 KBE (koloniebildende Einheiten) beinhalten sein, davon maximal eine KBE Legionellen pro Milliliter.

Auch der Deutsche Verein des Gas- und Wasserfaches e.V. (DVGW) gibt mit seiner DVGW 540 detaillierte Anforderungen an die Qualität des Wassers in Dentaleinheiten vor. Diese besagt, dass Wasser nach Kontakt mit Patienten und/oder Chemikalien dem öffentlichen Wasserwerk nicht wieder zugeführt werden darf. Daher wird für Wasserentkeimungsanlagen ein ungehinderter freier Auslauf des Typs AA gefordert, welcher die Trennung des entkeimten Brauchwassers vom Frischwasser sicherstellt.

Um Infektionsrisiken durch verunreinigtes Wasser auszuschließen, sind die genannten Vorschriften und Regulatorien strikt einzuhalten. Das heißt, vor der Einrichtung einer Praxis bzw. vor der Installation einer Dentaleinheit sind zunächst diverse Faktoren wie die Trinkwasserqualität der Gemeinde, der Zustand von Schläuchen und Zuleitungen in Praxis und Einheit sowie die Wasserqualität am Eckventil zu überprüfen.

Wurden diese Punkte zufriedenstellend evaluiert und berücksichtigt, gilt es, die notwendigen Maßnahmen zur Umsetzung eines kontinuierlich hygienischen Betriebs zu ergreifen. Diese umfassen in der Regel verschiedene Gerätschaften sowie auch die passenden Reinigungs- und Desinfektionsmittel. Es empfiehlt sich daher, ein etabliertes System mit optimal aufeinander abgestimmten Einzelkomponenten zu wählen, welche im Folgenden kurz beleuchtet werden.



1



2

Abb. 1: METASYS WEK Wasserentkeimung. – Abb. 2: METASYS BR Biofilm-Reinigungsgerät.



© 2Design/Shutterstock.com

Eine zeitgemäße Wasserentkeimungsanlage bildet die fundamentale Basis für die permanente Prävention sowie für die Entfernung von Kalk, Keimen und Biofilm. Auch die Wasserentkeimungsanlage sollte natürlich alle gesetzlichen Anforderungen erfüllen (DIN EN 1717, DVGW 540). Eine Vorreiterrolle nimmt in diesem Rahmen das System METASYS WEK mit freier Fallstrecke zur Trennung von entkeimtem Brauchwasser und Frischwasser ein. Das zugehörige Dekontaminationsprodukt GREEN&CLEAN WK mit 2 Prozent Wasserstoffperoxid weist eine hervorragende desinfizierende Wirkung und gute Materialverträglichkeit auf. Kalkbindende Inhaltsstoffe schützen zusätzlich vor Kalkablagerungen bis zu einem Wasserhärtegrad von 35.

Hat sich nach einer längeren Standphase bereits eine Kontamination bzw. ein Biofilm gebildet, so gilt es, die Wasserführenden Leitungen vor dem nächsten Gebrauch sorgfältig zu spülen. Es kann eine Intensiventkeimung mit einem Biofilm-Reinigungsgerät (Metasy BR) durchgeführt werden. Das Reinigungsmittel GREEN&CLEAN BR enthält 4 Prozent gebrauchsfertiges Wasserstoffperoxid. Der entsprechende pH-Wert bricht die Wasserstoffbrücken des Biofilms auf und sorgt für dessen Oxidation. Die Wirkung des Desinfektionsmittels erstreckt sich bis zu den Innenwänden des Schlauchsystems, um auch dort für die Entfernung des Biofilms zu sorgen. Dabei ist das Präparat vollständig biologisch abbaubar nach EVW 84/449.

Jährliche Wasserprüfung

Bei allen hygienischen Maßnahmen und Gerätschaften ist zu beachten, dass ein Mal pro Jahr eine Wasserprüfung von einem unabhängigen Labor durchgeführt werden muss. Diese Regelung besteht bereits seit 1989.

Ein vollumfängliches Gesamtkonzept für die Hygiene von Wasserführenden Leitungen sorgt folglich für maximale Sicherheit und ein minimales Infektionsrisiko – sowohl für Patienten als auch für alle Teammitglieder. Nur mit diesem guten Gefühl kann das Wasser, der Quell des Lebens und eines der zentralsten dentalen Arbeitsmittel, bei zahnärztlichen Behandlungen bedenkenlos eingesetzt werden. [DI](#)

Kontakt



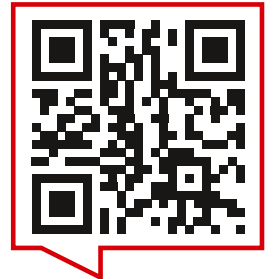
Iris Wälter-Bergob

IBW CONSULTING
Hoppegarten 56
59872 Meschede, Deutschland
Tel.: +49 174 3102996
info@iwb-consulting.info
www.iwb-consulting.info
www.coltene.com

5TH ANNUAL MEETING OF ISMI

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

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.ismi-meeting.com



Thema:

Ceramic Implants – Game Changer
in der Implantologie

Wissenschaftliche Leitung:

Dr. Dominik Nischwitz/Tübingen

Veranstalter:

ISMI – International Society of Metal Free Implantology
Lohnerhofstraße 2 | 78467 Konstanz | Deutschland
Tel.: +49 800 4764-000
Fax: +49 800 4764-100
office@ismi.me | www.ismi.me



Organisation:

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

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

Bitte senden Sie mir das Programm zur 5. JAHRESTAGUNG DER ISMI zu.

Titel, Name, Vorname

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

Stempel

DT D-A-CH 3/19

„Die IDS setzt ein starkes Zeichen – auch für die DENTAL BERN“

Die größte Dentalmesse der Schweiz findet vom 2. bis 4. April 2020 in Bern statt.



BERN – Es gibt diese Zwischenjahre. Für Ralph Nikolaïski, den Organisator der DENTAL BERN, ist 2019 eines: In den geraden Jahren findet seine DENTAL in Bern statt, in den ungeraden die IDS in Köln, und so reiste Nikolaïski Mitte März wie immer nach Köln zur IDS.

„Die IDS ist sogar noch größer geworden, fantastisch“, sagt Nikolaïski, rettet sich vor dem Regen hinein in die Messe. „Es gibt ja Leute, die sagen, der Verkauf finde nur noch im Internet statt, Messen seien unnötig.“ Wer so etwas sage, war wohl nicht bei der IDS.

„Sicher, Socken kauft man ganz gut im Internet“, schmunzelt Niko-

laïski, „aber dermaßen beratungsintensive Gerätschaften, Dienstleistungen und Services, wie sie Dentalmediziner benötigen, dazu braucht es Direktheit.“ Direktheit? Das ist Kontakt. Ein persönliches Gespräch. Auch Geräte und Anwendungen zu sehen, vorgeführt zu bekommen. Und Fragen zu stellen, direkt, und Antworten zu erhalten, ebenso direkt. „Das erlebe ich ja auch bei der DENTAL BERN.“

Somit ist es für Nikolaïski nur logisch, dass die IDS größer geworden ist. „Das ist ein starkes Zeichen, auch für die DENTAL BERN“, sagt er. Ein solches Zeichen hatte Nikolaïski gleich selber gesetzt, 2018, als er alle Stände arenaartig in einer einzigen

Halle aufbauen ließ. Man ist zusammengedrückt, war sich näher, die Besucher kamen auf dieser sowieso schon sehr persönlichen Messe noch besser in die Gespräche. Dieses Konzept hat zu einer ungewöhnlich großen Nachfrage geführt, die Ausstellungsplätze wurden so schnell wie noch nie gebucht, es gab eine Warteliste.

Klar, die DENTAL BERN ist im Vergleich zur IDS eine doch sehr kleine Messe, und dennoch: 174 Aussteller hatte Nikolaïski an „seiner“ DENTAL BERN 2018, es hätten mehr sein können, die Nachfrage war da. Und über 6.000 Besucher kamen für einen oder mehrere Tage, darunter nahezu alle Schweizer Zahnärzte; die Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO führt jeweils zeitgleich ihre Fachtagung durch, jetzt sogar unmittelbar neben der Messe: Die SSO unterstützt das Konzept von Nikolaïski.

Eine Frage fürs DENTAL BERN-Zwischenjahr 2019: Gibt es 2020 auch wieder dieses Ein-Hallen-Konzept? „Ja“, sagt Nikolaïski, „das ist eine Bühne, eine Arena, sowohl Aussteller als auch Besucher haben sich sehr angetan davon geäußert.“ Dieses klare Ja bedeutet: Aussteller sollten sich bald anmelden, der Platz im Ein-Hallen-Konzept ist beschränkt. Und anmelden, das geht ab sofort auf der Website. Sie wird, auch eine Zwischenjahrssache, soeben neu gestaltet: www.dental-bern.ch

Quelle: SDE

DENTAL BERN 2020

Aussteller aus aller Welt, ein internationales Fachpublikum und eine einzigartige Messeatmosphäre: Die größte Dentalmesse der Schweiz dauert vom Donnerstag, dem 2. April, bis zum Samstag, dem 4. April 2020. Plus, wenn mal schon mal da ist, gleich am Sonntag: Eiger, Mönch und Jungfrau. Direkt um die Ecke.



9. CONSEURO: Im Zeichen des demografischen Wandels

Mitte Juni 2019 laden die EFCD, die DGZ und die DGÄZ gemeinsam zur 9. CONSEURO und DGZ-Jahrestagung nach Berlin.

BERLIN – Am 14. und 15. Juni 2019 laden die European Federation for Conservative Dentistry (EFCD) und die Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ) gemeinsam mit der Deutschen Gesellschaft für Ästhetische Zahnheilkunde (DGÄZ) zur 9. CONSEURO und DGZ-Jahrestagung ins Maritim Hotel nach Berlin ein.

Das Kongressmotto „Beautiful teeth for life – The challenges of an ageing society“ schafft eine Platt-

form für ein spannendes und hochaktuelles Thema, mit dem sich Zahnmediziner zunehmend bei ihrer Arbeit auseinandersetzen müssen: „In den letzten Jahren haben wir eine tendenzielle Verschiebung der Krankheitslast von Kindern und Jugendlichen hin zu älteren Patienten gesehen. Gleichzeitig werden unsere Patienten immer älter und behalten immer länger ihre eigenen Zähne. Beide Trends werden noch einige Jahr-

zehnte andauern und unsere tägliche Arbeit in der Praxis nachhaltig bestimmen“, erklärt Prof. Dr. Christian Hannig, Präsident der DGZ. Typische Herausforderungen, mit denen sich Zahnmediziner bei dieser Patientengruppe zudem konfrontiert sehen, sind eingeschränkte Funktionalität, Multimorbidität und Polymedikation. Aber auch der wachsende Anspruch älterer Menschen an Ästhetik spielt eine Rolle.

Tag 1: Restaurationen und postendodontische Versorgung

Auf zwei Podien wird das Kongressprogramm parallel in verschiedenen Themenblöcken stattfinden. Am Freitag, dem 14. Juni 2019, geht es auf Podium 1 zunächst um die spannenden Fragen, welche aktuellen Möglichkeiten dentaladhäsive und adhäsive Restaurationen sowie die postendodontische Versorgung bieten. Im Anschluss befassen sich die Vorträge mit verschiedenen Formen der Kariestherapie. Auf Podium 2 beleuchten die Vortragenden indes modernste restaurative Behandlungskonzepte – unter anderem CAD/CAM und Biomimetische Zahnheilkunde. Neuste Erkenntnisse zur Prävention von Zahnhartsubstanz runden einen ereignisreichen ersten Tag ab.

Tag 2: Geriatrische Risikopatienten

Welche Restaurationsmaterialien kommen bei älteren Patienten infrage? Wie geht man mit gebrechlichen Menschen um? Wie sieht Prävention von Wurzelkaries bei dieser Patientengruppe aus? Diese und weitere wichtige Fragen werden am Samstag, dem 15. Juni,

zunächst auf Podium 1 von den Vortragenden Experten behandelt, bevor es interaktiv wird: „Wie würden Sie entscheiden?“ heißt es in dem Forum zu verschiedenen Themen. Nicht minder abwechslungsreich geht es parallel auf Podium 2 zu: Die Referenten befassen sich hier anfangs mit speziellen Themen rund um die Ästhetik – von direkten Restaurationen über Rehabilitation mittels Mock-up bis hin zu CAD/CAM-Chairside-Restaurationen. Wie speziell geriatrische Risikopatienten ästhetisch behandelt werden, darum geht es im abschließenden Vortragsblock.

Auch das optionale Abendprogramm am 14. Juni kann sich sehen lassen: Während einer vierstündigen Schiffstour auf der Spree bekommen die Gäste bei leckerem Büfett einen einzigartigen Blick auf Berliner Sehenswürdigkeiten. Informationen zur 9. CONSEURO sind unter www.conseuro.berlin abrufbar.

Quelle: DGZ



Keramikimplantate – Game Changer in der Implantologie

Die 5. ISMI-Jahrestagung wartet mit Pre-Congress Symposium, Seminaren, Live-OP sowie anspruchsvollen Vorträgen auf.

KONSTANZ – Am zweiten Mai-Weekend 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 wieder Zeichen auf einem besonders innovativen Feld der Implantologie setzen. Nach einer gelungenen Auftaktveranstaltung 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.

Die International Society of Metal Free Implantology wurde mit dem Ziel ins Leben gerufen, die metallfreie Implantologie als eine innovative und besonders zukunftsweisende Richtung innerhalb der Implantologie zu fördern. In diesem Kontext unterstützt die ISMI ihre Mitglieder mit Fortbildungsangeboten sowie regelmäßigen Fach- und Marktinformationen. Darüber hinaus setzt sich die ISMI in ihrer Öffentlichkeitsarbeit, d.h. in den Fachkreisen sowie in der Patientenkommunikation, für

eine umfassende Etablierung metallfreier implantologischer Behandlungskonzepte ein. [DT](#)

ISMI-Mitglieder erhalten auf die Kongressgebühr eine Ermäßigung von 20 Prozent.

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



Anmeldung zum 2. Zukunftskongress der DGZI

Am 4. und 5. Oktober 2019 findet in München der 2. Zukunftskongress für die zahnärztliche Implantologie der DGZI statt.

VISIONS IN IMPLANTOLOGY

2. ZUKUNFTSKONGRESS FÜR DIE ZAHNÄRZTLICHE IMPLANTOLOGIE

Perio-Implantology: Implants, Bone & Tissue – Wo stehen wir und wo geht die Reise hin?

4./5. Oktober 2019
The Westin Grand Hotel München

49. INTERNATIONALER JAHRESKONGRESS DER DGZI e.V.

SAVE THE DATE

DGZI
Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.

MÜNCHEN/LEIPZIG – Anfang Oktober findet in München unter dem Leitthema „Perio-Implantology: Implants, Bone & Tissue – Wo stehen wir und wo geht die Reise hin?“ der 2. Zukunftskongress für die zahnärztliche Implantologie der DGZI statt. Basierend auf dem im letzten Jahr erstmals und sehr erfolgreich umgesetzten interaktiven Kongresskonzept wird der Blick erneut auf die Zukunft dieser innovativen Disziplin gerichtet.

Veranstaltung für den Praktiker

Konkret bedeutet das, dass die Zersplitterung des Kongresses in diverse Podien, Workshops und Nebenprogramme aufgehoben und das Profil des Kongresses als eine Veranstaltung für den Praktiker geschärft worden ist. Mit der Teilung in einen sogenannten Industrietag am Freitag mit Strategievorträgen, Übertragungen von Live-Operationen und Table Clinics sowie in einen reinen Wissenschaftstag am Samstag wird dem Informationsbedürfnis vor allem des niedergelassenen Implantologen noch besser Rechnung getragen.

Die Industrie erhält über die Table Clinics und ein Ausstellungskonzept, das auch räumlich integraler Bestandteil des Programms ist, eine größere Bedeutung. Moderne Tools wie das Zukunftspodium, innovative Präsentationstechniken, eine internetbasierte Digitale Poster-Präsentation oder auch interaktive Lösungen stärken das Profil des Kongresses, besonders in Richtung Kongressmesse. Diesem Ziel dient auch ein spezielles Catering-Konzept mit Flying Service. Die Brücke zwischen Vortragsprogramm, Live-OPs und Table Clinics werden so zunehmend aufgelöst. Teilnehmer, Referenten und Industrie erhalten so deutlich mehr Raum zur Kommunikation.

Erstklassige praxisnahe Fortbildung

Ziel des Kongresses wird es sein, erstklassige praxisnahe Fortbildung auf höchstem Niveau zu bieten und eine Brücke zu schlagen von neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen aus dem universitären Bereich über die Vorstellung von Innovationen aus den Reihen der Industrie bis hin zu deren Umsetzung in der täglichen Praxis.

Das Programm- und Abstract-Heft liegt jetzt vor. Rechtzeitige Anmeldung sichert die Wunschbelegung bei den Table Clinics.

Die DGZI wird mit dem neuen Kongresskonzept im Hinblick auf den 2020 bevorstehenden 50. Jahrestag ihrer Gründung einmal mehr ihre Bedeutung und Anziehungskraft unter Beweis stellen. Der Kongress findet am letzten Oktoberfest-Weekend statt. Die Anmeldung ist unter www.dgzi-jahreskongress.de ab sofort möglich. [DT](#)



ANZEIGE

IDS
2019

12.–16.3.2019

Vielen Dank
für Ihren Besuch!

Nassabsaugung mit Sedimentationsabscheider EXCOM hybrid und ECO II

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



METASYS

info@metasys.com | www.metasys.com

Hinter den Kulissen der IDS

Kulzer kann auf eine gelungene IDS 2019 zurückblicken. Patricia Bernard, Eventkoordinatorin bei Kulzer, im Interview mit Katja Mannteufel, OEMUS MEDIA AG.



Abb. 1: Patricia Bernard war zur IDS 2019 in Köln als Coordinator Fairs & Events International bei Kulzer für die operative Umsetzung der Messe verantwortlich. Abb. 2: Dazu gehörte auch die Ausstattung der in Spitzenzeiten bis zu 200 Mitarbeiter am Stand mit entsprechender Kulzer-Kleidung. Abb. 3: Ein gutes Team (von links): Patricia Bernard; Meindert Aartse, Marketing Manager Benelux; Stefanie Strutz, Marketing Communication Manager/Marketing Deutschland; und Jenni Caputo-Kreißl, Global Communication and Campaign Manager/Kulzer Marketing.

Rund 630 Quadratmeter, bis zu 200 Standmitarbeiter pro Tag, fünf Tage lang alles geben: Dahinter steckt eine unglaubliche Logistik, viel Disziplin, eine Menge Engagement – und Patricia Bernard, die auf der IDS in Köln als Coordinator Fairs & Events International bei Kulzer für die operative Umsetzung der Messe verantwortlich war.

Katja Mannteufel: Gerade ist in Köln die IDS zu Ende gegangen – mit einem erfolgreichen Messeauftritt von Ihnen steckt darin?

Patricia Bernard: In diesem Jahr haben wir zum ersten Mal die IDS ohne Agentur organisiert, das macht schon ein wenig stolz. Die Projektleitung habe ich mir mit Susan Stahlenberg, Leiterin Globales Marketing und Vertrieb der Division Digital Services, geteilt. Frau Stahlenberg war für die strategische Ausrichtung und ich für die operative Umsetzung zuständig. Bereits im April 2018 haben die Planungen begonnen. Ich habe das Catering für Kunden und Mitarbeiter, Hotel, Logistik, Messekleidung und Standpersonal verantwortet. Mein Ziel war es, dass alle Kollegen

motiviert auf die IDS reisen und es natürlich vor Ort auch bleiben! Das habe ich geschafft – durch gute Organisation, eine abwechslungsreiche Verpflegung der Mitarbeiter und nicht zuletzt mit einem offenen Ohr und guter Laune.

Kulzer ist ein vielseitig aufgestelltes Unternehmen mit Fokus auf beste Servicequalität. Was macht Ihren Job aus?

Meine Arbeit ist oft international und auf die zumeist externe Präsentation von Kulzer ausgerichtet. Wie dieses Jahr auch, war ich bereits

im Projektteam der IDS 2015 und 2017 sowie im Projektteam für das Global Sales Meeting 2016, wo wir 500 Kulzer-Kollegen in Berlin empfangen haben. Das ist natürlich etwas ganz Besonderes. Für Deutschland wiederum übernehme ich die Organisation der Kongresse und Fachdental-Messen. Aber auch die Organisation von internen Kulzer-Veranstaltungen gehört natürlich dazu, wie z.B. das Internationale Marketing Meeting, Mitarbeiterfeste und – nicht zu vergessen – Weihnachtsfeiern. Denn der Servicegedanke von Kulzer wird auch bei den eigenen

Mitarbeitern zu Ende gedacht. Sie sollen sich im Unternehmen wohlfühlen.

Was bedeutet Arbeit für Sie und wie beschreiben Sie sich selbst?

Mit meinem Job kann ich zum positiven Image von Kulzer beitragen, das macht mir richtig viel Spaß. Sicher kommen mir dabei bestimmte Charakterzüge zugute: Ich bin kommunikativ, strukturiert, gut organisiert, bin belastbar, hab immer – und ganz wichtig – einen funktionierenden „Plan B“ in der Tasche, verliere selten die Nerven und behalte auch in stressigen Momenten den Überblick. Wichtig ist es, sich nicht in Hätte-wenn-Fragen zu verstricken. Außerdem liebe ich den Umgang mit Menschen. Und weil man bekanntlich nie auslernt, habe ich im vergangenen Jahr die Ausbildung zum Veranstaltungsfachwirt absolviert. Bei aller Planung gehört mein Notfallset aber immer dazu – das Mobiltelefon und Schokolade!

Nach der IDS ist bekanntlich vor der IDS – wir wünschen Ihnen weiterhin starke Nerven!

Quelle: Kulzer GmbH

DVT-Weltpremiere auf der IDS

PreXion3D EXPLORER – neuer Präzisionsstandard in der 3D-Bildgebung.



Frank Berlinghoff (links), PreXion Business Development and Marketing Europe, und Dirk Wolter (rechts), PreXion Commercial Sales Director Europe.

PreXion, der japanische DVT-Spezialist, stellte anlässlich der IDS 2019 in Köln sein vor allem für den europäischen und US-amerikanischen Markt neu entwickeltes System vor: den PreXion3D EXPLORER. Mit der Gerätepräsentation am PreXion-Stand in Köln und der neuen internationalen Website www.prexion.eu zeigt sich auch das Unternehmen selbst erstmalig einem größeren europäischen Publikum.

Kaum eine andere Firma ist so spezialisiert auf die dreidimensionale Röntgendiagnostik wie das seit über 15 Jahren am Markt aktive Hightech-Unternehmen PreXion aus Japan. Dessen neues DVT-System PreXion3D EXPLORER besticht durch ein klares und ultrapräzises 3D-Bild bei geringstmöglicher Strahlenbelastung und einfachster Bedienung.

Herkömmliche 2D-Röntgenaufnahmen bieten im Vergleich zu dreidimensionalen digitalen Volumenaufnahmen nur eingeschränkte diagnostische Informationen. Die gepulste, kegelförmige Strahlenanordnung eines DVTs minimiert die Strahlenbelastung, erhöht aber um

ein Vielfaches die Bildinformationen mittels räumlicher Darstellung. Der PreXion3D EXPLORER bietet mit einem 0,3mm Focal Spot und einer Voxel-Größe von nur 75µm eine in diesem Bereich einzigartige Kombination aus höchstmöglicher Bildqualität bei geringstmöglicher Strahlenbelastung dank seiner automatisierten Strahlenstopp-Funktion. Mit einer maximalen Bildausschnittgröße (Field of View/FOV) von 150x160mm und einer integrierten Bildgebungssoftware können feinste räumliche Strukturen des Hart- und Weichgewebes dargestellt werden. Zusätzlich besticht das Gerät durch einfache Bedienbarkeit und umfangreiche Planungsprogramme über alle zahnmedizinischen Indikationsbereiche hinweg.

Exklusive Beratungstermine können unter info@prexion-eu.de oder über die Homepage vereinbart werden. www.prexion.eu

PreXion Europe GmbH

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

Erfolgreicher Auftritt an der IDS 2019

Die neue paro[®]sonic 3. Generation überzeugt mit der „Brilliant Clean paro[®] Hydrodynamic & Sensitive Technology“!

Sechs Jahre eigene Erfahrung sowie Studien und Dissertationen bilden die Grundlage zur Weiterentwicklung, welche eine sanfte, hydrodynamische und sehr gründliche Reinigung zum Ziel hat. Eine der umfassendsten Untersuchungen mit wichtigen Erkenntnissen zeigen die Dissertationen von „Alkalay 2008; UZH“ und „Allemann 2007; UZH“ über den mechanischen Einfluss elektrischer Zahnbürsten auf die Reinigung sowie auf die Zahnsubstanz und die Zahnfleischverletzungen auf. Je nach Bürstenkopfdesign und Reinigungsart, rotierend oder Schallbewegungen, lässt es den RDA um bis zu Faktor 17 ansteigen und zeigt auch, dass die Zahnfleischverletzungsgefahr nicht zu vernachlässigen ist.

Weiter zeigt die Studie von „C. K. Hope & M. Wilson 2003; Blackwell“, dass der hydrodynamische Effekt einen deaktivierenden Einfluss auf den Biofilm hat.

Innovative Filament-Technologie

Aufgrund dessen weist der paro[®]sonic Bürstenkopf eine Geometrie auf, welche die Schallbewegungen äußerst gut auf die Borsten überträgt. Die Filamente wurden sorgfältig ausgesucht, damit sie ein möglichst optimales Kontaktvermögen am Zahn aufweisen, ohne dass der Anwender adaptieren muss. Die Filamente sind so sanft, dass keine Zahnfleischverletzungen auftreten und sie dennoch einen hervorragenden hydrodynamischen und mechanischen Reinigungseffekt erzeugen.

Messungen der ZZM der Universität Zürich bestätigen die top Resultate der paro[®]sonic 3. Generation.

Die Dissertationen, welche als Grundlage zur Weiterentwicklung beigezogen wurden, sind mit der neuen paro[®]sonic im Labor des ZZM nachgestellt worden. Die Auswertung hat gezeigt, dass sie ohne das Zahnfleisch zu schädigen eine sehr gute Reinigungsleistung erbringt. Die Abrasionswerte auf Schmelz und Dentin sind vergleichbar mit jenen einer Handzahnbürste. Die Messungen wurden mit der Paarung paro[®]sonic und paro[®]amin Zahnpasta durchgeführt.

Optimierte Interdentalarreinigung

Die Zahnzwischenraumpflege funktioniert mit einem eigens dafür designten Interdentalaufsatz in Kombination mit den herkömmlichen paro[®]isola F Interdentalarbürsten. Hier wird auf intensive Schallbewegungen verzichtet. Sanfte Vibrationen unterstützen den Reinigungseffekt der Interdentalarbürste.

Schweizer Elektronik mit Akku-Management

Um die Lebensdauer des Gerätes zu erhöhen, wird die in der Schweiz entwickelte und gefertigte Elektronik speziell beschichtet. Weiter wurde ein logisches Akku-Management in die Software integriert. Der Anwender soll nun das Gerät immer auf der Ladestation

lassen. Die paro[®]sonic managt den Akku für den Anwender selbstständig, damit das Lade- und Entladeverhalten optimal gestaltet ist. www.parosonic.com

Esro AG/paro

Tel.: +41 44 7231111
www.esro.ch
www.parosonic.com



Vollkeramikkronen in nur einer Behandlungssitzung

3M legt Messlatte für Chairside-Versorgungen aus ZrO₂ höher.

Das verlockende Angebot, vollkeramische Kronen in nur einer Behandlungssitzung zu erhalten, wird von vielen Patienten gerne angenommen. Möglich machen es höchst leistungsfähige Chairside-CAD/CAM-Systeme. Bislang unerfüllt blieb nur der Wunsch nach einem Chairside-Material, das sowohl die benötigte Festigkeit als auch die gewünschten ästhetischen Eigenschaften bietet. Dies war der Anlass für die Entwicklung von 3M Chairside Zirkoniumoxid.

Das Material 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.

Für Effizienz in der Praxis

Eine Besonderheit von 3M Chairside Zirkoniumoxid ist seine effiziente Verarbeitbarkeit. Dafür sorgt unter anderem die Tatsache, dass das Material für den Speedsinterofen



3M Chairside Zirkoniumoxid ist voreingefärbt in acht Zahnfarben und in zwei Blockgrößen erhältlich.

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 fer-

tigen 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.

Geringe Wandstärke, einfache Befestigung

Die Biegefestigkeit von 3M Chairside Zirkoniumoxid beträgt mehr als 800 MPa. Dank ihr 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 minimal-invasive Präparationen ermöglicht. Die Befestigung der Kronen und Brücken kann je nach Wunsch konventionell (z. B. mit 3M Ketac Cem Plus kunststoffmodifizierter Gasionomerzement) oder selbstadhäsiv (z. B. mit 3M RelyX Unicem 2 selbstadhäsiver Composite-Befestigungszement) erfolgen.

Top Anwender-Feedback

Dass 3M Chairside Zirkoniumoxid auch im klinischen Einsatz überzeugt, bestätigen Pilotanwender. In einem

Feldtest gaben 83 Prozent der Zahnärzte an, dass sie das Neuprodukt ihren bisher eingesetzten Blöcken vorziehen. Ebenso viele bewerten die Transluzenz als besser oder viel besser – verglichen mit ihrem aktuell verwendeten Chairside-Zirkoniumoxid. Damit ist es gelungen, ein Chairside-Material zu entwickeln, das die benötigte Festigkeit mit der gewünschten Ästhetik kombiniert und dabei effizient zu verarbeiten ist. [DT](#)

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.

3M Oral Care

Tel.: 0800 2753773
www.3M.de/OralCare

Schnellere und einfachere Zahnrestaurationen

Neues Komposit Bulk EZ eliminiert Mikroundichtigkeit.

Zest Dental Solutions, Hersteller der LOCATOR Implantat-Attachement-Systeme und Anbieter von klinisch erprobten Dentalwerkstoffen und Kleingeräten, gibt den Markteintritt von Bulk EZ bekannt – ein bahnbrechendes Bulk-Fill-Komposit, mit dem erwiesenermaßen schnellere und einfachere Zahnrestaurationen ohne Mikroleakage möglich sind. Bulk EZ ist ein dualhärtendes, fließfähiges Komposit mit der eigens von Zest entwickelten „Intellitek Curing“-Technologie.

Bulk EZ bricht bisherige Grenzen von traditionellen Restaurationsmaterialien auf und löst erfolgreiche Probleme, wie etwa wiederkehrende Karies am Zervikalrand. In unabhängigen Studien wurde gezeigt, dass Bulk EZ sowohl Lückenbildung als auch Mikroleakage eliminiert.

„Wir freuen uns darauf, Bulk EZ endlich Zahnärzten auf der ganzen Welt zugänglich machen zu können“, so Tom Stratton, Präsident von Zest Dental Solutions. „Wir glauben daran, dass Bulk EZ durch seine einzigartigen Vorzüge hinsichtlich der Eliminierung von Lücken und Mikroleakage das bevorzugte Restaurationsmaterial vieler Ärzte wird.“

Anders als traditionelle Komposite erlaubt Bulk EZ eine effizientere Anwendung, ohne dass Mehrschichtungen, Lichtaushärtungen oder der Einsatz von weiteren Kompositen notwendig sind. Durch die unbegrenzte Aushärtungstiefe und die fortschrittliche

Intellitek-Technologie leitet Bulk EZ die Polymerisationsspannung sowohl hin zu den Präparationswänden als auch zu dem -boden und erzeugt somit gut angepasste Zahnversiegelungen.

Zudem ist Bulk EZ kompatibel mit Adhäsivsystemen von der vierten bis zur achten Generation, was es Ärzten ermöglicht, ihr bevorzugtes Adhäsiv in Kombination mit Bulk EZ einzusetzen.

Zest Dental Solutions ist weltweit führend in puncto Design, Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von dentalen Lösungen für die umfassende Patientenversorgung – von der Erhaltung natürlicher Zähne bis hin zur Behandlung von Zahnlosigkeit. Das Produkt-Portfolio des Unternehmens umfasst Zest Anchors und Danville Materials und wird weltweit sowohl von Implantat-Firmen als auch Händler-/Distributionsnetzwerken vertrieben. [DT](#)

Zest Dental Solutions

Tel.: +49 30 408172534
www.zestdent.de



Entdecken Sie ein brillantes Lächeln.

BRILLIANT COMPONEER®
DIRECT COMPOSITE VENEERING SYSTEM



Für ein brillantes Lächeln –
Dauerhaft. Zeitsparend. Erschwinglich.

004620 03.19

info.de@coltene.com | +49 7345 805 0 | www.componeer.info

COLTENE

ANZEIGE

DVT-WELTPREMIERE

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



EXPLORER PreXion3D

Auf der IDS 2019 wurde das neue DVT-Gerät *PreXion3D EXPLORER* des japanischen Technologiekonzerns *PreXion* vorgestellt. Das extra für den europäischen und US-amerikanischen 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 · Deutschland
Tel.: +49 6142 4078558 · info@prexion-eu.de · www.prexion.eu

today

SHOW REVIEW

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



IDS 2019: ein Überblick

Die aktuellen technologischen Entwicklungen bringen Chancen für Praxis und Labor und lassen in weiten Bereichen neue Formen der Zusammenarbeit von Zahnarzt und Zahntechniker entstehen.

» Seite 28f



Innovationsfülle zur IDS

Viele Firmen warteten in Köln mit neuen Produkten und spannenden Konzepten auf: von leistungsstarken Winkelstücken bis zu Weltneuheiten, z.B. einem innovativen Wurzelrest-Entferner.

» Seite 34ff



Datensicherheit

Die elektronische Patientenakte soll spätestens 2021 flächendeckend für jeden verfügbar sein und zum Herzstück der „vernetzten Gesundheitsversorgung“ werden. Aber sind die Daten sicher?

» Seite 46

IDS 2019: Weltleitmesse der Dentalbranche unterstreicht ihre Ausnahmeposition

Erneut herausragende Ergebnisse – noch internationaler und noch hochwertiger in Angebot und Nachfrage.

Die Internationale Dental-Schau 2019, die am 16. März 2019 nach fünftägiger Dauer in Köln zu Ende ging, hat die hohen Erwartungen der internationalen Branche mehr als erfüllt. Damit unterstrich die unangefochtene Weltleitmesse der Dentalbranche einmal mehr ihre Ausnahmeposition. Die Veranstaltung konnte an die sehr guten Ergebnisse der Vorveranstaltung anknüpfen und zugleich die im Vorfeld hochgesteckten Ziele nach noch mehr Internationalität und Qualität in Angebot und Nachfrage verwirklichen. Der Messeverlauf sorgte folglich für zufriedene Gesichter bei Ausstellern und Fachbesuchern.

Mehr Aussteller – mehr Besucher

Mit 2.327 Unternehmen aus 64 Ländern erhöhte sich die Ausstellerzahl noch einmal um gut 20 Anbieter. Sie trafen mit nunmehr über 160.000 Fachbesuchern aus 166 Ländern zusammen. Damit stieg die Gesamtbesucherzahl um 3,2 Prozent, die der ausländischen Fachbesucher sogar um 6 Prozent. Gleichzeitig vergrößerte sich die Ausstellungsfläche um über 4 Prozent auf 170.000 m².

Mark Stephen Pace, Vorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI): „Das Motto ‚Der sportlich faire Wettbewerb der IDS‘ drückt in sechs Worten die Stärken dieser Leitmesse aus: das vollumfäng-



liche und international einzigartige Angebot sowie die außerordentliche Leistungs- und Innovationskraft der Branche, verbunden mit dem festen Willen aller Marktplayer, immer besser zu werden und den Erfolg im direkten Wettbewerb zu suchen. Jeder, der in der Dentalbranche Erfolg haben will, stellt sich dem Leistungsvergleich in Köln. Kein Wunder also, dass die Internationalität der IDS mittlerweile enorme Dimensionen angenommen hat.“ Und Gerald Böse, Vorsitzender der Ge-

schaftsführung der Koelnmesse, ergänzte: „Die IDS ist ein Messeevent der Superlative und setzt immer wieder neue Maßstäbe. Sie übertrifft jedes Mal aufs Neue das schon hervorragende Ergebnis der Vorveranstaltung. Besucher und Aussteller sind begeistert von der IDS, nur hier in Köln treffen sich Angebot und Nachfrage in diesem Umfang, in dieser Qualität und in dieser Internationalität. Die IDS ist die unangefochtene globale Leitmesse für die Dentalbranche.“

Auf der IDS handelt die dentale Welt

Die offiziellen Zahlen bestätigen die herausragende Internationalität der IDS: 73 Prozent der Aussteller aus 64 Ländern kamen aus dem Ausland, ebenso wie 62 Prozent der Besucher aus 166 Ländern – von Argentinien, Brasilien und Chile über Japan und Korea, Ägypten und Südafrika, Australien und Neuseeland, ganz Europa sowie den USA und Kanada. Auch die Zahl der Herkunftsländer erhöhte sich damit noch einmal um 6 Prozent.

Ein deutliches Besucherwachstum verzeichnete die IDS aus Asien (+23,1 Prozent), Osteuropa (+19,6 Prozent), Afrika (+17 Prozent), Mittel- und Südamerika (+14,6 Prozent) und Nordamerika (+5,3 Prozent).

Doch nicht nur Internationalität und Besucherquantität wurden von den Ausstellern der IDS 2019 besonders gelobt. An vielen Messeständen war zu hören, dass die IDS vor allem mit ihrer hohen Besucherqualität überzeugt. Eine unabhängige Befragung bestätigt diesen Eindruck: So sind über 80 Prozent der diesjährigen IDS-Besucher an der Beschaffungsentscheidung beteiligt, rund 32 Prozent sogar ausschlaggebend.

Noch höher ist die Entscheidungskompetenz der ausländischen Besucher – über 49 Prozent gaben an, eigenverantwortlich über den Einkauf zu befinden. Sämtliche Berufsgruppen der Branche aus aller Welt seien vor Ort gewesen, hieß es an den Ständen. Die größten Gruppen kamen laut Befragung aus den Zahnarztpraxen, aus Dentallaboren, Dentalhandel und Dentalindustrie, aber auch Schulen und Universitäten waren sehr gut vertreten. Circa 30 Prozent der Befragten sind Mitglieder von Geschäfts-, Unternehmens- oder Betriebsleitungen. Nahezu 80 Prozent der Besucher waren mit dem

today → 26

ANZEIGE

ALLE VIDEOS DER IDS 2019 IM ÜBERBLICK

Informationen · Neuheiten · Emotionen

POWERED BY
ZWP ONLINE





today ← 25

Ausstellungsangebot zufrieden bzw. sehr zufrieden. Gut 93 Prozent sagten, dass sie einem guten Geschäftsfreund den Besuch auf der IDS empfehlen würden, und 70 Prozent der Befragten planen bereits heute den Besuch der nächsten IDS 2021 wieder ein. Entsprechend erfreut zeigte sich auch Dr. Markus Heibach, Geschäftsführer des VDDI, zum Abschluss der Messe: „Die hohe Zufriedenheit unserer Fachbesucher und Aussteller ist für uns eindrucksvoller Beweis unserer Bemühungen, den Aufenthalt unserer Gäste mit einem weltoffenen, gastfreundlichen und perfekten Service so angenehm und erfolgreich wie möglich zu gestalten.“

Großes Interesse an Innovationen

Die Strahlkraft der IDS ist gerade auch für neue Unternehmen im Dentalmarkt, die sich mit qualitativ hochwertigen Innovationen etablieren wollen, die ideale Business-Plattform. Dies bestätigt Steve Plakotaris, CEO & Managing Director des australischen Start-ups Dr Mark's HyGenie: „Mit unserer Weltneuheit im oralen Hygienebereich, die Potenzial für den Weltmarkt hat, war es für uns nur folgerichtig, auf der weltgrößten und wichtigsten Dentalmesse präsent zu sein. Auch wenn wir noch ein kleines australisches Start-up sind, haben wir uns von Anfang an am richtigen Ort gefühlt, und die IDS hat unsere Erwartungen deutlich übertroffen. Wir haben viele neue Kontakte geknüpft sowie Beziehungen und auch neue Freunde auf der ganzen Welt an jedem Tag gefunden. Wir freuen uns jetzt schon darauf, unseren Stand für die kommende IDS 2021 zu buchen.“

Entsprechend groß war das Interesse des Fachhandels und der Anwender an innovativen Produkten

und Technologien. Im Mittelpunkt der IDS 2019 standen Produkte und Systeme für verbesserte digitale Workflows und die additive Fertigung, neue Prophylaxe-Formeln und Füllungsmaterialien, innovative Intraoralscanner und Implantatdesigns sowie flexible Workflows für das Management im Labor.

BZÄK und VDZI ziehen positive Bilanz

„Die Internationale Dental-Schau (IDS) ist ein Phänomen: so international, wissbegierig und offen ist die Atmosphäre, dass es auch dieses Jahr einfach wieder sehr inspirierend war. Die Digitalisierung kann Praxisabläufe verbessern, sollte aber nicht unkritisch oder vorschnell angewendet werden“, sagt Dr. Peter Engel, Präsident der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und unterstreicht die Bedeutung der Dentalbranche als Jobmotor im Gesundheitswesen. „Die Zahnmedizin ist ein bedeutender Arbeitgeber und Wirtschaftsfaktor. Ein niedergelassener Zahnarzt beschäftigt durchschnittlich vier bis fünf Angestellte. Zahnmedizinische Fachangestellte sind das Herzstück jeder Zahnarztpraxis - ohne sie würde eine Praxis nicht funktionieren. Gute Zahnmedizinische Fachangestellte brauchen daher Anerkennung und auch Inspiration und Know-how.“

Ähnliches gilt auch für die Zahntechnik. Dominik Kruchen, Präsident des Verbandes der Deutschen Zahntechniker-Innungen, fasst es so zusammen: „Die Internationale Dental-Schau hat gezeigt, mit welcher Geschwindigkeit sich die digital-dentale Welt entwickelt. Es gilt, Risiken abzuwägen, eigene Chancen zu erkennen und Investitionsentscheidungen mit Augenmaß zu treffen.“ In der Diskussion über die zukünftige Rolle der zahntechnischen Labore seien Zahntechnikermeister mit ihren Teams als Experten in der Zahnersatzversorgung

nicht ersetzbar, so Kruchen weiter. Ihre Expertise, zum Beispiel bei der Auswahl und beim Einsatz der verschiedenen Werkstoffe, sichere im engen Austausch mit den Zahnärzten ein individuelles Angebot für Patienten. „Wichtig für ein starkes Zahntechniker-Handwerk ist ein gut ausgebildeter Nachwuchs. Auch auf dieser IDS haben die hoch qualifizierten zahntechnischen Auszubildenden beim Gysi-Preis-Wettbewerb ihr Können erneut eindrucksvoll unter Beweis gestellt.“

Gesellschaftliches Engagement der Zahnärzte

Auf der IDS fand traditionell auch die BZÄK-Konferenz der Hilfsorganisationen statt. Sie ist eine Ideenbörse für zahntechnische Hilfsprojekte und zum persönlichen Austausch. Im BZÄK-Netzwerk sind derzeit rund 60 zahntechnische Hilfsprojekte und -organisationen vertreten, dessen

wesentliches Ziel gegenseitige Hilfestellung und Austausch ist. Die Projekte leisten auf vielfältige Weise im Inland wie auch weltweit Hilfe und Beistand: In Deutschland sind viele Zahnärzte in ihrer Freizeit sehr engagiert, Menschen in sozial schwierigen Lagen und Notsituationen zu helfen. Sie behandeln Personen ohne Krankenversicherungsschutz oder unterstützen mit Sach- und Geldspenden die Hilfsorganisationen. Viele zahntechnische Hilfsorganisationen setzen sich auch in internationalen Projekten ein und helfen bei akuten humanitären oder Naturkatastrophen, leisten Aufbauhilfe in Krisenregionen oder im zahntechnischen Einsatz bei Patienten vor Ort.

Die IDS 2019 in Zahlen

An der IDS 2019 beteiligten sich auf einer Bruttoausstellungsfläche von 170.000 m² (2017: 163.000 m²) 2.327 Unternehmen aus 64 Ländern

(2017: 2.305 Unternehmen aus 60 Ländern). Darunter befanden sich 610 Aussteller und 18 zusätzlich vertretene Firmen aus Deutschland (2017: 624 Aussteller und 20 zusätzlich vertretene Firmen) sowie 1.650 Aussteller und 49 zusätzlich vertretene Unternehmen aus dem Ausland (2017: 1.617 Aussteller und 44 zusätzlich vertretene Unternehmen). Der Auslandsanteil lag bei 73 Prozent (2017: 72 Prozent). Schätzungen für den letzten Messetag einbezogen, kamen über 160.000 Fachbesucher aus 166 Ländern zur IDS (2017: 155.000 Fachbesucher aus 156 Ländern), davon rund 62 Prozent (2017: 60 Prozent) aus dem Ausland.* ◀◀

* Die Besucher-, Aussteller- und Flächenzahlen dieser Messe werden nach den einheitlichen Definitionen der FKM – Gesellschaft zur Freiwilligen Kontrolle von Messe- und Ausstellungszahlen ermittelt und zertifiziert.

Quelle: Koelnmesse



WIR STOPPEN MIKROLEAKAGE und können es klinisch nachweisen.

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

- Dr. Miyasaki, DDS



VORHER



NACHHER



bulkeZ[®]
WITH INTELLITEK[®] TECHNOLOGY

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

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



Polymerisation erfolgt in Richtung der Präparationswände

Polymerisation erfolgt in Richtung Polymerisationslichtquelle

Für weitere Informationen kontaktieren Sie uns telefonisch unter **+49 (0)30 408 172 534**, per E-Mail an **ZDSEurope@zestdent.com** oder besuchen Sie unsere Website unter **www.zestdent.com/Bulkez**

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

**ZD ZEST DENTAL
SOLUTIONS[®]**

Workflows und Werkstoffe – für Anwender konzipiert, durch Hersteller feinabgestimmt

Die Akteure in der Dentalbranche haben in den letzten Jahren zahlreiche technologische Impulse aufgenommen. Wie sich diese Trends aktuell in neuen Verfahren und Produkten konkretisieren, zeigte die IDS 2019.



Die aktuellen technologischen Entwicklungen bringen Chancen für Praxis und Labor und lassen in weiten Bereichen neue Formen der Zusammenarbeit von Zahnarzt und Zahntechniker entstehen. Auch für ihre Teams ergeben sich attraktive Möglichkeiten zur stärkeren Entfaltung. Die engagierte Assistenz kann sich zum Beispiel bei der professionellen Zahnreinigung mit innovativen Verfahren fortentwickeln und teilweise einen größeren eigenverantwortlichen Tätigkeitsbereich gewinnen. Der Zahntechniker ist sowohl klassischer Handwerker, traditioneller Edelmetalltechniker oder Keramiker etc. und übernimmt gleichzeitig weitreichende zusätzliche Aufgaben im Bereich zukunftsreicher Technolo-

gien (z.B. EDV-Manager, CAD/CAM-Spezialist, Experte für den 3D-Druck).

Neue Prophylaxe-Formeln, neue Füllungsmaterialien

Trotz aller digitalen Technologien gibt es allerdings Bereiche mit klassischen und dabei sehr erfolgreichen Arbeitsweisen. Dazu zählt die zahnärztliche Füllungstherapie. Werkstoffinnovationen machen sie zurzeit noch sicherer und komfortabler. So lassen sich mit gemischten Nanokomposit-Harzen, die zum Beispiel Zirkonoxid neben Siliziumdioxid oder gegebenenfalls Hydroxylapatit enthalten, sowohl kleinste Hohlräume füllen als auch der Wiederaufbau von Zahnschmelz unterstützen.

Neuartige Werkstoffe vereinen jetzt die Einfachheit eines Glasionomers mit der Haltbarkeit klassischer Komposite – und das bei guter Ästhetik. So kann eine Kavität ohne Adhäsiv und retentive Präparation in nur einer Schicht versorgt werden. Andere Komposite versprechen, dank ihrer Thixotropie Kavitäten aller Klassen mit spürbarer Zeitersparnis füllen zu können. Wieder andere Werkstoffe schaffen den Switch durch Temperaturmodulation: Extraorale Erwärmung macht es zunächst fließfähig, ermöglicht ein optimales Anfließen und eine luftblasenfreie Applikation, auch in schwer sichtbaren Bereichen, und später wird eine modellierbare Konsistenz erreicht. Mit einem speziellen System lassen sich darüber hinaus Befestigung und Stumpfaufbau zu einem einzigen Schritt zusammenführen, denn man braucht dafür – statt zwei – nur noch ein einziges Komposit. Und für eine Top-Ästhetik versprechen innovative Varianten, Farben nicht durch zugesetzte Pigmente, sondern durch gezielt erzeugte strukturelle „Farben aus Licht“ zu erzeugen.

Zur Aushärtung stehen jetzt „mitdenkende“ und kommunikative Polymerisationslampen zur Verfügung. Zum Beispiel erkennt ein automatischer Belichtungsassistent, wenn die Lampe im Patientenmund bewegt wird. Durch Vibration weist sie auf solche Fehler hin und verlängert automatisch die Belichtungszeit. Verändert sich die Position zu stark, schaltet sich das Gerät sogar selbstständig ab und der Vorgang lässt sich anschließend korrekt wiederholen.

Außerdem erleichtern verschiedene neue Matrizen die Füllungs-



* Mit der neuen Colgate Total® zufrieden: Tilo Poth, PhD und Dr. Marianne Gräfin v. Schmettow, Leiterin Scientific Affairs D-A-CH bei Colgate-Palmolive Services CEW GmbH.

therapie. Dazu zählt unter anderem ein selbstspannendes Modell mit einem zusätzlichen, einstellbaren Band für vierflächige Füllungen. Das minimiert Papillenblutungen, und der Watterollenhalter ist schon integriert. Eine andere neue Matrice zielt speziell auf Frontzähne und ermöglicht hier die Restauration der interproximalen Ränder und des zervikalen Bereichs in nur einem Schritt – auch bei Verwendung von Kofferdam- oder Gingiva-Retraktionsfäden.

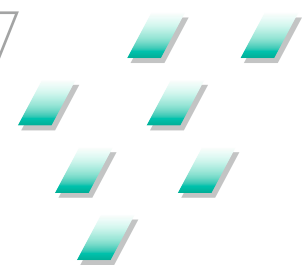
Damit orale Erkrankungen erst gar nicht entstehen, wartete auf der IDS 2019 die Prophylaxe mit diversen Innovationen auf. Dazu gehört für das häusliche Badezimmer eine Zahnpasta, die geschwächten Zahnschmelz mit Fluorid und Calcium remineralisiert und vor zukünftigen Säureangriffen schützt; die Formulierung mit einem speziellen Copolymer sorgt dafür, dass die reminerali-

sierenden Komponenten tief in den Zahnschmelz eingeschlossen werden. Eine weitere neue Zahnpasta setzt auf die Kombination der Aminosäure Arginin mit einem dualen Zinksystem – eine neue Formel zum Schutz vor Plaque und Gingivitis ebenso wie vor Karies, Dentinhypersensibilität und Halitosis. Und eine innovative Zahnbürste verspricht eine so gründliche Reinigung, dass die Ergebnisse an eine professionelle Zahnreinigung heranreichen.

Im Hygiene-Bereich steigt die Sicherheit. Dafür sorgt unter anderem der erste Untersuchungshandschuh in Deutschland mit antimikrobiellen Eigenschaften. Die Wirkung richtet sich gegen grampositive Bakterien inklusive MRSA und VRE – unter anderem ein Baustein zur Bekämpfung der Verbreitung nosokomialer Infektionen (NI).



* Hans Geiselhöringer, Präsident Nobel Biocare, stellt anlässlich der IDS 2019 in Köln die neuen Oberflächentechnologien Xeal™ und TiUltra™ vor.



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



GC

IDS 2019 is over and we would like to thank all the people that visited us. It has been wonderful to share this experience with all of you. Thank you for being with us!



Want to stay in touch? Earn smiles and get great rewards with the Get Connected Smile Program!





■ Dentsply Sirona präsentierte u. a. den neuen Intraoralscanner Primescan, der eine hochpräzise digitale Abformung in kürzester Zeit ermöglicht.

* Martin Dürstein, CEO von Dürr Dental, verkündete die Kooperation mit GC für die neuen Vista Intraoralscanner VistaVox S und VistaVox S Ceph.

today ← 28

Intraoralscanner weiterhin im Aufwind

Werden prothetische Behandlungen nötig, so stehen dem Zahnarzt heute umfangreiche digitale Tools zur Diagnoseunterstützung und Behandlungsplanung zur Verfügung. Dabei steigt insbesondere die Bedeutung von Intraoralscannern weiter an, jetzt mit bisher nicht gekannter Genauigkeit. Die dentalen Oberflächen werden unmittelbar in der benötigten Auflösung erfasst. Dabei brauchen die Scanner sehr wenig Zeit, bieten eine hohe Schärfe auch in der Tiefe und sorgen somit für eine deutlich erhöhte Detailgenauigkeit des 3D-Modells.

Der Intraoralscan liefert eine entscheidende Voraussetzung für nachgeschaltete Schritte des digitalen Workflows. Ein bildgebendes Verfahren, das in Zukunft häufiger zusätzlich herangezogen werden dürfte, stellt die Kegelstrahl-Computertomografie dar.

Traditionell digital vorn – jetzt innovative Implantatdesigns

Alle Daten aus bildgebenden Verfahren bilden den Input für Softwares zur Behandlungsplanung, wobei die Implantologie seit Jahren als Paradebeispiel gilt. Die Dokumentation von Implantationen und Sterilisationsprozessen wird nun noch einfacher – dank spezialisierter Software. Behandlungen können einfach per PC oder Mobile Device geplant und an das jeweilige Gerät übertragen werden. Automatisierte Dokumentationsprozesse bringen mehr Sicherheit in die Praxis. Die unterstützen beim Geräte-Management und geben Auskunft über Services. So lassen sich Ressourcen vorausschauend und effizient einsetzen. Neue Entwicklungen auch bei den Implantatdesigns: Ein vollkonisches Implantat vereint ein progressives funktionales Design mit dem Hochleistungsmaterial Roxolid und der klinisch erprobten SLActive-Oberfläche – und es begünstigt das Kno-

chenmanagement, indem es Sofortversorgungsprotokolle unabhängig von der Knochenklasse unterstützt.

Ein anderes, neues Implantatsystem lässt nach der Insertion die Entscheidung über die prothetische Anschlussgeometrie offen: „conical“ und „platform“ – auf nur einem Implantat ist beides möglich. Ein Tiefenstopp-System sorgt darüber hinaus für eine individuelle und sichere chirurgische Aufbereitung.

Für eine noch bessere Ästhetik könnten in Zukunft besondere Heilungsabutments aus PEEK (Polyether-

tingung werden dramatisch reduziert, was mit massivem Zeitgewinn einhergeht.

Daneben gibt es zahlreiche Verbesserungen im Detail, insbesondere für das Erzielen der „Wunsch-Ästhetik“. Polychromatische Hybridkeramik-Blöcke mit einer sechs Millimeter dickeren basalen Schicht im Halsbereich bieten beispielsweise noch mehr individuelle Spielräume beim Positionieren der Krone im virtuellen CAD/CAM-Rohling. Farbsättigung und Transparenz können innerhalb der verfügbaren 18 Millimeter Gesamthöhe noch patientengerechter am PC reprodu-

Mehr Komfort durch neue Behandlungseinheiten

Letztlich zielen alle Innovationen auf die Bedürfnisse des Patienten. Er wünscht sich eine schmerzfreie, sichere und schnelle Therapie. Dazu trägt jetzt ein neues Konzept im Bereich der Behandlungseinheiten bei – konkret: die pneumatische Parallelverschiebung des Zahnarztgerätes. Ein Luftdruckzylinder schiebt lautlos das auf einer Gleitbahn fixierte Zahnarztgerät in jede gewünschte Position, manuell oder

ANZEIGE

Weltneuheit rootEX-Wurzelrestentferner

Einfache und sichere Wurzelrestentfernung

Bei der Extraktion von Zähnen kommt es immer wieder vor, dass Wurzelreste in der Extraktionswunde verbleiben. Um diese Reste aus der Alveole zu entfernen, bedarf es häufig einem aufwendigen Eingriff, der mit einer längeren Wundheilung einhergeht. MEISINGER hat hierfür eine einfache, schnelle und kostengünstige Lösung gefunden: den rootEX-Wurzelrestentferner. Er wird in den verbleibenden Wurzelrest eingebracht und mit den retentiven Elementen, die am Instrument vorhanden sind, kann das Fragment samt rootEX-Wurzelrestentferner herausgezogen werden. So werden das Weichgewebe und der umgebende Knochen optimal geschont. Die Alveole kann besser verheilen und eine prothetische Versorgung deutlich schneller umgesetzt werden. rootEX ist für den einmaligen Gebrauch geeignet.






www.meisinger.de
www.root-ex.com



* Der Kulzer-Messestand war in die drei Kompetenzbereiche Chairside-Lösungen, Kronen- und Brücken-Workflows sowie Prothesenherstellung unterteilt.

etherketon) sorgen. Ohne die „biologische Abdichtung“ durch die Abformung zu unterbrechen, kann ein Intraoralscan erfolgen – das Gewebeniveau bleibt erhalten! Auch als Werkstoff für die Implantate selbst dürfte PEEK eine größere Bedeutung bekommen.

Das Labor: Manager des dentalen Workflows

Die eigentlichen Fertigungsschritte für prothetische Versorgungen erfolgen hauptsächlich im Labor. Das betrifft die klassische Zahntechnik ebenso wie CAD/CAM und 3D-Druck. Die Chancen für das Labor liegen daher in einem flexiblen Management unterschiedlicher Workflows. Eine moderne Bearbeitungsstation integriert dazu jetzt auch ein vollautomatisches (praktisch autonomes) Lagerverwaltungssystem sowie eine Reinigungseinheit für den Nass- und Trockenbetrieb. Der Aufwand und die Komplexität in der Material- und Werkzeugverwal-

tiert werden – ein Vorteil vor allem für lange Frontzahn- und Abutmentkronen.

Neue Materialien und Software auch für den digitalen Workflow im Bereich des 3D-Drucks: Hier wurden auf der IDS 2019 neue Maßstäbe für Geschwindigkeit und einfaches Handling gesetzt. Die zugehörige Software ist weitgehend individualisierbar – für eine sichere und vor allem validierbare Erstellung von verschiedensten Medizinprodukten.

Dank cloudbasierter Software lassen sich Aligner-Schienen jetzt komplett im digitalen Workflow herstellen. Die Verknüpfung von Röntgendaten, 3D-Modell und Patientenbild ermöglicht vorhersagbare klinische Ergebnisse. Die Plattform verarbeitet als offenes System STL-Dateien aller gängigen Intraoralscanner und bietet dem behandelnden Zahnarzt für die Erstellung der Verschreibung neben der externen Herstellung auch die Option zur Fertigung direkt in der Praxis.

programmierbar. Sobald der Stuhl in Ausstiegsposition fährt, bewegt sich das Zahnarztgerät automatisch nach hinten. Zwei Gelenke sorgen für ideale Ausrichtung zum Behandler, und die Armauflagen machen die Bewegungen des Patienten mit.

Mit den hier erwähnten und zahlreichen weiteren Innovationen hat die IDS 2019 die heute erkennbaren Entwicklungen in der Zahnheilkunde in ihrer gesamten Breite dargestellt, anschaulich und greifbar gemacht. Sie hat auch bereits Schlaglichter auf zukünftige Fortschritte geworfen – beides eine wesentliche Entscheidungshilfe für die Investitionsentscheidungen von Zahnärzten und Zahntechnikern. ◀

Quelle: Koelnmesse

Eine Erfahrung, die einen ein Leben lang begleitet

Udo Kronester, Geschäftsführer Mercy Ships Deutschland e.V., spricht im Interview mit der Dental Tribune D-A-CH über die zahnmedizinische Arbeit in Entwicklungsländern und die Zusammenarbeit mit Dürr Dental.



Udo Kronester, Geschäftsführer Mercy Ships Deutschland e.V., im Interview mit der Dental Tribune D-A-CH.

Seit 1978 bringt die international tätige Hilfsorganisation Mercy Ships dringend benötigte medizinische und zahnmedizinische Hilfe und langfristige Entwicklungszusammenarbeit in Entwicklungsländer. Aktuell verfügt Mercy Ships mit der Africa Mercy über das weltweit größte private Hospitalschiff, mit einer Besatzung von über 400 ehrenamtlichen Mitarbeitern aus rund 35 Nationen während der Einsätze. Im Interview berichtet Udo Kronester, Geschäftsführer von Mercy Ships Deutschland e.V., von der zahnmedizinischen Arbeit und dem Leben an Bord.

In den Regionen, die wir besuchen, gibt es oft zu wenige ausgebildete Zahnärzte bzw. sind diese für viele Menschen dort nicht bezahlbar. Wir klären zwar in Schulen über Dentalhygiene auf, doch der Umbruch muss von der Regierung kommen. Den 20.000 bis 30.000 Patienten pro Einsatz können wir zwar helfen, wir sind dann aber wieder weg. Bei der Zusammenarbeit mit den Regierungen streben wir eine längerfristige Lösung an.

Mercy Ships Deutschland ist mit Dürr Dental eng verbunden – wie sieht diese Partnerschaft aus?

Unsere Zusammenarbeit mit Dürr Dental fing 2005 mit Sachspenden an uns an. Das Interesse war auf beiden Seiten geweckt, und Martin Dürrstein, CEO von Dürr Dental, besuchte 2009 dann schließlich unser Schiff. Für ihn war danach klar, dass Dürr Dental der richtige Partner für Mercy Ships ist. Wir nutzen nun Dürr Dental-Ausrüstung, Absauganlagen und Ähnliches, an Bord – für uns eine fantastische Möglichkeit, hochwertiges Equipment zur Verfügung zu haben, und für Dürr Dental, ihre Produkte einzusetzen. Martin Dürrstein ist heute sogar Vorstandsvorsitzender unseres Vereins.

Wie gewährleisten Sie die Sicherheit der Crew, gerade in „kritischen“ Ländern?

Zum einen wird in die Dentalklinik immer lokale bzw. nationale Polizei geschickt, die wir managen und instruieren, damit keine Gewalt und keine Bestechung aufkommen. Die Regierungen haben großes Interesse daran, uns zu schützen, da wir durch das große Schiff sehr sichtbar sind und internationale Presse generieren – damit sind sie auch im Zugzwang.

Des Weiteren haben wir zwei fest angestellte Sicherheitsmanager

an Bord, und wir sind in stetem Kontakt mit den Botschaften, deren Nationalität die Mitarbeiter an Bord vertreten. Die Botschaften beraten uns in Sicherheitsfragen, in akuten Fällen haben wir deshalb auch Notfallnummern, bei denen wir uns melden können.

Welche Erfahrungen machen einen Einsatz für die Mercy Ships-Mitarbeiter lohnenswert?

Für beinahe jeden, der an Bord kommt, sei es für zwei Wochen oder ein halbes Jahr, sind neben den tollen Bekanntschaften, die man hier schließt, die Patienten das Highlight. Man hat die Möglichkeit, die Men-

schen richtig kennenzulernen, auch mit unserem speziellen Programm: Die Idee ist, einen Patienten täglich zu besuchen, solange dieser an Bord ist. Übersetzer helfen bei der Kommunikation, und wer sich die Geschichten der einzelnen Leute erzählen lässt, erlebt etwas, das man sonst nicht erfährt und einen ein Leben lang begleitet. Manche bleiben sogar auch nach dem Einsatz verbunden, einige haben zum Beispiel die Schulbildung von einheimischen Kindern finanziert – das ist eine Erfahrung, die man nicht ersetzen kann.

Herr Kronester, vielen Dank für Ihre Zeit und Ihr Engagement. ◀



IDS 2019: Mercy Ships Deutschland am Stand von Dürr Dental.



Zahnbehandlung vor Ort.



Africa Mercy, ein Hospitalschiff der christlichen Hilfsorganisation Mercy Ships.

ANZEIGE

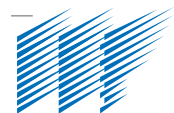
IDS
2019

12.–16.3.2019

Vielen Dank
für Ihren Besuch!

Nassabsaugung mit Sedimentationsabscheider EXCOM hybrid und ECO II

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



METASYS

info@metasys.com | www.metasys.com

Ostseekongress – Fortbildung mit Sonne, Strand und Meer

Am 31. Mai und 1. Juni 2019 findet der diesjährige Ostseekongress/12. Norddeutsche Implantologietage statt.



■ Sonne, Strand und Meer – das sind die Attribute, mit denen die Ostsee alljährlich Millionen Urlauber in ihren Bann zieht. Zugleich bilden sie aber auch den Rahmen für ein Fortbildungsevent der besonderen Art.

Im Hotel NEPTUN am Strand von Rostock-Warnemünde findet am 31. Mai und 1. Juni 2019 zum 12. Mal der Ostseekongress/12. Norddeutsche Implantologietage statt. Die exklusive Fortbildungs-

veranstaltung bietet den Teilnehmern wieder ein wissenschaftliches Programm der Sonderklasse. Ziel dieser praxisnahen Fortbildung ist es vor allem, Brücken zu schlagen von den neuesten Erkenntnissen aus dem universitären Bereich über die Vorstellung von Innovationen aus den Reihen der Industrie bis hin zu deren Umsetzung in der täglichen Praxis.

Neben dem implantologischen Hauptpodium unter der Themenstellung „Knochen- und Geweberegeneration in der Implantologie und Parodontologie – Was können moderne Materialien leisten?“ gibt es ein komplettes, über beide Kongresstage gehendes Parallelprogramm „Allgemeine Zahnheilkunde“, sodass wieder nahezu die gesamte Bandbreite der Zahnmedizin mit Vorträgen oder Seminaren

abgebildet wird. Mit Classic on the Beach und der anschließenden Kongressparty in der Sky-Bar des Hotels NEPTUN gibt es am Freitagabend gleich zwei Highlights. Zunächst direkt am Strand und im Anschluss in rund 65 Metern Höhe, mit einem wunderbaren Panoramablick über die Ostsee, können die Teilnehmer die im Meer untergehende Abendsonne genießen und den ersten Kongresstag ausklingen lassen. ◀

Kontakt

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29
04229 Leipzig, Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308
Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com
www.ostseekongress.com

Buser Implant Symposium

Am 25. Mai findet zu Ehren von Prof. Dr. Daniel Buser das Symposium „20 Years of Progress in Implant Dentistry“ statt.

■ Nach 20 erfolgreichen Jahren als Direktor und ordentlicher Professor der Klinik für Oralchirurgie und Stomatologie an den Zahnmedizinischen Kliniken der Universität Bern (zmk bern) wird Prof. Dr. Daniel Buser nun pensioniert. Zu Ehren seiner Leistungen und der seines Teams auf dem Gebiet der Implantologie lädt die zmk bern am 25. Mai 2019 zu einem eintägigen Symposium in den Kursaal Bern. Zu diesem besonderen Anlass versammeln sich erstklassige Referenten aus aller Welt, um zum Thema „20 Years of Progress in Implant Dentistry“ zu informieren und zu diskutieren. Die Vortragssprache ist Englisch, eine Simultanübersetzung ins Deutsche wird angeboten.

Wissenschaftliches Programm

Am Morgen des 25. Mai heißt Prof. Dr. Anton Sculean alle Teilnehmer des Symposiums erst einmal herzlich willkommen, ehe Prof. Dr. Michael Bornstein (Hongkong) den Startschuss für das wissenschaftliche Vortragsprogramm mit seinem Beitrag zu „Diagnostic imaging of the maxillary sinus prior to SBE – Dos and Don'ts“ gibt. Im Anschluss daran stellt sich Prof. Dr. David Cochran (San Antonio/USA) die Frage: „The design of titanium implants: What do we know?“. Den aktuellen Stand der Dinge zu Zirkon-

implantaten erläutert Prof. Dr. Ronald Jung (Zürich/Schweiz), bevor Dr. Konrad Meyenberg (Zürich/Schweiz) asymmetrische Implantatdesigns auf ihren tatsächlichen klinischen Nutzen hin untersucht.

Nach einer Pause vergleicht Prof. Dr. Stephen T. Chen (Melbourne/Australien) „Immediate vs. Early implant placement in the esthetic zone“ und Dr. Claude Andreoni (Zürich/Schweiz) setzt sich kritisch mit der „Socket Shield“-Technik auseinander. Im Anschluss daran informiert Prof. Dr. Dieter Weingart (Stuttgart/Deutschland) über „Current surgical techniques to augment severely atrophied jaws“, woraufhin eine Panel-Diskussion unter der Moderation von Prof. Sculean und Prof. Dr. Thomas von Arx (Bern/Schweiz) den Vormittagsblock des Symposiums noch einmal übergreifend Revue passieren lässt.

Gestärkt und hoch motiviert geht es nach der Mittagspause mit einem gemeinsamen Vortrag von Prof. Dr. Vivianne Chappuis (Bern/Schweiz) und Prof. Dr. em. Urs Belser (Bern/Schweiz) weiter. Sie erläutern „The challenge of two missing central incisors in the maxilla“. Weitere Beiträge zu „Digital Transformation in implant Prosthodontics“ (Prof. Dr. German O. Gallucci, Boston/USA), „How important is a team approach in implant dentistry?“ (Prof. Dr. Dean

Morton, Indianapolis/USA), „Implant Therapy in geriatric patients: What are essential strategies“ (Dr. Simone Janner und Prof. Dr. Martin Schimmel, beide Bern/Schweiz), und „Prosthetic design for long-term implant success“ (Prof. Dr. Nicola Zitzmann, Basel/Schweiz) folgen am frühen Nachmittag.

Prof. Dr. Andrea Mombelli (Genf/Schweiz), der Forschung und Therapie von Periimplantitis von historischer Perspektive aus betrachtet, sowie Dr. Mario Rocuzzo (Ann Arbor/USA), der über die lebenslange Wartung von Implantaten informiert, beschließen die Vortragsreihe. Nach einer weiteren Podiumsdiskussion, geleitet von Prof. Dr. Urs Brägger (Bern/Schweiz) und Prof. Dr. Hans-Peter Weber (Boston/USA), endet das wissenschaftliche Symposium.

Galadinner

Am Abend des 25. Mai findet ein Galadinner in der Arena des Kursaals Bern statt. Serviert wird Köstliches aus der hauseigenen Küche, und zusätzlich zu guter Unterhaltung im Rahmen des internationalen Get-togethers sorgt der Schweizer Musiker Martin O. für einen Höhepunkt-reichen Abend.

Weitere Informationen unter www.ccde.ch/de/kongresse-symposien. ◀

DVT-WELTPREMIERE

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



EXPLORER PreXion3D

Auf der IDS 2019 wurde das neue DVT-Gerät *PreXion3D EXPLORER* des japanischen Technologiekonzerns *PreXion* vorgestellt. Das extra für den europäischen und US-amerikanischen 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 · Deutschland
Tel.: +49 6142 4078558 · info@prexion-eu.de · www.prexion.eu

Rückblick auf eine erfolgreiche IDS 2019

Für den globalen Messeauftritt von GC entwarf Kengo Kuma ein völlig neues Design.

Für diese 38. IDS in Köln hatte der weltweit bekannte japanische Architekt Kengo Kuma ein völlig neues Design für den globalen Messeauftritt von GC entworfen. Das Standkonzept wurde von den vielen Besuchern, Kunden und der Presse positiv aufgenommen, was sich durch zahlreiche Posts in den sozialen Medien widerspiegelte. Neben dem Standdesign waren die Besucher aber vor allem an den Produktneuheiten von GC interessiert. „Das Interesse an ganzheitlichen Lösungen ist durch den hohen Arbeitsdruck in modernen Labors und Praxen gestiegen“, erklärt Josef Richter, COO und Präsident der GC Europe N.V. „GC kommt diesen Anforderungen mit den neuesten digitalen Entwicklungen, integrierten Dienstleistungen und einem gut aufeinander abgestimmten Produktportfolio nach. Das bedeutet Zeitersparnis - alle benötigten Informationen und Anleitungen, auch für die schwierigsten Situationen, sind zentral abrufbar.“

Der Aadvu Lab Scan 2 und die intraoralen Scanner (IOS 100p und IOS 200) für das Labor oder den intraoralen Einsatz erhielten besondere Aufmerksamkeit. Die digitalen Lösungen werden 2019 um einen neuen 3D-Drucker erweitert und nach der Einführung in das digitale Portfolio von GC aufgenommen.



Hands-on-Workshops und Speakers Corner

Auch 2019 tauschten auf der IDS wieder international renommierte Zahnärzte und Zahntechniker ihre Erfahrungen mit den Besuchern in Hands-on-Workshops und im Speakers Corner aus. Hier wurden aktuelle Themen wie die Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation, Injection Moulding-Techniken, hochfeste ästhetische Lithiumdisilikat-Restaurationen und unterschiedliche Befestigungsalternativen sowie Tipps und Tricks in der Zusammenarbeit zwischen Laboren und Zahnärzten vorgestellt.

Darüber hinaus bietet die IDS auch immer eine gute Gelegenheit, sich mit Kollegen zu vernetzen. Für eine angenehme Standatmosphäre sorgten die intensiv geführten Fachgespräche der Besucher während des Frühstücks und der Happy Hour.

Patentstreit beigelegt

Nachdem die International Trade Commission (ITC) in den USA die Vorwürfe einer Patentverletzung durch einen Marktteilnehmer kurz vor der IDS zurückgewiesen hatte, war dies ebenfalls ein intensiv diskutiertes Thema, und Initial™ LiSi Press erhielt

in diesem Zusammenhang großen Zuspruch.

Gute Atmosphäre

Neben den professionellen Inhalten warteten viele Besucher mit einem freundlichen Lächeln am Photobooth auf, in der sie originelle Aufnahmen im Rahmen der „Smile for the World“-Kampagne von GC schießen lassen konnten. Zudem versuchten viele auch ihr Glück beim Fahrrad-Gewinnspiel, bei dem man ein individuell gestaltetes Fahrrad gewinnen konnte. Diejenigen, die es zeitlich nicht einrichten

konnten, die IDS 2019 zu besuchen, sehen wir vielleicht auf der nächsten IDS 2021, wo GC dann sein 100-jähriges Jubiläum feiern wird. Wir freuen uns auf Sie! ◀◀



GC Europe N.V.
Tel.: +32 16 741000
www.gceurope.com

ANZEIGE

ZWP ONLINE APP

Zahnmedizinisches Wissen für Unterwegs

www.zwp-online.info

FÜR ANDROID

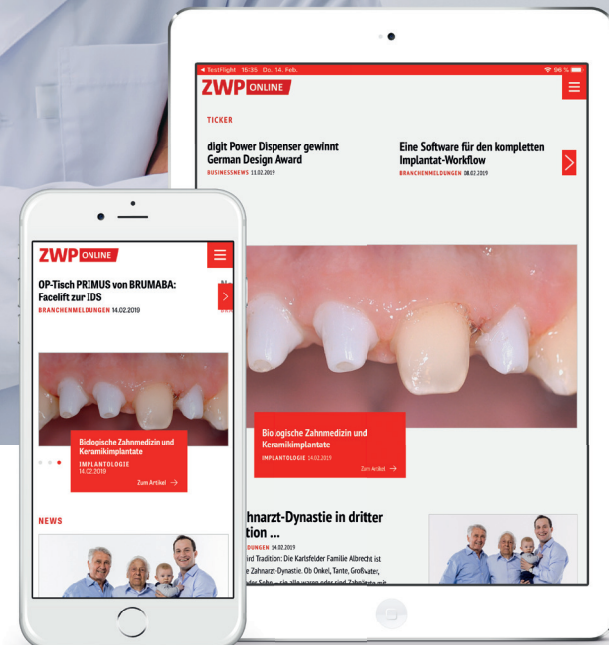


FÜR IPAD/IPHONE



ZWP ONLINE
Finden statt suchen

- Kostenfrei
- Tägliche News
- Umfangreicher Eventkalender
- Push-Benachrichtigungen
- Großer Bilder-/Videofundus



Neue Maßstäbe in Abformung und Füllungstherapie gesetzt

Dentsply Sirona mit Primescan und Surefil one einer der Innovationsführer auf der IDS.



* Unter dem Motto „Inspired by your needs“ präsentierte Dentsply Sirona auf der IDS 2019 mit Primescan und Surefil one einen Quantensprung in der digitalen Abformung und Füllungstherapie sowie neue Produkte, Konzepte und Lösungen in nahezu allen Bereichen der Zahnmedizin.

■ Auf der IDS-Pressekonferenz bewies Dentsply Sirona einmal mehr seine Innovationsstärke und präsentierte unter dem Motto „Inspired by your needs“ zahlreiche Neuheiten, die in nahezu alle Bereiche der Zahnmedizin und -technik die Abläufe weiter verbessern und alltägliche Prozesse deutlich vereinfachen werden. Allen voran Primescan und Surefil one – zwei Produkte, die einen Quantensprung in der digitalen Abformung und der Füllungstherapie versprechen.

Don Casey, CEO bei Dentsply Sirona, umriss zu Beginn der Pressekonferenz den Fokus des Dentalunternehmens bei der Neu- und Weiterentwicklung von Produktlösungen für die Zahnheilkunde: „Uns geht es darum, Zahnärzten und Zahntechnikern mit leicht zu integrierenden digitalen Technologien einen echten Mehrwert zu bieten sowie ihre von Routine geprägten Abläufe intelligent zu verbessern.“

Dass dies gelungen ist, bewiesen auf einer sehr lebendigen Pressekonferenz die umfangreichen und durchdachten Produktlösungen, die ein hohes Maß an Verständnis für die

anwendungsrobuste Restaurationsmaterial vereint die Einfachheit eines Glasionomers mit der Haltbarkeit klassischer Komposite bei guter Ästhetik. In einer beeindruckenden Filmsequenz wurde dargestellt, wie der Zahnarzt damit problemlos und schnell eine Kavität ohne Adhäsiv und ohne retentive Präparation in nur einer Schicht versorgen kann.

Partnerschaften und kluge Konzepte

„Entscheidende Produktentwicklungen entstehen immer in enger Zusammenarbeit mit Zahnärzten oder auch Zahntechnikern“, sagte Bill Newell, Chief Segment Officer bei Dentsply Sirona. „Gemeinsam mit unseren Partnern in Praxen und Laboren sind wir als Unternehmen so innovativ.“ Dies wird durch Kooperationen mit externen Partnern unterstützt – jüngstes Beispiel ist die kürzlich vereinbarte Zusammenarbeit mit exocad. Newell: „Uns ist es wichtig, dass Praxen und Labore mit unseren Produkten effizient arbeiten können und den Mehrwert täglich erfahren. Wir unterstützen sie



* Einzigartig und revolutionär: Primescan ermöglicht eine schnellere und noch genauere digitale Abformung.

Bedürfnisse der Kunden aus allgemeiner Zahnmedizin, Endodontie, Implantologie, Kieferorthopädie, Zahn-technik und Assistenz zeigen.

So stellte der Pionier der digitalen Abformung mit Primescan einen Intraoralscanner vor, der neue, bisher nicht gekannte Qualitäten bietet. Wie einfach und schnell der Scan auszuführen ist, konnte an einem aus der Zahnarztpraxis von Dr. Olaf Schenk (Köln) übertragenen Ganzkiefer-Scan verfolgt werden. Ein solcher Scan kann in weniger als einer Minute den Kiefer erfassen. Dass die Ergebnisse dabei noch wesentlich genauer sind als bisher möglich war, belegt auch eine aktuelle Studie.¹

Das neue Surefil one ist ein innovatives Füllungskonzept für den Seitenzahnbereich. Das selbstadhäsive und

dabei, etwa durch Produktdemonstrationen und ein unvergleichbares Angebot an Schulungen und Trainings. Auf dieser IDS zeigen wir einmal mehr, dass sich Kunden und Partner auf Dentsply Sirona verlassen und unserer Innovationskraft vertrauen können – heute und vor allem in der Zukunft.“ ◀◀

Aufgrund unterschiedlicher Zulassungs- und Registrierungszeiten sind nicht alle Technologien und Produkte in allen Ländern sofort verfügbar.

¹ Mehl, A., et al. Accuracy of complete- and partial-arch impressions of actual intraoral scanning systems in vitro, Int J Comp Dent 2019; 22(1):11-19, March 2019.

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



Richtig was auf die Löffel mit SHERAeasy-base



Die einen profitieren von super Abdrücken, die anderen von perfekten Löffeln. Wir revolutionieren die Abformung mit SHERAeasy-base und sichern eine zuverlässige, präzise Arbeitsgrundlage. Für eine bessere Kommunikation zwischen Zahnarzt und Zahntechniker.

- Software-Tool für individuelle Löffel & Bissregistrat
- Parameter angepasst auf Abdruckmaterialien und Abformverfahren
- Neue Umbördelung optimiert den Kompressionsdruck
- Stand-alone Lösung erzeugt offene STL-Dateien
- Keine Lizenzkosten

DVT-Weltpremiere zur IDS sorgte für Aufsehen

Kaum ein anderes Unternehmen am Markt ist so spezialisiert auf die dreidimensionale Röntgendiagnostik wie PreXion aus Japan. Ab sofort ist PreXion auch auf dem deutschen Markt vertreten.



■ Mit weit über 15 Jahren Erfahrung in softwareunterstützter 3D-Röntgenbildgebung bieten die PreXion-Systeme herausragende Präzision für die sichere Diagnostik und Planung in der Zahnmedizin.

Vom 12. bis 16. März 2019 wurde auf der Messe in Köln das neue DVT-Gerät PreXion3D EXPLORER des japanischen Technologiekonzerns PreXion vorgestellt. Georg Isbaner, Redaktionsleiter *Implantologie Journal*, sprach dazu mit Kazuhito Tomii, PreXions Chief Technology Officer, über die entscheidenden Anforderungen an ein modernes DVT-System.

Georg Isbaner: Sie sind Chief Technology Officer bei PreXion, ein auf moderne DVT-Systeme spezialisiertes Unternehmen. Was sind Ihrer Meinung nach die wichtigsten Anforderungen an ein modernes DVT-System und warum ist die 3D-Bildgebung so wichtig?

Kazuhito Tomii: Zwei der wichtigsten Punkte sind eine geringstmögliche Strahlenbelastung bei gleichzeitig hochauflösender Bildgebung in 3D. Die dreidimensionale Bildgebung ist der entscheidende Vorteil im Vergleich zu herkömmlichen 2D-Röntgengeräten, da der Behandler die oralen Gegebenheiten nach unterschiedlichsten medizinischen Aspekten räumlich untersuchen kann. Die Volumenstruktur des Hart- und Weichgewebes ist unvergleichlich besser dargestellt als bei 2D-Röntgenaufnahmen. Die dreidimensionale Bildgebung ist letztlich auch die Grundlage für die idealerweise in das System integrierte

Planungssoftware. Auf der einen Seite muss also die Patientensicherheit im Vordergrund stehen, auf der anderen Seite muss natürlich die hier relevante, diagnostische Grundlage, in diesem Falle die hochauflösende, dreidimensionale Aufnahme, möglichst viel Aussagekraft besit-

gezielt steuerbaren Pulsgenerator wird die Röntgenstrahlung immer nur dann erzeugt, wenn es für die Bildgebung entscheidend ist. In den übrigen Momenten sorgt eine automatische Stopp-Funktion für die Unterbrechung der Strahlung. Dahinter steckt natürlich ein hoher

„Wir haben seit über 15 Jahren Erfahrung in der Entwicklung von Bildgebungs- und Planungssoftware. Damit gehören wir zu den Pionieren in diesem Hightech-Bereich.“

zen und anschließend für die digitale Therapieplanung nutzbar sein. Das erreicht man nur, wenn man die besten uns zur Verfügung stehenden Technologien in einem Gerät zusammenführt. Neben der Hardware spielt die Software eine entscheidende Rolle.

Der PreXion3D EXPLORER wurde speziell für den europäischen und US-amerikanischen Markt entwickelt, Sie sagen, dass er zu den fortschrittlichsten DVT-Systemen auf dem Markt gehört. Was kann in Bezug auf die technischen Spezifikationen hervorgehoben werden?

In der Tat ist es uns beim PreXion3D EXPLORER gelungen, die Strahlenbelastung zu vergleichbaren Geräten stark zu minimieren. Mit einem

Software-Entwicklungsaufwand. Gleichzeitig sind die Bildqualität sowie die maximale Bildausschnittgröße von 150 x 160 Millimetern herausragend. Damit kann man alle wichtigen anatomischen Strukturen des Schädels bis ins Detail darstellen. Die technische Grundlage für die Präzision ist unter anderem der sehr kleine Fokuspunkt (Focal Spot) von 0,3 Millimetern und eine Voxel-Größe von nur 0,07 Millimetern.

Würden Sie das bitte genauer erläutern?

Der Fokuspunkt bestimmt die Bildschärfe: Je kleiner der Fokuspunkt, desto schärfer ist die Aufnahme. Ähnlich verhält es sich beim Voxel: Das Wort ist zusam-

mengesetzt aus den Begriffen „Volumetrie“ und „Pixel“ und ist die dreidimensionale Maßeinheit in der 3D-Röntgendiagnostik, die die variierende Strahlungsdichte abbildet. Auch hier gilt: Je kleiner das Voxel, desto detaillierter ist die Darstellung.

Um ein DVT-System wirtschaftlich betreiben zu können, müssen unter anderem die Arbeitsabläufe in der Praxis gut aufeinander abgestimmt sein. Welche Schnittstellen und Softwarelösungen sind im PreXion3D EXPLORER integriert?

Wir haben seit über 15 Jahren Erfahrung in der Entwicklung von Bildgebungs- und Planungssoftware. Damit gehören wir zu den Pionieren in diesem Hightech-Bereich. Der PreXion3D EXPLORER verfügt über vielseitige und leistungsfähige Softwaremodule für alle Bereiche der modernen Zahnheilkunde. Die präzise und hochauflösende Darstellung von Hart- und Weichgewebe ermöglicht eine herausragende Diagnostik und Planung, sei es in der Parodontologie, Endodontie, Implantologie oder MKG-Chirurgie. Je besser die Planung auf die Diagnostik angepasst werden kann, desto besser lässt sich das Gerät in den Praxisalltag einbinden. Unser sogenanntes Patientenmanagementsystem ist für eine sichere und vernetzte Kommunikation der Patientendaten über die verschiedenen Praxisräume hinweg ausgelegt. Ein weiterer Vorteil ist, dass es sich in die bestehende Infrastruktur einbinden lässt.

Zum Thema neue Europazentrale – was spricht für Deutschland?

Therapieoptionen sind hier besonders ausgeprägt. Bereits jetzt setzen viele Behandler auf dreidimensionale Bildgebung und Planung; zum einen, um den Therapieerfolg nicht unnötig zu gefährden, zum anderen aber auch, um sich durch eine lückenlose Dokumentation rechtlich abzusichern. Dass ein modernes Gerät wie das unsrige für diese moderne Zahnmedizin bestens geeignet ist, liegt auf der Hand.

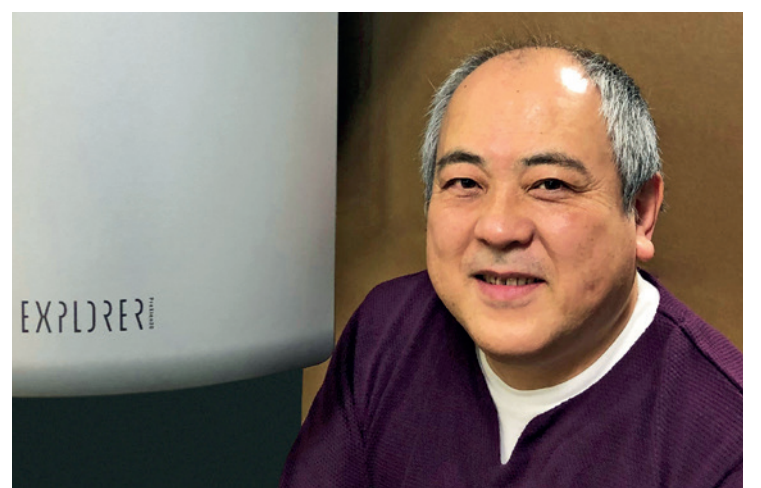
PreXion hat an der IDS 2019 in Köln teilgenommen. Was konnten die Messebesucher an Ihrem Messestand sehen?

Ja, wir waren in diesem Jahr mit einem Stand auf der IDS vertreten. Im Prinzip haben wir unseren gesamten Markteintritt genau auf diesen Termin hin zugeschnitten. Am Dienstag, dem 12. März, wurde bei uns am Stand das Gerät zum allerersten Mal der Öffentlichkeit vorgestellt. Wir wollten mit den Besuchern direkt ins Gespräch kommen und ihnen die Leistungsfähigkeit unserer Geräte und Software zeigen. Sie konnten sich selbst von der überlegenen Bildgebung des PreXion3D EXPLORER überzeugen.

Wann wird der PreXion3D EXPLORER in Deutschland verfügbar sein und wo kann man weitere Informationen zum System finden?

Das Gerät wird ab Juni in den ersten deutschen Praxen installiert. Weitere Informationen finden Interessenten auch auf unserer neuen Homepage, die seit dem Produktlaunch am 12. März nun auch alle Produktdetails enthält.

Herr Tomii, vielen Dank für das Gespräch. ◀



Die Zahnärzte sind hier hervorragend ausgebildet und wollen ihren Patienten mit den besten Produkten und Verfahren die beste Therapie ermöglichen. Persönliche Ansprechpartner und Schulungsmöglichkeiten vor Ort sind entscheidend. Das können wir mit unserem Team hier in Deutschland sicherstellen. Auch die anderen europäischen Länder lassen sich durch die zentrale Lage sehr gut erreichen. Darüber hinaus sind hier die Sicherheitsstandards extrem hoch. Die gründliche Diagnostik und das sorgfältige Abwägen der

Kontakt



PreXion Europe GmbH

Stahlstraße 42–44
65428 Rüsselsheim, Deutschland
info@prexion-eu.de
www.prexion.eu

cara®

Flexitime®

Für jeden Abformungstyp der ideale Partner.

IDS GEWINNSPIEL

Jetzt Schnelltest machen
und einen cara i500
oder ein Komplettpaket
Flexitime® gewinnen.

kulzer.de/
Typberatung



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

cara i500

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

Flexitime®

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



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Patentierter Wurzelrest-Entferner auf der IDS 2019

Meisinger produziert rootEX – überwältigendes Interesse an einfacher und kostengünstiger Extraktion.

Der patentierte rootEX-Wurzelrest-Entferner wird in diesem Jahr in Serie gehen, nachdem die Meisinger GmbH und die rootEX GmbH & Co. KG einen Kooperationsvertrag unterzeichnet haben. Deshalb wurde der weltweit ersten Präsentation des neuen Produkts auf dem Messestand besondere Beachtung geschenkt. Die Erwartungen haben sich mehr als erfüllt, das Interesse bei den deutschen und internationalen Dentisten und Dental-labors war ungewöhnlich groß. Im Vorfeld hatten bereits mehr als 300 Zahnärzte in Deutschland, Österreich und der Schweiz die Prototypen getestet und für gut befunden. Eine daraufhin aktualisierte Marktanalyse überraschte mit höheren Absatzzahlen als ursprünglich erwartet.

Meisinger – rootEX

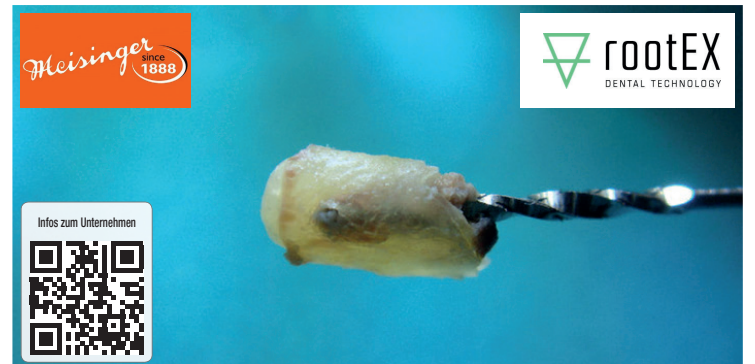
Mit dem seit 1888 existierenden Unternehmen wurde ein Kooperationspartner gefunden, der nicht nur einen erstklassigen Ruf mit Markenartikeln

und „made in Germany“ genießt, sondern sich auch über nationale Grenzen hinweg in mehr als 100 Ländern als Global Player in der Medizintechnik einen Namen gemacht hat. „Wir freuen uns sehr, dass unser genialer rootEX-Wurzelrest-Entferner in diesem Jahr in Produktion gehen wird“, sagt Rainer Ganß, Geschäftsführer der rootEX GmbH & Co. KG in Celle. „Es war uns wichtig, ein deutsches Unternehmen mit internationalen Kontakten als Partner zu finden. Denn auch aus dem Ausland haben wir viele Anfragen erhalten.“ Sebastian Voss, Geschäftsführer von Hager & Meisinger, freut sich sehr über die positive Nachfrage, die vom ersten Tag der IDS 2019 bis zum Schluss festgestellt werden konnte. „Wir hatten natürlich die Hoffnung, dass dieses geniale Produkt positiv von den Fachbesuchern angenommen würde, doch dass ein derartig überwältigendes Interesse an allen Messtagen zu erkennen war, lässt uns sehr zufrieden auf den Produk-

tionsstart schauen!“ Erfinder Rainer Ganß, der selbst auf dem Messestand als Berater zur Verfügung stand, freute sich besonders. „Hier zeigte sich deutlich, dass das Potenzial dieses Produktes sofort verstanden wird. Implantologen, Kieferchirurgen, aber auch Dentallaborinhaber haben es erkannt, wie schnell und kostengünstig sich ein Wurzelrest extrahieren lässt. Die Gefährdung durch eine Narkose ist ja für viele Personengruppen essenziell, deshalb bietet sich der rootEX-Wurzelrest-Entferner absolut an“, so Ganß.

Einfache Handhabung bei Zahnfragmenten

Im Gegensatz zu handelsüblichen Werkzeugen zur Entfernung von Zahnfragmenten bietet der patentierte rootEX-Wurzelrest-Entferner einen einfachen und sicheren Weg zur Wurzelrest-Extraktion ohne Komplikationen und in einem Stück. Die innovative Integration von Bohr-



und retentivem Abschnitt in einem Werkzeug ermöglicht die neue und einzigartige Funktionsweise des rootEX-Wurzelrest-Entferners: Der Bohrabchnitt ermöglicht es, den Zahnwurzelkanal zu säubern und zu vergrößern oder eine Bohrung in das Zahnfragment einzubringen. Auf diese Weise ist die anschließende komplikationsfreie Extraktion des Zahnfragments in einem Stück aus der Alveole gewährleistet. ◀

Hager & Meisinger GmbH

Tel.: +49 2131 2012-0
www.meisinger.de

rootEX GmbH & Co. KG

Pressebüro Dagmar Westerheide
Tel.: +49 5108 921221
www.root-ex.com

Unbegrenzte Aushärtungstiefe und eliminierte Mikroundichtigkeit

Bulk EZ – das bahnbrechende Komposit von Zest Dental Solutions.



Zest Dental Solutions, einziger Hersteller der LOCATOR Implantat-Attachment-Systeme und Anbieter von klinisch erprobten Dentalwerkstoffen und Kleingeräten, stellt Bulk EZ vor – ein Bulk-Fill-Komposit, welches dank der eigens von Zest entwickel-

ten „Intellitek Curing“-Technologie eine unbegrenzte Aushärtungstiefe aufweist und Mikroleckage eliminiert. Bulk EZ besitzt zudem sämtliche physische Eigenschaften, die man von einem dauerhaften restaurativen Material, welches okklusalen Kräften ausgesetzt ist, erwarten kann.

Bulk EZ wurde bereits in einer unabhängigen Studie der University of Alabama auf den Prüfstand gestellt, in welcher gezeigt werden konnte, dass es das einzige derzeit verfügbare Komposit ist, welches Mikroleckage eliminiert. Dies ist mit Blick darauf, dass die meisten Restaurationen aufgrund von wiederkehrender Karies an den Zervikalrändern versagen, eine bahnbrechende Leistung. In einer ähnlichen Studie der University of Washington wurde die Aushärtungstiefe und deren Einfluss auf Spaltbildung untersucht. Darin konnte gezeigt werden, dass Bulk EZ das einzige Komposit ist, welches eine komplette Aushärtung in tiefen Restaurationen erreicht. Zudem war auf REM-Bildern der Kieferhöhlenböden die ideale Dichtleistung von

Bulk EZ ohne jegliche Spaltbildung erkennbar.

Vielfach überlegen

Darüber hinaus haben zwei unabhängige Wissenschaftler der University of Oregon und des Dental Advisor Biomaterials and Research Center die Primäreigenschaften von Bulk EZ in tiefen Seitenzahnkavitäten untersucht. In beiden Studien wurde festgestellt, dass Bulk EZ anderen Materialien hinsichtlich seiner Stärke, Bruchfestigkeit, Röntgenopazität und Polierbarkeit überlegen ist. Dies unterstreicht die außergewöhnlichen Eigenschaften von Bulk EZ – selbst bei unbegrenzter Aushärtungstiefe.

Zest Dental Solutions ist weltweit führend in puncto Design, Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von dentalen Lösungen für die umfassende Patienten-

versorgung – von der Erhaltung natürlicher Zähne bis hin zur Behandlung von Zahnlosigkeit. Das Produkt-Portfolio des Unternehmens umfasst eine Vielzahl an Lösungen, wie beispielsweise die Implantat-Attachment-Systeme der LOCATOR-Familie, Verbrauchsmaterialien und dentales Equipment. Die Produkte werden weltweit sowohl durch verschiedene Implantat-Unternehmen und Vertriebsnetzwerke als auch im Einzelhandel vertrieben.

Zest Dental Solutions hat seinen Unternehmenssitz im kalifornischen Carlsbad und betreibt Produktionsstandorte in Anaheim und Escondido. ◀

Zest Dental Solutions

Tel.: +49 30 408172534
www.zestdent.de

Leistungsstarkes Winkelstück definiert Ergonomie neu

Das CA 1:2,5 Micro-Series von Bien-Air Dental beweist seine Vielseitigkeit bei der Anwendung in der Chirurgie und Parodontologie.

Pünktlich zur IDS 2019 feierte das Unternehmen Bien-Air Dental sein 60-jähriges Jubiläum – und hatte gleich mehrere Geschenke für seine Kunden im Gepäck. Bekannt für Produktentwicklungen, die die Arbeit von Zahnärzten weltweit vereinfachen, präsentierte die Schweizer Innovationsschmiede u.a. das neue leistungsstarke Winkelstück CA 1:2,5 Micro-Series. In Kombination mit dem Implantologie- und Chirurgiemotor Chiropro PLUS und dem Mikromotor MX-i PLUS ermöglicht das Trio die Durchführung von oralchirurgischen und parodontologischen Eingriffen. Dank seines Übersetzungsgetriebes ist das CA 1:2,5 Micro-Series für die verschiedensten klinischen Herausforderungen einsetzbar: die Entfernung von Weisheitszähnen, Wurzelspitzenresektion, Kronenverlängerung und die Hemisektion.

Obwohl die eckige Form des Winkelstücks sich je nach Behandlungsbereich als geeigneter erweisen kann als ein gerades Handstück, gewährleisten das hohe Drehmoment des MX-i PLUS sowie sein Kühlsystem mit integriertem Ventilator einen schnellen Eingriff ohne Überhitzung des Instruments, und das selbst bei langen und komplexen Behandlungen.

Gleichzeitig bietet das mit dem Mikromotor MX-i PLUS verbundene Winkelstück CA 1:2,5 Micro-Series eine ideale Ausgewogenheit sowie einen einzigartigen Verwendungskomfort. Dank der innenliegenden Irrigationsleitung be-

halten Anwender ihre vollständige Bewegungsfreiheit: Sie wird am hinteren Ende des Winkelstücks befestigt und beansprucht so keinen Platz mehr in der Hand. Mit seinen geringen Abmessungen und reduziertem Gewicht ergänzt

das CA 1:2,5 Micro-Series die bewährte Produktreihe „Micro-Series“ von Bien-Air Dental und unterstreicht einmal mehr, dass eine außergewöhnliche Leistung und Vielseitigkeit auch mit kompakten Maßen möglich sind. ◀



Bien-Air Deutschland GmbH

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

Lithium-Disilikat neu definiert.



*initial*TM
LiSi Press

- Erfolgreiche Abweisung der unbegründeten Anschuldigungen eines Mitbewerbers nach einem 2-jährigen Rechtsstreit
- Dank der **neuen und innovativen HDM-Technologie** bietet InitialTM LiSi Press die nächste Stufe der Festigkeit.
- Auch nach mehreren Brennvorgängen erhalten Sie **hochästhetische Ergebnisse**.

GC Germany GmbH
info.germany@gc.dental
germany.gceurope.com

'GC'

Werden Sie Teil des Gewinnerteams.

Erfahren Sie mehr unter gceurope.com/news

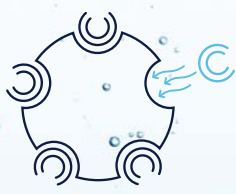
Hygowater® – hält Wasser rein und Richtlinien ein



1

VORFILTER

Hält Schwebstoffe und Partikel zurück



2

AKTIVKOHLE

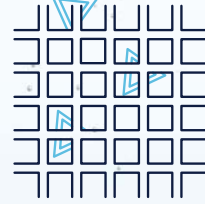
Adsorbiert Chlor, Farb- und Geruchsstoffe



3

IONENAUSTAUSCHER

Enthärtet das Wasser – schützt Leitungen und Geräte vor Verkalkung



4

FEINFILTER

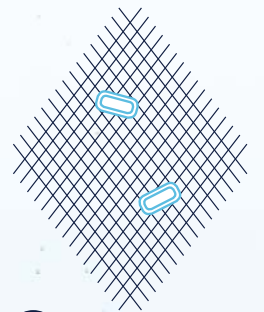
Entfernt Mikropartikel bis zu > 1 µm



5

ELEKTROLYSE

Effektive Wasserdesinfektion durch Elektrolyse



6

ULTRAFILTER

Entfernt ultrafeine Partikel, Trübstoffe und mikrobiologische Belastungen



Wasser aus dem Hygowater® vorsichtig verwenden.
Vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformation lesen.

Harte Zeiten für Mikroorganismen: Hygowater® von Dürr Dental eliminiert Mikroorganismen in nur sechs Schritten aus dem Betriebswasser von dentalen Einheiten und schützt dauerhaft vor Biofilm in den Leitungen. Das Wasser wird filtriert und mittels Elektrolyse desinfiziert. Die Trinkwasserqualität ist ohne Handhabung von chemischen Mitteln dauerhaft gesichert.

Mehr unter www.duerrdental.com

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™



1 Beruf. 1000 Jobs.

Der Arbeitsalltag von Zahnärzten und Zahntechnikern ist vielfältig und komplex. Mit unseren innovativen Produkten machen wir ihn einfacher. Wie, das haben wir auf der IDS in Köln vorgestellt. Erleben Sie unsere Neuheiten auf der IDS-Website.
Inspired by your needs.

dentsplysirona.com/ids

The logo for IDS 2019, consisting of the letters 'IDS' in a bold, white, sans-serif font with a registered trademark symbol, positioned above the year '2019' in the same font style, all contained within a blue rectangular background.

IDS[®]
2019

Unsere
Highlights

Inspired by your needs.

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

1 Beruf.
1000 Jobs.

Starke Nachfrage zum Thema Amalgamabscheider

METASYS blickt auf eine erfolgreiche Messewoche zurück.



■ Auf der diesjährigen IDS war das Interesse an zentralen und einfachen Amalgamabscheidern groß. Aufgrund der neuen EU-Verordnung, die mit Januar dieses Jahres in Kraft getreten ist, ist die Nachfrage nach einer einfachen und kostengünstigen Lösung stark angestiegen.

Der ECO II und der ECO II Tandem sind hierfür die passenden Geräte. Die Amalgamabscheider überzeugen durch ihre wartungsfreie Funktion ohne jegliche elektronische Schalt- und Überwachungstechnik, ihre einfache und schnelle Installation - Plug-and-play - sowie ihren unschlagbaren Preisvorteil bei höchster Zuverlässigkeit und einer Abscheiderate

von 99,3 Prozent. Lediglich ein jährlicher Behälterwechsel ist notwendig bzw. hat dann zu erfolgen, wenn der Amalgamabscheider zu 100 Prozent voll ist.

Viel Aufmerksamkeit galt auch den EXCOM hybrid Saugmaschinen für die zentrale Absaugung. Die leistungsstarken Modelle mit konstant hohem Unterdruck bieten ein bestmögliches Umfeld, in dem sicheres Behandeln des Patienten gewährleistet wird. Egal, welches Umfeld gegeben ist, und egal, ob Nass- oder Trocken-Absaugsystem, ein und dasselbe Gerät kann für beide Absaugsysteme verwendet werden. Dies ermöglicht Zahnarzt und Praxisplaner ein hohes Maß an Pla-

nungsflexibilität, da zwei unterschiedliche Absaugsysteme kombiniert oder diese im Laufe der Jahre geändert werden können. Dem Dentalhandel werden Lagerhaltung, Service und vor allem Außendienstausstattung erleichtert, da immer dasselbe Gerät zur Anwendung kommen kann.

Im Bereich Hygiene und Desinfektion war das Fachpublikum besonders am METASAN® P interessiert. Die 1,41%ige, gebrauchsfertige Wasserstoffperoxidlösung dient der kontinuierlichen Entkeimung des Betriebswassers von Dentsply Sirona Behandlungseinheiten.

Für das Geschäftsjahr 2019 erwarten wir eine positive Entwicklung in unseren wichtigen europäischen Märkten. Zudem nehmen wir auch positive Entwicklungen in den Märkten außerhalb der EU wahr und hoffen, diese Chancen für uns nutzen zu können. Dazu gehören neben dem Nahen Osten und Asien auch die USA. ◀◀

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

Die vernetzte Praxis von morgen

„Smart Home“ von Dürr Dental: Ein Traditionsunternehmen übernimmt die Vorreiterrolle bei digitalen dentalen Technologien.

■ Aktuell ist Dürr Dental, dem weltweit agierenden Spezialisten für Produkte und Dienstleistungen für die Zahnarztpraxis, ein weiterer Sprung gelungen. Die Details dazu präsentierte das Unternehmen unter dem Motto „Connecting the future of dentistry“ auf seiner Pressekonferenz anlässlich der Internationalen Dental-Schau am 12. März 2019 in Köln.

„Unsere Produkte stehen seit jeher für einen zuverlässigen Betrieb der zahnärztlichen Praxis“, betonte Martin Dürrstein, Vorstandsvorsitzender der Dürr Dental SE. „Aus der Perspektive der digitalen Welten unserer Zeit haben wir unsere Konzepte neu überdacht und zeigen auf der diesjährigen IDS, wie wir Sicherheit und Komfort für das zahnärztliche Team und für den Patienten auf ein spürbar höheres Niveau heben.“

Dem zugrunde liegt das „Internet der Dinge“ (IoT). Einen Einblick in diese Thematik gewährte dem Auditorium auf der Pressekonferenz Prof. Dr. Dr. h.c. Michael ten Hompel, geschäftsführender Institutsleiter Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik IML. Im Speziellen gab er Impulse und Denkanstöße, wie die moderne „smarte Praxis“ die Chancen des IoT-Konzepts ausschöpfen kann.

Unter dem Titel „Smart Home für die Praxis“ zeigte Christian Schorndorfer, Geschäftsführer der Dürr Dental Global GmbH und seit dem 1. April Vorstand für Vertrieb & Marketing der Dürr Dental SE, dass das Unternehmen sogar zu einem der Vorreiter der „digitalen Revolution“ avanciert. „Auf der IDS 2019 stellen wir erstmals VistaSoft Monitor für einen vorausschauenden, zustandsbasierten Service vor“, erläuterte er. „Technisch gese-

hen handelt es sich um eine innovative cloudbasierte Softwarelösung. Diese kann Geräte in der Praxis vernetzen und macht den zuverlässigen Betrieb der Zahnarztpraxis noch sicherer.“

Einen Überblick über weitere spannende Messe-Highlights von Dürr Dental zur IDS 2019 gab Dr. Martin Koch, Leiter der Technischen Akademie bei Dürr Dental.

Ganz auf „Nummer sicher“ geht das zahnärztliche Team mit Hygowater, einem neuen System für exzellente Trinkwasserqualität für Behandlungseinheiten. Die technische Grundlage bildet eine einzigartige Kombination aus Filtration und Elektrolyse. Im Ergebnis erhält man eine starke Desinfektionswirkung, ganz nach dem Minimierungsgebot gemäß Trinkwasserverordnung. Kurz: Diese Neuheit ist technisch innovativ, hygienisch an der Spitze und lässt sich ganz einfach anwenden und bedienen.

Im Bereich der Hygienetechnik dürfen sich die Anwender auf das neue Folienversiegelungsgerät HygopacView mit Touch-Display freuen. Auch das Premium-Prophyplaxe-System MyLunos wartet mit einer Neuerung auf. Ab sofort

steht eine flexible Perio-Düse für die subgingivale Anwendung zur Verfügung.

Innovativ und anwenderfreundlich sind auch die Röntgensysteme von Dürr Dental. Dr. Koch wies hier insbesondere auf Erweiterungen für Kieferorthopäden im Bereich des dreidimensionalen Röntgens mit dem neuen VistaVox S Ceph hin. Darüber hinaus profitieren alle Zahnärzte von verschiedenen neuen Software-Modulen sowie von der neuen VistaSoft Cloud, mit der ein effizienter Datenaustausch im Dreieck „Zahnarzt-Patient-Dentallabor“ und mit Zahnarztkollegen gelingt. Die neuen Module VistaSoft Implant und VistaSoft Guide ermöglichen einen noch effizienteren Workflow in der Praxis.

Die zahnärztlichen Teams dürfen in den kommenden Jahren mit vielen weiteren Innovationen rechnen, die die Arbeit in der vernetzten Praxis der Zukunft effizienter machen, um sich so dort noch ein Stück mehr zu Hause zu fühlen. ◀◀

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



Lisa – die neue Generation ist da!

Mit dem neuen Sterilisator verfolgt W&H konsequent seinen Kurs für noch mehr Anwenderfreundlichkeit und Sicherheit.

■ Der neue W&H Sterilisator bietet Ihnen eine Fülle an innovativen Technologien, die alle bisherigen Erfahrungen in Sachen Bedienbarkeit übertreffen. Dank integrierter künstlicher Intelligenz verwandelt die neue Lisa-Generation hochwertige Typ B-Sterilisation in ein hocheffizientes, sicheres Verfahren. Von außen überzeugt Lisa mit perfektem ergonomischem Design.

Unglaublich anwenderfreundlich

Mit EliSense bietet Lisa ein besonderes Anwendungserlebnis verbunden mit Top-Leistung. Die herausragende Technologie liefert dank LED-Indikatoren und Display auf einen Blick Informationen zum Zyklusstatus, zur Temperatur und zur Optimierung des Workflows.

Die neue künstliche Intelligenz von Lisa - für noch mehr Effizienz und Kontrolle:

- **EliSense Smart Sense:** Gestaltet und optimiert die tägliche Arbeitsroutine. Durch ihn lernt Lisa Anwendung für Anwendung, macht Vorschläge für höhere Effizienz beim Sterilisationsprozess und informiert über die optimale Nutzung. Und sie erinnert Anwender sogar an anstehende Tests - je nach lokalen regulatorischen Anforderungen.
- **EliSense Status Sense:** Erstmals erhalten Anwender mit einem einzigen Blick auf das Gerät alle notwendigen Informationen über den Zyklusstatus. Kleine LED-Leuchten auf dem Display zeigen an, ob ein Zyklus gerade läuft oder beendet ist. Das garantiert jederzeit einen vollständigen Überblick über den Zyklusstatus.
- **EliSense Temperature Sense:** Mehr Sicherheit für das Praxisteam ist ein weiterer wichtiger Aspekt der

Lisa. Es ermöglicht erstmalig die Rückverfolgbarkeit bis hin zum einzelnen Instrument oder Instrumentenset - ohne zusätzliche Software oder Computer. Das Ergebnis: ein hohes Hygieneniveau für Praxen und deren Patienten.

Unglaublich leistungsstark



• Überzeugt jeden Tag aufs Neue durch hohe Leistungsfähigkeit, unglaubliche Anwenderfreundlichkeit sowie durch die LED-Anzeigen.

Mit der verbesserten patentierten Eco Dry+ Technologie sorgt die neue Lisa für ein noch wirtschaftlicheres Ergebnis. Lisa Eco Dry+ passt die Trocknungszeit an die Menge der Beladung an. Das verringert die Zykluszeit, erhöht die Lebensdauer der Instrumente und optimiert den Energieverbrauch. Das bedeutet nicht nur eine signifikante Zeitersparnis während der Wiederaufbereitung, sondern macht Lisa auch zur „grünen Lösung“ bei der täglichen Arbeit.

Für höchste Ansprüche

Die revolutionäre Technologie im Inneren des neuen Lisa-Sterilisators wurde für höchste Ansprüche entwickelt. Tatsächlich bietet sie noch ein wenig mehr: Eine neue Sicherheit. Eine neue Intelligenz. Und ein komplett neues Nutzungserlebnis - auch aufgrund des kristallklaren Farbtouchdisplays für eine intuitive Navigation durch die intelligente Menüstruktur. Darüber hinaus verfügt der Sterilisator über alle bekannten und bewähr-



• Die neue Lisa - Incredible inside. Incredible outside.

ten Lisa-Funktionen wie Benutzer-Authentifizierung, externe Datenspeicherung, Shared LisaSafe (Etikettendrucker), programmierbarer Zyklusstart, 3-D-Instandhaltungsanimation, Hilfebuttons und Fernüberwachung durch die Lisa Mobile App. ◀◀

Unglaublich detaillierte Rückverfolgung

Ein hoher Hygienestandard ist das Markenzeichen jeder Zahnarztpraxis. Mit der neuen Generation des Lisa-Sterilisators wird dieser Standard weiter optimiert. EliTrace ist das neue erweiterte Dokumentationssystem von

W&H Dentalwerk
Bürmoos GmbH
Tel.: +43 6274 6236-0
www.wh.com

VistaVox S Ceph: 3-in-1 Röntgengerät von Dürr Dental.

über **50** JAHRE
RÖNTGENTECHNIK



Hervorragende Bildqualität in 2D und 3D dank hochauflösendem CsI-Sensor mit 49,5 µm Pixelgröße

Reduzierte Strahlendosis durch anatomisch angepasstes Volumen

Kurze Scanzeit und hohe Bildqualität bei geringer Dosis

Einfacher, intuitiver Workflow

FoV in Kieferform



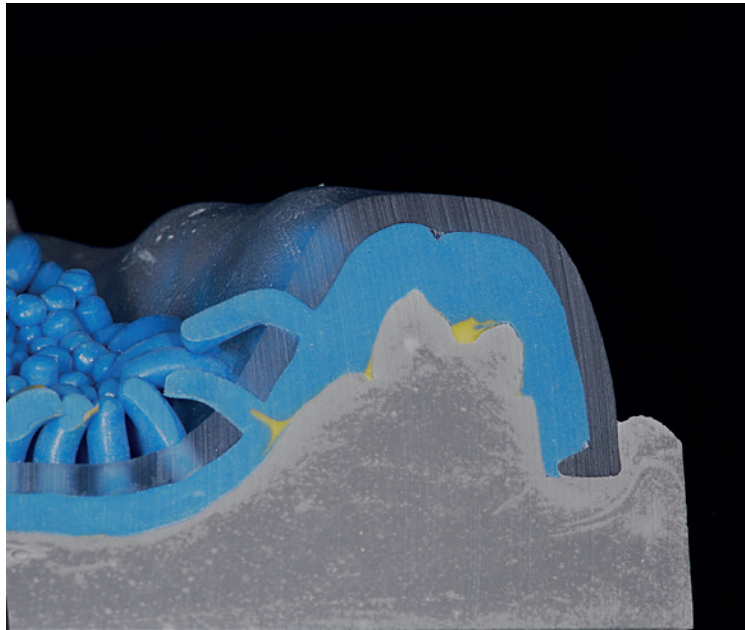
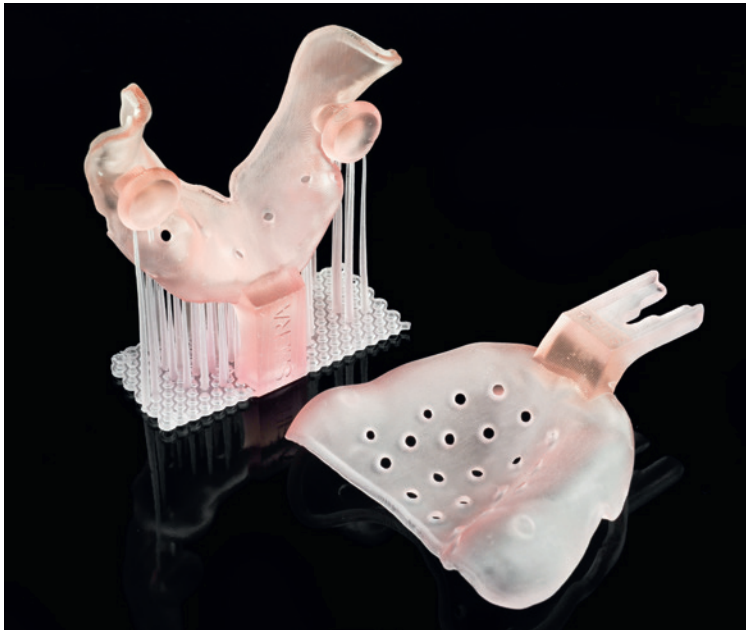
Ideales 3D-Abbildungsvolumen in Kieferform (Ø 130 x 85 mm)

Ø 50 x 50 mm Volumen in bis zu 80 µm Auflösung

Made in Germany

Wie Zahnarzt und Zahntechniker besser kooperieren

Sheraeasy-base macht Abformungen leichter.



■ Sheraeasy-base ist eine neue Stand-alone-Software für den 3D-Druck von individuellen Löffeln bis hin zu Bissregistrierten. Im zum Patent angemeldeten Verfahren werden Form und Gestaltung des individuellen Löffels auf das Abformmaterial abgestimmt. In der Software sind die Parameter der gängigsten Verfahren wie monophasige, Doppelmisch- oder Korrekturabformungen hinterlegt. Da jedes Material andere Eigenschaften besitzt, wie Fließverhalten oder Härte, wird der Abformlöffel automatisch an die unterschiedlichen Eigenschaften angepasst. Eine zusätzliche Umbördelung des Randes optimiert den Kompressionsdruck und sorgt für gleichmäßige Abdrücke.

Die Entwicklung

Die Initialzündung für das neue Tool kam von Zahnmediziner Dr. Jürgen Wahlmann, wissenschaftlich tätiger Praktiker und internationaler Referent. Mit seinem Anliegen, Abformungen künftig zuverlässiger werden zu lassen, stieß er bei den Shera-Ingenieuren und -Zahntechnikern auf offene Ohren. Gemeinsam haben sie aufsattelnd auf eine übliche Löffelsoftware das Verfahren neu gedacht, entscheidende Parameter ermittelt und in einen digitalen Workflow übertragen. Am Ende lassen sich die mit Sheraeasy-base designeten Löffel in kurzer Zeit im 3D-Drucker herstellen. Voraussetzung dafür ist ein Printsysteem, das offene

STL-Dateien verarbeiten kann. In dem Zusammenhang lassen sich direkt die Patientennummer oder der Name des Patienten in den Löffelgriff eindrucken.

Abdrücke können Stress bedeuten – sowohl für den Patienten als auch für den Mitarbeiter der Zahnarztpraxis. Aber auch für den Zahntechniker, der im Anschluss auf Basis der Abformung eine prothetische Versorgung in aller Präzision herstellen soll. Häufig haben die Techniker mit fehlerhaften Abdrücken zu kämpfen, die nur schwer oder gar nicht lesbar sind: Prägengrenzen sind nicht sichtbar, Teile des Kiefers sind nicht abgebildet, weil das Abformmaterial nicht an alle Stellen gleichförmig verteilt

war. Die Liste der möglichen Fehlerquellen ist lang.

Zuverlässig, präzise und materialsparend

Um eine zuverlässige, präzise Arbeitsgrundlage mit dem Abdruck zu generieren, spielen die individuellen Löffel eine entscheidende Rolle. Sheraeasy-base widmet sich diesem Anliegen. Die Positionierung und der Durchmesser der Löcher sowie die Anordnung der Austrittsmöglichkeit für überschüssiges Abformmaterial spielen dabei eine Rolle. Eine zusätzliche Umbördelung des Randes optimiert den Kompressionsdruck und hilft, das Material gleichförmig zu verteilen.

Dr. Jürgen Wahlmann hat die Erfahrung gemacht, dass sich mit diesen gestalteten Löffeln bis zu 40 Prozent Abformmaterial einsparen lassen, weil nur noch das wirklich benötigte Material auf den Löffel kommt. Zudem sinkt die Gefahr der Entstehung schlechter Abdrücke, eine Neuanfertigung würde Zeit und Material sowie die Nerven aller Beteiligten kosten. Sheraeasy-base trägt so zur besseren Kommunikation sowie Kooperation zwischen Zahnarzt und Zahntechniker bei.

Sheraeasy-base ist kompatibel mit jeder CAD-Umgebung, die offene STL-Daten verarbeiten kann. Das Softwaretool ist in den Bediensprachen deutsch und englisch konzipiert. Erhältlich ist es exklusiv nur bei der Shera Werkstoff-Technologie. Im Rahmen einer Live-Demo und eines Vortrages können Interessierte am 10. Mai 2019 bei Shera in Lemförde, am 30. August 2019 in Frankfurt am Main sowie am 5. Juli in München Sheraeasy-base kennenlernen. Nähere Infos dazu unter www.shera.de. ◀

SHERA
Werkstoff-Technologie
GmbH & Co. KG
Tel.: +49 5443 9933-0
www.shera.de

High-End-Innovationen überzeugen auf ganzer Linie

NSK gehört zu den weltweit führenden Herstellern dentaler Übertragungsinstrumente, Prophylaxegeräte und innovativer Lösungen für die dentale Chirurgie sowie Implantologie.



■ Das japanische Traditionsunternehmen NSK präsentierte auf der diesjährigen Internationalen Dental-Schau IDS in Köln eine große Bandbreite an Produkten.

Osseo 100/Osseo 100+

Der Osseo 100/Osseo 100+ misst die Stabilität und Osseointegration von Implantaten und gibt dem Behandler somit Aufschluss über den richtigen Zeitpunkt der Belastbarkeit. Das Gerät ist leicht zu bedienen, erschwinglich und arbeitet äußerst ressourcenschonend – und ergänzt somit perfekt das Produktportfolio von NSK. Der Osseo 100+ ermittelt die Messwerte in Echtzeit, überträgt die Behandlungsdaten via Bluetooth an die ebenfalls brandneue Implantologiemaschine Surgic Pro2 und von dort aus weiter an ein beliebiges Tablet der Praxis.

Surgic Pro2

Zeitgleich feierte der Surgic Pro2 auf der IDS 2019 Weltpremiere. Er zählt nicht nur zu den weltweit kleinsten dentalen Mikromotoren für die Implantologie und Oralchirurgie, sondern verfügt auch über eine ausgesprochen hohe Drehmomentgenauigkeit. Dank der enormen Kraft von einem Drehmoment von bis zu 80Ncm eignet sich der Surgic Pro2 für alle denkbaren Anwendungen. Der ergonomische Fußschalter unterstützt via Bluetooth das Osseointegrationsmessgerät Osseo 100+ sowie das Ultraschall-Chirurgiesystem VarioSurg3 und ermöglicht die freihändige Steuerung und Regulierung der relevantesten Behandlungsparameter auf dem ultrahochoflösenden Display. Das Resultat ist sowohl eine überragende Bedienbarkeit als auch Anwenderfreundlichkeit. Das Gerät wird ab September 2019 in zwei Varianten zur Verfügung stehen.

N1clave

Darüber hinaus gab es auf der IDS den N1clave zu bestaunen: Der zukunftsweisende Autoklav vereint ansprechendes Design mit revolutionärer Funktionalität und enthält etliche patentierte Technologien, die zum Beispiel zur kürzesten Zykluszeit auf dem Markt führen. Er lässt es zu, Leitungswasser zu verwenden, und benötigt aufgrund vieler innovativer Lösungen sehr wenig Energie. Dank überragender Konnektivität kann der Betriebszustand auch aus der Ferne überwacht werden, was für einen schnellen und einfacheren Anwenderservice sorgt. Ressourcenschonung, Schnelligkeit, zuverlässige Trocknung und State-of-the-Art-Konnektivität sind die anwendungsbezogenen Stärken des N1clave. Er wird in fünf verschiedenen Modellen erhältlich sein, welche alle mit einer hohen Maximalbelastung überzeugen.

S-Max M

Ein weiteres Highlight ist das Update der Instrumentenserie S-MaxM, welche aus sechs Winkelstücken, einem Handstück sowie einer Vielzahl an Turbinen besteht und ab April 2019 auf dem europäischen Markt erhältlich sein wird. Sie bietet noch

bessere Widerstandsfähigkeit gegenüber den immer materialstressenden Aufbereitungsverfahren und Turbinen mit noch stärkerem Drehmoment bei einem gleichzeitig hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis. Die neue Generation der S-Max Instrumente ist aus reinem Edelstahl gefertigt und überzeugt durch eine noch ergonomischere Formgebung. Für eine erstklassige Instrumentenperformance sind die roten Winkelstücke sowie die Turbinen unter anderem mit Keramikkugellagern und 4-Düsen-Spray ausgestattet. Letztere sind für jeden gängigen Kupplungsanschluss sowie jeweils in zwei unterschiedlichen Kopfgrößen erhältlich. Zudem können Anwender die Turbinenrotoren der S-Max Turbinen selbst wechseln. ◀

NSK Europe GmbH
Tel.: +49 6196 77606-0
www.nsk-europe.de



#whdentalwerk



video.wh.com



Incredible inside & outside

Die neuen Lisa-Sterilisatoren. Übertreffen alle Erwartungen.

Die neuen Lisa-Sterilisatoren – für höchste Ansprüche entwickelt: unglaublich anwenderfreundlich dank EliSense. Eine unglaubliche Rückverfolgbarkeit bis hin zum einzelnen Instrument oder Instrumenten-Set dank integriertem EliTrace. Unglaublich effizient dank patentierter Eco Dry + Technologie.

lisa

Datensicherheit von elektronischen Gesundheitsakten

Der IT-Security Analyst des Schweizer IT-Sicherheitsunternehmens modzero, Martin Tschirsich, im Gespräch mit Sabine Schmitt vom DFZ.



Die elektronische Patientenakte kommt. Spätestens 2021 soll sie flächendeckend für jeden verfügbar sein. Die ePA soll sozusagen zum Herzstück der „vernetzten Gesundheitsversorgung“ werden und über Telematikinfrastruktur laufen.

Sabine Schmitt: Herr Tschirsich, Sie haben ja schon so ziemlich alle derzeit verfügbaren IT-Systeme geknackt. Ist die TI denn sicher vor Hackerangriffen und irgendwelchen Leaks?

Martin Tschirsich: Die auf dem Chaos Communication Congress in Leipzig betrachteten elektronischen Gesundheitsakten sind Vorläufer der kommenden elektronischen Patientenakte (ePA). Sie sind nicht Teil der Telematikinfrastruktur (TI), also nicht von der gematik spezifiziert. Dennoch sind auch diese Gesundheitsakten in Teilen bereits an die TI angebunden und sollen, so die Intension, schrittweise in die ePA übergehen. Die Entwickler der künftigen ePA werden also zum Teil die gleichen sein, die für die jetzigen Anwendungen verantwortlich zeichnen.

Nun kann man optimistischerweise erwarten, dass die in Zusammenarbeit mit dem Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) entstandene Spezifikation der ePA viele der zurzeit vorgefundenen konzeptionellen Sicherheitsmängel von vornherein ausschließen wird. Risiken bestehen dann noch in einer fehlerhaften Umsetzung der Spezifikation als auch in grundlegenden Schwächen der Spezifikation selber, welche sich beispielsweise aus der geforderten zentralen Datenhaltung und der Verarbeitung von unverschlüsselten Metadaten beim Cloud-Anbieter ergeben könnten.

Grundsätzlich aber ist zu erwarten, dass Daten an den Schnittstellen des Systems abfließen, also bei-

spielsweise beim Übergang von der TI in das Patientenaktensystem eines großen Krankenhauses.

Bundesgesundheitsminister Spahn möchte gern die ePA für den Patienten auf dessen Smartphone nutzbar machen. Die Sicherheitsstandards müssten dafür ja nicht so hoch wie für den Arzt sein, für den die ePA seiner Patienten ja fremde Daten sind, für die er haftet. Und schnell müsse das gehen, weil die Patienten es so wollten. Außerdem stünden Google & Co. ja schon vor der Tür, um die Gesundheitsdaten gern zu verwalten (und zu nutzen natürlich). Also muss eine Patientenakte fürs Handy her. Warum sollte das schlecht sein?

Die Forderung nach einer Patientenakte für das Smartphone ist eng verbunden mit einer zweiten Forderung nach einem einfacheren Zugang zur ePA unter Verzicht der Gesundheitskarte (eGK). Bislang sieht die Spezifikation eine sichere Authentifizierung des Versicherten über seine eGK vor. Typischerweise wird die eGK über ein Kartenlesegerät mit PIN-Eingabepad ausgelesen. Die wenigsten Versicherten besitzen ein solches Lesegerät für ihr Smartphone, und die ausgegebenen eGKs sind bislang auch nicht NFC-fähig. Der geplante Zugang ohne eGK wird dagegen ohne Zusatz-Hardware auskommen und damit komfortabler sein, aber eben auch weniger sicher.

Ein weiteres Risiko ergibt sich aus den vielen im Umlauf befindlichen Smartphones mit veralteter Software. Soll die ePA einem großen Nutzerkreis zur Verfügung stehen, dann müssen Abstriche bei den Sicherheitsanforderungen an die mobile Plattform gemacht werden.

Viele Leute wollen ihre Daten schnell und leicht verfügbar haben. Bei Bankgeschäften dachte man

früher auch: Oje, niemals kann das sicher sein übers Netz. Heute ist es für jeden unter 60 völlig normal, seine Bankgeschäfte online zu erledigen. Sind Gesundheitsdaten da noch sensibler?

Wir haben uns im Onlinebanking daran gewöhnt, dass die Banken den Kunden das Geld im Betrugsfall meist aus Kulanz erstatten. Tatsächlich aber steigen die Verluste durch Betrug im Onlinebanking regelmäßig an, wie zuletzt Statistiken aus England belegen.

Doch während ein finanzieller Schaden einfach ausgeglichen werden kann, sieht dies bei Gesundheitsdaten anders aus. Nicht umsonst sind Gesundheitsdaten nach Artikel 9 DSGVO besonders geschützt. Das liegt auch daran, dass Gesundheitsdaten sehr langlebig sind und ein Leben lang sicher verwahrt werden müssen – ein bisher ungelöstes Problem.

In Deutschland trifft das Wort „Schlusslicht“ Politiker immer direkt ins Mark. Schlusslicht in der Digitalisierung im Gesundheitswesen gehört eindeutig dazu. Können Sie sich ein System vorstellen, das Gesundheitsdaten wirklich sicher macht – ohne eine Rückkehr zum Papierarchiv im feuerfesten Stahlschrank in der Arztpraxis und ohne blinden Aktionismus auf Kosten der Datensicherheit? Geht einfach, modern und sicher? Wenn ja, wie?

In Deutschland sind wir historisch bedingt besonders für die Gefahren sensibilisiert, die sich aus der Sammlung und Verarbeitung personenbezogener Merkmale und Daten ergeben. Wenn wir jetzt sehen, wie in anderen Ländern mit Vorreiterrolle in der Digitalisierung nach und nach die Gesundheitsdaten – darunter genetische Merkmale – der Bevölkerung abfließen, dann bekommt das Wort „Schlusslicht“ auf einmal eine positive Kon-

notation. Denn das verschafft uns Zeit, die nachteiligen Folgen der Digitalisierung zu verstehen und abzufangen. Wir können aus den Fehlern der anderen lernen.

In jedem Fall wissen wir, dass Forderungen nach absoluter oder wirklicher Sicherheit nicht ehrlich, da nicht erfüllbar sind. Auch die gematik sieht bei der ePA Restrisiken, die trotz Zulassung und Sicherheitsmonitoring nicht ausgeschlossen werden können.

Es gibt einige weiterführende Ideen zur ePA. Herr Lauterbach von der SPD möchte gern, dass Patienten ihre Daten (freiwillig) für von Krankenkassen zertifizierten Drittanbietern ihre Daten öffentlich machen, um dann passgenaue Angebote für ihre Krankheit bekommen zu können (zusätzlich zur ärztlichen Therapie). Das ist für ihn ein Schritt zum mündigen Patienten, der eigenverantwortlich entscheiden kann und über alle Angebote aufgeklärt ist. Herr Hecken, Chef des G-BA, hat in den Ring geworfen, dass man überlegen müsse, ob man Patienten nicht verpflichten könne, ihre Daten herzugeben (zum Beispiel zu Forschungszwecken). Solidarität könne keine Einbahnstraße sein. Was halten Sie von solchen Geschäften mit Gesundheitsdaten?

Die Spezifikation der gematik sieht bereits heute vor, dass Daten aus der ePA mit Zustimmung des Versicherten unter Nutzung von expliziten Opt-in-Lösungen weitergeleitet werden können. Eine Verpflichtung zur Offenlegung von Daten aus der ePA ist insbesondere mit Blick auf die schon bestehenden Vorbehalte und Akzeptanzschwierigkeiten nicht tragbar.

Was sind Ihrer Ansicht nach die Lehren, die man aus dem Hackerangriff eines 20-Jährigen aus Mittelhessen

ziehen sollte, der ja mit recht wenig krimineller Energie schon für reichlich Wirbel gesorgt hat?

Viele der abgegriffenen Daten lagen ja bei Anbietern, die zusätzliche, sichere Zugangsmöglichkeiten anbieten. Nur wurden diese oft nicht genutzt, offensichtlich auch, weil die Risiken für den Einzelnen schwer einzuschätzen sind und somit der Komfortgewinn bei weniger Sicherheit überwiegt. Auch hinsichtlich der ePA hören wir ja das Argument, dass der Versicherte eben den weniger sicheren Zugang verlangt und die Anbieter darauf reagieren müssen. Angesichts des aktuellen Vorfalls sollten wir uns also fragen, ob wir dieser Forderung in Anbetracht der für den einzelnen schwer zu erfassenden Risiken tatsächlich nachgeben sollten.

Mal anders gedacht: Was spricht eigentlich dagegen, alle Daten öffentlich zu machen? In Schweden z. B. sind alle Steuerdaten, Einkommen etc. öffentlich. Das stört niemanden. Ist es nicht möglich, Gesundheitsdaten völlig uninteressant zu machen, wenn sie von allen für alle verfügbar sind? Gibt es dazu Ideen?

Selbst in den skandinavischen Ländern wie Schweden, wo bei Steuererklärungen und Einkommen auf maximale Transparenz gesetzt wird, gilt dies explizit nicht für Gesundheitsdaten. Und das hat seinen Grund eben in den eingangs genannten fundamentalen Unterschieden zwischen Gesundheitsdaten und Finanzdaten. Eine völlige Datentransparenz hinsichtlich unserer Körperlichkeit, unserer Gesundheit bewegt sich im Bereich der Utopie. Oder der Dystopie, je nach Auslegung.

Vielen Dank für das Interview. ◀

Quelle: Freier Verband Deutscher Zahnärzte e.V.

Die Bedeutung der Patientengefühle

Menschen tun mitunter Dinge, die gegen jede Logik, aber von Emotionen und Vertrauen geprägt sind. Von Daniel Izquierdo Hänni, Valencia, Spanien.

Entscheidungen werden nur in den wenigsten Fällen rein rational gefällt, Emotionen beeinflussen das menschliche Denken und Handeln in einem weit höheren Maße, als einem oft bewusst ist. Und genau aus diesem Grund ist es wichtig, auch die Bauchgefühle der Patienten bewusster wahrzunehmen.

Der Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften ging 2017 an den US-Amerikaner Richard Thaler. Der Universitätsprofessor aus Chicago gilt als einer der Begründer der sogenannten „Verhaltensökonomie“, welche erforscht, beschreibt und begründet, weshalb die Menschen manchmal Dinge tun, die gegen jede Logik sind. Prof. Thaler spricht dabei von „Econs“, also jenen Menschen, die rein rational entscheiden und handeln, frei von Gefühlen und äußeren Einflüssen. Er sagt aber auch, dass es solche „Econs“ im realen Leben kaum gibt und verwendet den berühmten Mr. Spock aus der Fernsehserie „Raumschiff Enterprise“ als Beispiel. Wir alle sind vielmehr „Humans“, Prof. Thalers zweite Kategorie, also Menschen, deren Entscheidungen von Emotionen mehr oder weniger stark mitbeeinflusst werden.

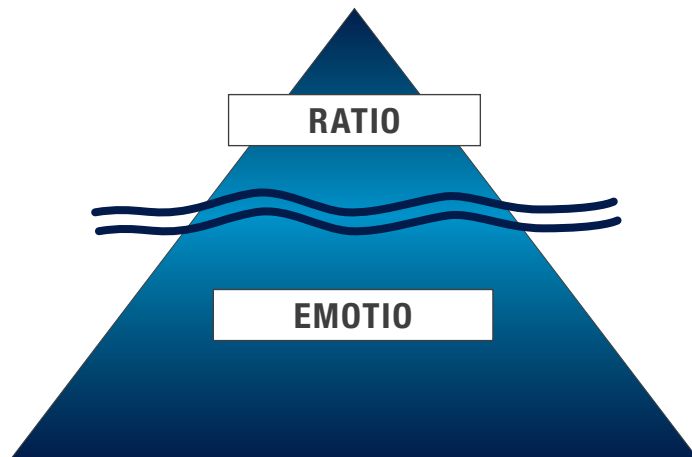
Gefühle in der Zahnmedizin

Von Gefühlen und Emotionen zu sprechen, ist gerade in der Zahnmedi-

zin ein überaus vielschichtiges und wichtiges Thema. Einerseits geht niemand wirklich gerne zum Zahnarzt, und auch jene, die sich um ihre

Fokus Privatpatienten

Jeder weiß, dass bei einem Eisberg nur die Spitze über die Wasseroberfläche herausragt und dass der Großteil



Mundgesundheit sorgen und mittels regelmäßigen Kontrollbesuchen vorbeugen, unterziehen sich lieber einer Kopfhautmassage beim Frisör als einer zahnmedizinischen Behandlung. Weiter kommt hinzu, dass das Vertrauensverhältnis zwischen Zahnarzt und Patient eine überaus wichtige, wenn nicht sogar alles entscheidende Rolle spielt. Und Vertrauen ist schließlich keine Kopfangelegenheit, sondern eben tiefstes Bauchgefühl.

der Eisbergmasse unter der Meeresoberfläche liegt. Die Metapher des Eisbergs wird gerne von Psychologen, Pädagogen und Verkaufsprofis verwendet, wenn aufgezeigt werden soll, dass Gefühle und Emotionen die Entscheidungen von Prof. Thalers „Humans“ – also von uns allen – nachhaltig beeinflussen.

Die Eisberg-Theorie ist auch in der Dentalpraxis entscheidend, spielen die (versteckten) Gefühle gerade in der von Vertrauen geprägten Beziehung zum Zahnarzt eine bedeutende Rolle.

Besonders relevant ist die Eisberg-Theorie bei kostspieligen Privatleistungen, bei denen der Patient einem komplexen Behandlungsplan zustimmen und entsprechend hohe Kosten akzeptieren soll. Wer eine solche Entscheidung mit rein rationalen und ausschließlich zahnmedizinischen Begründungen bewirken möchte, wird es nicht einfach haben. Gerade komplizierte Interventionen, wie etwa eine Implantatbehandlung, verlangen vom Patienten eine große Portion Vertrauensvorschuss: Warum soll ich x-tausend Euro ausgeben für eine Behandlung, für die es keine absoluten Erfolgsgarantien gibt?

Das Team vermittelt Vertrauen

Die Psyche der Patienten muss daher bewusst angesprochen werden, sei dies über den persönlichen Umgang vor, während und nach jedem einzelnen Besuch in der Praxis, oder über das Vermitteln des Gefühls, bei dieser Behandlung genau in den richtigen Händen zu sein. Wichtig ist dabei: Dies ist eine gemeinsame Aufgabe des ganzen Praxisteam. Schließlich verbessert sich mein Bauchgefühl, wenn ich weiß, dass ich neben dem fachkompetenten Zahnarzt noch mit einer erfahrenen PA-Assistentin sowie einer überaus freundlichen Empfangsdame rechnen kann, die sich alle gemeinsam um mein Wohl kümmern.

Ratschlag: Motivation

Niemand geht „einfach so“ zum Zahnarzt, jeder Patient hat seine Beweggründe, die – gerade bei komplexeren Behandlungen – häufig tiefer liegen, als oftmals angenommen. Im Gespräch bewusst auf die Gefühle und Emotionen der Patienten einzugehen, ist der beste Weg, um die wirklichen Motive für den Besuch beim Zahnarzt zu eruieren. Mag sein, dass ein solches Gespräch länger dauern wird als normalerweise üblich, doch es ist zweifelsohne bestens investierte Zeit! Denn nur wer die Gefühlswelt seiner Patienten kennt und diese positiv zu beeinflussen vermag, wird diese nachhaltig von sich überzeugen und langfristig an seine Zahnarztpraxis binden. ◀

Kontakt



Daniel Izquierdo Hänni

Experte für Praxismarketing und Patientenkommunikation
www.swissdentalmarketing.com

ANZEIGE

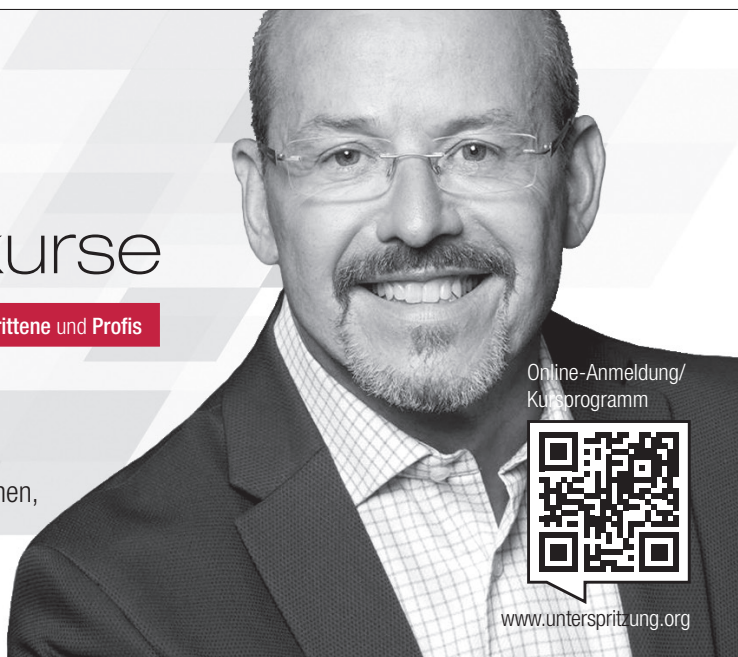
Referent | Dr. Andreas Britz/Hamburg

Unterspritzungskurse

Für Einsteiger, Fortgeschrittene und Profis

Kursreihe – Anti-Aging mit Injektionen

Unterspritzungstechniken: Grundlagen, Live-Demonstrationen, Behandlung von Probanden



Online-Anmeldung/
Kursprogramm



www.unterspritzung.org

Kursgebühr

Kursgebühr (beide Tage, inkl. Kursvideo als Link)

IGÄM-Mitglied 690,- € zzgl. MwSt.

(Dieser reduzierte Preis gilt nach Beantragung der Mitgliedschaft und Eingang des Mitgliedsbeitrags.)

Nichtmitglied 790,- € zzgl. MwSt.

Tagungspauschale* 118,- € zzgl. MwSt.

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

Veranstalter

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



www.unterspritzung.org

Termine 2019 | 10.00 – 17.00 Uhr

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

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



Dieser Kurs wird unterstützt von



Faxantwort an +49 341 48474-290

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

Titel, Name, Vorname

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

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

Datum, Unterschrift

Stempel

DTG 3/19

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

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

NSK

CREATE IT.



QUALITÄT IN VOLLENDUNG

Ti-Max Z

Winkelstücke & Turbinen

**4+1
Aktion**

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

NSK Europe GmbH

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

FAX: +49 (0)6196 77606-29
WEB: www.nsk-europe.de