

ZWIP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

WIRTSCHAFT – SEITE XX

So wichtig sind Vorsorge-
vollmachten & Co.

DENTALWELT – SEITE XX

Frauen im Dentalsektor:
Yes we can!

ZWP SPEZIAL – BEILAGE

Nachlese zur IDS 2019

Digitaler Workflow

AB SEITE XX

2 in 1

ULTRASCHALL x PULVERSTRAHL



GIGAPAKET P4+

Varios Combi Pro

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

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

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

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

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

5.495€*
6.700€*

Sparen Sie
1.205€

Das neue Gesicht Ihrer Prophylaxe.

Varios Combi Pro

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

Prof. Dr. Bernd Wöstmann

Der digitale Workflow bedarf einfach zu bedienender Schnittstellen



Digitale Verfahren gewinnen in Zahnmedizin und Zahntechnik rasant an Bedeutung. Dies wurde erst kürzlich auf der IDS in Köln wieder sehr deutlich. In vielen Bereichen der Zahnmedizin und fast durchgängig in der Zahntechnik sind digitale Technologien verfügbar. Dem interessierten Besucher der IDS dürfte jedoch sehr schnell aufgefallen sein, dass sich sehr viele Anbieter dieses Mal den „digitalen Workflow“ auf die Fahnen geschrieben hatten! Dies ist außerordentlich zu begrüßen, denn vielfach sind schon einzelne Techniken und Verfahren vorhanden – nur lassen sie sich im klinischen Alltag nicht einfach „mal ebenso“ kombinieren. Anders als die analoge Welt erfordern digitale Verfahren in der Regel definierte Schnittstellen zwischen den verschiedenen beteiligten Verfahren bzw. EDV-Programmen. Um die bereits vorhandenen immensen Möglichkeiten der digitalen Zahnheilkunde für die Praxis nutzbar zu machen, bedarf es jedoch einfach zu bedienender Schnittstellen zur Zusammenführung der aus unterschiedlichen Quellen stammenden Daten. Sofern diese nicht existieren, gelingt die Datenübergabe meist nicht und die Verfahren können nicht miteinander kombiniert werden. Andererseits werden Schnittstellen – so sie denn existieren – meist als kostenpflichtige Zusatzerweiterung angeboten und so ist es dann auch nicht verwunderlich, dass gerade viele kleinere zahntechnische Labore sich hier eher zurückhalten und keine große Investitionsbereitschaft zeigen. Wenn Zahnmedizin wirklich digital werden soll, muss hier noch sehr viel mehr geschehen! Vielleicht sollten sich die Dentalhersteller bei ihren Kollegen in der übrigen EDV-Welt umsehen: Oft sind es die frei verfügbaren Formate und Schnittstellen, die das Rennen gemacht

Um die bereits vorhandenen Möglichkeiten der digitalen Zahnheilkunde für die Praxis nutzbar zu machen, bedarf es einfach zu bedienender Schnittstellen zur Zusammenführung der aus unterschiedlichen Quellen stammenden Daten. Sofern diese nicht existieren, gelingt die Datenübergabe meist nicht und die Verfahren können nicht miteinander kombiniert werden. Andererseits werden Schnittstellen – so sie denn existieren – meist als kostenpflichtige Zusatzerweiterung angeboten und so ist es auch nicht verwunderlich, dass gerade viele kleinere zahntechnische Labore [...] keine große Investitionsbereitschaft zeigen. **Wenn Zahnmedizin wirklich digital werden soll, muss hier noch sehr viel mehr geschehen!**

haben. Digitaler Workflow kann aber nur entstehen, wenn Daten aus den unterschiedlichen Quellen einfach und schnell von einem Programm zum anderen transferiert werden können. Der oft bemühte STL¹-Datenstandard stellt in diesem Kontext aber nur den kleinsten gemeinsamen Nenner dar, da nur die geometrische Beschreibung von Oberflächen definiert ist. Eine reine Oberflächenbeschreibung ist aber keineswegs ausreichend, um tatsächlich einen vollständig digitalen Workflow zu realisieren. Hierzu bedarf es weiterer Informationen vom Bewegungsablauf des Unterkiefers über die Zahnfarbe und Lage der Präparationsgrenze bis hin zur Kieferrelation und sogar einem Gesichtsscan. Dass dies alles eines Tages der Fall sein wird, daran besteht kein Zweifel. Es bleibt daher gegenwärtig die größte Herausforderung an die unterschiedlichen Industriepartner, hier einfache und anwenderfreundliche Schnittstellen zu schaffen um den digitalen Wandel zu vollziehen! Wir dürfen gespannt sein, ob das, was in Köln

gezeigt und angekündigt wurde, tatsächlich den Weg in die Praxis findet. Schön wäre es!

¹ Standard Tessalation Language bzw. Stereolithography

INFORMATION

Prof. Dr. med. dent. Bernd Wöstmann
Direktor der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik
Justus-Liebig-Universität Gießen
Universitätsklinikum Gießen und Marburg



Infos zum Autor

WIRTSCHAFT

- 6 Statement
- 8 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 12 Zwischen Ethos und Prozenten: Gehalt bei angestellten Zahnärzten
- 16 So wichtig sind Vorsorgevollmachten & Co.
- 20 Datenhygiene: Warum Datenschutz und Cyberschutz unerlässlich sind
- 24 Cybercrime: Wenn Identität und Existenz in Gefahr geraten
- 28 Glückliche Patienten durch Zusatzangebote
- 30 Praxisgründung im Großstadtdschungel: Mit Mut und Leidenschaft
- 34 Sieben Mythen zum Thema Arztbewertungen

TIPPS

- 38 Steuerpflicht bei privaten Veräußerungsgeschäften
- 10 Fragen und Antworten aus dem Abrechnungsallday
- 42 Rechtfertigt digitales Röntgen die Faktorerhöhung?
- 44 Der Abschied vom alten Verbandbuch nach dem Einzug der neuen DSGVO

DIGITALER WORKFLOW

- 46 Fokus
- 50 Wie steht es um die Rechtssicherheit der digitalen Zahnarztpraxis?
- 54 Zeiteffiziente Zahnersatzversorgung von hoher Qualität
- 58 Chairside-Patientenaufklärung mit digitalem Beratungstool 2.0
- 62 Neue umfassende Produktplattform für Panorama-, Fernröntgen und 3D

DENTALWELT

- 66 Fokus
- 68 Wir zeigen Wasserkeimen die „Blaue Karte“
- 72 „In nur drei Minuten weiß ich, welcher Typ ich bin“
- 76 Frauen im Dentalsektor: Yes we can!
- 80 Von Rostock zum Nordkap: Dental Arctic Tour Rallye 8000 gestartet

PRAXIS

- 84 Fokus
- 90 Arzneimittelwahl in der Schwangerschaft und Stillzeit
- 94 Keramikgerechte Präparation: das große Aha!
- 98 Rechtssichere Wasseraufbereitung ohne Handhabung oder Zugabe von Chemie
- 110 Die neue Freiheit beim rotierenden Polieren
- 102 „Taschen-Minimierer“: Erfolgreiches Therapiekonzept
- 104 „Alles unter Kontrolle“
- 106 Alles aus einer Hand: Dentalprodukte aus Bielefeld
- 108 Schnellere und einfachere Seitenzahnrestaurationen durch doppelhärtendes Komposit
- 110 Grün, agil und hungrig: Procodile
- 112 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 130 Impressum/Inserenten

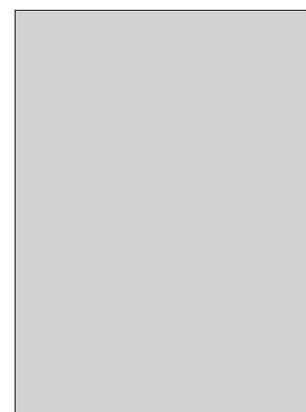
ANZEIGE

© ijjabob/AdobeStock.com

DESIGNPREIS
2019

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis
OEMUS MEDIA AG · WWW.DESIGNPREIS.ORG

ZWP ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS



Beilagenhinweis:

In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial Nachlese zur IDS.

**Gibt
Sicherheit.**

Osseo 100

Osseointegrations-Messgerät





Dr. Sebastian Ruge

Man muss miteinander sprechen und sich gut vernetzen!

Wenn vom „digitalen Workflow“ gesprochen wird, dann ist man entweder ganz gespannt, was jetzt Neues kommt, oder schaltet gedanklich ab, weil man es nicht mehr hören kann. Aber worum geht es eigentlich? Gemeint sind in der Regel digitale Prozesse, die zu einer Kette verbunden werden. Da sind also irgendwie Computer im Spiel. Computer sind zwar alltäglich, aber nicht unbedingt jedermanns Sache oder zumindest nicht für alles. Mittlerweile kommen dann auch gleich andere Schlagworte wie „Industrie 4.0“ um die Ecke und suggerieren ganz tolle Möglichkeiten, von denen man abseits betrachtet gar nicht weiß, ob das funktioniert und ob das alles gut so ist, wenn z.B. Daten im Internet um die Welt gesendet werden. Vielleicht ist das aus zahnmedizinisch-zahntechnischer Sicht aber auch nur zu pessimistisch gesehen, weil man es mit Patienten zu tun hat, deren Informationen zu schützen sind und die im herkömmlichen Sinne irgendeine Art der Hilfe benötigen, die man für gewöhnlich mit den Händen herstellt. Sei es der Zahnarzt mit Instrumenten im Mund oder der Zahntechniker mit seinen Fähigkeiten.

Oft hat man es zunächst mit Marketingaussagen zu tun. Vor allem ist der „digitale Workflow“ aber eins: eine Baustelle. Es gibt natürlich vollständig digitale Abläufe. Es kann aber kaum die Rede davon sein, dass sich z.B. in einem zahntechnischen Labor alle Abläufe im Computer abbilden lassen. Allzu oft gibt es geschlossene Ketten, bei denen keine Variationen möglich sind, oder es fehlen ein paar Schritte. Ein solches Beispiel ist die Umsetzung der patientenindividuellen Bewegung in einem Artikulator. Herkömmlich gesehen, unter Umständen zusammen

mit einem Gesichtsbogen, funktioniert das im Artikulator recht gut. Der Artikulator kann auch in einer CAD-Software dargestellt werden und sollte auch da funktionieren. Nett ist es, wenn dann durch ein virtuell berechnetes FGP-Registrierat die Interferenzen für eine modellierte Krone herausgerechnet werden. Aber das Ganze funktioniert im Allgemeinen nicht mehr ganz so indi-

„Der digitale Workflow bedeutet Veränderung. Die sind erst einmal gar nicht schlecht und sollten mithelfen, die vorhandenen Probleme zukünftig effektiv lösen zu können.“

viduell, wenn der Zahnarzt einen Intraoralscan schickt. Mit einem Gesichtsbogen ist dann nichts anzufangen. Natürlich wird daran gearbeitet, z.B. mit elektronischen Bewegungs-Messsystemen, dieses Problem zu lösen. Bis dahin ist hier aber Vorsicht geboten. Mittelwertige Berechnungen genügen natürlich häufig auch, aber Erfahrung für die komplizierten Situationen ist ein hoher Wert und kritische Betrachtung sehr erwünscht; auch deswegen, damit das Wissen über das Kausystem nicht verloren geht.

Der „digitale Workflow“ bedeutet Veränderung. Die ist erst einmal gar nicht schlecht und sollte mithelfen, die vorhandenen Probleme zukünftig effektiv lösen zu können. Sie ist geeignet, an einigen Stellen Qualitätsstandards zu setzen, die sonst viel Berufserfahrung erforderlich machen. In Zeiten von Fachkräftemangel sollten sich hier Möglichkeiten finden, um mit weniger

Fachpersonal durch standardisierte Arbeitsabläufe – indem Maschinen mehr übernehmen – Engpässe zu umgehen. Gleichzeitig steckt darin Potenzial für neue Prozesse, neue Produkte sowie neue Heilungsmöglichkeiten durch bessere Analysen, die Berufsbilder interessant machen können. Mit Bedacht gesteuert und möglichst im Schluß von zahnärztlicher Praxis und

Zahntechnik, sollte der digitale Workflow ein Gewinn sein. Man muss aber miteinander sprechen und sich gut vernetzen; denn in Wirklichkeit sind es Personen, also eigentlich wir alle, die eine zentrale Rolle spielen. Eine Empfehlung und Einladung zur Vernetzung ist der postgraduale Masterstudiengang „Digitale Dentaltechnologie“ (www.masterzahn-greifswald.de).

INFORMATION

Dr. rer. med. Sebastian Ruge
 Universitätsmedizin Greifswald Kör
 Zentrum für Zahn-,
 Mund- und Kieferheilkunde
 Abteilung für Digitale Zahnmedizin –
 Okklusions- und Kaufunktionstherapie

Praxisfinanzen

Neue Finanzplattform optimiert Praxisprozesse und Controlling

Die Firma FIBU-doc Praxismanagement GmbH hat zur IDS ihre neue Finanzplattform solvi auf den Markt gebracht. Erklärtes Ziel ist die Digitalisierung der Finanzprozesse und Praxissteuerung in Deutschlands Zahnarztpraxen.

Die Lösung solvi flow automatisiert dabei alle Schritte im Finanzprozess der Praxen, vom Beleg, über den Zahlungsverkehr bis hin zur Buchhaltung. Mit solvi flow hat die Jagd nach verlorenen Belegen ein Ende, da alle Belege zeitnah und an jedem Ort digitalisiert werden können. solvi flow sammelt die Belege der Praxis dann zentral in einem digitalen Belegeingang. Dank automatischer Texterkennung (OCR) kann solvi flow die Rechnungsdaten strukturiert erfassen, die Belege geordnet ablegen und über eine Volltextsuche jederzeit auffindbar machen. Dank Direktanbindung an alle Banken werden sämtliche Bankbewegungen fortlaufend abgerufen und den Belegen automatisch zugeordnet. Die Bezahlung offener Rechnungen, die Verbuchung aller Zahlungsflüsse bzw. Belege sowie die Übermittlung zum Steuerberater erfolgen digital und in kürzester Zeit. Wer beim Thema Finanzen nicht nur den Prozess, sondern auch die Ergebnisse optimieren möchte, für den ist solvi control die ideale Ergänzung. Die Lösung ermöglicht den Inhabern Transparenz in den Praxisfinanzen, eine erfolgsorientierte Praxissteuerung sowie „Controlling as a Service“. Dank intelligenter Auswertungen behalten Praxisinhaber ihre Zahlen so jederzeit im Blick und sichern



solvi
by fibudoc

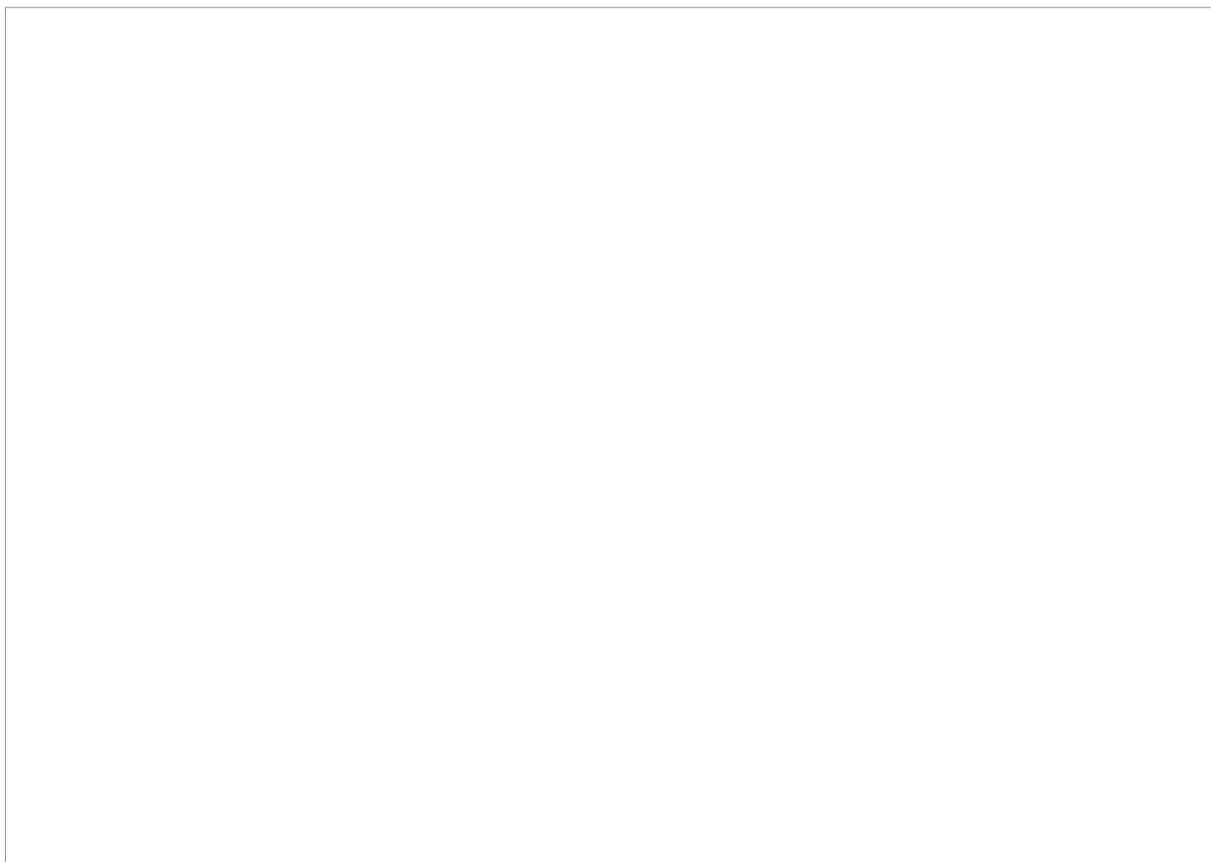
langfristig die Profitabilität und Liquidität ihrer Praxis. Zusätzlich ermöglicht solvi mit einer differenzierten Verteilungsrechnung die Überprüfung der Wirtschaftlichkeit einzelner Standorte, Praxisbereiche und Leistungserbringer. Kennzahlen, Relationen und Stundensätze weisen dabei Optimierungspotenziale auf. Das Personalranking zeigt die Honorarumsätze und Personalkosten je Mitarbeiter und gibt Aufschluss über die Wirtschaftlichkeit des Praxispersonals.

FIBU-doc Praxismanagement GmbH

Tel.: 06126 50191-0

www.solvi.de

Frisch vom Metzger



Umfrage

Zahnpatienten wollen weiterhin Freiheit bei der Arztwahl

Auf die standespolitische Forderung, Zahnmedizinische Versorgungszentren (Z-MVZ) 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 Z-MVZ behandeln lassen möchten. Besonders wichtig ist die freie Wahl ihres Zahnarztes für die Altersgruppe 25 bis 34 Jahre: Hier geben 76 Prozent der Patientinnen und Patienten an, dass sie auch künftig eigenständig entscheiden wollen, ob sie eine niedergelassene Einzelpraxis oder ein Z-MVZ aufsuchen möchten. Dies ist das Ergebnis einer Umfrage des unabhängigen Marktforschungsinstituts Toluna, unter 1.000 deutschen Patientinnen und Patienten im Dezember 2018 im Auftrag des Bundesverbands für nachhaltige Zahnheilkunde BNZK (Hamburg). Obwohl es in Deutschland aktuell noch sehr wenige Z-MVZ gibt – ihr Anteil liegt bei rund einem Prozent aller Zahnarztpraxen – geben 13 Prozent der befragten Patienten an, diese Praxisform zu bevorzugen. Fast jeder Dritte (31 Prozent) ist diesbezüglich offen und hat keine Präferenzen. Eine klare Meinung haben die Patienten auch

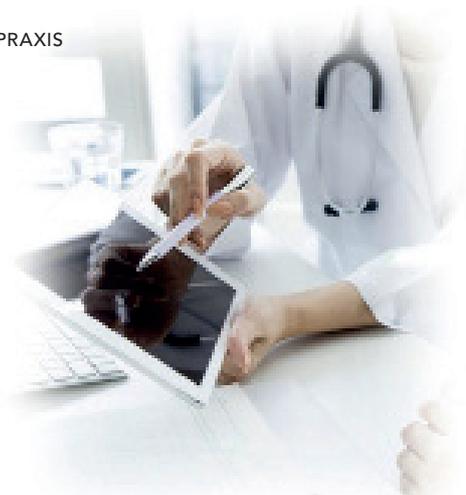
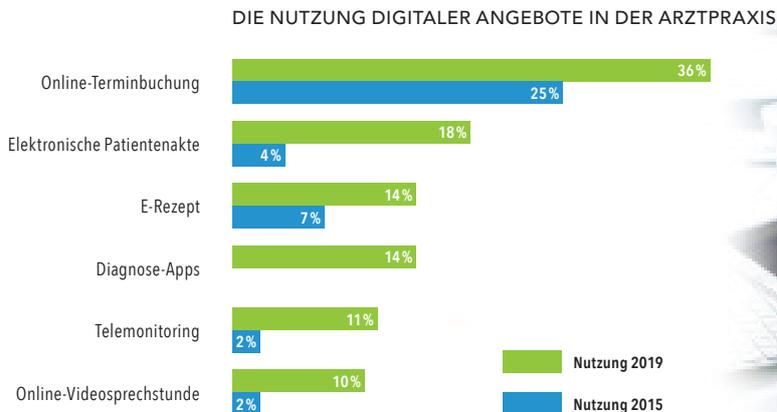
beim Punkt Wettbewerb und Qualität: Mehr als jeder Zweite (53 Prozent) ist überzeugt, dass ein Wettbewerb zwischen niedergelassenen Einzelpraxen und Z-MVZ gut für die Qualität der Versorgung ist. Lediglich 11 Prozent der Befragten sind der Meinung, dass ein Wettbewerb eher schlecht für die Qualität in der medizinischen Versorgung ist, 36 Prozent haben dazu keine Meinung.

Prof. Dr. Hannes Wachtel, stellvertretender Vorsitzender des Bundesverbands für nachhaltige Zahnheilkunde (BNZK): „Das Votum ist eindeutig: Die deutschen Zahnpatienten wollen auch in Zukunft selbstbestimmt und frei darüber entscheiden, wo und von wem sie sich behandeln lassen möchten – unabhängig von der Praxisform und Eigentümerstruktur. Damit sehen wir uns in unserer Forderung nach einem freien Wettbewerb von niedergelassenen Praxen und Z-MVZ zum Wohle der Patienten klar bestätigt.“

Quelle: www.bnzk.de

Onlineangebote

Immer mehr Patienten nutzen den digitalen Kontakt zum Arzt



jameda Patientenstudie 2019: 1.067 Teilnehmer/Studie 2015: 1.002 Teilnehmer; Frage: „Welche der folgenden digitalen Angebote einer Arztpraxis haben Sie bereits schon einmal genutzt?“ – Foto: © yuu/fotolia.com

Immer mehr Patienten nutzen den Onlinekontakt in die Arztpraxis. Die Kluft zwischen dem tatsächlichen Angebot digitaler Services einer Arztpraxis und dem Nutzungswunsch der Patienten ist jedoch nach wie vor groß. Dies sind zwei zentrale Ergebnisse der repräsentativen Onlinestudie „Die Digitalisierung der Arztpraxis zwischen Wunsch und Wirklichkeit“, die das Marktforschungsinstitut Dynata im Auftrag von jameda unter 1.067 Patienten durchgeführt hat. Mehr als jeder dritte Patient (36 Prozent) hat bereits einen Arzttermin online gebucht, was einen deutlichen Anstieg im Vergleich zur Vorgängerstudie 2015 darstellt (25 Prozent). Nach wie vor gibt es jedoch wesentlich mehr Patienten, die das Angebot einer

Online-Arztterminbuchung nutzen möchten: 78 Prozent geben an, ihre Arzttermine gerne online zu vereinbaren, wenn ihr Arzt die Möglichkeit anbietet.

Die digitale Patientenakte erfährt ebenfalls einen deutlichen Anstieg der Nutzung um 14 Prozentpunkte im Vergleich zu 2015 auf 18 Prozent. Noch deutlicher gestiegen ist allerdings der Nutzungswunsch danach: Sagte 2015 noch gut ein Drittel der Patienten, sie würden eine digitale Patientenakte nutzen, wenn sie die Möglichkeit dazu hätten, sind es 2019 bereits zwei Drittel (68 Prozent/+ 29 Prozentpunkte). Damit verzeichnet die elektronische Patientenakte den größten Anstieg im Nutzungswunsch der

Patienten. Auch die Online-Videosprechstunde verzeichnet bei der Nachfrage einen großen Zuwachs von 20 Prozentpunkten. Wollten 2015 noch 27 Prozent der Patienten ihren Arzt gerne per Online-Videosprechstunde konsultieren, wünscht sich diese Möglichkeit in der aktuellen Befragung schon fast jeder Zweite (47 Prozent). Jeder Zehnte hat die Online-Videosprechstunde tatsächlich schon einmal genutzt.

Quelle: www.jameda.de

Zwischen Ethos und Prozenten: Gehalt bei angestellten Zahnärzten

GEHALT Gerade bei Zahnärzten ist der Verdienst häufig ein Tabuthema. Blendet man aus, dass das Studium zu einem der teuersten überhaupt gehört? Oder steht einem die Idee des ärztlichen Ethos im Weg, das nichts mit Geld zu tun haben soll? Zwar steht in der Berufsordnung für Zahnärzte, dass für eine angemessene Bezahlung zu sorgen ist. Unklar ist aber was dies im Einzelnen bedeutet.



Klar wiederum ist, wie verantwortungsvoll, geistig und körperlich anstrengend die Tätigkeit am menschlichen Kopf ist. Da sollte es grundsätzlich einleuchtend sein, dass die Honorierung gut bis sehr gut sein darf. Insbesondere für angestellte Zahnärzte empfiehlt sich ein vertrauensvolles Gespräch unter Kollegen. Aber Vorsicht bei Schaumschlägern, die mit hohen Prozentsätzen protzen. 30 Prozent Honorarbeteiligung hören sich gut an, können bei wenigen Patienten oder nicht lukrativen Behandlungen am Ende deutlich unter den Erwartungen bleiben. Entscheidend ist immer, was am Ende auf dem Konto landet. Informiert sein ist alles.

Für die ersten Berufsjahre hat sich beispielsweise in vielen Praxen ein Fixgehalt etabliert, was für Assistenten erst einmal Planungssicherheit schafft. Der junge Zahnarzt soll sich in diesem Modell keine Gedanken über Honorare machen müssen, sondern gewissenhaft arbeiten, das medizinische Handwerk erlernen und seine sozialen Kompetenzen ausbauen. Das ist im Grunde keine schlechte Idee. Weil die Plätze jedoch rar sind, werden Vorbereitungsassistenten oft als billige Arbeitskraft ausgenutzt und verdienen nach aufwendigem Studium kaum mehr als ZFA; laut Deutsche Ärzte Finanz zwischen 1.500 und 2.500 Euro. Auch wenn das Gehalt pro Halbjahr

um rund 250 Euro brutto ansteigt: Wirklich fair klingt das nicht, gerade wenn die Tätigkeit für die Praxis genauso viel wert ist wie die eines erfahrenen Zahnarztes.

Für angestellte Zahnärzte ist ein Festgehalt insbesondere dann attraktiv, wenn sie finanziell und ideell auf Nummer sicher gehen wollen. Dem immer wieder geäußerten Vorwurf, spezielle Behandlungen nur aus Umsatzgründen zu machen, entkommt man so natürlich. Dafür schiebt man die Verantwortung für den wirtschaftlichen Erfolg einer Praxis allein dem Inhaber zu. Doch auch für diesen sollten die Standesregeln inklusive ethischem Verhalten gelten. Der Nachteil

von Festgehältern: Sie stoßen relativ schnell an Obergrenzen.

Wer einsehen kann, wie viel Honorar er in einer Praxis erwirtschaftet, entscheidet sich möglicherweise schneller für eine Beteiligung. Ausschließlich erfolgsabhängig zu arbeiten, dürfte jedoch nicht rechtmäßig sein. Ansonsten wäre man per Definition ja selbstständig und nicht angestellt. Nach der Assistenzzeit kursieren im Netz Summen zwischen 3.500 und 4.000 Euro brutto monatlich bei angestellten Zahnärzten. Dieses Gehalt setzt sich üblicherweise aus einer Kombination von Fixum und Provision, umgangssprachlich „Umsatzbeteiligung“ zusammen. Streng genommen ist es eine Beteiligung am zahnärztlichen Honorar, bei dem Material, Labor- und Praxiskosten schon ausgeblendet sind. Die meisten angestellten Zahnärzte empfinden diese Option als fair und oft auch als motivierend. Denn wer mehr leistet, wird dafür mit einem höheren Gehaltsscheck belohnt.

Angestellt arbeiten – selbstständig kalkulieren

Diese Form der Vergütungsregelung lässt viele variable Modelle zu: hohes Fixum und geringe Beteiligung oder umgekehrt. Angemessen, aber betriebswirtschaftlich tragbar muss dies für den Praxisinhaber sein. Aufgrund fehlender Vorgaben oder Richtlinien entscheiden also in der Regel die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der gewählten Praxis über das individuelle Gehalt.

Das Fixum gilt mehr als Grundabsicherung für den Krankheits- oder Urlaubsfall. Hier lauert ein großer Streitpunkt, da in diesen Fällen ja kein Umsatz erwirtschaftet wird. Es gilt also, von vorneherein einvernehmliche Lösungen mit dem Arbeitgeber zu finden. Eine Honorarbeteiligung zwischen 15 und 30 Prozent hat sich eingebürgert, meistens ab einem erwirtschafteten Mindesthonorar von 10.000 Euro. Letztendlich sollten angestellte Zahn-

ärztinnen und -ärzte dabei genauso gut kalkulieren wie selbstständige. Was nützen 30 Prozent, wenn die Praxis nicht genug Patienten hat oder viele ihre Termine absagen? Auch wenn die spannenden und oft lukrativen Behandlungen ausschließlich beim Chef landen, wirkt sich das aus. Sogar im Fall einer großen Patientenzahl bringen kleine Füllungen, Kontrollen und Recalls umsatzmäßig wenig.

Ein interessantes Beispiel: Im ärztlich geführten Versorgungszentrum AllDent beträgt die Honorarbeteiligung zwischen 23 und 25 Prozent, berechnet auf alle Leistungen, bereits ab dem ersten Euro. Diese führt aber zu einem Gesamtbrutto, das weit über dem Durchschnitt liegt. „Unsere Zahnärzte erzielen im Schnitt 35.000 Euro Honorar pro Monat“, rechnet Dr. Ruben Stelzner von der Geschäftsführung vor: „Bei 23 Prozent Beteiligung ergeben sich mehr als 8.000 Euro Gehalt. Falls ein Monat mal schwach sein sollte, erhalten sie mindestens ihr Fixum

ANZEIGE

No limits! Mit charly habe ich mehr Zeit für meine Patienten.

Einfaches Terminhandling, lückenlose Abrechnung, effizientes Controlling und ein Verwaltungssystem, das während der Behandlung die Umsätze steuert – mit der Praxismanagement-Software charly läuft die Praxis rund. Was wollen Sie mehr? www.solutio.de

charly
by solutio

more



Vorteile einer großen AllDent-Praxis:

Es gibt immer genügend Patienten und vor allem ansehnliche Fälle, „die kein Seniorchef wegschnappt“. Ähnliches gilt für Privatversicherte, „die gut verteilt werden“ ...

© Drobot Dean – stock.adobe.com

zwischen 4.000 und 8.000 Euro; je nach Stelle und Spezialisierungsgrad.“ Schwache Monate gebe es oft am Anfang, bis man sich einen Patientenstamm aufgebaut hat, bei Urlaub oder Krankheit.

Manchem schießt bei diesen Zahlen sofort ein negativer Reflex bezüglich überflüssiger Leistungen und überhöhter Honorare in Medizinischen Versorgungszentren durchs Hirn. Dabei erklärt sich das Ergebnis plausibel durch

das sogenannte Oberarztprinzip. Neupatienten werden in einem Erstgespräch bei einem leitenden Zahnarzt aufgenommen, beraten, über mögliche Behandlungsschritte und Kosten aufgeklärt, schließlich auf Zahnärzte oder Spezialisten verteilt. Diese Form von „Filter“ erspart den späteren Behandlern wertvolle Zeit und Diskussionen. Sie können sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren und mehr Patienten behandeln.

Genügend Patienten und Fälle, die bleiben

Weitere Vorteile solch einer großen Praxis: Es gibt immer genügend Patienten und vor allem ansehnliche Fälle, „die kein Seniorchef wegschnappt“. Ähnliches gilt für Privatversicherte, „die gut verteilt werden“, so Dr. Stelzner. Ein intelligentes Dokumentationssystem sorgt dafür, dass Ärztinnen und Ärzte jederzeit Zahlen, Leistungen und Honorare einsehen können. Konflikte und Diskussionen ums Geld lassen sich damit im Vorfeld entschärfen. Quasi nebenbei lernen Zahnärztinnen und -ärzte auch noch die komplexen Abrechnungsregularien von GOZ und BEMA kennen, bekommen einen Einblick in die Kosten und arbeiten in der Regel ressourcenschonender. Das ist ein Hinweis, dass nicht nur die Zahl auf der Gehaltsabrechnung für die Zufriedenheit mit dem Job entscheidend ist. Auch ein Plus an Wissen und Erfahrungen, Fortbildungs- und Aufstiegsmöglichkeiten machen einen Arbeitgeber attraktiv. In einer Praxis, die hohe fachliche und technische Standards pflegt, innerhalb des Teams auf Kooperation und persönliche Kontakte setzt, insgesamt ein stimmiges Konzept lebt, kann man viel mitnehmen. Spätestens auf dem Weg in die Selbstständigkeit dürfte dies bares Geld einbringen.

ANZEIGE



INFORMATION

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



Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff, Dr. Stefan Lorenz

© Tyler Olson - iStockphoto.com

So wichtig sind Vorsorgevollmachten & Co.

RECHT Wer beschäftigt sich schon gerne mit seinem eigenen Ableben? Sie bestimmt auch nicht, vor allem dann nicht, wenn Sie noch jung sind. Aber haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, wer für Sie in Ihrem Sinne handeln würde, wenn Sie plötzlich durch Krankheit, Unfall oder Tod Ihre Entscheidungen nicht mehr selbst treffen könnten? Wer würde dann Ihren Aufenthalt bestimmen oder die Durchführung medizinischer Maßnahmen zulassen oder untersagen können? Mit entsprechenden Vollmachten ausgestattet, können Menschen Ihres Vertrauens in solchen Notsituationen aktiv werden. Das folgende Beispiel soll zeigen, wie wichtig das Thema ist, vor allem, wenn Sie als Zahnärztin oder Zahnarzt eine eigene Praxis führen.

Zahnarzt Dr. Dent führt seit Jahren erfolgreich eine Zahnarztpraxis in Köln. Er ist mit Fanny, die ebenfalls Zahnmedizin studiert hat und in der Uniklinik Köln angestellt arbeitet, verheiratet. Seine Tochter Clara studiert Zahnmedizin und soll später die Praxis übernehmen. Eines Morgens stürzt Dr. Dent bei einer Tour mit seinem Mountainbike so unglücklich auf den Kopf, dass er die ers-

ten acht Wochen überhaupt nicht ansprechbar ist und erst nach Ablauf von weiteren zwölf Wochen wieder arbeitsfähig wird.

Ein halbes Jahr vor seinem Unfall hatte Dr. Dent seiner Frau Fanny eine umfassende Vorsorgevollmacht in Form einer Generalvollmacht erteilt. Zugleich hatte er für den Fall, dass eine Betreuung notwendig werden sollte, seine Frau und

ersatzweise seine Tochter als Betreuerin bestimmt.

Vorsorgevollmacht – was ist das eigentlich?

Mit einer Vorsorgevollmacht ermächtigt eine Person eine andere Person, in einer Notsituation alle oder bestimmte Angelegenheiten des Vollmachtgebers zu

erledigen. Mithilfe einer solchen Vollmacht kann die bevollmächtigte Person beispielsweise für die vertretene Person notwendige Bestellungen vornehmen, Kündigungen von Abos aussprechen und ggf. über Bankkonten verfügen, etwa um Gehälter der Praxismitarbeiter oder fällig werdende Steuerzahlungen sowie Sozialabgaben und sonstige wichtige Zahlungen anzuweisen. Von einer Vorsorgevollmacht darf nur im Notfall Gebrauch gemacht werden. Hier geht das rechtliche Können weiter als das rechtliche Dürfen.

Belange klären usw. Hätte Dr. Dent ihr keine Vollmacht erteilt, könnte sie nur dann für ihren Mann tätig werden, wenn sie vom Betreuungsgericht als Betreuerin eingesetzt würde. Sie wäre dann aber auch gegenüber dem Betreuungsgericht rechenschaftspflichtig und müsste sich bestimmte Tätigkeiten von diesem genehmigen lassen. Zudem würde bis zu ihrer Bestellung wertvolle Zeit verstreichen.

Stimmt, wie bei Dr. Dent und seiner Frau, das Vertrauensverhältnis zwischen den Eheleuten, so ist die Erteilung einer Vor-

Eine Vorsorgevollmacht stellt eine Generalvollmacht dar, die eine Betreuerbestellung vermeiden soll.

Eine Vorsorgevollmacht stellt eine Generalvollmacht dar, die eine Betreuerbestellung vermeiden soll. Sie enthält daher eine Betreuungsverfügung. Eine Betreuung durch das Vormundschaftsgericht ist dann nicht erforderlich, wenn eine Vorsorgevollmacht erteilt wurde. Die Vorsorgevollmacht ist ein juristisches Instrument, das dem Einzelnen in Fällen schwerer Erkrankung oder altersbedingter Hilflosigkeit das rechtliche Mittel an die Hand geben will, die Verwaltung und die Sorge für sein Vermögen einer Person seines Vertrauens zu übertragen. Sie ist für den Fall gedacht, in denen der Vollmachtgeber aufgrund einer psychischen Krankheit seine Einsichtsfähigkeit verliert oder einer körperlichen, geistigen oder seelischen Beeinträchtigung seine Angelegenheiten nicht mehr umfänglich besorgen kann. Eine Registrierung der Vorsorgevollmacht im Zentralen Vorsorgeregister der Bundesnotarkammer – die Ihr rechtlicher Berater auf Wunsch für Sie übernimmt – stellt sicher, dass die Vorsorgevollmacht bei Bedarf auch gefunden wird.

Zurück zum Beispiel: Für Dr. Dent war es sehr vorteilhaft, Fanny eine Vorsorgevollmacht erteilt zu haben. Sein Unfall stellt einen Notfall dar. Ehefrau Fanny ist also befugt, von der Vollmacht Gebrauch zu machen. So kann sie den Praxisbetrieb am Laufen halten, eine Kollegin oder einen Kollegen von Dr. Dent mit der Führung der Praxis beauftragen, Gehaltszahlungen anweisen, gegen einen etwaigen Verwaltungsbescheid Widerspruch einlegen, andere private

sorgevollmacht der einfachste Weg, um für einen solchen Notfall vorzusorgen. Eine Betreuung ist grundsätzlich nur dann anzuordnen, wenn keine Bevollmächtigung vorliegt. Da im Beispielsfall Dr. Dent seiner Frau Fanny eine Vollmacht erteilt hat, musste kein Betreuer eingesetzt werden. Hätte er aber – obwohl er seiner Frau vertraut – versäumt, ihr eine Vollmacht zu erteilen und hätte er auch sonst niemandem eine Vollmacht erteilt, wäre das Betreuungsgericht gezwungen gewesen, für Dr. Dent eine Betreuungsperson einzusetzen.

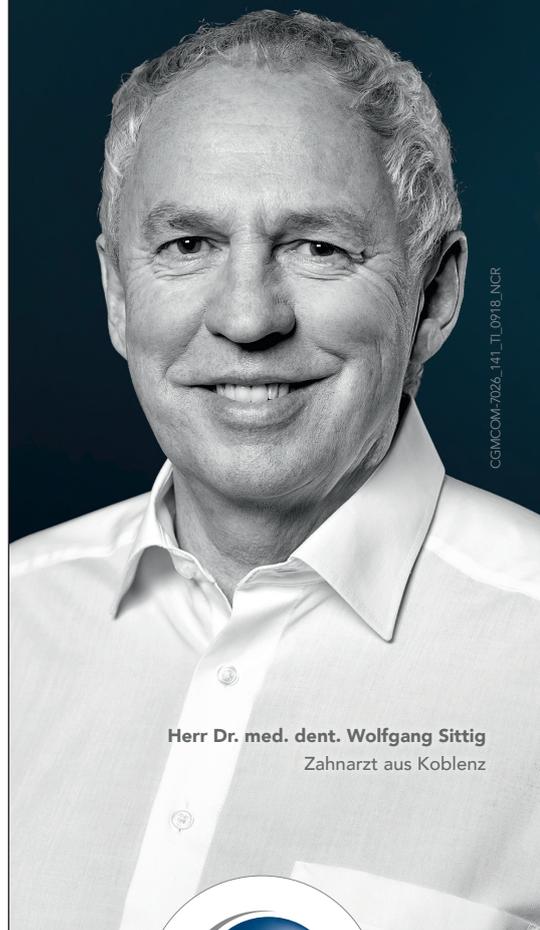
Und eine Betreuungsverfügung – was ist das?

Mit der Betreuungsverfügung weist eine Person das Betreuungsgericht an, nach welchen Grundsätzen die Betreuung zu regeln ist. In der Betreuungsverfügung kann etwa festgehalten werden, welche Person(en) die Betreuung übernehmen sollen und welche gerade nicht. Im Gegensatz zur Vorsorgevollmacht räumt die Betreuungsverfügung niemandem ein Vertretungsrecht ein, sondern enthält lediglich Regelungen, die das Betreuungsgericht bei der Bestellung der Betreuung zu beachten hat. Die zur Betreuung eingesetzte Person wird vom Betreuungsgericht kontrolliert und darf längst nicht alle Aufgaben allein erledigen. Oft sind Genehmigungen des Vormundschaftsgerichts vorgeschrieben. Da Dr. Dent seiner Frau eine Generalvollmacht erteilt hat, hat eine Betreuungsverfügung zunächst keine Bedeutung. Wäre sie aber mit verunglückt und

TELEMATIKINFRASTRUKTUR

ICH SAGE JA!

„Weil an der Digitalisierung in der Medizin kein Weg mehr vorbei geht. Wir können stolz darauf sein, mit so sicheren und zukunftsweisenden Techniken arbeiten zu dürfen.“



Herr Dr. med. dent. Wolfgang Sittig
Zahnarzt aus Koblenz



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

cgm.com/wissensvorsprung-bestellung

schwer verletzt oder gar verstorben, wäre die Betreuungsverfügung von erheblicher Bedeutung. Denn das Betreuungsgericht müsste aufgrund der Anweisung in der Betreuungsverfügung Tochter Clara zur Betreuerin bestellen. Nur wenn ihre Einsetzung dem Wohl von Dr. Dent zuwiderlaufen würde, dürfte das Gericht ihre Einsetzung ablehnen – aber eben auch nur dann. Ein darüberhinaus gehendes Ermessen hat das Gericht dann nicht. Hätte Dr. Dent keinerlei Regelungen getroffen, wäre das Betreuungsgericht wesentlich freier in der Auswahl der Betreuungsperson gewesen und Clara hätte erheblich weniger Einfluss auf ihre Einsetzung als Betreuerin.

Merke:

Mithilfe der Betreuungsverfügung kann die einzusetzende Betreuungsperson bestimmt werden, ohne dieser Person eine Vollmacht zu erteilen.

Beratung fast unumgänglich: Lassen Sie sich zu den Vor- und Nachteilen

Übrigens:

Von der Vorsorgevollmacht und Betreuungsverfügung zu unterscheiden ist die Patientenverfügung, mit der medizinische Maßnahmen für den Fall, dass die betreffende Person ihren Willen nicht mehr selbst kundtun kann, angeordnet werden. Häufig stehen Patientenverfügungen im Zusammenhang mit der Verweigerung lebenserhaltender Maßnahmen. Ziel einer Patientenverfügung ist die Schaffung von Rechtssicherheit unter Berücksichtigung des Selbstbestimmungsrechts entscheidungsunfähiger Menschen bei medizinischen Maßnahmen in Bezug auf bestimmte Lebens- und Behandlungssituationen. Es ist zu empfehlen, diese mit einer Vorsorgevollmacht zu verknüpfen. Auch hierzu sollten Sie sich, damit Ihr Wille später auch wirklich berücksichtigt wird, unbedingt beraten lassen.

einer Vorsorgevollmacht und/oder einer Betreuungsverfügung unbedingt beraten, um die für Sie beste Lösung zu finden. Gibt es in Ihrem Umfeld eine Person, der Sie besonders vertrauen, ist eine Vorsorgevollmacht dringend zu empfehlen. Zu diesen Personen zählen in der Praxis häufig Eheleute und Kinder, manchmal Geschwister oder sehr enge Freundinnen oder Freunde. Gibt es keine solche Person, sollte in einer

Betreuungsverfügung geregelt werden, was das Betreuungsgericht bei der Bestellung der Betreuung beachten soll.

Und: Auch wenn Sie eine Vorsorgevollmacht erteilen, sollten Sie trotzdem an eine Betreuungsverfügung denken, um sicherzustellen, dass Ihr Wille auch dann beachtet wird, wenn die Vorsorgevollmacht wirkungslos sein sollte.

INFORMATION

Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

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

Dr. Stefan Lorenz, LL.M. oec.

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

Infos zum Autor

[Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff]



Infos zum Autor
[Dr. Stefan Lorenz]



Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, wer für Sie in Ihrem Sinne handeln würde, wenn Sie plötzlich durch Krankheit, Unfall oder Tod Ihre Entscheidungen nicht mehr selbst treffen könnten?

Datenhygiene: Warum Datenschutz und Cyberschutz unerlässlich sind

PRAXISMANAGEMENT Wo Daten generiert werden – und das erfolgt heutzutage ja allgegenwärtig – müssen sie geschützt werden. Das trifft auch und besonders für Zahnarztpraxen zu, die, wenn nicht schon komplett, doch zunehmend digital aufgestellt sind. Welche Schritte unbedingt zu beachten sind, um eine konsequente „Datenhygiene“ zu garantieren, erläutert der folgende Beitrag.



Das Internet befeuert uns stündlich mit Millionen von automatisierten oder gezielten Angriffen. Beachtlich ist die Tatsache, dass die **CYBERKRIMINALITÄT** mittlerweile sogar die Umsätze der Drogenkriminalität weltweit übertroffen hat.

Die Digitalisierung in der Zahnarztpraxis läuft. Aus dem klassischen Praxismarketing ist ein Onlinemarketing mit Social-Media-Auftritten bei Facebook, Instagram und YouTube geworden. Vor Jahren noch undenkbar, veröffentlichen Zahnärzte heute Filme und Postings. Zudem verlagert sich das Thema Fortbildung seit Jahren in Webinare und wird zum E-Learning. Die Telematik wird ausgebaut. Patienten buchen Arzttermine online, und Such- oder Bewertungsportale sind eine Selbstverständlichkeit. Gleichermaßen entwickeln sich digitale Behandlungsmöglichkeiten, und Behandlungen wie Patientendaten werden auf dem Praxiscomputer gespeichert. Und tagtäglich werden interaktiv Daten mit Laboren, Behandlern und anderen Partnern ausgetauscht.

Die beschriebenen Aktivitäten zeigen deutlich: Es werden immer umfangreicher Daten verarbeitet, gespeichert und versandt. Die Digitalisierung ist Realität. Wer A sagt, muss auch B tun. Jetzt gilt es, die neuen, mit der Digitalisierung verbundenen Herausforderungen auch zu meistern.

Leitfaden zur Datenhygiene

Viele Praxisinhaber ignorieren (immer noch) Haftungen, Pflichten und Risiken der Digitalisierung. Zur Erinnerung: Seit 25. Mai 2018 haftet der Praxisinhaber bei Datenschutzverletzungen. Der Geschädigte hat nun einen eigenen, gerichtlich durchsetzbaren Rechtsanspruch (Schadenersatz). Wer die gesetzeskonformen Datenschutzpflichten verletzt, hat nun-

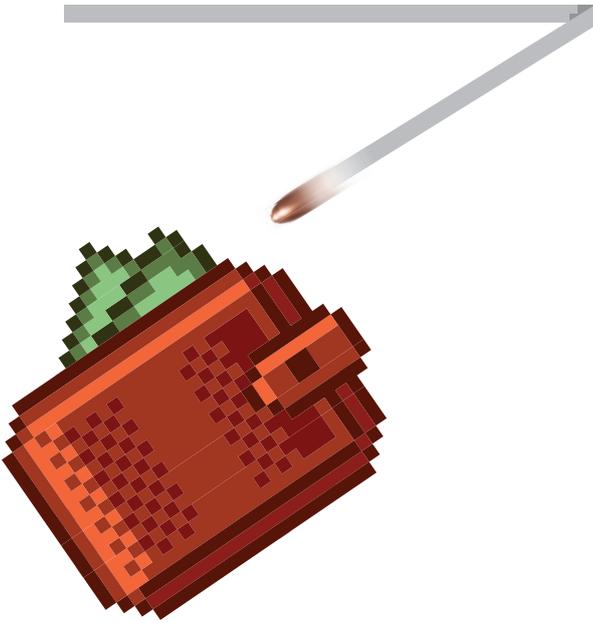
mehr mit empfindlichen Geldbußen zu rechnen. Ein aus der Datenschutzverletzung entstandener Schaden kann existenzzerstörend sein.

Im Gespräch mit Praxisinhabern wird deutlich, dass schlichtweg ein Leitfaden zur Datenhygiene fehlt. Kammern, Verbände, Öffentlichkeit haben es nicht vermocht, für Klarheit zu sorgen. Der Begriff der Datenhygiene passt vortrefflich. So definiert die Deutsche Gesellschaft für Hygiene und Mikrobiologie den Begriff Hygiene als „Erkennung, Behandlung und Prävention von Infektionskrankheiten“. Bei Wikipedia wird bereits das Eindringen von Schadsoftware in einen Computer als Infektion bezeichnet. Fasst man im Ergebnis die Begrifflichkeiten und die Zielsetzung zusammen, so handelt es sich bei der Datenhygiene letztlich

um die Beachtung des Datenschutzes (Prävention, Erkennung) und Cyberschutzes (Behandlung). Doch es mangelt an der Datenhygiene.

Die Frage ist nicht, ob es zu einem Cyberangriff kommt, sondern wann und wie?

Blickwechsel. Zum Jahresbeginn 2019 wurde ein Cyberangriff auf Bundespolitiker bekannt. Ein 20-jähriger Computer-Nerd aus Hessen drang in die Systeme der Politiker ein und entwendete Daten. Diese Geschichte ist ein lehrreiches Beispiel und zeigt viele Aspekte der fehlenden Datenhygiene auf. Glücklicherweise wurde dieser Datenskandal an die Öffentlichkeit getragen und aufgeklärt. Normalerweise ist die Dunkelziffer von Cyberattacken und Datenschutzverletzungen hoch, die Aufklärungsrate gering. Aus Scham veröffentlicht kaum eine geschädigte Praxis erlittene Datenschutzverletzungen. Doch es gibt un-



Es ist wohl einfacher, jemanden **ANONYM ÜBER DAS INTERNET** zu erpressen, als einzubrechen und auszurauben ...

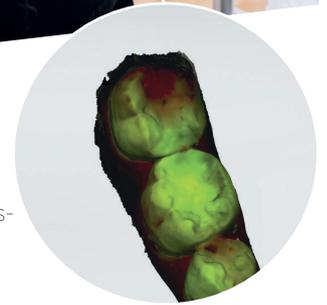
zählige Praxen, die bereits erfolgreich attackiert wurden und große Schäden (Verschlüsselung, Erpressung, Ausfall) erlitten.

Der Vorgang in Berlin zeigt, dass es eine hundertprozentige Sicherheit nicht geben kann. Wir müssen eine offene Fehlerkultur akzeptieren. Im Zeitalter der Datenströme ist die Frage nicht, ob es zu einem Cyberangriff oder einer Datenschutzverletzung kommt, son-

3Shape TRIOS 4 Go Beyond BEHANDLUNG



Eingebaute
Oberflächenkariesdetektions-
Scantechnologie



Vorbeugende **Maßnahmen**
dank Optionen
zur Diagnostik
der Oberflächen- und
Approximalkaries
und Monitoring-Tools

Wenden Sie sich an Ihren Händler bezüglich weiterer Informationen zur Verfügbarkeit von 3Shape Produkten in Ihrer Region

3shape 

dem wann und mit welchen Auswirkungen. Denn das rastlose Internet befeuert uns stündlich mit Millionen von automatisierten oder gezielten Angriffen. Beachtlich ist die Tatsache, dass die Cyberkriminalität mittlerweile sogar die Umsätze der Drogenkriminalität weltweit übertroffen hat. Es ist wohl einfacher, jemanden anonym über das Internet zu erpressen, als einzubrechen und auszurauben oder aufwendig Drogen herzustellen und zu verkaufen.

Hinzu kommt auch menschliches Versagen. Anerkannte Untersuchungen zeigen, dass rund ein Viertel aller Datenschutzverletzungen durch absichtliche oder versehentliche Aktivitäten von Mitarbeitern erfolgte. Der Mensch ist immer noch ein wichtiger Bestandteil der Datensicherheit.

Datenhygiene in der Praxis

Der ernüchternde Befund des Ist-Zustands enthält zwei Denkansätze: 1. Der Praxisinhaber behält seinen Glauben und ignoriert die Grundlagen effektiven Datenschutzes oder 2. Der Praxisinhaber setzt die Datenhygiene um. Es gilt, in Zukunft zwingend auf Prävention, Erkennung für Datenschutzmaßnahmen und Behandlung von Cyberinfektionen zu achten. Datenschutz muss aktiv gelebt werden. Voraussetzung ist, dass man weiß, was zu tun ist.

Es wird Zeit, sich Beratungskompetenz in die Praxis zu holen. Es reicht nicht mehr, sich auf andere Dienstleister (IT) oder Dritte (Kammern) zu verlassen, die Patienten zu informieren und die Homepage im Impressum anzupassen. Die DSGVO ist vollständig zu erfüllen, Passwörter sind regelmäßig zu tauschen und sicher zu machen, Daten sollten überlegt in Speichermedien überführt werden. Updates sollten regelmäßig ausgeführt und abgelaufene Software gelöscht werden. Ein Notfallszenario und die Sensibilisierung zum Datenschutz muss regel-

mäßig eingeübt sein. Ein Dreivierteljahr nach verpflichtender Umsetzung der DSGVO sind viele Praxen noch weit entfernt, wenigstens die gesetzeskonformen Rechenschafts- und Dokumentationspflichten zu erfüllen. Gerade kleine Praxen haben keinen Ansprechpartner für den Datenschutz und sind zu diesem Thema blind wie Milchglas und für Cyberangriffe offen wie ein Scheunentor.

Schaden eingetreten – Wer zahlt dafür?

Nach einem Cyberangriff oder einer Datenschutzverletzung ist die Aufregung meist groß. Was ist zu tun? Wer kann helfen? Wer bezahlt eigentlich den ganzen Schaden? Aber was heißt eigentlich „Schaden“? Ein Informationsschaden liegt vor, wenn die Rechte Dritter (Mitarbeiter, Patienten, Partner) verletzt werden. Wenn deren Daten verschlüsselt, entwendet, veröffentlicht wurden. Auch der Eigenschaden des Praxisinhabers gehört dazu (Ausfall, Erpressung, Reputationsschaden). An dieser Stelle zeigt sich auch ein allgemeiner Irrtum. Der Datenschaden realisiert sich nur zu einem geringen Teil innerhalb der Praxis-Computeranlage (Speichermedien). Daher kann der eigene IT-Dienstleister auch kaum Hilfe geben. Der wirkliche und teure Schaden (Ausfall, Schadenersatz, Erpressung) wirkt außerhalb der Computer. Kein IT-Dienstleister kann eine einhundertprozentige Sicherheit garantieren. Ist der Schaden eingetreten, so verlangt die DSGVO einen klaren Schadenfolgeprozess. Neben einer ordnungsgemäßen Meldung des Schadens an die Behörde bedarf es einer hochkomplexen IT-Forensik, einer Information der Geschädigten und natürlich der Behandlung des Schadens.

Der Schaden der angegriffenen Bundespolitiker wird natürlich wieder vom Bund bzw. Steuerzahler beglichen, zumal der 20-Jährige wohl kaum

zahlen können wird. Der geschädigte Normalmensch oder Praxisinhaber wird in einem solchen Fall alle amtlich geforderten Aktivitäten selbst erledigen müssen und auf dem Schaden sitzen bleiben. Denn die bestehenden Praxisversicherungen gelten für diese neue Art von Schäden nicht.

Im Sinne der Datenhygiene erfolgt nun die notwendige Behandlung und Heilung durch eine Cyberschutzabsicherung. Denn nur Cyberschutz bietet ein umfangreiches Maßnahmenpaket im Schadenfall und beinhaltet die Abwehr von Schäden, damit die Praxis schaden- und kostenfrei weiterarbeiten kann.

Fazit

Wer die Datenhygiene in der Zahnarztpraxis aktiv angeht und die Bausteine Prävention (DSGVO), Erkennung (Sensibilisierung im täglichen Umgang) und Heilung (Cyberschutz) beherzigt, wird ruhiger schlafen und entspannter arbeiten, da er trotz offener Fehlerkultur weiß, es kann so schlimm nicht werden. Jeder Praxisinhaber tut gut daran, sich beraten zu lassen.

INFORMATION

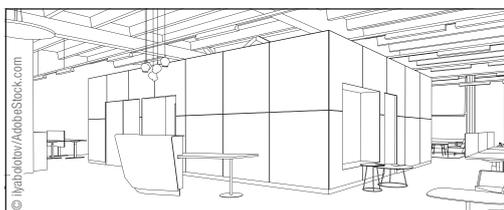
Mike Amelang

Jurist und Datenschutzbeauftragter
Tel.: 030 39886465
info@amelang.berlin
www.amelang.berlin



Infos zum Autor

ANZEIGE



DESIGNPREIS
Deutschlands schönste Zahnarztpraxis **2019**
OEMUS MEDIA AG · WWW.DESIGNPREIS.ORG



Stefanie Bonifer

© Gorodenkoff/Shutterstock.com

Cybercrime: Wenn Identität und Existenz in Gefahr geraten

IDENTITÄTSDIEBSTAHL Personenbezogene Daten haben einen hohen Wert. Das spiegelt sich nicht zuletzt in dem kürzlich in Kraft getretenen neuen Datenschutzgesetz wider. Trotz vielfältiger Vorsichtsmaßnahmen werden personenbezogene Informationen unbefugt und in großen Mengen gesammelt, im Darknet feilgeboten und dann zu einem wachsenden Teil für kriminelle Handlungen, wie zum Beispiel Betrugsdelikte, verwendet. Jeder kann Opfer sein und läuft damit Risiko, plötzlich die eigene wahre Identität beweisen zu müssen. Dass dies ein schwerer, langwieriger und existenzraubender Prozess ist, zeigt der vorliegende Beitrag eindringlich.

Im November 2018 tagte die Digitalklausur des Bundeskabinetts zum Thema Digitalisierung und künstliche Intelligenz am Hasso-Plattner-Institut in Potsdam. Das Ergebnis ist eindeutig: Deutschland soll digitaler werden – in allen Bereichen. Künstliche Intelligenz (KI) und zunehmende Vernetzung werden uns in vielen, wenn nicht sogar nahezu allen Bereichen des Lebens begegnen. Die Pläne sind ambitioniert: führender Standort im Bereich Künstliche Intelligenz, um die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands zu halten, zu sichern und auszubauen. KI soll im Mittelstand und in der Industrie Einzug halten, in Schulen, Universitäten und Ausbildungsinstitutionen und nicht zuletzt auch im Gesundheitswesen.

Gefahr durch Übergriffe Unbefugter

Die Vorteile im Gesundheitssektor sind schnell erfasst: KI eröffnet ein großes Potenzial für ein besseres Verständnis

von Krankheitsmechanismen und für personalisierte Medizin. Große Mengen an biomedizinischen Daten können dank KI effizienter analysiert und für die Forschung eingesetzt werden. In Zukunft werden wohl vermehrt sogenannte intelligente Geräte in der medizinischen Versorgung bis hin zu Robotern in der häuslichen Pflege zu finden sein. Anonymisierung, Schutz der Privatsphäre und informationelle Selbstbestimmung werden thematisiert. Doch ein Aspekt bleibt fast unberührt – der Schutz persönlicher Daten vor Übergriffen Unbefugter.

Schaden durch Datenklau in Millionenhöhe

Was passiert, wenn persönliche Informationen gestohlen werden? Welche Folgen hat der Diebstahl digitaler Identitäten? Datenklau im Internet und die daraus resultierenden Folgen sind verheerend. Laut einer repräsentativen Bitkom-Studie aus dem Jahr

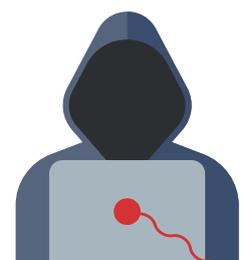
2017 sind 49 Prozent der deutschen Internetnutzer bereits Opfer von Kriminalität im Internet geworden, 53 Prozent der deutschen Unternehmen sind betroffen. In 2017 waren 89,8 Prozent (62,4 Millionen Menschen) der deutschen Bevölkerung ab 14 Jahren als Internetnutzer erfasst. Das ergibt eine Opferzahl von 30,6 Millionen Menschen. In Deutschland waren in 2017 3,48 Millionen Unternehmen registriert – 1,84 Millionen Unternehmen erlitten durch Cybercrime finanzielle und Reputationsschäden. Der finanzielle Schaden für die deutsche Wirtschaft wird auf 55 Milliarden EUR geschätzt. Der weltweite wirtschaftliche Schaden wird sogar auf 600 Milliarden US-Dollar beziffert. Gemäß der Sicherheitsfirma McAfee sind gut 25 Prozent des Gesamtschadens auf den Diebstahl geistigen Eigentums zurückzuführen.

Für die deutsche Wirtschaft basiert der finanzielle Schaden auf Hochrechnungen. Der tatsächliche Schaden fällt

vermutlich höher aus – nur etwa jedes dritte Unternehmen erstattet Anzeige. Die Beweggründe sind unterschiedlich. Oftmals wird aus Angst vor Imageverlusten geschwiegen. Auch werden die Folgen unterschätzt und es daher nicht zur Anzeige gebracht. Doch die Folgen sind weitreichend und in der Regel nicht abschätzbar.

Das große Ziel der Hacker ist eindeutig: personenbezogene Informationen. Dazu zählen Zugangs-, Bank- und Kommunikationsdaten sowie auch persönliche Angaben zu Name, Adresse, Geburtsdatum. Interessant sind alle Daten, die für kriminelle Handlungen genutzt werden können oder gewinnbringend verkauft werden können.

Das heißt, es war jedem möglich, die Daten zu beziehen und zu nutzen. Der Webdienst Breach Level Index gibt an, dass bis Ende Juni 2017 rund 1,9 Milliarden Daten gestohlen wurden, 49 Prozent davon in Europa. Die Daten werden oftmals dafür missbraucht, um im Namen der Betroffenen Straftaten zu begehen, oftmals Betrugsdelikte.



Es gibt verschiedene Möglichkeiten, wie Hacker an persönliche Daten kommen.

Botnetze

Fernsteuerung der Systeme; gezielter Datendiebstahl

Phishing

Phishing-Mails; Speicherung personenbezogener Daten auf täterseitig kontrollierten Servern

Ransomware

Sperrung der Systeme mit anschließender Lösegeldforderung

Malware

Schadprogramme; Trojaner, Keylogger (protokolliert Tastatureingaben), Spyware (Spionage-Software), Adware (Schaltet unerwünschte Werbung)



Grafik: Klaus Wilke und OEMUS MEDIA AG/Illustration: kuroksta – stock.adobe.com

Ein nicht zu unterschätzender Aspekt ist die mobile Malware. Mit einer fast 100%igen Abdeckung aller Haushalte in Deutschland mit mobilen Endgeräten (Smartphone, Tablet-PC, Smart-TV etc.) und deren ständige Verbindung zum Internet steigt die Angriffsfläche für mobile Schadprogramme. Häufig sind die Nutzer selbst für die Infizierung mit Trojanern, Spyware etc. verantwortlich. In der Regel können aufgrund engmaschig gestrickter Updatezyklen die Softwarehersteller Sicherheitslücken nicht schließen.

Darknet: Lukrativer Datenmarkt

Diese Angaben werden dann in der Regel auf Plattformen im sogenannten Darknet angeboten. Das Bundeskriminalamt stieß in 2017 auf eine geordnete Auflistung von 500 Millionen E-Mail-/Passwortkombinationen, die ein unbekannter Sammler aus vermutlich verschiedenen Quellen über einen bis dahin unbekanntem Zeitraum zusammengetragen hat. Die jüngsten Daten stammen aus 2016. Diese Liste wurde kostenfrei zum Download angeboten.

Ausnahmezustand Identitätsraub

So erging es auch Klaus Wilke. Seine Daten wurden laut Landeskriminalamt bereits 2013 abgephished und dann 2017 dafür genutzt, um in seinem Namen in einem dubiosen Webshop Werkzeuge anzubieten. Das Geld der Kunden wurde dann ins Ausland überwiesen, die Waren jedoch nicht versendet. So entstand ein Schaden von mehreren 10.000 EUR und einer Anzeige für Herrn Wilke wegen erwerbsmäßigen Betrugs im Internet. Für eine Straftat, die er nicht begangen hat. Durch die Konfiszierung seines Computers und seines Diensttelefons im Rahmen der laufenden Ermittlungen konnte Herr Wilke seine Kunden nicht weiter betreuen und musste im Zuge dessen seine Selbstständigkeit als Medizinproduktberater aufgeben und gegen eine unzählige Zahl an Hürden ankämpfen. Auf der Suche nach Hilfe und Informationen recherchierte er stundenlang im Internet und fand nur wenig aussagekräftige Anhaltspunkte. Zudem informierte er tagelang sämtliche Vertragspartner darüber, dass seine Daten für betrügerische Zwecke missbraucht wurden, Vermieter, Versicherungen, Energieversorger, Banken, Telefonanbieter etc. Immer wieder schilderte er den Servicemitarbeitern seine Situation, in der Hoffnung auf Hilfe und Entgegenkommen.

Identitätsdiebstahl: Opfer tragen Beweislast!

Oftmals sind die Mitarbeiter aber nicht darüber informiert oder gar befähigt, unterstützende Entscheidungen zu treffen. Die Beweislast liegt in diesen Fällen immer beim Betroffenen. Eine Last, die Betroffene jahrelang begleiten wird – ungerechtfertigte SCHUFA-Einträge, polizeiliche Ermittlungen und ausbleibende Einnahmen. Alle Bemühungen, die folgen, könnten auch einem Hollywood-Thriller entstammen. Die Hauptrolle kann jeder sein – nie-



© Gerdankorf/Shutterstock.com

ANZEIGE

3M Science.
Applied to Life.™

Cybercrime

Der finanzielle Schaden für die deutsche Wirtschaft wird auf 55 Milliarden EUR geschätzt.

mand ist vor dem Diebstahl der persönlichen Daten sicher. Dabei ist den Hackern Alter, Geschlecht, Herkunft oder finanzieller Status in der Regel gleichgültig. Wenn man nicht selbst aktiv über einen Leak Checker seine Daten prüft, dann erfährt man auch nur verspätet per Zufall, dass man betroffen ist – bei der Kreditanfrage kommt der negative SCHUFA-Eintrag zur Sprache, bei einer Verkehrskontrolle erfährt man, dass Haftbefehl erlassen wurde ... Situationen, auf die vermutlich jeder gerne verzichtet.

Gemäß der aktuellen Gesetzeslage ist der Diebstahl persönlicher Daten noch keine Straftat – erst die kriminelle Handlung, die damit verübt wird, ist gemäß Strafgesetzbuch strafbar. Hier gibt es für die Zukunft noch erheblichen Handlungsbedarf in der deutschen Rechtsprechung.

Projekt bietet erste Anlaufstelle und Hilfe

Das Projekt Safe Cyber Identity wurde von Klaus Wilke ins Leben gerufen, um Opfern von Datenklau und Identitätsdiebstahl im Internet aktive Unterstützung zu geben und gleichzeitig die Möglichkeit zu bieten, in regelmäßigen Abständen in Erfahrung zu bringen, ob die eigenen Daten auf dubiosen Plattformen aufgetaucht sind. Aktuell ist das Projekt noch in der Entwicklungsphase. Zum geplanten Markteintritt im zweiten Quartal 2020 sollen folgende Funktionen umfassende Hilfestellungen bieten:

- sekundenschnelle Prüfung anhand der E-Mail-Adresse, ob persönliche Daten gestohlen wurden
- zyklische Prüfung und regelmäßige Information des Nutzers, ob eigene Daten betroffen sind
- Möglichkeit, die Daten auf nicht eigens initiierten Webseiten/ Webshops zu sperren

- Weiterleitung an kompetente Fachanwältin
- Vorbereiten der polizeilichen Anzeige
- Informationen zum Thema Identitätsdiebstahl und Präventionsmaßnahmen
- bei Betroffenheit wird über einen Automatismus die Wahrscheinlichkeit errechnet, ob die eigenen Daten für kriminelle Machenschaften verwendet werden

Ausblick

Aktuell sind Gespräche mit dem Bundesnachrichtendienst, dem Landeskriminalamt und dem Landesdatenschutzbeauftragten angesetzt, um Schnittstellen und die zukünftige Zusammenarbeit zu eruieren. Mit seinem Projekt Safe Cyber Identity leistet Klaus Wilke einen wichtigen Beitrag, die Sicherheit persönlicher Daten im Internet zu verstärken und die öffentliche Aufmerksamkeit für diese sensible Thematik zu intensivieren.

Info:

Klaus Wilke steht für Vorträge zum Thema „Sicherheit persönlicher Daten im Internet“ zur Verfügung.

Anfragen bitte an: mvs.wilke@gmail.com

Eine finanzielle Unterstützung für die Ausführung des Projektes Cyber Safe Identity ist möglich. Mehr Informationen zur Sammelaktion unter www.mvs-wilke.de

INFORMATION

MVS Wilke

Inh. Klaus Wilke
Wacholdersteig 7
14822 Borkheide
Tel.: 0152 31037141
mvs.wilke@gmail.com
www.mvs-wilke.de

Selbstadhäsiver Composite-Befestigungszement



3M™ RelyX™ Unicem 2
Zement

3m.de/oralcare

Glückliche Patienten durch Zusatzangebote

PRAXISMANAGEMENT Die meisten Patienten gehen nicht aufgrund von Schmerzen zum Zahnarzt, sondern zur Zahnreinigung oder Kontrolle. Das sollten Zahnärzte nutzen und ihre Patienten auf weitere Angebote für ein strahlendes, gesundes Lächeln aufmerksam machen. Gut geht das mit Magazinen, die der Patient mit nach Hause nehmen kann.



Die meisten Patienten gehen zur Kontrolle oder Zahnreinigung zum Zahnarzt. Das ergab eine Befragung des Statistikportals Statista, das mehr als 15.000 Menschen nach dem Grund für ihren letzten Zahnarztbesuch fragte. Die Routineuntersuchung war bei rund jedem dritten Befragten der Grund für den letzten Zahnarztbesuch, eine Notfallbehandlung hingegen nur bei zwölf bis 18 Prozent der Befragten. Das zeigt, dass die meisten Menschen den Nutzen von Vorsorge und Prophylaxe verinnerlicht haben und ihre Zahngesundheit sehr ernst nehmen. Diesen Sachverhalt können Zahnärzte für sich und den Erfolg ihrer Praxis nutzen.

Wohlfühlort Zahnarztpraxis

„Wir unterstützen Zahnärzte dabei, dass Patienten sie als den Kümmerer wahrnehmen, der sich um das Wohlbefinden und gute Aussehen seiner Patienten sorgt“, sagt Dr. Thomas Kiesel, Geschäftsführer von goDentis – Deutschlands größtem Qualitätssystem für Zahnärzte und Kieferorthopäden. „Schon die Gestaltung vieler Zahnarztpraxen kann zur positiven Wahrnehmung beitragen und eher das Gefühl der Geborgenheit und Entspannung als das Gefühl der Angst vor Schmerzen hervorrufen“, sagt Dr. Kiesel.

Damit der Imagewandel gelingt, können Zahnärzte neben der Untersuchung und der Zahnreinigung andere interessante Angebote machen. Gerade Menschen, die viel Wert auf ihr Äußeres und ihre Gesundheit legen, sind eine attraktive Zielgruppe für Zahnärzte. Oft sind sie bereit, über die Kassenleistungen hinaus in ihre Zahngesundheit zu investieren.

Erfolgsmodell Bleaching

Mit einem professionellen Bleaching etwa können Zahnärzte bei ihren Patienten punkten. Weiße Zähne stehen für Gesundheit und Attraktivität. Außerdem sorgen sie für mehr Selbstbewusstsein und besseres Wohlbefinden. Kein Wunder also, dass die meisten Menschen nach weißen Zähnen streben.

Ganz dem Zeitgeist entspricht es, sich im Internet zu informieren. Statt Geld für ein professionelles Bleaching auszugeben, nutzen sie YouTube-Videos. Hier wird erklärt, wie man mit Zitronensaft und Backpulver Zähne aufhellen kann. Hinweise zu den dabei entstehenden Risiken für die Zähne fehlen oft völlig. Zahnärzte können sich in diesem Zusammenhang in zweierlei Hinsicht positionieren. Zum einen als Unterstützer, der sich um die Gesundheit der Patienten sorgt und diese vor dauerhaften Schäden bewahren kann. Zum anderen als Experte, der für ein gesundes und strahlendes Lächeln sorgt und gleichzeitig die Gesundheit des Patienten im Blick hat.

Bei der Kommunikation ist zu beachten, dass eine zielgruppenorientierte Ansprache erfolgt. Junge Menschen können etwa lockerer angesprochen werden als Senioren. Eltern interessieren andere Themen als Singles. Um Zahnärzten die Kommunikation mit Patienten zu erleichtern, hat goDentis verschiedene Druck-

© bedya – stock.adobe.com

stücke herausgebracht. goDentis-Partnerzahnärzte können diese kostenlos auf www.godentis-markt.de bestellen und im Wartezimmer auslegen oder den Patienten mit nach Hause geben.

Die Zahnarztpraxis und der Wedding Planner

Junge Frauen und Männer, die kurz vor der Hochzeit stehen, können mit dem Hochzeitsmagazin der goDentis für die Zahnarztpraxis begeistert werden. Anregungen für die Planung des

auf ihre Praxis aufmerksam machen, locken so ein interessiertes Publikum in ihre Praxen.

Junge Patientinnen begeistern

Auch für jüngere Patienten, die ihr Single-Dasein genießen, gibt es entsprechende Broschüren. Die Broschüre „Bleaching – Weiße und gesunde Zähne“ zeigt Patientinnen, wie sie ein perfektes Selfie-Lächeln erreichen, ohne ihren Zähnen zu schaden. Angefangen von der Wahl der pas-

Vorteile im Überblick

goDentis-Partnerschaft!

Alle Drucksachen von goDentis können goDentis-Partnerzahnärzte kostenlos auf www.godentis-markt.de bestellen. Das Qualitätssystem bietet außerdem umfassende Serviceleistungen, professionelle Beratung, Kommunikationsmaterialien und einen kollegialen Austausch. So können Zahnarztpraxen ihr Team stärken und Patienten an ihre Praxis binden. Wer noch nicht Partner der goDentis ist, aber trotzdem mal in die Magazine hineinschauen möchte, findet diese in Flipbooks auf www.godentis.de/magazine.

Weitere Informationen zur goDentis-Partnerschaft finden Interessierte unter www.godentis.de/godentis-partnerschaft

schönsten Tages im Leben gepaart mit Tipps für ein strahlendes Lächeln finden bei dieser Patientengruppe großen Anklang. Kaum ein Tag im Jahr wird so ausgiebig geplant wie die Hochzeit. Für kaum ein anderes privates Ereignis wird so viel Geld ausgegeben.

Ein strahlendes Lächeln auf dem Hochzeitsfoto ist genauso wichtig wie der Trauring. Mit dem Heft „Ihr Hochzeitsmagazin für ein strahlendes Lächeln“ kann der Zahnarzt bleibenden Eindruck bei künftigen Brautpaaren hinterlassen. Er informiert mit dem Magazin nicht nur über Zahngesundheit, sondern gibt praktische Tipps zu allen Themen rund um den Hochzeitstag: Checklisten für die wichtigsten Vorbereitungen, Tipps zur Hochzeit im Ausland oder worauf man bei der Wahl des Hochzeitsfotografen achten sollte, sind nur ein kleiner Ausschnitt, der Themen, die sich im goDentis-Hochzeitsmagazin befinden. Zahnärzte, die mit dem Hochzeitsmagazin – mit eigenem Logo versehen – etwa in Brautläden oder Nagelpflegestudios

senden Zahnfarbe bis hin zum kurzen Wellness-Programm mit Soforteffekt für die Zähne bietet die Broschüre Informatives und Unterhaltsames. Das Design orientiert sich an bekannten Magazinen, sodass junge Frauen sich von der Gestaltung der Broschüre angesprochen fühlen.

INFORMATION

goDentis
Gesellschaft für Innovation
in der Zahnheilkunde mbH
Scheidtweilerstraße 4
50933 Köln
Tel.: 0800 374-6061
www.godentis.de



Infos zur Autorin

Adhäsives Befestigungscomposite



3M™ RelyX™ Ultimate
Zement

3m.de/oralcare

Annina Blum

Praxisgründung im Großstadtdschungel: Mit Mut und Leidenschaft

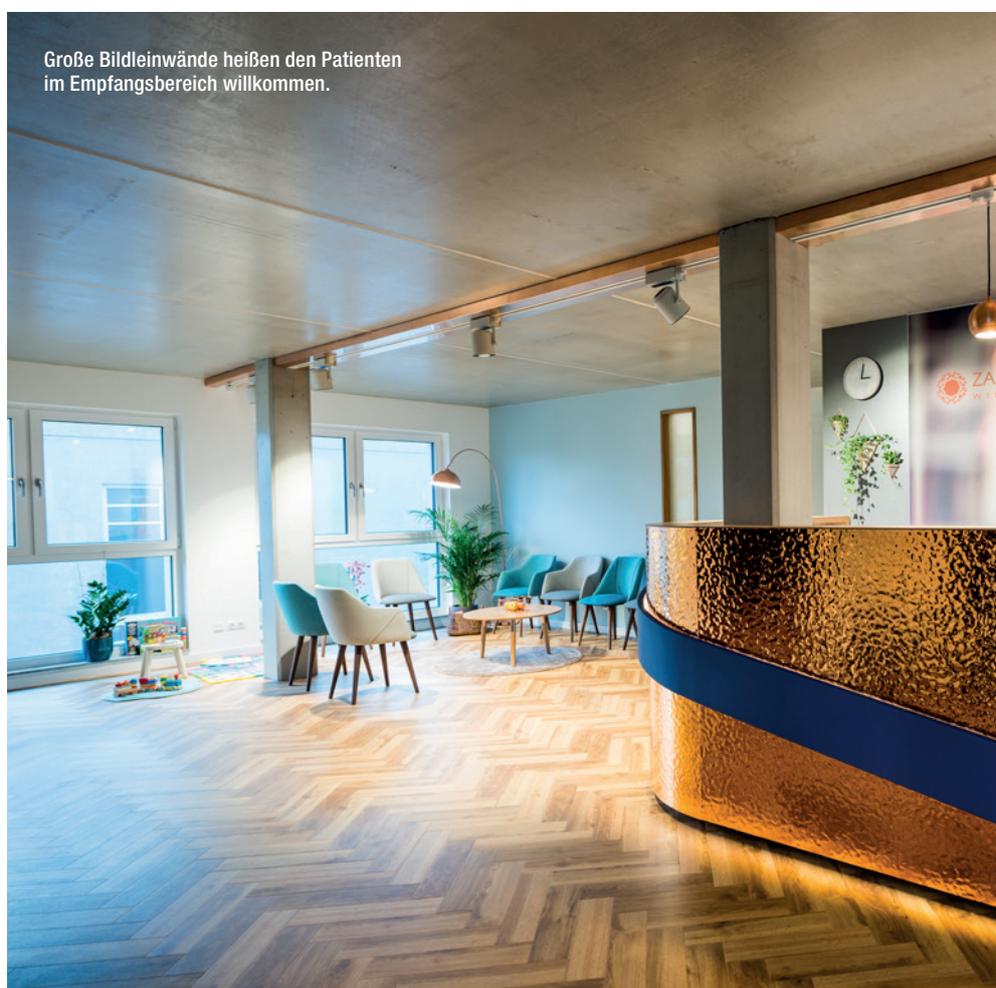
ANWENDERBERICHT Wer unsere Hauptstadt schon einmal besucht hat, weiß, dass sie nicht nur ein Touristenmagnet ist, sondern in ihrer Vielfalt nicht bunter sein könnte. Mit rund 3,6 Millionen Einwohnern ist Berlin die bevölkerungsreichste Stadt Deutschlands. Etwa ebenso viele Behandlungsfälle stemmt die Zahnärzteschaft Berlins in über 2.600 Praxen jedes Jahr (Quelle: kzv Berlin). Dr. Daniel Opitz wagte trotz der großen Konkurrenz den Schritt in die Selbstständigkeit und startet seit 2017 mit einem kleinen Praxisteam durch.

Besungen von Udo Lindenberg, hält der berühmte „Sonderzug nach Pankow“ bestimmt auch in Wilhelmsruh. Der nicht ganz so bekannte Teil des Bezirks liegt im Norden Berlins an der Grenze zu Reinickendorf. Seit November 2017 findet man dort die neu gegründete Praxis von Dr. Daniel Opitz. Den Besucher erwartet eine moderne, helle Praxis mit stylischen Dekoelementen wie einem kupferbeschlagenen Empfang und einem Mundhygienebereich im Vintagestil. Der Spagat zwischen gemütlicher Wohnzimmeratmosphäre, Berliner Schick und professioneller Zahnmedizin nimmt auch nervösen Patienten die Angst vor der Behandlung.



Vom Zivi zum Zahnarzt?

Seit der Zivildienstzeit in einem Pflegeheim war Dr. Daniel Opitz klar, dass er einen Beruf ergreifen möchte, in dessen Fokus der Umgang mit Menschen steht. Nach einigen Praktika bei der eigenen Zahnärztin und in einem zahn-



Große Bildleinwände heißen den Patienten im Empfangsbereich willkommen.

technischen Labor wurde der Wunsch nach dem Studium der Zahnmedizin gefestigt. „Vor Kurzem habe ich einen alten Schulfreund aus der Grundschule getroffen. Als er erfuhr, was ich heute beruflich mache, musste er lachen. Aus irgendwelchen Gründen habe ich wohl damals schon erzählt, dass ich irgendwann Zahnarzt werden möchte. Daran kann ich mich selbst zwar nicht

mehr erinnern, aber mein kleines Ich hatte den richtigen Riecher“, erzählt der 41-Jährige. Die Verbindung von Handwerk und Zahnmedizin fasziniert Dr. Opitz schon lange; die Wahl des Standortes Wilhelmsruh allerdings gründet auf einen Zufall. „Ich gehöre zur aussterbenden Rasse der Ur-Berliner, dennoch kannte ich Wilhelmsruh vorher nicht“, lacht Dr. Opitz, „letztlich

habe ich mir ein paar Immobilien angeschaut und bin bei dieser hängen geblieben.“ So findet man die Zahnarztpraxis Wilhelmsruh heute in einem Ärztehaus auf der Hauptstraße des Bezirks.

Von null auf hundert

Dr. Daniel Opitz startete sprichwörtlich bei null. Der Schritt in die Selbstständigkeit, komplett neue Praxisräume und zusätzliche Konkurrenz in derselben Straße zu wissen, mögen für andere Zahnärzte mögliche Hindernisse darstellen. Dr. Opitz hingegen analysierte, plante und recher-



chierte, um seinen Traum von der eigenen Praxis wahr werden zu lassen. An potenziellen Patienten mangelt es in Wilhelmsruh nicht, dem Traum, mit dem Fahrrad zur Arbeit fahren zu können, musste der Friedenauer allerdings begraben. „Ich komme aus dem Südwesten Berlins und habe dort auch meinen Lebensmittelpunkt. Ich war von den Räumlichkeiten allerdings

so überzeugt, dass ich mich für diesen Standort entschieden habe.“ Der Vater von zwei kleinen Mädchen wollte keine klassische Praxis führen, sondern ein Konzept entwickeln, welches eine Wohlfühlatmosphäre schafft. „Für viele Menschen gehöre ich keiner beliebten Berufsgruppe an“, witzelt Dr. Opitz, „das Praxiskonzept sollte daher nicht nur Kompetenz ausstrahlen, sondern die berühmte Angst vorm Zahnarzt nehmen.“ Dafür griff der 41-Jährige auf dynamische, flexible Gestaltungselemente zurück, welche die Praxis – je nach Jahreszeit – in ein neues Gewand hüllen. Große Bildleinwände heißen den Patienten aber nicht nur im Empfangsbereich willkommen. Während der Behandlung blicken die Patienten klassischerweise an die Zimmerdecke. Die Besonderheit in der Praxis Wilhelmsruh ist, dass man sich in den Behandlungsräumen beispielsweise in den Himmel über den Hackeschen Höfen hineinträumen kann. „Das A und O meiner Behandlungsphilosophie ist, dass sich meine Patienten wohlfühlen. Daher habe ich die Deckenmotive gewählt, um Beklemmung zu nehmen und das Gefühl von Freiheit und Ruhe zu transportieren. Wenn mir ein Patient nach der Behandlung sagt, dass wir ihm die Angst genommen haben, ist das das größte Kompliment und ein tolles Zeichen für ein gelungenes Vertrauensverhältnis.“

Mit einem eingespielten Praxisteam macht man nicht nur die Patienten glücklich. Dr. Opitz wird von zwei Kolleginnen und in Bälde von einer Auszubildenden unterstützt. Auch mit einem kleinen Team kann man sich im Großstadtschungel bewähren, das beweist die Beliebtheit der Praxis und der wachsende Patientenstamm. Wie lautet das Geheimrezept? „Der Wunsch nach der Selbstständigkeit war bei mir eigentlich schon immer sehr ausgeprägt. Mein Ziel ist es, immerzu eine positive Behandlungsphilosophie zu schaffen, somit zufriedene Patienten, aber auch glückliche Mitarbeiter zu haben. Man sollte immer gern zur Arbeit gehen und dieses positive Gefühl mitnehmen. Das merken auch die Patienten. Ich bin kein Gott in Weiß, bei uns ist alles ganz entspannt in der Praxis“, lobt Dr. Opitz sein Praxisteam. Es sei nicht immer einfach, das Arbeits- und Privatleben optimal zu vereinen, doch das Team arbeite hart für den gemeinsamen Praxiserfolg.

Kunststoffmodifizierter Glasionomer-Befestigungszement



3M™ Ketac™ Cem Plus
Zement

3m.de/oralcare



An der Decke in den Behandlungsräumen können die Patienten in den Himmel über den Hackeschen Höfen schauen.

Mehr Zeit für die Patienten

Um zufriedene Patienten zu haben und zu halten, braucht es laut Dr. Opitz eines: Zeit. Ihm ist es wichtig, eine Bindung zum Patienten aufzubauen und diesen verständlich über Behandlungswege und -ziele aufzuklären. Für ihn ist es essenziell wichtig, den Patienten aus dem Alltagsstress herauszuholen und diesem eine professionelle und entspannte Atmosphäre zur Beratung und Behandlung zu bieten. Seit Beginn der Selbstständigkeit setzt Dr. Opitz daher auf die Zahnarztsoftware charly (solutio GmbH). Die übersichtliche Darstellung komplexer Sachverhalte und die intuitive Benutzerführung haben ihn überzeugt, die digitalen Workflows seiner Praxis zu optimieren, um somit mehr Freiraum im Praxisalltag zu generieren. „Mir war von Anfang an klar, wenn ich in die Selbstständigkeit gehe, dann nur mit charly. Die Software hilft mir und meinem Team, die Arbeitsabläufe bestmöglich und schnell zu dokumentieren und zu koordinieren.“ Als Neustarter wird das Praxisteam von Dr. Opitz kontinuierlich von solutio betreut – von der Ersteinrichtung bis hin zu entsprechenden individuellen Schulungen rund um charly. Step-by-step möchte der 41-jährige Zahnarzt alle

Features in die Praxismanagement-Software integrieren und nutzen, um von dem Vorteil zu profitieren, alles an einem Ort zu wissen: „Für mich ist Charly ein komplexes Programm, mit dem ich alles Wichtige abbilden kann. Von Beginn an wurde ich von solutio bestens betreut und freue mich auf die weitere Zusammenarbeit.“ So ist die Zahnarztpraxis Wilhelmsruh bereits an die Telematikinfrastruktur angeschlossen worden und darf sich demnächst über die Einführung der Materialwarenwirtschaft in charly freuen.

Freiräume schaffen

Mit der modernen, individuellen Gestaltung der Räumlichkeiten hebt sich die Praxis von der Konkurrenz ab und bietet zudem eine professionelle, auf den Patienten abgestimmte Betreuung und Behandlung. „Die Praxis ist darauf konzipiert, zu wachsen. Ich möchte gerne in Zukunft noch weitere Kollegen einstellen, sodass das Team sich vergrößert und das bisherige Personal entlastet werden kann. Wie sagt man neudeutsch? Die Work-Life-Balance verbessern“, lacht der sympathische Berliner. Nicht nur im Arbeitsalltag ist es wichtig, sich mehr Freiraum für die bedeutenden Dinge zu nehmen. In der

Praxis ist es der Patient, im Privatleben legt Zahnarzt Dr. Daniel Opitz viel Wert auf die Zeit mit der Familie. „Ich bin sehr stolz auf den guten Start der Praxis, den wir gemeinsam geschafft haben. Spaß und Freude an der Arbeit sind wichtig, um diesen Weg weiterzugehen und die Motivation beizubehalten“, so der Praxisinhaber, „sich heutzutage bewusst Zeit zu nehmen, um neben der Arbeit seinen persönlichen Ausgleich zu schaffen und wertvolle Stunden mit der Familie zu verbringen, ist der Schlüssel dazu, Stress vorzubeugen und motiviert in den Alltag zu starten.“

Die Entscheidung zur Neugründung von Dr. Daniel Opitz zeigt, dass man mit Mut, Leidenschaft zum Beruf und der nötigen Prise Gelassenheit auch im Großstadttreiben erfolgreich sein kann. Durch die Optimierung der Arbeitsprozesse mithilfe von charly ermöglicht er sich selbst und seinem Team die nötigen Freiräume im Praxisalltag, um sich bestmöglich um seine Patienten kümmern zu können und die Basis für eine langfristig erfolgreiche Zahnarztpraxis in der Hauptstadt zu schaffen.

Fotos: Martin Diepold

INFORMATION

Dr. med. dent. Daniel Opitz

Zahnarztpraxis Wilhelmsruh
Hauptstraße 29a
13158 Berlin
Tel.: 030 49950-418
mail@zahnarztpraxis-wilhelmsruh.de

solutio GmbH Zahnärztliche Software und Praxismanagement

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



Infos zum Unternehmen



Sieben Mythen zum Thema Arztbewertungen

PRAXISMANAGEMENT Rund um das Thema „Arztbewertung im Internet“ bildeten sich im Laufe der letzten Jahre diverse Mythen. Viele davon halten sich durchaus hartnäckig und einige von ihnen entfalten eine schädliche Wirkung. Daher räumen wir in diesem Artikel mit den bekanntesten Mythen rund um das Thema Arztbewertungen auf und schauen, was wirklich dahintersteckt.

1. „Mein Bezahlprofil hilft gegen ungerechtfertigte Bewertungen“

Immer wieder hört man, dass Ärzte, die bei einem Bewertungsportal eine bezahlte Premiummitgliedschaft abschließen, falsche oder ungerechtfertigte Bewertungen eher vermeiden oder einfacher löschen lassen können. Auch wenn die Vertriebler der Bewertungsportale dies vielleicht suggerieren, lässt sich dieser Zusammenhang unserer Erfahrung nach nicht bestätigen. Von ernüchterten Ärzten bekommen wir die Rückmeldung, dass sie auch trotz Umstellung auf bezahlte Profile unwahre Bewertungen nicht besser vermeiden können, als dies zuvor der Fall war.

Darüber hinaus hat MediEcho unzählige Fälle von Prüfanfragen erlebt, ohne dass eine signifikante Diskriminierung der Bewertungsportale zugunsten ihrer Premiumkunden aufgefallen wäre. Die Kunst liegt vielmehr darin, die den Löschantrag begründende Argumentation gegenüber dem Portal möglichst überzeugend aufzubereiten.

2. „Meine Patienten können mir einfach mit dem praxiseigenen iPad eine Bewertung hinterlassen“

Ganz so einfach ist es leider nicht. Zwar können Ihre Patienten eine Bewertung über ihr praxiseigenes iPad abgeben, allerdings erkennen Bewertungsportale durch das sogenannte „Fingerprinting“

schnell, welche Bewertungen von den gleichen Endgeräten abgegeben wurden. „Fingerprinting“, hier eigentlich als Schutz vor falschen oder unechten Bewertungen gedacht, wird somit zum Hindernis.

Häufen sich Bewertungen derselben Praxis vom selben Endgerät, schließt das Bewertungsportal auf Unstimmigkeiten – auch wenn alles mit rechten Dingen zugeht. Immer wieder hören wir von Praxen, dass diese Bewertungen nach wenigen Tagen seitens des Portals wieder entfernt werden. Um erfolgreich Bewertungen zu sammeln, sollten Sie daher auf bessere Optionen ausweichen.

3. „Ich lasse mich einfach aus einem Bewertungsportal austragen“

Der Irrglaube, sich aus einem Bewertungsportal austragen lassen zu können, hält sich weiterhin hartnäckig. Tatsache ist: Weil ein Bewertungsportal bis Februar 2018 Werbung in unbezahlten Profilen schaltete, konnte eine Ärztin ihre Profillöschung vor Gericht durchsetzen. Das Bewertungsportal hat jedoch umgehend reagiert, alle Vorgaben des Gerichts schnellstmöglich umgesetzt und die Grundlage des Urteils, die Werbung, entfernt. Daher besteht weiterhin kein Recht auf das Löschen des Profils in Bewertungsportalen.

4. „Ich kann mein Google-Profil löschen lassen“

Durch schlechte Erfahrungen mit Google-Bewertungen kommt bei vielen Ärzten immer wieder der Wunsch auf, das Google-Profil ihrer Praxis löschen zu lassen. Fakt ist: Egal, wie Sie es drehen und wenden – Löschen geht nicht. Ja, es gibt im Verwaltungsbereich eines Praxisprofils (auch: Businessprofil) die Option „Profil löschen“. Allerdings entfernt man damit nur die Verknüpfung zu seinem privaten Google-Konto. Das Profil der Praxis aber bleibt weiter im Netz erhalten. Immer wieder berichten Praxen im Gespräch mit MediEcho von Firmen, deren Serviceleistung aus dem Löschen und Neuanlegen von Businessprofilen besteht. Doch hier ist Vorsicht geboten: Auch sie können Ihr Profil nicht endgültig löschen, sondern es höchstens verstecken. Das allerdings bekommen all diejenigen Menschen mit, die das Profil zuvor bewertet haben, wodurch das Risiko für einen Social-Media-Shitstorm erheblich steigt.

5. „Für mich ist das sowieso alles irrelevant ...“

... hören wir immer wieder von unterschiedlichen Praxen. Aufgezählte Gründe sind hier üblicherweise die bereits sehr gut gefüllte Patientenkartei oder der bald anstehende Verkauf der

Praxis. Aber ganz so einfach ist das nicht, denn: Auch gut ausgelastete Praxen haben ein Interesse an neuen Patienten, die in ihre Gesundheit investieren möchten und deshalb für bestimmte Leistungen nach den besten Ärzten suchen. Je höher die Investition des Patienten ausfällt, desto genauer wird er vorher recherchieren, welchem Arzt er sein Vertrauen schenkt.

Auch für eine zum Verkauf stehende Praxis ist es hilfreich, etwaigen Kaufinteressenten signalisieren zu können, dass die Praxis sehr gerne weiterempfohlen wird. Und die wenigsten Praxen denken daran, wie sich ihre Außenwirkung auf die Mitarbeitergewinnung, also auf die Qualität und die Anzahl der eingehenden Bewerbungen, auswirken kann. Gerade wenn in Bewertungen von einem „gestressten Team“, einem „unfreundlichen Arzt“ und ähnlichen Aspekten berichtet wird, wirkt dies abschreckend.

6. „Das ist doch subjektiv – das ist nicht erlaubt“

Doch, ist es. Und zwar gerade, weil der Patient seine subjektive Meinung kundtut. Die Auffassung, subjektive Bewertungen seien nicht zulässig, ist nach wie vor weit verbreitet. Natürlich müssen sich diese subjektiven Bewertungen genau wie alle anderen Bewertungen auf wahre Tatsachen stüt-

zen. Ein Patient, der Ihre Praxis nie betreten hat, hat selbstverständlich kein Recht, eine ausgedachte Behandlung zu bewerten. Grundsätzlich ist eine Bewertung aber im Sinne der Meinungsfreiheit insbesondere dann geschützt, wenn sie subjektiv ist.

7. „Alles Fake – das weiß doch jeder!“

Auch wenn der konkurrierende Arzt im Nachbarort deutlich mehr Internetbewertungen hat als Sie, hat er nicht automatisch all seine Freunde und Verwandten darum gebeten, ihn per unechter Bewertung in ein positives Licht zu rücken. Wenn Sie noch nicht den richtigen Weg gefunden haben, Ihre Patienten zu motivieren, regelmäßig echte und faire Bewertungen zu hinterlassen, dann lassen Sie sich von MediEcho kostenfrei beraten (siehe Gutscheincodes im Infobereich). Auch für Ihre Praxis wird es einen zu Ihnen, Ihrem Team, Ihren internen Abläufen und Ihren Patienten passenden Weg geben, dies ohne viel Aufwand, ohne als Bittsteller aufzutreten und ohne aufdringlich zu werden, umzusetzen.

Fazit

Viele Mythen zum Thema Arztbewertungen enthalten nur einen kleinen Wahrheitskern. Manchmal ist es des-

halb ratsam, sich noch einmal genauer zu informieren, bevor Sie sich spannende Chancen und Möglichkeiten entgehen lassen. Egal, ob Sie neue Mitarbeiter gewinnen, Wunschklienten finden oder Ihre Praxis erfolgreich weiterreichen wollen – Ihre Außenwirkung spielt eine entscheidende Rolle.

Hilfe beim
Bewertungsmarketing

Bewertungen fördern!

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

Bitte beachten: MediEcho ist keine Kanzlei und nimmt daher keine juristische Einzelfallbetrachtung vor.

INFORMATION

MediEcho
Bewertungsmarketing
für Ärzte und Kliniken
Robert-Bosch-Straße 32
63303 Dreieich
Tel.: 06103 5027117
beratung@medi-echo.de
www.medi-echo.de



Infos zum Autor

ANZEIGE

SPEIKO®

#dosierschließbar

SPEIKO® MTA Zement:

- Endodontischer Reparaturzement
- Aus Reinstchemikalien in Deutschland hergestellt
- Biologisch verträglich, schwermetallfrei
- Hervorragende Abdichtung



Steuerpflicht bei privaten Veräußerungsgeschäften

Grundsätzlich gilt, dass die Veräußerung von Privatvermögen steuerfrei ist. Dies betrifft den Verkauf von „Kleinigkeiten“, die über Internetplattformen wie zum Beispiel eBay verkauft werden, genauso, wie den Verkauf von wertvolleren Sachwerten, wie zum Beispiel im Privatvermögen gehaltenen Antiquitäten, Oldtimern, Gemälden, Schmuck etc. oder Immobilien. Wie immer im Steuerrecht gibt es allerdings Ausnahmen, die, wenn man sie nicht beachtet, zu erheblichen Steuerzahlungen führen können. Gerade der Verkauf von im Privatvermögen gehaltenen Immobilien, der wegen in den letzten Jahren erheblicher gestiegener Immobilienpreise besonders lohnend erscheint, birgt das Risiko erheblicher Nachzahlungen. Aber auch in vielen anderen Bereichen sind die erzielbaren Verkaufspreise, zum Beispiel bei Oldtimern und Schmuck, erheblich gestiegen, sodass es sich auch hier lohnt, die Voraussetzungen für einen steuerfreien Verkauf genau zu kennen.

Bei Immobilien ist zu unterscheiden, ob diese seit Anschaffung (bzw. Fertigstellung) ausschließlich zu eigenen Wohnzwecken genutzt wurde. In diesem Fall ist ein Verkauf immer steuerfrei. War die Immobilie im vorgenannten Zeitraum teilweise vermietet, so ist ein Verkauf steuerfrei, wenn sie im Jahr der Veräußerung und in den beiden vorangegangenen Jahren zu eigenen Wohnzwecken genutzt wurde. Die Formulierung „zu eigenen Wohnzwecken genutzt“ betrifft auch Immobilien, die nur zeitweilig selbst bewohnt werden und ansonsten nicht vermietet wurden, wie zum Beispiel Zweitwohnungen, Ferienimmobilien und Wohnungen im Rahmen einer doppelten Haushaltsführung. Um das zeitliche Kriterium „in den beiden vorangegangenen Jahren“ zu erfüllen reicht es darüber hinaus aus, dass die Immobilie im vorletzten Jahr nur an einem Tag selbst genutzt wurde.

Es ist also möglich, eine Immobilie in 2019 steuerfrei zu veräußern, wenn diese (durchgängig) in 2019, in 2018 und lediglich am 31.12.2017 selbst genutzt wurde. Allerdings muss der Steuerpflichtige den entsprechenden Nachweis hierfür erbringen können. Wurde die Immobilie im Privatvermögen vermietet, so verlängert sich die Haltedauer für einen steuerfreien Verkauf auf zehn Jahre.

Für die Berechnung der jeweiligen Frist kommt es grundsätzlich auf das der Anschaffung und Veräußerung zugrundeliegende Verpflichtungsgeschäft an. Bei Erwerb und Veräußerung einer Immobilie ist also der Tag des Abschlusses des jeweiligen notariellen Kauf- bzw. Verkaufsvertrages maßgeblich. Unerheblich ist, wann der Eigentumserwerb im Grundbuch eingetragen wurde oder wann das wirtschaftliche Eigentum (Nutzen und Lasten) übergeht. So kann also ein am 28.2.2009 erworbenes und zwischenzeitlich vermietetes Grundstück erst ab dem 1.3.2019 steuerfrei veräußert werden.

Bei anderen Wirtschaftsgütern als Grundstücken, also zum Beispiel Oldtimer etc., beträgt die Veräußerungsfrist ein Jahr, wobei auch hier gilt, dass in dieser Frist diese Gegenstände nicht vermietet wurden. Auch für die Berechnung dieser Frist sind die Daten der entsprechenden Kauf- bzw. Verkaufsverträge maßgeblich. Sollte es sich bei dem verkauften Gegenstand um ein Erbstück oder eine Schenkung handeln, wird die Zeit, die der Erblasser oder Schenker diesen Gegenstand in seinem Besitz hatte, dem Verkäufer angerechnet.

Gewinne aus der Veräußerung von Wertpapieren gehören seit Einführung der Abgeltungssteuer ab 2009 nicht mehr zu den Einkünften aus privaten Veräußerungsgeschäften, sondern zu den Einkünften aus Kapitalvermögen. Damit werden solche Gewinne unabhängig von der Haltedauer zeitlich unbegrenzt steuerlich erfasst. Dabei ist diese Regelung erstmals auf Gewinne aus der Veräußerung von Wertpapieren anzuwenden, die nach dem 31.12.2008 erworben und veräußert wurden. Für vor dem 1.1.2009 angeschaffte Wertpapiere gilt das alte Recht. Das heißt, solche Papiere können heute unverändert steuerfrei veräußert werden.

Darüber hinaus ist zu beachten, dass beim regelmäßigen Verkauf von Gegenständen die Grenze zur Gewerblichkeit nicht überschritten wird. Dies betrifft zum Beispiel den Handel über Internetplattformen. Wenn hier regelmäßig Ware angeboten wird oder Gegenstände zum späteren Wiederverkauf gezielt angekauft werden, kann es auch unter Einhaltung der vorgenannten

1-Jahres-Frist zu einer Steuerbarkeit kommen.

Der Gewinn oder Verlust aus privaten Veräußerungsgeschäften ist die Differenz zwischen dem Veräußerungspreis und den Anschaffungskosten. Zu diesen gehören auch alle Nebenkosten, die im Zusammenhang mit der Anschaffung entstanden sind. Bei vermieteten Wirtschaftsgütern, wie zum Beispiel bei Immobilien, vermindern sich die Anschaffungskosten um die steuerlich geltend gemachten Abschreibungen. Verluste aus privaten Veräußerungsgeschäften können nicht mit anderen Einkünften verrechnet werden. Eine Verrechnung ist nur mit Gewinnen aus entsprechenden Geschäften möglich. Darüber hinaus können solche Verluste in die Folgejahre vorgezogen werden, um sie dann gegebenenfalls mit entsprechenden Gewinnen verrechnen zu können.

Sind die Gewinne aus privaten Veräußerungsgeschäften pro Veranlagungsjahr geringer als 600 EUR, bleiben diese steuerfrei. Bei zusammenveranlagten Ehegatten können Verluste des einen Ehegatten mit Gewinnen des anderen Ehegatten ausgeglichen werden.

INFORMATION

Nowak GmbH Steuerberatungsgesellschaft

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



Infos zum Autor



Gabi Schäfer

Fragen und Antworten aus dem Abrechnungsalltag

Wer die Mühen auf sich nimmt, ein Seminar zur zahnärztlichen Abrechnung zu besuchen, der möchte auch Lösungen für die Probleme erfahren, mit denen er tagtäglich konfrontiert wird. Deswegen verteile ich zu Beginn meiner Seminare immer leere Karteikärtchen, auf denen die Teilnehmer völlig anonym das aufschreiben können, was sie bewegt. In den Pausen sehe ich dann diese Karten durch und gehe im Laufe des Seminars auf die Fragen ein. Natürlich wiederholen sich viele Fragen bzw. kreisen um das gleiche Thema wie zum Beispiel die Zuzahlungen bei Endodontie für GKV-Patienten.

Nachfolgend ein kleiner Eindruck:

- „Dürfen wir im Rahmen der Zuzahlung die teuren Endo-Feilen über unseren Prophylaxeshop an den Patienten verkaufen? Diese Feilen setzen wir dann bei der Endo-Behandlung ein.“
- „Kann ich den Laser im Rahmen einer Wurzelkanalbehandlung als zusätzliche zahnärztliche Leistung mit dem Patienten vereinbaren?“
- „Welche Leistungen können wir im Rahmen einer Wurzelkanalbehandlung über den BEMA zusätzlich privat vereinbaren? Unsere KZV mahnt uns, dass wir nur die GOZ 2400 ‚Elektrometrische Längenbestimmung‘ und die GOZ 2420 ‚Phys‘ zusätzlich vereinbaren dürfen.“

Die Antwort ist natürlich klar und immer gleich: Zuzahlungen zu den BEMA-Nrn. 28–35 sind nicht privat vereinbarungsfähig. – Keine Materialien! Keine Pauschalen! Keine Zuschläge!

Aber: Handelt es sich um eine „selbstständige zahnärztliche Leistung“, die der Sachleistungskatalog nicht enthält – wie zum Beispiel ein präendodontischer Aufbau – so kann dieser nach § 6 Abs. 1 der GOZ mit dem Patienten als Analogleistung vereinbart werden. Natürlich gibt es noch eine ganze Reihe weiterer Leistungen, die in gleicher Weise vereinbart werden dürfen, ohne ein Disziplinarverfahren zu riskieren.

Eine weitere Frage aus diesem Themenkreis betrifft den Notdienst:

- „Was kann ich bei einer angefangenen Wurzelkanalbehandlung berechnen? Patient war am Wochenende beim Notdienst, ich führe die Wurzelkanalbehandlung fort. Ich bin total verunsichert. Häufig ist der Aufwand hoch und ich stehe da und weiß nicht, welche Gebühren ich über den BEMA in Ansatz bringen kann.“



Erfahren Sie mehr zu analog abrechenbaren Mehrleistungen in den Frühjahrsseminaren:

„Ohne Fleiß kein Preis“

www.synadoc.ch

In solchen Fällen sollte grundsätzlich darauf geachtet werden, dass Doppelabrechnungen vermieden werden. Oft werden Wurzelkanalbehandlungen im Notdienst berechnet, ohne dass diese korrekt ausgeführt wurden – Fotos unterstützen den Hauszahnarzt beim Nachweis dieser Situation. Wichtig ist hier eine Röntgenaufnahme, um zu entscheiden, ob die Wurzelkanalbehandlung überhaupt zulasten der GKV durchgeführt werden darf.

Ein anderer „Dauerbrenner“ sind Zuzahlungen bei Schmelz-Dentin-Adhäsiv-Füllungen:

- „Kann ich bei SDA-Füllungen die GOZ-Pos. 2197 zusätzlich ansetzen? Ich habe so häufig Schwierigkeiten bei den Erstattungen, dass ich gern wissen möchte, wie ich mich besser in meinen Argumenten absichern kann.“

- „Im Seitenzahnggebiet vereinbaren wir Zuzahlungen für SDA-Füllungen. Sind Mehrkosten auch für die Frontzahnfüllungen möglich?“

Hier scheint die Antwort klar zu sein, wenn man die Richtlinien liest: Mit der Abrechnung der Geb.-Nr. 13 ist die Verwendung jedes erprobten und praxisüblichen plastischen Füllmaterials einschließlich der Anwendung der Ätztechnik und der Lichtaushärtung abgegolten. Eine Zuzahlung durch den Versicherten ist nicht zulässig.

Aber: In der KONS-Richtlinie III (5) heißt es: Im Frontzahnbereich sind in der Regel adhäsiv befestigte Füllungen das Mittel der Wahl. Mehrfarbentechnik im Sinne einer ästhetischen Optimierung ist nicht Bestandteil der vertragszahnärztlichen Versorgung.

Beim oberflächlichen Lesen könnte man zu der Ansicht gelangen, dass im Frontzahnbereich keine Mehrleistungen vereinbar sind. Wer „Mehrschichttechnik“ und „Mehrfarbentechnik“ jedoch nicht in einen Topf wirft, kann mit einer entsprechend formulierten schriftlichen Vereinbarung zur „ästhetischen Optimierung“ trotzdem rechtssicher seinen Aufwand abbilden. Natürlich sind noch weitere Mehrleistungen möglich, auf die ich in meinem Frühjahrsseminar „Ohne Fleiß kein Preis“ ausführlich eingehe – Details erfahren Sie auf der Seminarseite unter: www.synadoc.ch

INFORMATION

Synadoc AG

Gabi Schäfer
Münsterberg 11, 4051 Basel, Schweiz
Tel.: +41 61 5080314
kontakt@synadoc.ch
www.synadoc.ch



Infos zur Autorin



Rechtfertigt digitales Röntgen die Faktorerhöhung?

Ein Zahnarzt setzte in seiner Rechnung den 2,5-fachen Satz bei der GOÄ-Ziffer 5004 an. Als Begründung führte er aus: „Erhöhter Zeitaufwand aufgrund digitaler Röntgentechnik – zeitaufwendige Auswertung der Aufnahme.“

Die Beihilfestelle des Patienten kürzte den Satz. Es kam zum Streit und einem Verfahren vor dem Münchner Verwaltungsgericht. Dem Verwaltungsgericht München reichte die Begründung des Zahnarztes nicht aus. Es fehlte an dem Bezug zu dem Patienten und die Erklärung, warum gerade bei ihm ein erhöhter Aufwand – in Abgrenzung zu anderen Patienten und Röntgenmethoden – vorgelegen habe. Das Verwaltungsgericht München führte in seinem Urteil vom 25.2.2019 (Az. M 17 K 18.494) aus:

„Die Anfertigung digitaler Röntgenaufnahmen rechtfertigt die Überschreitung des Schwellenwerts nicht [...]. Die Besonderheiten, die gemäß des jeweiligen §5 Abs. 2 Satz 4 GOZ ein Überschreiten des Schwellenwerts rechtfertigen, setzen wie dargelegt voraus, dass sie gerade bei der Behandlung des jeweiligen Patienten abweichend von der großen Mehrzahl der Behandlungsfälle aufgetreten sind (BVerwG, U. v. 17.2.1994, 2 C 10/92 – BVerwGE 95, 117–123). [...] Die Anwendung der digitalen Radiografie ist jedoch unabhängig von den Besonderheiten der Behandlung

gerade des Klägers (vgl. BayVGh, B. v. 15.4.2011, 14 ZB 10.1544). Die digitale Röntgentechnik unterscheidet sich von der herkömmlichen lediglich dadurch, dass die Röntgenbilder nicht mehr auf analogen Röntgenfilmen, sondern digital aufgenommen werden (vgl. https://de.wikipedia.org/wiki/Digitales_Röntgen). Inwiefern durch Verwendung dieser Technik ein zeitlicher Mehraufwand entstehen sollte, ist ohne weitere Erläuterung nicht nachvollziehbar, zumal die Verwendung dieser Technik mittlerweile allgemein üblich ist (VG München, U. v. 1.8.2018, M 17 K 17.5823).“

Gemäß der Regelungen der GOZ kann der Zahnarzt bei Unklarheiten seine Begründungen für die Faktorsteigerungen nachträglich näher erläutern. Ein solches Vorgehen wäre hier ratsam gewesen, um die Rechnung auch vor der Beihilfe bzw. dem Gericht bestehen zu lassen.

In einem ähnlich gelagerten Fall des Verwaltungsgerichts München (Urteil vom 7.2.2019, Az. M 17 K 17.4947) wurde die digitale Röntgentechnik ebenfalls nicht als faktorerhöhend anerkannt, da eine überwiegend „stereotypische Auflistung von Pauschalbegründungen“, wie die Angabe von Abkürzungen, vorgelegen habe. Das Gericht bestätigte sogar, dass die Begründungen womöglich einen erhöhten Satz rechtfertigen könnten, nicht aber in der pauschalen

und sich wiederholenden Darstellung, wo der Bezug zu dem konkreten Krankheitsbild des individuellen Patienten fehlte.

Es ist grundsätzlich ratsam, eine laienverständliche Erklärung – sowohl in Hinsicht auf den Patienten als auch den später damit befassten Richter – abzugeben. Im Idealfall kann hierdurch sogar eine streitige gerichtliche Auseinandersetzung vermieden werden.

INFORMATION

Dr. Susanna Zentai

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



Infos zur Autorin

ANZEIGE

© Jijabobley - AdobeStock.com

OEMUS MEDIA AG

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

DESIGNPREIS 2019

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

OEMUS MEDIA AG · WWW.DESIGNPREIS.ORG

ZWP ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS

**JETZT
BEWERBEN**
EINGENDESCHLUSS: 1.7.2019



Christoph Jäger

Der Abschied vom alten Verbandbuch nach dem Einzug der neuen DSGVO

Wo gehobelt wird, da fallen auch bekanntlich Späne, und im schlimmsten Fall verletzt sich ein Mitarbeiter der Zahnarztpraxis dabei. Diese Verletzungen bzw. die daraus resultierenden Erste-Hilfe-Leistungen müssen nach § 24 Abs. 6 DGVU Vorschrift 1 dokumentiert werden. Daran, dass die Aufzeichnungen mindestens fünf Jahre aufbewahrt werden müssen, hat sich nichts geändert.

In den meisten Zahnarztpraxen befindet sich deshalb in der Nähe des Erste-Hilfe-Koffers ein sogenanntes Verbandbuch. Dort werden alle in der Praxis durchgeführten Erste-Hilfe-Maßnahmen unter Angabe des Mitarbeiters (Namen), der Verletzung und weiterer Informationen erfasst, von Pflaster kleben bis zur Reanimation.

Da es sich aber nun um „Gesundheitsdaten“ nach Artikel 4 Abs. 15 DSGVO und gleichzeitig gemäß Artikel 9 Abs. 1 DSGVO um die „Verarbeitung besonderer Kategorien personenbezogener Daten“ handelt, muss der „bislang“ öffentliche Umgang mit einem Verbandbuch in einer Zahnarztpraxis überdacht werden.

Rechtsgrundlage für die Erhebung von Gesundheitsdaten im Verbandbuch

Die in einem Verbandbuch hinterlassenen Angaben dienen als wichtiger schriftlicher Nachweis, dass ein Gesundheitsschaden bei einem versicherten Mitarbeiter eingetreten ist. Diese Dokumentation ist die Voraussetzung dafür, dass ein betrieblicher Unfall überhaupt als Arbeitsunfall bei der zuständigen Berufsgenossenschaft anerkannt werden kann. Das kann sehr wichtig werden, etwa wenn Spätfolgen eintreten – zum Beispiel bei Entzündungen auch nach kleineren Schnitt- oder Stichverletzungen.

Welche Informationen gehören in ein Verbandbuch?

Bei einem betrieblichen Unfall in der Zahnarztpraxis oder auch bei jeder Erste-Hilfe-Leistung müssen die nachfolgenden Informationen hinterlegt werden: Name des verletzten Mitarbeiters, Zeit und Ort, Unfallhergang, Art und Schwere der Verletzung oder des Gesundheitsschadens, außerdem

Erste-Hilfe-Maßnahmen, Ersthelfer oder Ersthelferinnen sowie Zeuginnen oder Zeugen.

Der jetzige Umgang mit dem Verbandbuch in der Zahnarztpraxis

In der Zahnarztpraxis ist es üblich, ein Verbandbuch öffentlich auszulegen, in welchem die Mitarbeiter der Praxis Verletzungen, Unfälle und Erste-Hilfe-Leistungen schriftlich festhalten. In dem Verbandbuch befinden sich alle Unfälle und Erste-Hilfe-Leistungen der Praxis der letzten Jahre zum Nachlesen für jeden Mitarbeiter der Praxis.

Die datenschutzrechtliche Zulässigkeit dieser Datenverarbeitung ergibt sich aus Artikel 6 Abs. 1 lit. c DSGVO (... die Verarbeitung ist zur Erfüllung einer rechtlichen Verpflichtung erforderlich, welcher der Verantwortliche unterliegt). Die rechtliche Verpflichtung ergibt sich für die Praxisleitung aus dem § 24 Abs. 6 der DGVU Vorschrift 1 „Grundsätze der Prävention“.

Die rechtliche Grundlage für die Verarbeitung ist also gegeben, die Erfassung und Speicherung auch im Rahmen der DSGVO in Ordnung. Allerdings stellt die für jeden Mitarbeiter der Praxis gegebene Verfügbarkeit dieses Verbandbuches ein Problem dar, denn schließlich werden hier nicht nur irgendwelche, sondern personenbezogene Daten besonderer Kategorien (Artikel 4 Abs. 15 DSGVO „Gesundheitsdaten“) einem zwar nicht undefinierten, aber doch großen und vor allem nicht berechtigten Personenkreis zur Verfügung gestellt.

Der neue Umgang mit dem „neuen“ Verbandbuch

Es ist daher Zeit, sich von dem Verbandbuch zu verabschieden und alternative Methoden der nach § 24 Abs. 6 BGV A1 vorgeschriebenen Dokumentationspflicht zu implementieren.

Erste Möglichkeit: Das innerbetriebliche Verbandbuch einer Zahnarztpraxis sollte zukünftig verschlossen in einem Schrank aufgehoben und nicht zusammen mit dem Verbandskasten gelagert werden. Das Verbandbuch sollte folglich dort gelagert

werden, wo nur berechtigte Mitarbeiter, wie zum Beispiel der Ersthelfer einer Zahnarztpraxis, Zugriff haben.

Zweite Möglichkeit: Eine andere und praktikablere Möglichkeit ist es, Verbandbuch-Blanko-Formulare zu verwenden, in denen durch die Mitarbeiter selbst eine Verletzung, ein Unfall oder die Erste-Hilfe-Leistung vermerkt werden können. Diese ausgefüllten Formulare können dann in der Praxis an einem sicheren Ort archiviert werden. Die „leeren“ Verbandbuch-Blanko-Formulare können dann wieder beim Verbandskasten der Praxis aufbewahrt werden.

Tipps

Ihre zuständige Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienste und Wohlfahrt „BGW“ bietet Ihnen eine praktische Broschüre mit heraustrennbaren Seiten für die Dokumentation an. Alternativ können die Angaben auch direkt in das Online-Verbandsbuch-PDF der BGW-Plattform geschrieben, ausgedruckt und abgeheftet werden.

www.bgw-online.de/DE/Medien-Service/Medien-Center/Medientypen/BGW-Broschueren/BGW09-17-000_Verbandbuch.html

INFORMATION

Qualitäts-Management-Beratung Christoph Jäger

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



Infos zum Autor

Veranstaltung

Ab sofort Anmeldung zum 2. Zukunftskongress der DGZI möglich

Am 4. und 5. Oktober 2019 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 überaus erfolgreich umgesetzten interaktiven Kongresskonzept wird der Blick erneut auf die Zukunft dieser innovativen Disziplin gerichtet. 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 Brüche zwischen Vortragsprogramm, Live-OPs und Table Clinics werden so zunehmend aufgelöst. Teilnehmer, Referenten und Industrie erhalten so deutlich mehr Raum zur Kommunikation.

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. 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-Wochenende statt. Die Anmeldung ist unter www.dgzi-jahreskongress.de ab sofort möglich.



Programm/Anmeldung



Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie – DGZI e.V. • Tel.: 0211 1697077 • www.dgzi-jahreskongress.de

ZWP online CME-Community

Jetzt nutzen! Live-OPs und Tutorials als bequeme „Fortbildung to go“-Variante



Sich dort fortbilden, wo man gerade ist? Nichts leichter als das! Die Live-OPs und Studio-Tutorials der OEMUS MEDIA AG ermöglichen Zahnärztinnen und Zahnärzten, sich fernab von Kongress- und Seminarsälen, unterwegs, in Pausen oder einfach und bequem von zu Hause aus zu aktuellen Themen rund um die Zahnmedizin, zu ausgewählten chirurgischen Herausforderungen oder einem innovativen Verfahren kompakt und umfassend zugleich zu informieren. Mittels Multi-Channel-Streaming (MCS) werden die Live-OPs und Tutorials entweder live oder zeitversetzt über ZWP online und die reichweitenstärksten Social-Media-Kanäle YouTube und Facebook ausgestrahlt und können so, ohne zusätzliches Equipment, ganz einfach auf den gängigen mobilen Endgeräten zur eigenen Fortbildung genutzt werden. Damit unterstützen diese modernen Lernformate Zahnärztinnen und Zahnärzte gezielt dabei, zeit- und ortsunabhängig über Neuerungen und Innovationen der Zahnmedizin und Entwicklungen der Branche auf dem Laufenden zu bleiben.

Wer sich online, flexibel und kostenfrei fortbilden möchte, kann sich einfach für den monatlich erscheinenden Newsletter der ZWP online CME-Community registrieren.

ZWP online
CME-Community



YouTube



f



Newsletter ZWP online
CME-Community



OEMUS MEDIA AG

Tel.: 0341 48474-0

www.zwp-online.info/cme-fortbildung

Fachliteratur

Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2019

Mit dem *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien* legt die OEMUS MEDIA AG in 10., überarbeiteter Auflage ein Kompendium für die digitale Zahnmedizin und Zahntechnik vor. Der Band wendet sich sowohl an Einsteiger und erfahrene Anwender als auch an all jene, die in der digitalen Zahnmedizin und Zahntechnik eine vielversprechende Möglichkeit sehen, ihr Leistungsspektrum zu vervollständigen und damit in die Zukunft zu investieren.



In Anlehnung an die bereits erscheinenden Jahrbücher zu den Themen „Implantologie“, „Lasierzahnmedizin“ und „Endodontie“ informiert das *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien* mittels Grundlagenbeiträgen, Anwenderberichten, Fallbeispielen, Marktübersichten, Produkt- und Herstellerinformationen darüber, was innerhalb der digitalen Zahnmedizin State of the Art ist. Renommiertere Autoren aus Wissenschaft, Praxis, Labor und Industrie widmen sich im vorliegenden Jahrbuch einem Themenspektrum, das von der 3D-Diagnostik über die computergestützte Navigation und prothetische Planung bis hin zur digitalen Farbbestimmung und CAD/CAM-Fertigung reicht. Es werden Tipps für den Einstieg in die „digitale Welt“ der Zahnmedizin gegeben sowie Wege für die wirtschaftlich sinnvolle Integration des Themas in Praxis und Labor aufgezeigt. Thematische Marktübersichten ermöglichen einen schnellen Überblick über den Digitalmarkt im Allgemeinen und über CAD/CAM-Systeme sowie -Materialien, Navigationssysteme, digitale Volumetomografen, Intraoralscanner und digitale Farbmessgeräte im Besonderen.

OEMUS MEDIA AG

Tel.: 0341 48474-201

www.oemus-shop.de/jahrbuecher

kuraray

Noritake

PANAVIA™ V5

Mein Zement – für jede Befestigung!



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

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

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

Überzeugen Sie sich selbst und sprechen Sie uns an!



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

**Dr. Andreas Söhnel**

Poliklinik für zahnärztliche Prothetik,
Alterszahnheilkunde und medizinische
Werkstoffkunde
Universität Greifswald

„Der digitale Workflow wird auch bei uns an den Universitäten immer weiter Einzug halten, wo er auf eine breite, sicherlich wachsende Resonanz treffen wird. Daher müssen wir es schaffen, unseren Studierenden die Möglichkeiten – über die reine digitale Abformung hinaus – der Digitalisierung so früh wie möglich zu vermitteln, dabei aber auch die analogen Techniken nicht zu vergessen.“

Statement

Der digitale Workflow: Auch für die Lehre eine Herausforderung

Nicht nur in der zahnärztlichen Praxis spielt der digitale Workflow eine immer größere Rolle, sondern auch in der universitären Ausbildung: Zum einen müssen wir unseren kommenden Kolleginnen und Kollegen eine „klassische“, analoge Zahnmedizin mit bspw. herkömmlicher Abformung vermitteln – nicht jeder Kollege verfügt bereits über einen intraoralen Scanner. Zum anderen müssen wir ihnen auch den aktuellen Stand der (Zahn-)Technik zeigen und auch damit ihre Erfahrungen machen lassen. Leider – mögen die einen sagen, zum Glück, die anderen – sind die Investitionszeiträume und -budgets einer Universität absolut nicht mit denen einer Praxis vergleichbar, sodass wir schon über jedes neue Gerät glücklich sind.

Hat man doch manchmal das Gefühl, dass die aktuelle Generation an Zahnmedizinierenden zwar die ganze Zeit mit dem Mobiltelefon beschäftigt ist, sich aber für den Umgang mit dem Computer kaum bis gar nicht interessiert, so wurde ich vor Kurzem eines Besseren belehrt: Als ich zu einem fakultativen Workshop eingeladen hatte, der die Konstruktion von digitalen Modellen, eigenen Abformlöffeln, Alignerschielen, einem digitalen Wax-up und die Vorbereitung für den 3D-Druck zum Inhalt hatte, war ich ob des Interesses anfangs ein wenig skeptisch. Nach einer recht verhaltenen ersten Anmeldungsphase saßen wir letztendlich zu fünfzehnt – freiwillig und in den Semesterferien – an unseren Laptops in einem Seminarraum und führten die vorbereiteten Übungen durch. Etwas weniger als die Hälfte des Semesters, aber immerhin.

Die Aufmerksamkeit war sehr hoch und es herrschte eine lockere, spielerische Atmosphäre. Einige meiner vorbereiteten Übungen funktionierten leider nicht so richtig oder anders als erwartet bei den Studierenden, ohne dass ich immer eine Lösung parat hatte. Des Öfteren machte ich in meinem Ablauf einfach weiter, bis dann meist nach ca. fünf Minuten ein „Ich habe das Problem gelöst und zwar ...“ kam. Diese neue Lösung wurde mit allen geteilt und alle konnten wieder an meinen Übungen teilnehmen. Dieser spielerische bzw. lösungsorientierte Ansatz hat mich beeindruckt und meine Meinung revidieren lassen.

Als ich dann so langsam das Ende des Workshops einläuten musste, kam von vielen Seiten gleich die spontane Nachfrage, wann wir denn weiter machen würden und ich den nächsten Teil des Workshops anbieten würde. Auch das hat mich sehr überrascht, da ich nicht mit einem so großen Interesse gerechnet hätte. Somit scheint mein Programm auf ein sehr interessiertes Publikum gestoßen zu sein.

Kurzum, der digitale Workflow wird auch bei uns an den Universitäten immer weiter Einzug halten, wo er auf eine breite, sicherlich wachsende Resonanz treffen wird. Daher müssen wir es schaffen, unseren Studierenden die Möglichkeiten – über die reine digitale Abformung hinaus – der Digitalisierung so früh wie möglich zu vermitteln, dabei aber auch die analogen Techniken nicht zu vergessen. Wie immer eine Gratwanderung. Der fruchtbare Boden ist aber eindeutig vorhanden!

ANZEIGE



OEMUS MEDIA AG

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

DESIGNPREIS 2019

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

OEMUS MEDIA AG · WWW.DESIGNPREIS.ORG

ZWP ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS

**JETZT
BEWERBEN**
EINSENDESCHLUSS: 1.7.2019

Wie steht es um die Rechtssicherheit der digitalen Zahnarztpraxis?

RECHT Wir leben in einer digitalen Welt, einer Welt, die ohne Computer, Smartphone und Co. kaum noch vorstellbar ist. Die Digitalisierung ist allorts und nicht aufzuhalten. Sie hält auch zunehmend in den Praxisalltag Einzug. Doch was ist zum Beispiel bei der Nutzung von Onlinekalendern, der Kommunikation über Messenger-Dienste und dem Virenschutz in der digitalen Praxis (rechtlich) zu beachten?

Termine online zu vereinbaren ist für den Patienten unkompliziert und zeitsparend. Meist sind hierfür nur wenige Klicks auf dem Smartphone erforderlich. Ob das Onlinebuchungssystem der Zahnarztpraxis rechtssicher gestaltet ist, dreht sich wieder (vor allem) um Fragen des Datenschutzes und gleichzeitig auch um die berufsrechtliche Verschwiegenheitspflicht.

Patienteneinwilligung in die Datenweitergabe einholen

Wichtig ist, dass der Patient in die Weitergabe seiner personenbezogenen Daten einwilligen muss. Sofern sich der Zahnarzt also eines Drittanbieters von Onlinebuchungssystemen bedient und hierfür die personenbezogenen Daten des Patienten – wie beispielsweise Vorname, Nachname, Adresse, Telefonnummer etc. – an den Anbieter weitergibt, muss hierfür die Einwilligung des Patienten vorliegen. Wichtig ist zudem, die Einwilligung je nach Ausgestaltung des Onlinebuchungssystems anzupassen. Denn der Umfang der personenbezogenen Daten, die weitergegeben werden, variiert mitunter bei den einzelnen Anbietern. So verlangen z.B. einige die Angabe eines (kurzen) Behandlungsverlaufs, sodass hier die Einwilligungserklärung des Patienten weiter gefasst sein muss. Dies gilt erst recht, da es sich bei Gesundheitsdaten um besonders sensible Daten handelt. Schließlich soll erwähnt werden, dass im Onlinekalender selbstverständlich keine personenbezogenen Daten von anderen Patienten sichtbar sein dürfen. Der Patient, der die Terminbuchung online vornimmt, darf also keinen Einblick in die Termine von anderen Patienten haben.

Datenschutzerklärung und Einwilligungsformulare anpassen

In der Praxis bietet es sich an, auch die vorhandene Datenschutzerklärung um diese Weitergabe der personenbezogenen Daten sowie die Mitteilung über die Nutzung des Drittanbieters zu ergänzen. Bitte in diesem Zusammenhang auch daran denken, die Datenschutzerklärung auf der Praxiswebsite anzupassen. Bei dem Erstkontakt in der Praxis sollte dem Patienten

zusätzlich ein um diesen Passus ergänztes Informationsblatt zur Unterschrift ausgehändigt werden. Auch hier sind die vorhandenen Einwilligungsformulare zu ergänzen.

Kommunikation über WhatsApp und Co. im Praxisalltag?

Die Kommunikation über Messenger-Dienste wie WhatsApp ist einfach, kostengünstig und aus dem Privatleben vieler Menschen nicht mehr wegzu-

denken. Dies ist alles unproblematisch, denn: Für ausschließlich persönliche oder familiäre Tätigkeiten gilt die DSGVO nicht, Art. 2 Abs. 2 lit. c) DSGVO. Anders sieht dies im Praxisalltag aus. In Zahnarztpraxen findet erfahrungsgemäß durchaus weiterhin ein Informationsaustausch mit Patienten über WhatsApp statt. Um aber über WhatsApp DSGVO-konform zu kommunizieren, wären einerseits ein Auftragsverarbeitungsvertrag mit WhatsApp und überdies die Einwilligungen sämtlicher in den Kontakten des Smartphones gespeicherten Personen notwendig. Allein letzteres zeigt, dass eine DSGVO-konforme Umsetzung spätestens an der Praktikabilität scheitert. Daher sollte die Zahnarztpraxis die Nutzung von WhatsApp in der Patientenkommunikation besser meiden. Um den Praxisalltag zu erleichtern, kann alternativ auf verschlüsselte Messenger-Dienste wie zum Beispiel Threema, Signal oder Telegram, zurückgegriffen werden. Die Umstellung auf diese verschlüsselten Messenger-Dienste kann – anders als WhatsApp – eine sichere und effiziente Kommunikation auch in der Zahnarztpraxis gewährleisten.

Da immer häufiger auch Praxen von solcher Schadsoftware betroffen sind, hat sich das Bayerische Landesamt für Datenschutzaufsicht nach eigenen Angaben dafür entschieden, Kontrollen zu Umgang und Prävention von Ransomware-Attacken in Praxen durchzuführen. Ziel dieser Datenschutzprüfung sei es, für ein geeignetes und wirksames Back-up-Verhalten bei Ärzten zu sorgen [...]

Hält Ihr Virenschutz einer behördlichen Prüfung stand?

Diese Frage sollten sich Praxisinhaber spätestens seit dem Inkrafttreten der DSGVO im Mai 2017 stellen. Die Datenschutzbehörden können die Datensicherheit in Zahnarztpraxen jederzeit behördlich prüfen. Das Bayerische Landesamt für Datenschutzaufsicht (BayLDA) hat in einer Pressemitteilung Ende des letzten Jahres sogar ausdrücklich verkündet, dass neue flächendeckende Datenschutzkontrollen angestoßen werden. Im Fokus der aktuellen Prüfung stünden neben dem sicheren Betrieb von Onlineshops und der Überprüfung von Großkonzernen auch der Schutz vor Verschlüsselungstrojanern in Arztpraxen. (Zum Hintergrund: Durch die Schadsoftware wird in der Regel der Zugriff auf Daten gesperrt und anschließend Lösegeld gefordert, um die Daten wiederherzustellen.)

Begrüßen Sie bessere klinische Ergebnisse.

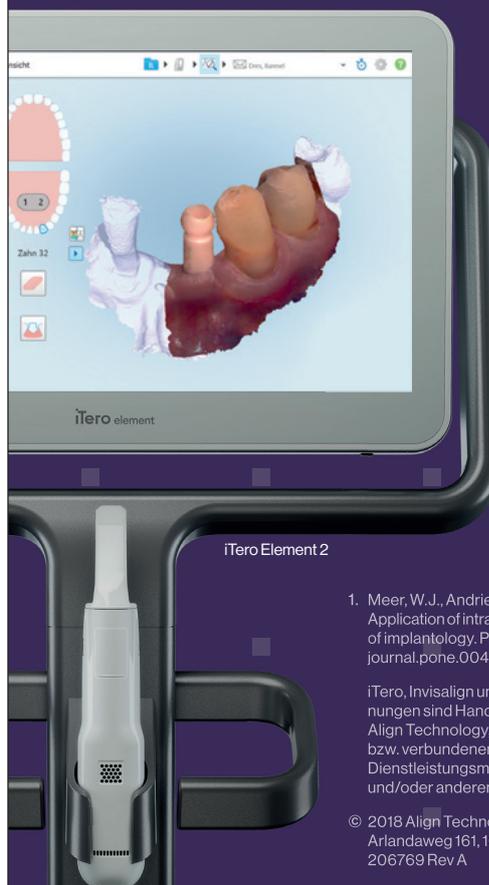
Wussten Sie,

dass prothetische Fälle, die digital begonnen werden, mit einer Wahrscheinlichkeit von 40% weniger Anpassungen erfordern und dass alle Änderungen 63% schneller vorgenommen werden können?¹ Kombinieren Sie das mit der herausragenden Visualisierung der iTero-Scanner und Sie werden bemerken, dass Sie noch bessere klinische Ergebnisse erzielen. Die sofortige Qualitätskontrolle auf dem Scanner während der Chairside Behandlung bringt jeden zum Lächeln.

Ganz gleich ob Krone, Brücke, Implantat, individuelles Abutment, Veneers, Inlays, Onlays oder transparente Invisalign-Aligner: Wählen Sie die Behandlung und das Labor, die für Sie und Ihre Patienten richtig sind.

> Erleben Sie selbst die Stärke der Technologie:

Um noch heute eine Produktvorführung zu vereinbaren, kontaktieren Sie iTero-DACH@aligntech.com.



1. Meer, W.J., Andriessen, F.S. Wismeijer, D. and Ren, Y. Application of intra-oral dental scanners in the digital workflow of implantology. PLoSOne, 2012; 7(8): e43312. doi:10.1371/journal.pone.0043312

iTero, Invisalign und ClinCheck sowie weitere Bezeichnungen sind Handels- bzw. Dienstleistungsmarken von Align Technology, Inc. oder von Tochtergesellschaften bzw. verbundenen Unternehmen. Diese Handels- oder Dienstleistungsmarken sind möglicherweise in den USA und/oder anderen Ländern eingetragen.

Verhalten kann der Gefahr sinnvoll begegnet werden

Ohne Datensicherung (Back-up) kann nur in wenigen Fällen eine Wiederherstellung der Daten mühelos erfolgen.

regelmäßige Datensicherungen und die Sensibilisierung der Mitarbeiter wertvolle Vorbeugemaßnahmen. Da immer häufiger auch Praxen von solcher Schadsoftware betroffen sind, hat sich das BayLDA nach eigenen Angaben dafür

ANZEIGE



UNSER SPEZIALTHEMA

DAS ARBEITEN UND LEBEN VON ZAHNÄRZTEN

DAS BEREITS SEIT MEHR ALS 40 JAHREN

www.zsh.de

[ZSH]
Finanzdienstleistungen

entschieden, Kontrollen zu Umgang und Prävention von Ransomware-Attacken in Praxen durchzuführen. Ziel dieser Datenschutzprüfung sei es, für ein geeignetes und wirksames Back-up-Verhalten bei Ärzten zu sorgen, damit Patientendaten vor der realen Gefahr solcher Kryptotrojaner angemessen geschützt werden.

Fazit

Der unaufhaltsame Digitalisierungsfortschritt wird die medizinische Versorgung der Patienten langfristig vereinfachen und höchstwahrscheinlich auch verbessern. Die rechtlichen Regelungen werden dem aktuellen Stand der Technik nach und nach angepasst, wenn gleich freilich immer noch eine Vielzahl von Regulierungen die Gesundheitsbranche beherrschen. Um in der Gesundheitsbranche langfristig Fuß zu fassen und erfolgreich zu sein, ist es demnach erforderlich, die rechtlichen Rahmenbedingungen frühzeitig zu kennen. Wie so oft gilt auch hier: Eine frühzeitige Beratung lässt viele Probleme gar nicht erst entstehen. Um die Profitabilität der eigenen Praxis zu gewährleisten, ist es in der heutigen Zeit mehr denn je notwendig geworden, sich auch mit den rechtlichen Regularien zu beschäftigen bzw. sich fachkundiger und strategischer Hilfe zu bedienen.

INFORMATION

Christian Erbacher, LL.M.
Rechtsanwalt

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

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

Christian Erbacher, LL.M.
Infos zum Autor

Anna Stenger, LL.M.
Infos zur Autorin

Infos zum Unternehmen



Zeiteffiziente Zahnersatzversorgung von hoher Qualität

ANWENDERBERICHT Weniger als zwei Stunden Zeit reichen Zahnärztin Dr. Verena Freier aus Bad Soden am Taunus für eine hochqualitative Einzelzahnversorgung mit ästhetisch ansprechendem Ergebnis – innerhalb einer Sitzung. Single Visit Dentistry mit CEREC und Celtra Duo von Dentsply Sirona ist in ihrer Praxis der Standard für die prothetische Behandlung von Einzelzähnen. Der durchdachte Workflow mit CEREC ermöglicht eine zeiteffiziente Versorgung von hoher Qualität. Anhand einer typischen Patientenkasuistik eines endodontisch vorbehandelten Einzelzahns beschreibt sie, wie sie CEREC und Celtra Duo in der Prothetik einsetzt und erklärt, warum ihre Patienten von CEREC begeistert sind.

Seit 2016 führe ich prothetische und restaurative Zahnbehandlungen mit CEREC von Dentsply Sirona durch. Mich haben die Effizienz des durchdachten Workflows und der Patientenkomfort sowie die Einsatzmöglichkeiten des CEREC-Systems auf Anhieb überzeugt, als ich es zum ersten Mal erlebt habe. Heute setze ich CEREC täglich als Standardverfahren für die prothetische Einzelzahnversorgung bei fast allen Patienten ein.

CEREC-Behandlungs-Workflow in weniger als zwei Stunden

Typisch war einer meiner kürzlich behandelten CEREC-Fälle: Ein 39-jähriger männlicher Patient stellte sich in meiner Praxis vor. Er ist aufgrund seines Berufs als Polizist zeitlich sehr eingespannt. Zahn 36 im Unterkiefer war vor etwa zehn Jahren endodon-



Zahnmedizin Bad Soden: In ihrer Praxis setzt Dr. Verena Freier auf modernste Behandlungsmethoden in familiärer Atmosphäre.

tisch behandelt worden. Die Suprakonstruktion – eine großflächige Füllung war inzwischen spröde. In solchen Fällen ist die Versorgung mit einer Voll-

krone indiziert. Nach der Präparation des Zahns begann der CEREC-Workflow mit einer digitalen Abformung von Ober- und Unterkiefer mithilfe der CEREC Omnicam von Dentsply Sirona. Nach etwa fünf Minuten standen die intraoralen Scanaufnahmen für die weitere Bearbeitung mit der CEREC-Software 4.6.1 bereit. Für das Design der Vollkrone auf Basis des Prothetikvorschlags der Software benötigte ich maximal 15 Minuten.

Dann schickte ich die Daten an die Schleifeinheit und startete nach der Auswahl des geeigneten Materials den Produktionsprozess. Ich versorge meine Patienten – so auch in diesem Fall – vorwiegend mit Celtra Duo. Die CEREC-Fertigungseinheit MC XL von Dentsply Sirona schliff entsprechend aus der Software übertragenen Designinformationen innerhalb von zehn Minuten den Zahnersatz aus dem Block. Unsere



Abb. 1: Die CEREC-Software 4.6.1 bildet den gesamten Workflow ab. Im Administrationsmenü definiert Dr. Verena Freier zunächst die Eckdaten der Restauration.

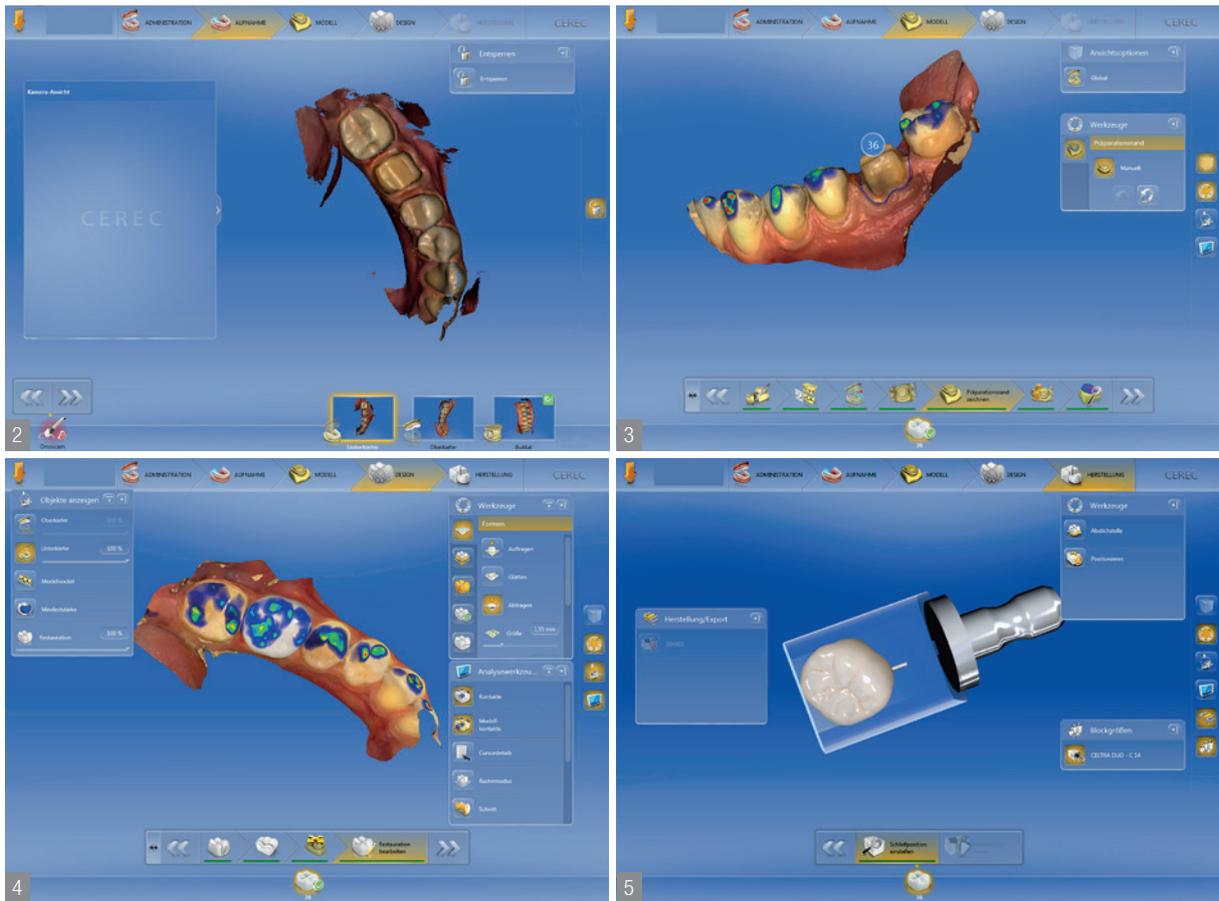


Abb. 2: Mit der CEREC Omnicam führt Dr. Verena Freier eine digitale Abformung des Ober- und Unterkiefers durch. Abb. 3: Anhand der Daten der Scan-Aufnahmen berechnet die CEREC-Software 4.6.1 ein digitales Modell des fehlenden Zahns. Abb. 4: Mit der CEREC-Software 4.6.1 bearbeitet Dr. Verena Freier das berechnete Modell und erstellt das Design der Zahnkrone. Abb. 5: Schließlich steuert die CEREC-Software 4.6.1 die Herstellung der Zahnkrone in der CEREC-Schleifmaschine MC XL.

CEREC-Schleifmaschine MC XL steht im Wartezimmer. Dort können die Patienten bei der Fertigung der Restaurationen zuschauen. Sie sind ganz begeistert von der CEREC-Methode und erzählen ihr Erlebnis im Bekanntenkreis weiter.

Celtra Duo verbindet Ästhetik und Festigkeit

Die geschliffene Krone glasierte ich anschließend etwa elf Minuten im CEREC SpeedFire. Dieser sehr kompakte und einfach bedienbare Sinterofen erlaubt es, bis zu drei Kronen gleichzeitig und innerhalb kürzester Zeit – in zehn bis 15 Minuten – zu fertigen. Er ist daher für Chairside-Behandlungen prädestiniert. Außerdem kann man mit dem CEREC SpeedFire auch eine Vielzahl weiterer Materialien bearbeiten (z.B. Vollzirkon). Celtra Duo von Dentsply Sirona ist für mich das Keramikmaterial der Wahl beim Arbeiten mit CEREC. Denn Celtra

Duo, zirkonoxidverstärktes Lithiumsilikat, verbindet mehrere positive Materialeigenschaften:

- stabile Ränder durch hohe Festigkeit,
- einfache Farbanpassung an das natürliche Zahnumfeld durch den Chamäleon-Effekt,
- Flexibilität in der Verarbeitung.

Weitere Vorteile von Celtra Duo sind seine vielfältigen Einsatzmöglichkeiten für Voll- und Teilkronen sowie für Inlays, Onlays oder Veneers. Je nach klinischer Anwendung sind bei Celtra Duo mehrere alternative Verarbeitungsverfahren möglich – entweder nur poliert mit einer fast doppelt so hohen Festigkeit wie eine konventionelle Glaskeramik oder nach einem kurzen Glasurbrand auf dem Festigkeitsniveau von Lithiumdisilikat. So ergänzt Celtra Duo das zeiteffiziente Prinzip der Single Visit Dentistry mit einem hohen Maß an Qualität. Anschließend wurde die fertige Zahnkrone adhäsiv eingesetzt. Für Kera-

mikronen wie Celtra Duo verwende ich grundsätzlich Kompositzemente. Sie ermöglichen eine höhere Haftfestigkeit und führen aufgrund ihrer Farbgebung zu einem ästhetisch ansprechenden Ergebnis. Einschließlich Vorbereitung, Anästhesie und dem Befestigen dauerte die Zahnersatzversorgung mit CEREC weniger als zwei Stunden. Vorteilhaft ist zudem, dass die CEREC-Krone praktisch immer sofort sitzt und dicht abschließt. Mit einer klassischen Abformung kann es mitunter zu aufwendigeren Nacharbeiten kommen. Dieses saubere Arbeiten schätzt auch mein Praxisteam.

Besondere Behandlungsfälle mit CEREC meistern

CEREC erlaubt Behandlungen, bei denen klassische Verfahren an ihre Grenzen kommen. So kann unter anderem die CEREC-Software 4.6.1 die Ist-Situation der Okklusalfäche einer bisherigen Krone speichern und beim



Abb. 6: Das Ergebnis – die perfekt sitzende Zahnkrone für Zahn 36.

Design der neuen Krone berücksichtigen. Wir haben beispielsweise bei einer Patientin einfach die Oberflächeninformationen der älteren und für sie perfekt sitzenden Krone aufgenommen und auf den neuen Zahnersatz übertragen. So hat die Patientin eine neue, randdichte Krone mit dem gewohnten Bissgefühl erhalten.

Unsere Patienten zeigen sich mit der CEREC-Methode sehr zufrieden. Gerade Jüngere sind fasziniert vom CEREC-System und schauen uns bei der Fertigung gerne über die Schulter. Für sie sind in erster Linie die direkt erlebbaren Vorzüge des Behandlungsablaufs wichtig: Nur einmal eine Spritze erhalten, kein Provisorium, das vielleicht wieder herausfällt, und nicht zuletzt die große Zeitersparnis mit maximal zwei Stunden Behandlungsdauer. Großes Potenzial hat auch die digitale Abformung mit der CEREC Omnicam ohne Abformmaterial. Denn bei einigen Patienten ist der Würgereiz stark ausgeprägt und eine klassische Abformung somit unangenehm. Diese Vorteile führten vor Kurzem zu einer ungewöhnlichen Patientenreaktion. Als ich das CEREC-Verfahren neulich einem Patienten an unserem Praxisempfang erklärte, hörte eine andere Patientin nebenan im Prophylaxezimmer mit. Ihre spontane Reaktion: „So etwas will ich auch haben.“



Dentsply Sirona
Infos zum Unternehmen

INFORMATION

Dr. Verena Freier
Königsteiner Straße 62
65812 Bad Soden am Taunus
Tel.: 06196 5244692
info@zahnarzt-badsoden.com
www.zahnarzt-badsoden.com



Itis-Protect®

Zum Diätmanagement
bei Parodontitis

Itis-Protect® wirkt – bei beginnender und chronischer Parodontitis

60 % entzündungsfrei in 4 Monaten

Studien-
geprüft!



- ✓ trägt zur Regeneration von Gewebe bei
- ✓ reduziert Parodontitis-bedingten Zahnverlust
- ✓ unterstützt eine gesunde Bakterienflora
- ✓ stabilisiert das Immunsystem

Lebensmittel für besondere medizinische Zwecke (bilanzierte Diät).
Nicht zur Verwendung als einzige Nahrungsquelle geeignet. Nur unter ärztlicher Aufsicht verwenden.

Informationen für Fachkreise

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

www.itis-protect.de

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel.

E-Mail

IT-ZWP 4.2019

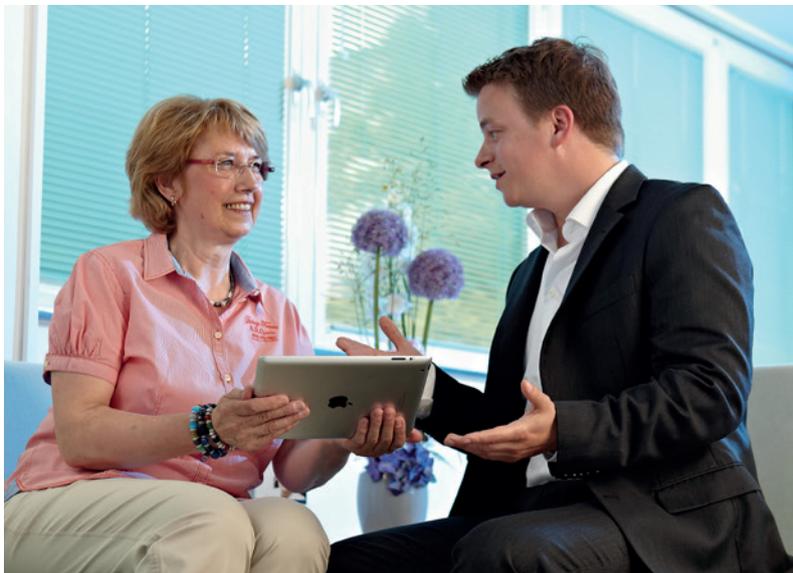
hypo-A

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

shop.hypo-a.de

Chairside-Patientenaufklärung mit digitalem Beratungstool 2.0

HERSTELLERINFORMATION Ob Inlays, Onlays oder Veneers, Zirkon- und Vollguss- oder Teleskopkronen auf Implantaten: Patienten fühlen sich häufig überfordert, wenn sie sich für eine Versorgungsform oder ein bestimmtes Material entscheiden sollen. Unter dem Motto „Beraten leicht gemacht!“ beschreibt die patientengerechte PraxisPlus-App der COMPEDENT daher die wichtigsten zahntechnischen Versorgungsmöglichkeiten von der Kassenlösung bis zur High-End-Versorgung – übersichtlich und leicht verständlich in Wort und Bild.



Das digitale Aufklärungstool ist jetzt für alle Partnerzahnärzte des deutschen Meisterlaborverbands in einer neuen Version kostenlos zum Download im App Store, Google Play Store oder zur Onlinenutzung auf dem PC erhältlich und dann im Patientengespräch direkt auf dem Tablet oder dem Praxiscomputer anwendbar. So erhält der Patient einen guten Überblick über den für ihn infrage kommenden Zahnersatz und kann sich leichter für eine hochwertige Versorgung entscheiden.

Vielzahl an zahntechnischen Versorgungsformen

Die in vielen Zahnarztpraxen bereits beliebte PraxisPlus-App, welche das COMPEDENT-Unternehmernetzwerk nun für seine Kunden technisch weiterentwickelt sowie inhaltlich ergänzt und aktualisiert hat, ist ein modernes Informationsportal, das den Zahnärzten die

Patienteninformation und -beratung über Zahnersatz direkt am Behandlungsstuhl erleichtert. Sie beinhaltet mehr als 50 zahntechnische Versorgungsformen, die in neun klar strukturierte Kapitel unterteilt sind. Auf jeweils einer Seite werden die unterschiedlichen Zahnersatz- und Verblendmöglichkeiten abgebildet und ihre Merkmale und Vorteile kurz und kompakt erläutert – allein für den Bereich „Implantate“ sind sechs Versorgungsbeispiele mit anschaulichen Farbfotos hinterlegt.

Professionelles Informationstool zur Chairside-Beratung

Ob Tablet, Laptop oder Praxiscomputer: Die PraxisPlus-App kann einfach und schnell auf allen Geräten, die über einen Internetanschluss verfügen, in der Praxis installiert und direkt im Beratungsgespräch eingesetzt wer-

Beratung auf hohem Niveau: COMPEDENT bietet allen Partnerpraxen die Möglichkeit, ihre Patienten chairside professionell zu beraten.

Vorteile der PraxisPlus-App für die Zahnarztpraxis:

Modernes, kostenloses Informationstool zur professionellen Zahnersatzberatung

Exklusive Beratungssoftware – nur für Partnerzahnärzte der COMPEDENT-Labore

Patientengerecht aufbereitete Inhalte und Fotos zu mehr als 50 Versorgungsmöglichkeiten

Erleichtert dem Patienten die Entscheidung für hochwertigen Zahnersatz

Intuitive Navigation und übersichtliche Informationsstruktur für entspannte Patientengespräche

Regelmäßige Aktualisierung und Erweiterung der Applikation

den. Dank der intuitiven Navigation, der kurzen, informativen Texte und der Vielzahl an aussagekräftigen Fotos erhält der Patient in kürzester Zeit eine gute Vergleichsmöglichkeit über die wichtigsten zahntechnischen Versorgungsformen, um sich dann gezielt für „seinen Zahnersatz“ entscheiden zu können. „Die Zukunft gehört der digitalen Kommunikation und Technik – auch und gerade in der Zahnheilkunde. Wir werden uns daher weiter für exklusive und innovative Lösungen für unsere



Die PraxisPlusApp enthält mehr als 50 zahn-technische Versorgungsformen, die in neun klar strukturierte Kapitel unterteilt sind.

Praxiskunden einsetzen und die Inhalte unserer App in regelmäßigen Abständen erweitern und aktualisieren; so entwickeln wir zum Beispiel gerade ein Erklärvideo zu Teleskopzahnersatz“, erklärt COMPEDENT-Geschäftsführer Rüdiger Feibel und fährt fort: „Getreu

unserem Motto ‚Exakt was ich brauche‘ möchten wir mit unseren diversen Service- und Softwareangeboten nicht nur die Zahnärzte in ihrem Praxisalltag unterstützen und sie umfassend informieren und beraten, sondern auch deren Patienten.

Die moderne PraxisPlus-App erleichtert dem Behandler die Beratung und dem Patienten die Entscheidung. Und wer einmal den Unterschied zwischen Zirkon- und Vollkeramikronen bzw. einer

individuellen und einer Standardprothese gesehen hat, wird sich sicherlich eher für die hochwertigere Versorgung entscheiden.“

Kostenloser Download

Die PraxisPlus-App steht ab sofort für alle Partnerpraxen der COMPEDENT im App Store bzw. Google Play Store zum kostenlosen Download bereit; den Zugang mit persönlichem Passwort erhält der Zahnarzt direkt bei seinem regionalen Dentallabor oder bei allen anderen der insgesamt 28 unabhängigen Mitgliedslabore.

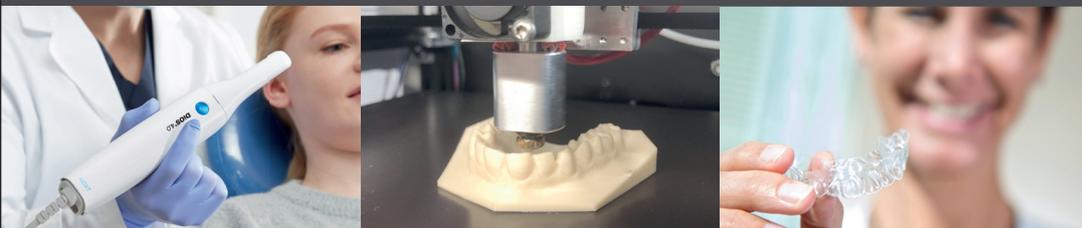
Fotos: COMPEDENT

INFORMATION

COMPEDENT GmbH & Co. KG

Leopoldstraße 36
96450 Coburg
Tel.: 09561 795842
www.compedent.de

ANZEIGE



World Class Orthodontics®
Ortho Organizers® GmbH

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

DIGITALE ALIGNERPRODUKTION IN DER EIGENEN PRAXIS

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

Ihre Vorteile:

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

Scanner

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

Drucker

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

Aligner

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

DiOS® 4.0

ORTHO CUBE®

Unser Angebot:

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

*Angebotspreis gültig bis 30.6.2019.

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

Neue umfassende Produktplattform für Panorama-, Fernröntgen und 3D

HERSTELLERINFORMATION Der mit dem German Innovation Award 2018 ausgezeichnete ORTHOPANTOMOGRAPH™ OP 3D ist ab sofort in vier verschiedenen Konfigurationen erhältlich: Pan, Pan/Ceph, Pan/3D und Pan/Ceph/3D. Das patentierte ORTHOceph™ Plus-Design für die cephalometrischen Konfigurationen ermöglicht schnelle Scanzzeiten beim Fernröntgen und verstellbare Feldgrößen für perfekte Bildqualität bei minimaler Strahlendosis.



automatisch die optimale Bildebene und zeigt diese an. Das Gerät scannt den relevanten Bereich im Zahnbogen, während gleichzeitig die Software jeden Bildpunkt durchsucht und die schärfste Ebene einer bestimmten Position auf den erfassten Bilddaten auswählt. Das Ergebnis: ein optimales Panoramabild, durchweg hohe Bildqualität mit einfacher und schneller Patientenpositionierung und beschleunigten Arbeitsabläufen.

Schnelle Scanzzeit und augenblickliche Auswertung

Je kürzer die Aufnahmedauer, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Bewegung des Patienten das Ergebnis der Aufnahme beeinflusst. Um die Bildqualität zu optimieren, ermöglicht die Fast-Scan-Funktion Panoramaröntgen mit einer Aufnahmedauer von nur neun Sekunden bei gleichzeitig geringer Strahlendosis für den Patienten. Eine weitere Innovation: die schnelle Überprüfung der Exposition durch die QUICKcompose™-Funktion. Diese ermöglicht für Panorama- und Fernröntgen sowie 3D-Modi eine zeitnahe Überprüfung des aufgenommenen Bildes. Das Vorschaubild erscheint automatisch auf der grafischen Benutzeroberfläche, sobald der Scan abgeschlossen ist.

Patentiertes ORTHOceph™ Plus-Design

Das innovative und zugleich patentierte ORTHOceph™ Plus-Design des KaVo OP 3D™ ermöglicht einen optimierten Workflow beim Fernröntgen. Das KaVo OP 3D™ stellt alle notwendigen Protokolle wie laterale Projektionen für Erwachsene und Kinder mit verstellbaren

Feldbreiten, Posterior-Anterior-(PA-)Projektionen und (optionalem) Carpus-Imaging zur Verfügung – und das alles mit schnellen Scanzzeiten und einer minimalen Strahlendosis. Dank seines patentierten Designs ist der KaVo OP 3D™ grundsätzlich auf der korrekten Höhe für eine Fernröntgenaufnahme, wenn zuerst ein Panoramabild erstellt wurde. Durch den minimierten Anpassungsbedarf sind die Arbeitsabläufe einfach und schnell. Eine spezielle Röntgenquelle für das Fernröntgen, kombiniert mit fortschrittlicher Sensortechnologie, ermöglicht eine hohe Kapazität und optimale Abbildungsparameter, was zu klinisch hervorragenden Ergebnissen bei minimaler Strahlendosis für den Patienten führt.

Anpassbare Aufnahmevolumen

Der KaVo OP 3D™ bietet vier voreingestellte 3D-Aufnahmevolumen, die sich an den klinischen Bedürfnissen orientieren – und die Möglichkeit der individuellen Anpassung. Das ø 5 cm-Volumen mit seiner Endo-Auflösung ist für die Einzelzahn- und Lokaldiagnostik optimiert. Das ø 9 cm-Volumen ermöglicht Aufnahmen von Unter- oder Oberkiefer und das ø 11 cm-Volumen kombiniert Unter- und Oberkiefer. Mit dem größten, optionalen 9 x ø 14 cm-Volumen können Kiefergelenkdiagnosen und Atemwegsuntersuchungen durchgeführt werden. Mit dem KaVo OP 3D™ profitieren Sie von einer riesigen Anzahl flexibler Aufnahmeformate: Die ORTHOselect™-Funktion stellt automatisch das gewünschte Volumen ein, während Ihnen SMARTVIEW™ 2.0 die Möglichkeit bietet, die Positionierung und den Durchmesser einzustellen und die Höhe des Volumens anhand der Scout-Aufnahme in 5 mm-Schritten zwischen 5 und 9 cm individuell anzupassen.

Seit mehr als 50 Jahren steht der Name ORTHOPANTOMOGRAPH™ für Innovationen, ein Höchstmaß an Zuverlässigkeit und klinisch korrekte Bildqualität. Als jüngstes Mitglied dieser nun schon fast legendären ORTHOPANTOMOGRAPH™-Serie setzt der KaVo OP 3D™ mit seinem leichten, filigranen Design und zahlreichen Innovationen neue Maßstäbe im Dentalmarkt. Diese Eigenschaften überzeugten auch die Fachjury beim German Innovation Award 2018, die den KaVo OP 3D™ mit dem Preis in der Kategorie „Excellence in Business to Business“ auszeichnete.

Auswahl der optimalen Schicht mit der ORTHOfocus™-Funktion

Für Panoramaprogramme ermittelt die innovative ORTHOfocus™-Funktion

Einheitliche Software für effiziente Arbeitsabläufe

Mit dem KaVo OP 3D™ kann man alle Vorteile der DTX Studio™ Software* nutzen, einer einheitlichen digitalen Plattform für alle Bereiche, Technologien und Abläufe der modernen Zahnmedizin und Zahn-technik – von der Bilderfassung über die Diagnose und Planung bis zur Implantation und Restauration. Bei Verwendung von DTX Studio™ Clinic ist nur eine Software erforderlich, um alle Bilddaten von KaVo-Bildgebungsgeräten, Speicherfolien, intraoralen Kameras und Scannern zu erfassen, zu speichern und anzuzeigen. Alternativ ist die Bildgebungssoftware CliniView™ mit OrthoTrace™-Option** als zusätzliche Option für das Fernröntgen anzuwenden. Für 3D-Aufnahmen kann man zudem zwischen On-Demand3D™ und Invivo™ wählen.

Verschiedene Konfigurationen und freie Erweiterbarkeit

Damit der Zahnarzt frei wählen kann, ist der KaVo OP 3D™ in verschiedenen Konfigurationen erhältlich: als reines Panoramaröntgengerät, als Kombination von Fernröntgen und 3D-Imaging und als komplettes 3-in-1-Gerät (Panorama, Fernröntgen und 3D). Darüber hinaus ist der KaVo OP 3D™ so konzipiert, dass er mit den Anforderungen der Praxis wachsen kann. Die Funktionen für Fernröntgen und 3D können auch zu einem späteren Zeitpunkt noch nachgerüstet werden.

Der German Innovation Award

Der vom Deutschen Bundestag ins Leben gerufene und von der deutschen Wirtschaft gesponserte Rat für Formgebung setzt sich für einen positiven Wettbewerb zwischen den Unternehmen ein. Seit 1953 werden in verschiedenen Wettbewerben Leistungen von internationalem Rang in Design, Branding und Innovation ausgezeichnet. Das Verfahren des German Innovation Award ist einzigartig: Teilnehmen dürfen nur Unternehmen, die von Expertengremien des Rates für Formgebung nominiert wurden. Durch diesen Grundsatz werden die Unabhängigkeit und Exzellenz der Auszeichnung bewahrt. Der Innovationspreis wird von einer unabhängigen, interdisziplinären Jury aus Industrie, Wissenschaft, Institutionen und Finanzexperten vergeben.

* Installation möglich, sobald die DTX Studio™ Clinic in Ihrer Region verfügbar ist.

** Verfügbarkeit abhängig von Angebot und klinischer Eintragung in Ihrer Region.

INFORMATION

KaVo Dental GmbH
Bismarckring 39
88400 Biberach an der Riß
Tel.: 07351 56-0
www.kavo.com/de

Infos zum Unternehmen



Dr. Michaela Sehnert
Halle, Deutschland



Als Zahnarzt
neue Maßstäbe
setzen

 **invisalign** | made to move

Immunprotein Lactoferrin

„In zwei Jahren wollen wir mit einem noch größeren Angebot vertreten sein“



Auch die diesjährige Internationale Dental-Schau (IDS) bot der dentalen Industrie wieder eine Plattform für Wettbewerb, Austausch und Präsentation der neuesten Produkte. Die Aussteller freuten sich über zahlreiche Kunden, Interessenten und sehr gut besuchte Stände. Unter ihnen zum ersten Mal dabei: die Firma artgerecht gmbh.

Für Daniel Reheis und Felicia Fischer war es ein Erlebnis, auf der größten Dentalmesse mit einem eigenen Stand präsent zu sein. Das Unternehmen aus Frankfurt am Main ist noch ein relativ neuer Akteur am Dentalmarkt, konnte sich aber nicht über fehlendes Interesse beklagen. „Wir sehen, dass wir hierhergehören“, fasste Daniel Reheis zufrieden zusammen, „und in zwei Jahren wollen wir mit einem noch größeren Angebot vertreten sein.“ Am Stand in der Halle 5.2 drehte sich natürlich alles um das Thema Lactoferrin, eine Art „Ur-Antibiotikum“, welches zum körpereigenen Immunsystem gehört und das

artgerecht für seine Produkte aus Kuhmilch gewinnt. „Das Lactoferrin aus Kuhmilch ist dem menschlichen sehr ähnlich“, erläuterte Reheis. a'g FLORAL, die Sick Pill von artgerecht, bestimmte die Produktpalette. Diese Lutschtablette enthält aufgereinigtes Lactoferrin CLN™ mit über 98 Prozent Bioaktivität. Damit sorgt die Sick Pill für ein lang anhaltendes, angenehmes Mundgefühl. Sie haftet am Zahnfleisch an, kann auch wieder gelöst und erneut an einer anderen Stelle platziert werden. Über einen Zeitraum von bis zu zehn Stunden werden der Wirkstoff und weitere oralspezifische Bakterienkulturen kontinuierlich in den Mundraum abgegeben. Daniel Reheis ist stolz auf sein Produkt. „Wir verfügen über eine patentierte Technologie zur Aufreinigung von Lactoferrin. Wir sind Marktführer, wenn es um Lactoferrin-Produkte geht. Unser Ziel ist es, diese Position zu festigen, indem wir unsere Extraktionstechnik weiter verfeinern.“

Für sein Konzept setzt artgerecht aber nicht allein auf Produktwerbung. „Unser Hauptfokus liegt auf der Information der Zahnärzte selbst, sie sollen unsere Produkte verstehen“, erklärte Felicia Fischer, Head of Marketing & Communications. Deshalb gab es am Stand auf der IDS zahlreiches Material sowohl zu a'g FLORAL selbst als auch zu Lactoferrin und der unternehmenseigenen Technologie. Daniel Reheis nahm sich viel Zeit für die Fragen der neugierigen Kunden. „Das Feedback ist sehr gut“, berichtete er, „wir konnten viele Skeptiker überzeugen. Was mich besonders freut, ist die Nachfrage nach den Studien, welche bereits zu unseren Produkten angefertigt wurden. Diese kommen nicht nur von Zahnärzten, sondern auch von Apotheken.“

Die positiven Erfahrungen der IDS 2019 haben artgerecht bestärkt, an weiteren Mundpflegeprodukten auf Basis von Lactoferrin zu arbeiten. „Wir wollen für Zahnärzte und Dentalhygienikerinnen noch mehr anbieten“, so Reheis. Zur nächsten IDS, welche vom 9. bis 13. März 2021 stattfindet, will artgerecht dann nicht nur mit mehr Produkten, sondern auch einem größeren Stand aufwarten. „Dann verfügen wir auch über mehr Messeerfahrung“, betont Felicia Fischer. Umfangreiche Informationen zu den Produkten wie a'g FLORAL sowie Lactoferrin und dessen Aufreinigung sind auf der Internetseite des Unternehmens zu finden.



artgerecht gmbh
Tel.: 069 36603817
www.artgerecht.com/de

Stellenangebot

Österreichischer Zahnarzt-Dienstleister Z99 Service GmbH sucht Zahnärztinnen und Zahnärzte

Obwohl Zahnärzte in Österreich Topverdiener sind, herrscht hierzulande Unterversorgung und es gibt teils sehr lange Wartezeiten für die Patienten. Um diesem Umstand entgegenzuwirken wurde die Z99 Service GmbH, der Dienstleister für selbstständige Zahnärzte, gegründet, die Zahnärzten mit Rat und Tat in allen Belangen zur Seite steht, alle administrativen Agenden für Sie erledigt und Ihnen auch neue topmodern ausgestattete Zahnarztpraxen in ausgewählten Best-lagen zur Verfügung stellen kann. Die Z99 ist für die Behandlung lege artis zuständig und arbeitet selbstständig. Die Z99 hat bereits mehrere Standorte in Tirol und will die Erfolgsgeschichte zum Nutzen der Patienten fortschreiben und Ihnen die Arbeit erleichtern, damit Sie möglichst viel Zeit, Ihrer Ausbildung entsprechend, beim Patienten mit Behandlungen verbringen können. Ungeliebte Arbeiten, wie z.B. Buchhaltung, werden für Sie im Hintergrund erledigt. Sie werden staunen, was alles möglich ist, und profitieren vom Expertennetzwerk, das sowohl Ihnen, als auch den Patienten höchste Qualität garantiert. Aufgrund der weitreichenden Erfahrung kann Ihnen der Dienstleister schon bei der Anmeldung, z.B. in Tirol, bei der Wohnungssuche und bei der Überwindung erster bürokratischer Hürden behilflich sein. Wir freuen uns auf Sie und eine erfolgreiche gemeinsame Zukunft. Dieses Angebot eignet sich sowohl für Zahnärzte die individuell und flexibel arbeiten wollen und hohe Investitionen für eine moderne



Praxis scheuen, für Zahnärzte die voller Engagement sind, sowie für Universitätsabgänger und für Zahnärzte im Ruhestand, die gerne den einen oder anderen Tag in Vertretung arbeiten möchten.

Z99 Service GmbH
Tel. +43 676 849633999 • www.Z99.at

ANZEIGE

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



SECONDLIFE-EINHEITEN FÜR IHRE PRAXIS

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

rdv Dental GmbH
Zentrale
Donatusstraße 157b
50259 Pulheim-Brauweiler

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

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

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



Ausstattung

Neue Einrichtungslinie erfüllt alle Bedürfnisse der Zahnmedizin in maritimem Design



Abb. 1 und 2: Die dentale Exklusivlinie „blumarina“ richtet sich an alle, die Ästhetik individuellen Designs Tag für Tag gemeinsam mit Patienten in den Räumen ihrer Praxis erleben und dieser dabei ein Alleinstellungsmerkmal verleihen möchten. Abb. 3: Die Designwelt von dental bauer trägt ab sofort den Namen **DESIGNKONZEPT^{db}**.

Alljährliche Design Awards bestätigen dental bauer seit Langem hervorstechende kreative Ideen in puncto innovativer Praxisgestaltung. Der bereits jahrzehntelang bestehenden Leistungssparte wurde nun ein Name gegeben: **DESIGNKONZEPT^{db}**. Als symbolisches Beispiel für eine Vielzahl an thematischen Optionen ist mit „blumarina“ eine maritime Exklusivlinie entstanden, bestehend aus einer eleganten Behandlungseinheit mit passendem Möbelsystem. Dabei trifft mediterranes Dolce-Vita-Flair auf Patientenkomfort und Funktionalität, hygienische und technische Standards „made in Germany“ und auf stilvolle Exklusivität. Die Behandlungseinheit besticht durch detailverliebte, zeitlose Eleganz in Kombination mit modernster Technik. Die ergonomische Form, die komfortable Softpolsterung mit optischer Steppung und umlaufendem Keder sowie das hochwertige Mahagoni- und Ahorn-Echtholz der Armlehnen korrespondieren ideal mit der Sonderlackierung in den maritimen Farben Reinweiß, Perlnachtblau und Türkis. Auf Wunsch der Kunden sind weitere Farbkompositionen möglich. Chromelemente unterstreichen die Yacht-Optik. Als besonderes

Gimmick gibt es die Möglichkeit, bei der Anpassung der Liegeposition einen Motorboot-Sound ertönen zu lassen. Weißer Korpus, blaue Streifen, Palisanderholz und Edelstahl – das Yachtdesign der „blumarina“ Behandlungseinheit setzt sich konsequent in der Gestaltung des zugehörigen Möbelsystems fort. Die Fronten und die Arbeitsplatte überzeugen nicht nur durch die maritimen Designelemente, sondern erfüllen auch funktional alle hygienischen Ansprüche einer modernen Zahnarztpraxis. Nicht zuletzt greifen die LED-Einbauleuchten in einem Bord aus hochglanzlackiertem Echtholz erneut die Schiffsoptik in Form und Material auf. Pünktlich zur IDS vorgestellt, ist „blumarina“ ab sofort als Limited Edition zu bestellen.

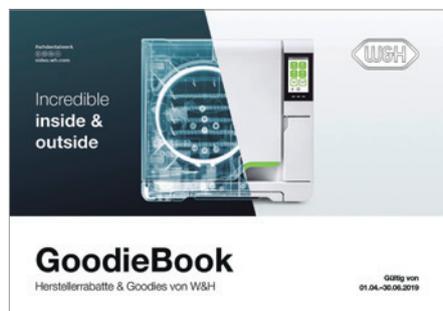
dental bauer GmbH & Co. KG
Tel.: 07071 9777-0
www.dentalbauer.de

Infos zum Unternehmen



Aktion

Frischer Frühlingswind mit dem neuen GoodieBook



Vor wenigen Wochen noch in den Kölner Messehallen auf der IDS 2019 zu bestaunen, hat W&H sein Feuerwerk an Produktinnovationen direkt in die neueste Version des beliebten GoodieBooks gepackt und bringt damit eine große Portion frischen Frühlingswind in zahnärztliche Praxen. Mit von der Frühjahrspartie sind das auf der IDS neu vorgestellte Pulverstrahlhandstück Proxeo Aura samt der dazugehörigen Pulver, das kabellose Handstück Proxeo Twist Cordless für effizientes Polieren und Reinigen und das neue Scaling-Gerät Proxeo Ultra. Diese Fülle an Produktinnovationen lassen den österreichischen Dentalproduktehersteller zum Komplettanbieter in der Prophylaxe werden und ermöglichen allen Kunden ganz neue Systemkonfigurationen – alles aus einer Hand. Produktzugaben und besonders attraktive Einführungspakete lassen die Kaufentscheidung ein Leichtes werden. Kennen Sie schon Lara, Lisa Remote Plus und Teon? Dann wird es Zeit. Schnell ins GoodieBook geklickt und die „Neuen“

bei W&H kennengelernt. Sie ermöglichen Sterilisation, Hygiene und Pflege vollkommen praxisindividuell. Weitere Herstellerrabatte, Goodies und Aktionen warten im Segment Restauration & Prothetik, Oralchirurgie & Implantologie sowie für zahntechnische Labore. Bis einschließlich 30. Juni können Sie sich die Vorteile des GoodieBooks sichern.

Infos zum Unternehmen



Produktaktionen



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

Zusammenarbeit

Neue Kooperation von Miele und W&H

Miele und W&H, zwei traditionsreiche Qualitätsanbieter in Familienhand, stärken seit Kurzem wechselseitig ihr Produktportfolio. Dies gaben die Unternehmen im Vorfeld der weltgrößten Dentalmesse IDS 2019 in Köln bekannt. Hier präsentierten die Partner ihr erweitertes Programm zur Aufbereitung von Dentalinstrumenten auch erstmals live. Die W&H Gruppe zählt weltweit zu den führenden Spezialisten für Präzisionsinstrumente und -geräte. Die Miele Gruppe gilt als führender Anbieter von Premiumgeräten für Haushalt und – im Geschäftsbereich Professional – auch für medizinische Einrichtungen und Labore. Im Zuge der nun vereinbarten Kooperation nehmen beide Unternehmen leistungsstarke und bewährte Geräte des Partners ins eigene Programm – abgestimmt auf das Design der jeweiligen Produktlinie. Konkret komplettiert Miele sein Angebot durch vier neue Auf Tisch-Sterilisatoren von W&H mit Ka-



pazitäten von 17 oder 22 Litern (Modellreihen „Cube“ und „Cube X“). Demgegenüber stammen die Thermodesinfektoren, die W&H fortan als Modellreihen „teon“ und „teon +“ anbietet, aus dem Miele-Werk Bielefeld. Um Zahnarztpraxen auch bestmöglich im Arbeitsalltag zu unterstützen, wurden zwischen den Partnern länderspezifische Servicekonzepte abgestimmt. So werden Wartung und Instandhaltung je nach Land durch den Kundendienst von Miele, W&H oder einem autorisierten W&H-Servicepartner übernommen.

Quelle: Miele & Cie. KG

Infos zum Unternehmen
[W&H]



Second-Life-Einheiten

Praxiskonzepte zum Anfassen, Ausprobieren und Erleben

rdv Dental stellte den Besuchern der diesjährigen IDS seine neuen Lösungen für innovative Praxiskonzepte vor. Und das gleich in zweifacher Hinsicht, denn neben der regulären Standpräsenz bot das Unternehmen auch die Möglichkeit des exklusiven Manufakturbesuchs während der IDS-Woche. Mit dem VIP-Shuttle ging es von der Koelnmesse ins benachbarte Pulheim

LÄUFT UND LÄUFT UND LÄUFT UND LÄUFT UND LÄUFT UND LÄUFT

Infos zum Unternehmen



Wir sorgen dafür, dass es läuft.
rdv Dental



Ihr Experte für Secondlife-Behandlungseinheiten. www.rdv-dental.de

und wieder zurück. Anfassen, Ausprobieren und Erleben waren ausdrücklich erwünscht. Schließlich sind die Second-Life-Einheiten maßgeschneiderte Gesamtkonzepte, statt Leistungen von der Stange. Neu- wie Bestandskunden schätzen insbesondere die Zuverlässigkeit der ReFit-Einheiten, den Nachhaltigkeitsgedanken sowie die Robustheit von Klassikern wie der M1, die als Neuprodukte nicht mehr am Markt erhältlich sind. Darüber hinaus trumpft das Team um Daniel Rodemerk durch exzellente Beratung und Servicekompetenz auf und trifft damit den Nerv der Zeit. Informationen erhalten Interessierte auf Wunsch auch zu Neugründungskonzepten mit gebrauchten Geräten, steuerlich attraktiven Modellen bei MVZ/Großpraxisstrukturen, ReFit-Konzepten für die etablierte Praxis u. v. m. Dabei immer im Fokus: die individuelle Praxisplanung. Lassen Sie sich von uns inspirieren und überzeugen. Neben unserer gläsernen Manufaktur lädt ein großzügiger Showroom zur Besichtigung ein, um den Begriff „gebraucht“ neu zu definieren. Telefonische Voranmeldung unter 02234 4064-0 wird erbeten. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

rdv Dental GmbH • Tel.: 02234 4064-0 • www.rdv-dental.de

Wir vergolden Ihr Amalgam!

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



Bei Auftragserteilung bis 30.04.2019
50% mehr Vergütung
auf alle vergütungsfähige Abfälle

Kostenlose Abholung
Rechtskonforme Entsorgung
Automatische Vergütung
Gussetti – die saubere Lösung für Amalgam.



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

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

www.gussetti.de



Praxisambiente

Neuer Trend: Blumendekoration mit pflege- freier Kunstblumenfloristik

Im Frühling ist kein Halten mehr: Überall sprießt es, Blumenläden wetteifern um Farbenpracht, und kaum einer kommt im Supermarkt an den Tulpensträußen vorbei. Gerade jetzt, nach einem langen, dunklen und kalten Winter, wollen alle den Frühling sehen. Blühende Kirschzweige, farbenprächtige Magnolien und ein sattes Grün: Darüber freuen sich auch Patienten, wenn sie die Arztpraxis betreten. Sie wissen es zu schätzen, wenn ihre Ärzte Wert darauf legen, dass sie sich wohlfühlen. Und auch die Mitarbeiter profitieren von einer ansprechenden Atmosphäre, in der es sich besser arbeiten lässt. Echte Blumen und Pflanzen machen allerdings Arbeit: Blumen und Gestecke bestellen oder abholen, in die passende Vase stellen, Wasser wechseln und nach meistens schon einer Woche den welken Strauß entsorgen, Grünpflanzen müssen regelmäßig gedüngt werden. Das alles kostet Zeit und nicht unerheblich Geld.

Eine Alternative dazu sind die hochwertigen Kunstblumenarrangements und -pflanzen von dem Kölner Premiumanbieter Blütenwerk. Sie wirken täuschend echt und sind nur durch Anfassen von ihren natürlichen Vorbildern zu unterscheiden. Kreativ und stilvoll arrangiert, werden die aufwendig gefertigten Blumendekorationen zu einem individuellen Aushängeschild. Der Vorteil: Sie sehen immer frisch aus. Da sie weder welken und schimmeln noch unangenehm riechen und Ungeziefer anziehen, sind die Blütenwerke für die Praxis zudem ein großer Pluspunkt in Sachen Hygiene. Besonders praktisch ist das saisonale Blumen-Abo, bei dem die Blumenarrangements saisonal ausgetauscht und individuell auf die Räumlichkeiten der Praxis angepasst arrangiert werden können. Die Kreationen sind ein Hingucker am Empfang und schaffen eine einladende Atmosphäre im Warte-



Holen Sie sich jetzt das **saisonale Blumenabo** unter www.bluetenwerk.de

zimmer. Einzelne Bestellungen erfolgen problemlos und schnell über den Blütenwerk-Onlineshop, der die saisonalen Gestecke und beliebte Bestseller präsentiert.

Blütenwerk-Cologne

Rethmann & Rinsche OHG

Tel.: 0221 29942134 • www.bluetenwerk.de

Digitale Lösungen

Die Digitalisierung ist in der Praxis angekommen



NWD hat in diesem Jahr den Fokus ihrer Präsenz auf der IDS ganz gezielt auf Lösungen für die Herausforderungen des zahnmedizinischen Alltags gelegt und mit einem täglichen Vortragsprogramm auf dem Messe-

stand viele Schlüsselthemen praxisnah in den Mittelpunkt gestellt. Als erstes Dentaldepot in Deutschland stellte NWD einen umfangreichen Online-Konfigurator für Praxen vor. Mit wenigen Mausclicks lassen sich damit Raum für Raum ganze Praxen oder einzelne Funktionsbereiche logisch gegliedert konfigurieren. Im Anschluss erhält man schnell und komfortabel ein erstes Basisangebot per E-Mail zugesandt und binnen 24 Stunden zusätzlich ein individuelles Angebot unter Berücksichtigung aktueller Sonderaktionen. Naturgemäß fanden auch die Themen rund um ein modernes Hygienemanagement großes Interesse. Wie die Software my:MPG zur Sterilgutverwaltung und der Validierungs- und Wartungsservice der NWD für einen sicher dokumentierten Praxisbetrieb sorgen können sowie technische Ausfallzeiten vermeiden helfen, zeigten die NWD-Experten sowohl im Rahmen der Vortragspräsentationen als auch in vielen einzelnen Kunden-

gesprächen. Auch die intelligente Materialwirtschaft mit der depoteigenen Softwarelösung my:WaWi stieß auf reges Interesse. Die Möglichkeit, damit den Einkauf und Einsatz von Verbrauchsmaterial für beliebig viele Praxisstandorte oder Behandlungszimmer zentral steuern und verwalten zu können, erhielt in vielen Gesprächen besondere Aufmerksamkeit. Dass die Digitalisierung in den Praxen längst angekommen ist, machten vor allem die ungezählten Fragen rund um Datenschutz, Datensicherheit und Praxis-IT deutlich. Insbesondere durch die zunehmende Vernetzung der einzelnen Geräte und Funktionsbereiche bekommen die Fragen nach einem sicheren und zuverlässigen Umgang mit den entstehenden Datenmengen ein besonderes Gewicht.

NWD – Nordwest Dental GmbH & Co. KG

Tel.: 0251 7607-0 • www.nwd.de



© Ilyabolov/Adobe Stock

DESIGNPREIS

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

OEMUS MEDIA AG · WWW.DESIGNPREIS.ORG

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

ZWP Designpreis 2019: Design Natives gesucht!

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

Die Teilnahmebedingungen und Anmeldeunterlagen stehen unter www.designpreis.org ab sofort für Sie bereit. Zu den erforderlichen Bewerbungsunterlagen gehören das vollständig ausgefüllte Bewerbungsformular, ein Praxisgrundriss und professionell angefertigte, aussagekräftige Bilder. **Der Einsendeschluss ist der 1. Juli 2019.** Die Gewinnerpraxis darf sich über eine exklusive 360grad-Praxistour der OEMUS MEDIA AG freuen. Im vergangenen Jahr erhielt die Hamburger Zahnarztpraxis LS praxis Bahrenfeld die begehrte Auszeichnung. Ob durch eine einzigartige Raumaufteilung, ein konsequentes Corporate Design, ein wiederkehrendes Farb- oder Formdetail, wirkungsvolle Lichteffekte oder eine besondere Materialauswahl – ein harmonisches und nachhaltiges Interior Design hat viele Komponenten, die in ein individuelles Gesamtkonzept einfließen. Machen Sie mit und zeigen Sie uns, welches Design Sie und Ihr Praxisteam in Ihrer täglichen Arbeit umgibt! Wir sind gespannt und freuen uns auf Ihre zahlreichen Zusendungen – Teilnehmerrekorde sind da, um gebrochen zu werden ...

www.designpreis.org



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

ANZEIGE

ivoris® dent
die kraftvolle Zahnarzt-Software

Effizienz
mit
Leichtigkeit



DentalSoftwarePower

ivoris® - Highlights 2019:

- **ivoris® workflow**
der Neue Standard in der Dokumentation
alles auf einen Klick
- **ivoris® security plus**
Anmeldung per RFID-Chip
automatische Protokollierung des Signums
- **ivoris® par**
Parodontologie auf dem neuesten Stand
wissenschaftliche Erfassung der Messpunkte

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

Weitere Informationen finden Sie unter: ivoris.de

 facebook.com/Computer.konkret.AG

„Wir zeigen Wasserkeimen die ‚Blaue Karte‘“

INTERVIEW Bereits seit zehn Jahren ist der Wasserexperte BLUE SAFETY mit seinem SAFEWATER Konzept im Dienste der Wasserhygiene unterwegs. Mit neu designtem Messestand auf der IDS 2019 präsentierte das Unternehmen nun das Bottle-System SAFEBOTTLE, das alte Einheiten wieder fit für die Zukunft macht. Als Markenbotschafter konnten die Münsteraner Hygieneexperten den promovierten Zahnarzt und ehemaligen FIFA-Weltschiedsrichter Dr. Markus Merk gewinnen. Im Interview sprachen wir mit den beiden BLUE SAFETY Gründern und Geschäftsführern Jan Papenbrock und Chris Mönninghoff.

Wie funktioniert das ganzheitliche SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept für Dentaleinheiten?

Papenbrock: Mit dem ganzheitlichen SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept sorgen wir für hygienisch einwandfreies Wasser an sämtlichen Austrittsstellen der Dentaleinheit.

Mönninghoff: Ein besonderes Plus ist außerdem der umfassende Rundum-Service: Nach intensiver Beratung und technischer Bestandsaufnahme wird das Konzept an die individuellen Praxisgegebenheiten angepasst. Nach der Installation durch unternehmenseigene Servicetechniker warten wir die Tech-



BLUE SAFETY Gründer und Geschäftsführer Jan Papenbrock (links) und Chris Mönninghoff.

Mithilfe hypochloriger Säure, die zentral in die Trinkwasserleitung dosiert zugegeben wird, wird der bestehende Biofilm in wenigen Wochen abgebaut und dessen Neubildung dauerhaft verhindert. Gleichzeitig ist die Maßnahme schonend zu den Bauteilen der Dentaleinheit. Es handelt sich hierbei um ein zentrales System für die gesamte Praxis, das als Dauermaßnahme angewendet wird.

nologie jährlich und übernehmen auch die akkreditierten Probenahmen. So ist der Praxisinhaber im Alltag von dem Thema Wasserhygiene entlastet und kann sich voll und ganz der Behandlung widmen. Über 4.500 Dentaleinheiten konnten wir dank SAFEWATER inzwischen von Wasserhygieneproblemen befreien; die Anwender berichten uns von deutlichen Kosteneinsparungen und weniger Reparaturen. Weitere Vor-



Mit dem Bottle-System SAFEBOTTLE können bewährte und hochwertige Einheiten weiter betrieben werden.

teile sind natürlich der Schutz der Gesundheit und die garantierte Rechtssicherheit bei der Wasserhygiene.

Neben SAFEWATER stellen Sie in diesem Jahr auf der Messe auch die neue SAFEBOTTLE vor. Was ist das Besondere an diesem Produkt und wie unterscheidet es sich von SAFEWATER?

Papenbrock: SAFEBOTTLE ist ein Druckflaschensystem und hat mit SAFEWATER an sich nichts zu tun. Dentaleinheiten müssen nach der DIN EN 1717 und der Trinkwasser-

Als Markenbotschafter konnten die Münsteraner Hygieneexperten den promovierten Zahnarzt und ehemaligen FIFA-Weltschiedsrichter Dr. Markus Merk gewinnen, hier mit Jan Papenbrock (links).

verordnung über Sicherungseinrichtungen verfügen, um einer Rückverkeimung der angeschlossenen Trinkwasserleitung vorzubeugen. Mit anderen Worten: Laut dieser Norm müssen Anlagen und Apparate ein Rückfließen in die Trinkwasserinstallation verhindern und so die Qualität und Sicherheit des Wassers schützen. In Dentaleinheiten geschieht dies durch eine sogenannte „freie Fallstrecke“, die vor einer Rücksaugung von kontaminiertem Wasser in die Installation schützt. Viele ältere Stühle können diese nicht vorweisen und dürfen daher laut Gesetz nicht mehr betrieben werden. Bottle-Systeme sind eine sinnvolle Alternative zur freien Fallstrecke bei einer Versorgung über den Festwasseranschluss, da das Schlauch- und Stagnationsvolumen hierdurch signifikant reduziert wird. So können auch ältere Dentaleinheiten, wie beispielsweise die Siemens M1 oder ältere KaVo 1042-Einheiten, weiterhin genutzt werden. SAFEBOTTLE bietet somit eine hygienische und kosteneffiziente Alternative zu teuren Neuanschaffungen, da sie einfach nachgerüstet werden kann und mit der auch ältere Einheiten weiterhin betrieben werden können.

Was waren Ihre persönlichen Messe-Highlights der diesjährigen Internationalen Dental-Schau?

Mönninghoff: Unser Messe-Highlight war natürlich die Bekanntgabe unserer neuen Zusammenarbeit mit Dr. Markus Merk als Markenbotschafter. Der promovierte Zahnarzt und mehrfach ausgezeichnete FIFA-Weltschiedsrichter hat in seiner Laufbahn schon oft neue Wege beschritten. Heute widmet er sich als Führungskräfte-Coach der Entscheidungsfindung. Somit ist Dr. Merk der perfekte Berater für Zahnärzte, die die richtige Entscheidung für rechtssichere Wasserhygiene treffen wollen. Dabei kann er unser Team von BLUE SAFETY aktiv unterstützen. Gemeinsam zeigen wir Wasserkeimen in Dentaleinheiten die „Blaue Karte“.

Papenbrock: Die IDS ist immer ein tolles Event. Wir haben viele Marktneuheiten entdeckt und konnten neue Kontakte zu Zahnmedizinern knüpfen.



Besonders stolz waren wir auf unseren neuen Messestand – den größten in unserer bisherigen Unternehmensgeschichte. Auf insgesamt 240 Quadratmetern widmet sich unser Stand vom Design her ganz dem Element

Wasser. So zeigen wir, wo wir herkommen, aber auch, wo wir hinwollen.

Seit Mitte Februar 2019 gehört der Spezialist für Dentaltechnik ElyDental zu BLUE SAFETY. Wie erfolgt die

ANZEIGE

dentaltrade®
...faire Leistung, faire Preise

ALIGNER-THERAPIE

Die moderne Behandlungsmethode zur ästhetischen Korrektur von Frontzähnen

INFORMIEREN SIE SICH JETZT!

freecall: (0800) 247 147-1
www.dentaltrade.de

[HOCHWERTIGER ZAHNERSATZ ZU GÜNSTIGEN PREISEN]
FREECALL: (0800) 247 147-1 • WWW.DENTALTRADE.DE



Mit Friedenswasser unterstützt BLUE SAFETY gemeinnützige Projekte.

Integration dieses Unternehmens in die bestehende Prozesskette von BLUE SAFETY?

Mönninghoff: Als absoluter Spezialist für Dentaltechnik, der Soforthilfe bei Wartungen, Reparaturen und Störungen an Dentaleinheiten anbietet, ist Elyes Aouina komplett von SAFEWATER überzeugt. Das ist natürlich die beste Grundlage für eine gute Zusammenarbeit. Der Blick in die Dentaleinheiten seiner Kundenpraxen zeigt Elyes Aouina einen klaren Unterschied

zwischen Stühlen mit SAFEWATER und mit herkömmlichen Desinfektionsmethoden. Bei SAFEWATER Anwendern wurde er deutlich seltener zu Reparaturen gerufen. Das spart natürlich Geld. Und auch die freie Fallstrecke ist sichtbar sauberer. Wir sind überzeugt, dass wir gemeinsam einfach mehr erreichen und zusammen den Zahnarzt im Alltag noch besser versorgen und entlasten können. Damit baut das Team von ElyDental unsere Expertise weiter nachhaltig aus.

Wir können ohne Zweifel sagen, dass wir uns auf einem klaren Wachstumskurs befinden. Das zeigen nicht nur die letzten Monate. Unsere SAFEBOTTLE ist dabei erst der Anfang vom Ausbau unseres Produktportfolios. Es werden auf jeden Fall weitere Innovationen folgen.

So können wir getreu dem Motto „Alles aus einer Hand“ Praxisinhaber wirklich umfassend und zum Teil auch noch schneller betreuen.

Auf dem BLUE SAFETY Messestand war ein Ford GT Heritage Edition (Leihgabe eines Kunden) aufgestellt.

Wasserhygiene ist ja nicht nur ein Problem in der Dentalbranche. Wo sieht sich BLUE SAFETY in den nächsten zehn Jahren?

Papenbrock: Wir können ohne Zweifel sagen, dass wir uns auf einem klaren Wachstumskurs befinden. Das zeigen nicht nur die letzten Monate. Unsere SAFEBOTTLE ist dabei erst der Anfang vom Ausbau unseres Produktportfolios. Es werden auf jeden Fall weitere Innovationen folgen. Seien Sie also gespannt! Dabei unterliegen all

unsere Produktentwicklungen einem klaren und konsequent verfolgtem Ziel: das Arbeitsumfeld im Gesundheitswesen sicherer und reiner zu machen. Das ist unser Anspruch, unser Ziel, unsere Vision!

Vielen Dank für das Gespräch.

Fotos: OEMUS MEDIA

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



INFORMATION

BLUE SAFETY GmbH
Siemensstr. 57
48153 Münster
hello@bluesafety.com
www.bluesafety.com



Infos zum Unternehmen

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

INTERVIEW 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.

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?



Jörg Scheffler, Kulzer Country Manager Deutschland, unterstützt die analoge wie digitale Abformung. (Foto: OEMUS MEDIA AG)

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 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 Hersteller des Scanners mit umfassender digitaler Erfahrung. Der 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 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 Beratungs-

gespräch 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 auf 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 Euro oder ein attraktives Paket Flexitime-Abformmaterial für die Praxis gewinnen.

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. Das Serviceteam von Kulzer arbeitet gemeinsam mit Zahnärzten und Zahntechnikern daran, mit neuen Abläufen die Zusammenarbeit zwischen Labor und Praxis zu verbessern. Mittlerweile stehen in Deutschland 25 technische Servicemitarbeiter, 80 Dentalexperten in der persönlichen Fachberatung sowie 75 weitere Spezialisten im internen Servicebereich zur Verfügung. 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, Zahntechnikermeister, Zahnmedizinische Fachangestellte, 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 mit einem Intraoralscanner – im Gegensatz dazu arbeiten über 80 Prozent der Labore bereits digital. Das Wachstum bei Zahnärzten in diesem Bereich ist allerdings zweistellig.

Oft stellen die Schnittstellen zwischen Zahnarzt und Zahntechniker die Herausforderung dar. Kulzer unterstützt ausdrücklich die partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe zwischen Zahnarzt und Labor.

Wann jedoch die analoge Abformung die digitale ablöst, weiß niemand



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

genau. Meiner Meinung nach werden beide Systeme noch relativ lange nebeneinander Bestand haben. Neben den technischen Vorteilen, der Präzision und der Reproduzierbarkeit halte ich bei Standardfällen das Thema Patientencompliance 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, zum Beispiel bei der Präparation. Dazu ist verständlicherweise nicht jeder bereit.

Herr Scheffler, welcher Typ sind 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 Technologien 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.

Herr Scheffler, vielen Dank für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg.



Gewinnspiel

Kulzer „Typberatung“

Mit etwas Glück können Sie den neuen Intraoralscanner cara i500 oder ein Komplettpaket Flexitime-Abformmaterial gewinnen – einfach bis zum 30. April 2019 unter www.kulzer.de/typberatung den Schnelltest machen und am Gewinnspiel teilnehmen.

Ein individueller Beratungstermin kann unter typberatung@kulzer-dental.com oder telefonisch 0800 43723368 vereinbart werden.



Bildergalerie
Kulzer auf der IDS 2109

INFORMATION

Kulzer GmbH

Leipziger Straße 2
63450 Hanau
Tel.: 0800 43723368
info.dent@kulzer-dental.com
www.kulzer.de



Infos zum Unternehmen

Frauen im Dentalsektor: Yes we can!

INTERVIEW Im Interview mit Maureen MacInnis, Senior Vice President, Chief Human Resources Officer and Communications of Dentsply Sirona, und Susanne Schmidinger, Vice President Global Brand Marketing and Clinical Affairs, Equipment & Instruments bei Dentsply Sirona, sprechen Antje Isbaner, Redaktionsleiterin ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis/OEMUS MEDIA AG und ihre Kollegin Marlene Hartinger über die Zukunft weiblicher Führungskräfte in einer immer weiblicher werdenden Dentalbranche und Dentsply Sironas Bemühen um Frauen als Key Opinion Leaders.

Frau MacInnis, Frau Schmidinger, es dominieren derzeit zwei Phänomene die Dentalwelt: Zum einen besteht ein überdeutlicher Trend hin zur Feminisierung in der Zahnmedizin; es gibt mehr Absolventinnen als Absolventen an zahnmedizinischen Fakultäten, mehr Zahnärztinnen als Zahnärzte steigen in den Beruf neu ein. Zum anderen, schaut man auf bundespolitischer Entscheidungsebene, in die Vorstände von Fachgesellschaften und auf die Führungspositionen (dentaler) Unternehmen, sieht man Männer neben Männern, in klarer Überzahl. Wie schätzen Sie diese Situation ein?

Schmidinger: Sie haben Recht, wir befinden uns in einer durchaus ambivalenten Situation. Weltweit mehr als 50 Prozent der Absolventen der Zahnmedizin sind weiblich, gleichzeitig sind die wissenschaftlichen Stellen und Professuren an den Universitäten nach wie vor hauptsächlich männlich besetzt. Ebenso sind bestimmte Fachrichtungen (sei es Implantologie oder Endodontie) immer noch größtenteils männlich dominiert. Hier gibt es nach wie vor noch nicht die genderübergreifende Vielfalt, die wir uns wünschen. Und genau hier setzen wir in unserer Arbeit, unserem Fort- und Ausbildungsangebot an. Wir gehen sowohl inhaltlich als auch methodisch auf die Bedürfnisse von Zahnärztinnen und Zahnärzten ein.

MacInnis: Wir alle wissen es: Es gibt keine einfache, unmittelbare Lösung für dieses Phänomen. Wenn das so wäre, läge es schon längst hinter uns. Denn das große Potenzial, der eindeutige Gewinn, der sich aus einer Vielseitigkeit der Stimmen, aus einem Nebeneinander von weiblichen und männli-



Maureen MacInnis (Senior Vice President, Dentsply Sirona), Antje Isbaner (Redaktionsleitung ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis, OEMUS MEDIA AG), Susanne Schmidinger (Vice President, Dentsply Sirona) und Marlene Hartinger (Redaktion ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis, OEMUS MEDIA AG).

chen Fähigkeiten und Vorgehensweisen, ergibt, steht ja außer Frage. Die Sichtbarwerdung von Frauen auf allen Ebenen, einschließlich und besonders auf Vorstandsetagen, ist ein Prozess, eine Reise, eine Entwicklung, die ganz klar läuft, aber eben Zeit braucht, um in alle Bereiche nachhaltig vorzudringen. Es sind aber schon immense Fortschritte zu verzeichnen – das kann ich mit Rückblick auf meine Anfänge im dentalen Sektor bestätigen. Wir leben in einer Zeit, in der sich wahrscheinlich viel für Frauen bewegt und entwickelt; diese Dynamiken müssen wir nutzen, um Frauen – konzentriert und strukturiert – voranzubringen und so

zu stärken, dass sie am Ende für ihre Rollen als Führungskräfte bereit sind.

Wie sieht die Geschlechterverteilung in Ihrem Unternehmen Dentsply Sirona aus?

MacInnis: Ich könnte Ihnen hier eine ganz einfache und auch ehrliche Antwort geben: 50/50 bzw. 60/40. Das entspricht der Wahrheit, weil wir als Unternehmen global so großflächig agieren und ich hier auch den Bereich Produktion mit einbeziehe. Wahrscheinlich ist aber Ihre Frage anders gemeint und lautet eher: Wie bekommen wir mehr Frauen in unsere Vorstände und auf Entscheidungsebenen? Hier sind

Gegensprech- anlagen für Praxis & Labor



Die OEMUS MEDIA AG im Gespräch mit Dentsply Sirona über die Zukunft weiblicher Führungskräfte in einer immer weiblicher werdenden Dentalbranche.

wir noch lange nicht am Ziel, aber auf einem sehr guten Weg! In 2018 wurden bei Dentsply Sirona zwei Frauen in unser Board of Directors – Leslie F. Varon und Betsy D. Holden – ernannt. Das ist ein großer Fortschritt auf Aufsichtsratsstufe.

Schmidinger: Wir können, anders als die Jahre zuvor, eine wachsende weibliche Präsenz auf der mittleren Managementebene verzeichnen. Es gibt mehr Frauen in Vertriebspositionen und auch in den Bereichen Forschung und Entwicklung sowie Technologie. Die Frage, ob Frauen solche Positionen überhaupt besetzen können, steht heute – zum Glück – nicht mehr im Raum. Deshalb versuchen wir gezielt, in allen Unternehmensbereichen ausgeglichene Teams zu fördern.

MacInnis: Ich kann Ihnen noch ein Beispiel für die Präsenz von Frauen in unserem Unternehmen geben. Zu einem Lab-Meeting während des Midwinter Meetings in Chicago saßen eine Vielzahl an Frauen jeden Alters von Dentsply Sirona am Tisch, die aufstanden, sich zu Wort meldeten und die Diskussion führten, ja dominierten. Das war der beste Beweis für unsere, fast schon selbstverständliche „female power“!

Schmidinger: Zudem veranstalten wir an unserem Bensheimer Standort zum Beispiel den sogenannten „Girl's Day“, zu dem wir gezielt Schülerinnen bzw. junge Frauen, die auf ihren Schulabschluss zugehen, einladen und für die ganze Bandbreite an beruflichen Möglichkeiten in unserem Unternehmen, einschließlich der technischen Bereiche, sensibilisieren. Wir stellen uns hierbei gezielt zukünftigen Arbeitnehmerinnen vor und versuchen diese ins-

besondere für technische Berufe zu begeistern.

Frau MacInnis, Ende letzten Jahres wurden Sie mit dem renommierten Women in Leadership Executive Impact Award ausgezeichnet und für ihr Engagement und ihre führende Rolle bei der Entwicklung und Förderung weiblicher Führungskräfte geehrt. Wie haben Sie auf den Award reagiert?

Dass ich diesen Award erhalten habe, war für mich natürlich eine große Ehre. Und mir war sofort klar, dass ich diese Auszeichnung mit allen Dentsply Sirona-Mitarbeiterinnen teile. Eine solche Auszeichnung gewinnt man nie alleine, nur im Team! Hinter meinem Engagement stehen die Kraft und das Ansinnen vieler talentierter, kluger und starker Frauen. Übrigens ging dieser Award über die dentalen Grenzen hinaus und würdigt Akteurinnen aller Bereiche und Industriezweige, von Bildung bis zur Automobilindustrie. Das macht es umso wichtiger und bedeutender für uns Frauen bei Dentsply Sirona. Der Award würdigt auch unser weltweites „Women Inspired Network“ als Plattform für Frauen in unserem globalen Unternehmen.

Worum genau geht es bei dem Women Inspired Network (WIN)?

MacInnis: Durch das Women Inspired Network entwickeln die Frauen wichtige Führungskompetenzen, können sich erproben, erfahren Mentoring und bauen so zugleich ihr eigenes starkes Netzwerk auf. Anfangs stand dem Women Inspired Network noch eine gewisse Skepsis gegenüber, doch sobald die Teilnehmerinnen das kreative Potenzial und die unglaubliche Energie



AKTION:
Alt gegen Neu!
Fragen Sie uns.

**Freisprech-Kommunikation
von Raum zu Raum:
ergonomisch, hygienisch
und unkompliziert!**

Über 20.000 Praxen und Labore nutzen bereits die vielfältigen Leistungsmerkmale unserer Anlagen, wie z. B.:

- + Musikübertragung
- + Patientenaufruf
- + Sammelruf
- + Abhörsperre
- + Türöffner
- + Lichtruf
- + Notruf

Rufen Sie uns an – wir beraten Sie gerne!

Multivox Petersen GmbH
Eilendorfer Str. 215 | D-52078 Aachen
Tel.: +49 241 502164 | info@multivox.de
www.multivox.de

MULTIVOX®
SPRECHANLAGEN



wahrnahmen, die sich durch das Teilen weiblicher Erfahrung und das Aufeinandertreffen verschiedener Generation von engagierten Frauen einstellen, waren alle nur noch begeistert. Heute wächst die Zahl der Teilnehmerinnen am WIN-Netzwerk von Jahr zu Jahr. Ich sehe mich hier vor allem in der Rolle einer Betreuerin und Unterstützerin.

Frau Schmidinger, worum geht es Ihnen mit dem 2018 ins Leben gerufenen Dentsply Sirona Smart Integration Award?

Wir wollten mit der Ausschreibung Zahnärztinnen erreichen, die Interesse an bestehenden und zukünftigen Möglichkeiten eines effizienten Workflows haben, die kreativ und offen für Neues sind. Mit dem Award möchten wir Ideen und Zukunftsvisionen zur vernetzten Behandlungseinheit als Mittelpunkt der Zahnarztpraxis auszeichnen. Vielleicht auch Visionen, für deren Verwirklichung die Zahnärztinnen Partner suchen. Wir wollen Profis wie Vordenkerinnen gewinnen, die mit uns in einen Dialog treten. Und wir freuen uns sehr, dass wir über die Award-Ausschreibung den Anteil der Zahnmedizinerinnen in unserem kontinuierlichen Netzwerk erhöhen können. Denn nur unterschiedliche Perspektiven führen zu einer progressiven Weiterentwicklung technologischer Lösungen.

Beruflich, wie privat, haben Männer und Frauen unterschiedliche Bedürfnisse in Bezug auf Arbeitsweise, Arbeitszeit und Vereinbarung von Arbeit und Familie. Inwieweit ist es Ihrer Meinung nach als Unternehmen wichtig, darauf einzugehen?

MacInnis: Die USA sind, verglichen mit Europa, rückschrittlicher in Bezug auf elternunterstützende Maßnahmen. Dentsply Sirona ist hier eine Ausnahme: Wir haben kürzlich ein Pilotprojekt für den Vaterschaftsurlaub eingeführt und investieren so bewusst in unsere Mitarbeiter.

Die Frage nach den Geschlechterbedürfnissen ist aber, meiner Meinung nach, zu klein und sollte anders formuliert werden. Die Frage ist nicht, was wollen und brauchen Frauen (wie Männer), sondern was möchte, braucht und erwartet die junge Generation von heute und letztlich von Morgen. Ich glaube, es geht weniger um männliche und weibliche Bedürfnisse, als vielmehr um die weitergreifendere Frage, welche Arbeitssituationen, welche Bedingungen und welche Chancen befähigen Menschen – Männer wie Frauen gleichermaßen –, erfolgreich zu sein? Dem müssen wir nachgehen und hierfür sollten wir neue Arbeitsmodelle und Anreize schaffen. Denn jeder Mensch ist zuallererst ein Individuum und nicht alle Frauen haben per se die gleichen Bedürfnisse. Es geht also in erster Linie darum, junge Menschen und damit die Zukunft der Arbeitswelt dort abzuholen, wo sie und ihre Erwartungen, Vorstellungen und Wünsche sind, und ihnen Möglichkeiten zu bieten, sich individuell zu entfalten. Wenn es zum Beispiel für einen Angestellten wichtig ist, sich am Nachmittag auf einen Kaffee mit einem Bekannten zu treffen und auszutauschen, die Kinder von der Schule abzuholen oder die eigenen Eltern zu sehen, und er oder sie dann später am Abend den Computer wieder anmacht und weiterarbeitet, dann sollte das eine akzeptable Form von Arbeitszeit sein. Hier habe ich nicht Alter oder Geschlecht ins Spiel gebracht, sondern ganz simple individuelle Bedürfnisse unserer Zeit. Das Motto für Arbeitnehmer sollte sein – wovon dann unmittelbar auch Arbeitgeber profitieren: Make the job work for you!



Dentsply Sirona
Infos zum Unternehmen

INFORMATION

Susanne Schmidinger

Vice President Global Brand Marketing and Clinical Affairs, Equipment & Instruments

Susanne Schmidinger ist Vice President Global Brand Marketing and Clinical Affairs der Equipment und Instruments Group bei Dentsply Sirona. Davor leitete sie das Produktmanagement Behandlungseinheiten bei Dentsply Sirona. In dieser Funktion war sie für internationale Marktstudien, Konzeption und Gestaltung von Behandlungseinheiten verantwortlich. Zuvor hat sie bei Sirona die Dental Akademie mitaufgebaut und leitete seit Januar 1999 das internationale Produkt- und Salestraining sowie Trainingsangebot für Zahnarztpraxen. Bevor Susanne Schmidinger zu Sirona wechselte, war sie bei Zepter International im Sales und Contract Management tätig. Davor führte sie unternehmensspezifische Trainingsprogramme bei IKL Kommunikations- und Managementtraining in Frankfurt am Main. Nach dem Diplomabschluss in Romanistik, Hispanistik und Erwachsenenbildung an der Justus-Liebig-Universität in Gießen absolvierte Schmidinger ein Postgraduierten-Studium in Marketing am Chartered Institute of Marketing in Cookham/England.

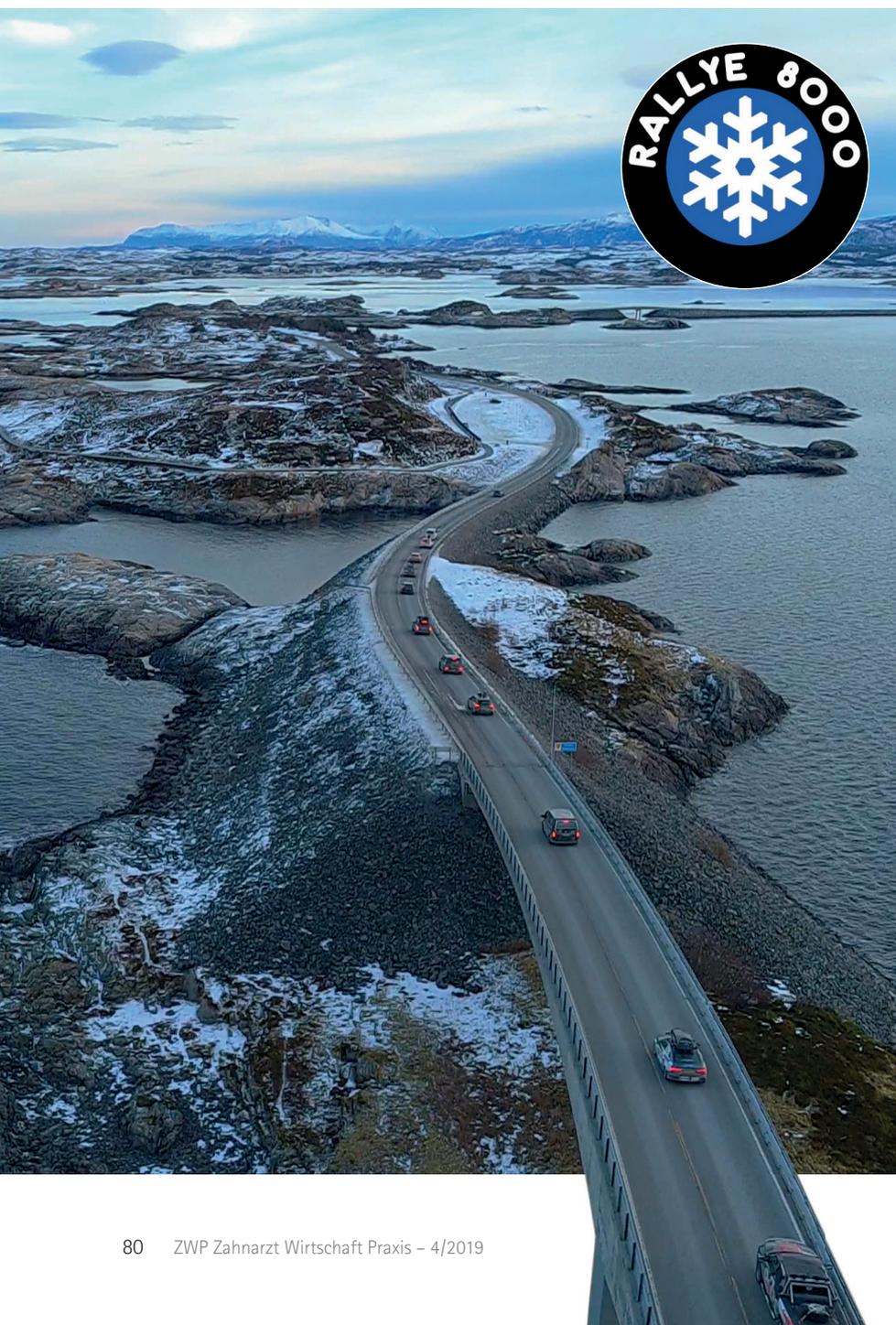
Maureen MacInnis

Senior Vice President, Chief Human Resources Officer und Communications

Maureen MacInnis ist Senior Vice President, Chief Human Resources Officer and Communications bei Dentsply Sirona. Zuvor war sie seit April 2009 als Vice President, Global Human Resources bei DENTSPPLY tätig. Sie verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in allen Bereichen des Personalwesens und hat insbesondere Fachkenntnisse in den Bereichen Organisationsdesign, Talentgewinnung, Nachfolgeplanung und Kommunikation. Bevor sie 2009 zu DENTSPPLY kam, war Maureen MacInnis in leitenden Positionen im Personalwesen bei CIGNA und Trane Corporation tätig, wo sie die Anwerbung und Integration von Mitarbeitern in mehreren Franchise-Einheiten von Trane betreute, neue Schulungsprogramme eingeführt und ein Programm zur Talentförderung geleitet hat. Maureen MacInnis hat ihr Studium der Betriebswirtschaft am King's College mit einem Bachelor of Arts abgeschlossen und verfügt über einen MBA-Abschluss von der Lehigh University.

Von Rostock zum Nordkap: Dental Arctic Tour Rallye 8000 gestartet

FORTBILDUNG Eine wohlverdiente Pause vom beruflichen Praxisalltag kann viele Gesichter haben – man bleibt daheim und erledigt all das, was sich schon lange angehäuft hat oder aber man packt für kalte Temperaturen und bereist mit Gleichgesinnten ferne Orte und Gegenden größter Faszination und Einmaligkeit! Für all jene, die das Reisen dem Sortieren vorziehen, offenbart der folgende Bericht der ersten und zweiten Etappe der einzigartigen Dental Arctic Tour Rallye 8000, was man erzählen kann, wenn man eine (nicht alltägliche) Reise tut – und zwar von Rostock über Dänemark und Schweden nach Norwegen zur Atlantikstraße.



Bereits am 29. Januar 2019 trafen sich 37 Teilnehmer zum Briefing der größten Auto-Schnitzeljagd 3.0 der Welt. Das Briefing umriss in Kürze die zu erwartenden Highlights: Die Teilnehmer würden bis zu minus 40 Grad Celsius in elf Tagen erleben, wovon an drei Tagen die Autos gegen andere „Gefährte“ getauscht werden. Zudem versprach die Rallye 8000 nicht weniger als eine Heißluftballonfahrt über den Polarkreis und eine Tour mit dem Hubschrauber über dem Nordkap. Die teilnehmenden Teams sollten nach jeweils 400 Kilometern Aufgaben neben der Straße erledigen, um die nächsten Koordinaten und Punkte zu sammeln. Gestartet werden würde mit ganz normalen Alltagsfahrzeugen, Winterreifen und frischem Frostschutz. Allein die Vorfreude bis zum Start war für jedes Team überwältigend. Die Fahrzeuge wurden im Vorfeld liebevoll mit Aufklebern beklebt, ähnlich wie bei echten Rallyefahrzeugen. Ebenso wurde vor dem Start jedes Fahrzeug mit einem GPS-Sender versehen, sodass die Fans der einzelnen Teams rund um die Uhr im Internet unter www.dental-arctic.de live die Tour verfolgen konnten.

Teilnehmer: Von Erstling bis „Wiederholungstäter“

Die Teilnehmer der Rallye bestehen nicht ausschließlich aus Zahnärztinnen und Zahnärzten – das macht die Gruppe hochinteressant. Zahnarzt Andreas Viehmeyer aus Wuppertal startete mit seiner Tochter Anna (21 Jahre), die von Beruf Zahntechnikerin ist. Zahnärztin Andrea Schämmli aus Basel startete mit ihrem Marke-



tingexperten Marcel. Auch Dreierteams sind erlaubt. Die drei Zahnärzte, die sich unter der Teambezeichnung „Prachtschrauber“ anmeldeten, kannten sich schon von Masterkursen und freuten sich sehr auf diese besondere Fortbildungstour. Monate im Voraus bereiteten sie ihren VW-Bus auf minus 40 Grad Celsius vor: Vom Scheibenklar bis minus 52 Grad bis zum Kühlschrank und den zahlreichen Sponsorenaufklebern. Das Team „Schwarze Eule“ von Dr. Frank Kornmann ist schon ein Wiederholungstäter, was sich beim letzten Zieleinlauf gleich erneut angemeldet hatte. Doch trotz der erneuten Teilnahme hatte das Team, begleitet von Ernährungsberaterin Andrea Stallmann (Praxis Essgenuss), keinen Vorteil, denn Route und Aufgaben werden jährlich verändert. Andrea Stallmann versorgte sämtliche Teams schon vom Start an mit frischen „Ingwer Shorts“ und hausgemachten Frikadellen. Ebenso startete ein Frauenteam der Rabobank aus den Niederlanden, die bereits mehrere Rallies zum

Nordkap und durch Skandinavien gemeistert haben. Ihr Audi A4 Kombi wurde mit Rallyescheinwerfern bestückt. Auch im Cockpit wurden mehrere Navigationssysteme und eine Kamera installiert. Nach dem Briefing in Rostock und bei Einbruch der Dunkelheit erhielten die Teilnehmer bereits die erste Aufgabe, um ihre Startreihenfolge und die ersten Koordinaten zu erhalten. Dafür hieß es ab zum Rostocker Strand! Denn hier hatte das Orgateam um Till Stallmann und Fabian Frey kleine Überraschungseier-Kapseln mit Koordinaten für jedes Team im Sand versteckt.

Start: Von Rostock zur Berghütte aus Glas

Am nächsten Morgen erfolgte pünktlich um 7.30 Uhr der Start. Dabei gaben die Koordinaten vor, dass es statt auf eine Fähre, erst mal nach Lübeck zu einer Lkw-Waage geht. Danach ging es weiter über Dänemark nach Schweden. Hier hatte das

Volvo Museum Göteborg alle Teams zu Kaffee und Kuchen eingeladen. Und bereits an dieser Stelle meldete das erste Team eine gesprungene Windschutzscheibe. Der Hauptsponsor MCC CareCapital GmbH aus Krefeld unterstützte die Rallye 8000 mit Uwe Waldenmeyer, der sämtliche Störungen sofort und souverän löste. Noch vor dem ersten Hotel war geklärt, ob, wann und wohin eine Ersatzwindschutzscheibe geschickt werden könnte, damit das Team die Rallye 8000 fortsetzen konnte. Von Göteborg am Nachmittag über Oslo am Abend ging es nach einem Besuch im Steakhouse weiter in Richtung Norwegen. Norwegens Landschaftsrouten werden nicht nur von spektakulärer Natur, sondern auch von so mancher kunstvoller Kuriosität gesäumt. Neben einem goldenen Toilettenhaus und einer Berghütte aus Glas hat sich nun auch der größte Elch der Welt am Wegesrand niedergelassen.

Nicht so unscheinbar am Wegesrand: Der größte Elch der Welt

Der zehn Meter hohe Elch-Koloss aus poliertem Stahl übertrifft den bisherigen Rekordhalter „Mac the Moose“ in Kanada um 30 Zentimeter und ist damit die neue Attraktion des ostnorwegischen Østerdalen. Das stählerne Abbild des wohl berühmtesten Tiers Skandinaviens steht auf dem Rastplatz Bjøråa an der Straße 3. Hier trafen die Teams gegen Mitternacht

ANZEIGE



StoneBite®

Volltreffer. Chairside wie labside.

www.dentamid.dreve.de



ein und staunten nicht schlecht. Desigt wurde die Statue von Linda Bakke. 30 Minuten vor der berühmten Atlantikstraße trafen sich alle Teams in Molde, um von 6.30 bis 9.30 Uhr gemeinsam ein umfangreiches Frühstück zu genießen und sich mit Kollegen fachlich auszutauschen. So ein Erfahrungsaustausch und eine offene Diskussion haben eine völlig andere Glaubwür-

digkeit und Atmosphäre, als wenn ein hochkarätiger Referent einen Vortrag in einem Vortragssaal hält. Daher wird die von MCC CareCapital GmbH ins Leben gerufene „Fortbildung auf Gegenseitigkeit“, quasi ein Plaudern aus dem Nähkästchen, von den Teilnehmern sehr gerne angenommen.

Atlantikstraße: Küste, Kultur und Geschichte

Genau zu den besten Lichtverhältnissen konnte nach dem Frühstück mit allen Teams zur heiß ersehnten Atlantikstraße aufgebrochen werden. Die Atlantikstraße gilt als schönste Autofahrt der Welt und wurde in Norwegen zum Bauwerk des Jahrhunderts gekürt. Sie ist 8.274 Meter lang und wurde 1989 fertiggestellt. Die acht Brücken schlängeln sich zwischen Inseln, Holmen und Schären und sind untereinander durch herausfordernde Straßenabschnitte verbunden, die im Gestein dieser Küstenlandschaft fest verankert sind. Die Atlantikstraße gehört zu den Nationalen Touristenstraßen in Norwegen, und die gesamte Strecke zwischen Bud im Westen und Kristiansund im Osten ist ein zusammenhängendes Erlebnis von Küste, Kultur und Geschichte. Die Kontraste zwischen einer Fahrt bei glatter See und glitzernder Sonne oder tosenden Wellen und nordwestlichem Sturm sind unbeschreiblich. Man muss sich hier Zeit lassen und diese Landschaft mit allen Sinnen genießen. Die Erlebnisse auf beiden Seiten der Atlantikstraße sind Erinnerungen fürs Leben!

Unser Konvoi verursachte bei einem Linienbus seine größte Verspätung in den letzten zehn Jahren. Wir waren einfach so unglaublich fasziniert, dass

wir gleich zweimal über diese traumhafte Straße fahren mussten. Um unserer Dokumentationspflicht nachzukommen, ließen wir natürlich auch Drohnen steigen, um alles in Bild und Film zu speichern. Beim großen Busbahnhof suchten wir das freundliche Gespräch mit dem Busfahrer, und er staunte nicht schlecht, dass wir am Vortag morgens noch in Deutschland gewesen waren. Mit großem Respekt gab er uns noch ein paar Geheimtipps zur weiteren Route, die wir spontan eingebauten.

Einmal Eingipsen, bitte!

Weiter ging es über Trondheim – auch hier gab es eine lustige Aufgabe für die Teilnehmer: Der Beifahrer sollte seine linke Hand eingipsen. Zahnärzte und Labore haben mit Gips ja reichlich Erfahrung. Dabei war interessant, wie die Teams reagierten: Ein Teil fuhr zum Baumarkt, um sich das entsprechende Material zu besorgen, andere suchten im Krankenhaus den Gipsraum auf und wiederum weitere Teams kauften sich in den Apotheken professionelle Gipsbinden. Große Unterschiede gab es allerdings in der Handhabung und Fertigstellung. Die erste Etappe endete kurz vor dem Polarkreis.

Die Koordinaten zeigen an: Polarkreis

Am folgenden Morgen war der nächste große Moment gekommen; die neuen Koordinaten, die im digitalen Zeitalter im Roadbook (WhatsApp) erschienen, ließen uns am Ziel nicht schlecht Stauen. Wir überfuhren den Polarkreis. Mittlerweile betrug die Außentemperatur tagsüber minus 20 Grad Celsius bei tollem Sonnenschein. Genau hier wurde kurzerhand der Stromgenerator angeworfen, und mit zwei Mikrowellen gab es von Ernährungsberaterin Andrea Stallmann im Minutentakt die restlichen 40 Frikadellen heiß serviert. Kaum packten wir ein, erblickten wir eine große Herde von Rentieren direkt am Straßenrand. Lag das vielleicht am Duft der guten deutschen Frikadellen? Weiter ging es nach Bodø, was uns, nach all den Kilometern, wie eine Kurzstrecke vorkam. Denn von Bodø fuhren wir am Nachmittag mit der Fähre zu den Lofoten nach „Å i Lofoten“ hinüber und wurden bereits hier mit traumhaften Polarlichtern belohnt.



WWW.DENTAL-ARCTIC.DE

JETZT ANMELDEN FÜR DIE DENTAL ARCTIC RALLYE 2020!



Eine unglaubliche Schönheit: Polarlicht

Auf dem kurzen Weg vom Hafen zum Hotel waren die Polarlichter so heftig, als hätte der Himmel ein grünes Seidentuch aufgespannt und die Sonne eingeschaltet. Fest steht schon an diesem Punkt: Was wir alle alleine in den letzten 2,5 Tagen erlebt haben – so gigantisch und einmalig –, das erleben viele Menschen nicht in einem Jahr! Nach dem gemeinsamen Abendessen mit frischem Lachs und Lauch in Limettengras folgte die nächste

entspannte „Fortbildung auf Gegenseitigkeit“. Die Teams wurden immer lockerer und harmonierten wunderbar miteinander. Waren alle noch einen Abend vorher durch die große Etappe völlig am Ende ihrer Kräfte, wurden die Teams jetzt auf den „Kurzstrecken“ mit zahlreichen Erlebnissen doppelt und dreifach belohnt. In „Å i Lofoten“ muss man einfach eine Übernachtung einplanen. Hier ist die Heimat der Wikinger! Die Lofoten-Inseln liegen verstreut auf den turbulenten Gewässern des Europäischen Nordmeers, weit oberhalb des Polarkreises. An

diesem Außenposten der unberührten Wildnis stoßen wir auf Natur pur: majestätische Berge, tiefe Fjorde, kreischende Seevogelkolonien und weiße, von der Brandung umspülte Strände. Und richtig zauberhaft wird es im Winter, wenn sich das Nordlicht (Aurora borealis) über die Inseln legt. Wir alle hatten so ein Glück, dies erleben zu dürfen.

Erfahren Sie in der nächsten Ausgabe der ZWP 5/19, wie die Reise weiterging.

Fotos: Mehrwert GmbH Kempen

INFORMATION

Mehrwert GmbH Kempen

Geschäftsführer Horst Weber
Siebenhäuser 7a
47906 Kempen
www.dental-arctic.de

ANZEIGE

**Anzeige
1/2 quer
Anschnitt
210 x 148**

artgerecht

Weiterbildung

Fachzahnarztausbildung ja oder nein?



© PeopleImages/istockphoto.com

Viele Studierende oder junge Zahnärzte mit abgeschlossenem Studium stehen vor der Frage: Werde ich allgemeiner Zahnarzt oder soll ich mich lieber auf ein Fachgebiet wie Oralchirurgie oder Kieferorthopädie spezialisieren? Die Antwort auf diese Frage ist so individuell wie die Menschen selbst.

Haben Sie genügend Zeit für eine Fachzahnarztausbildung?

Im Schnitt muss der Kandidat für eine hauptberufliche Weiterbildung (Assistenzzeit) mit abschließender Prüfung mindestens vier Jahre rechnen.

Kursangebot

Fortbildung „Oralchirurgisch-implantologische Fachassistenz“

Der vom 13. bis 17.5.2019 in Köln stattfindende Aufbaukurs „Oralchirurgisch-implantologische Fachassistenz“ für Praxismitarbeiterinnen vermittelt fundiert an insgesamt fünf Kurstagen – und damit komprimiert in einer Woche – Theorie und Praxis zu folgenden Themen:

- Zahnärztlich-chirurgische und implantologische Eingriffe
- Instrumentenkunde, Lagerverwaltung und Logistik
- Umsetzung von MPG-Richtlinien zur Hygiene und Sterilisation
- Nahttechniken und Nahtentfernung, Tamponadeherstellung und -wechsel
- Anästhesie und Notfallmedizin
- Herstellen von Implantatpositionern
- Vorbereitung von sterilen OP-Feldern
- Ein- und Ausschrauben von Implantatsuprakonstruktionen
- Röntgen
- Patientenmotivation und Organisation eines Recalls etc.

Wer Facharzt für Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie werden möchte, muss sogar fünf Jahre investieren. Außerdem erfordert die MKG-Spezialisierung neben dem Zahnmedizinstudium auch noch ein abgeschlossenes Studium der Humanmedizin. Hier sollte im Vorfeld geklärt werden, ob Sie überhaupt genügend Zeit für eine Fachzahnarztausbildung zur Verfügung haben.

Ist es Ihnen besonders wichtig, viel Geld zu verdienen?

Wenn es einem Fachzahnarzt gelingt, sich auf seinem Gebiet einen Namen zu machen, kann er sich von seiner Konkurrenz abheben und höhere Honorare in Rechnung stellen. Auch im Rahmen der verschiedenen Spezialisierungsmöglichkeiten gibt es Unterschiede. Kieferorthopäden sind deutlich rarer gesät als andere Spezialisten. Deshalb zählen sie auch zu den Top-Verdienern der Zahnmedizin. Wir geben aber zu bedenken, dass man auf lange Sicht nur dann erfolgreich ist, wenn man tut, was einem wirklich Spaß macht.

Sind Sie ein Karriere-Mensch?

Haben Sie ganz besondere Stärken, und ist es Ihnen wichtig, auf „Ihrem“ Fachgebiet Karriere zu machen? Dann führt kein Weg an einer Fachzahnarztausbildung vorbei. Wenn Sie sich unsicher sind, was einen Oralchirurgen oder Kieferorthopäden alles erwartet, klinken Sie sich doch mal in einschlägige Diskussionsforen ein. Auf diese Weise können Sie herausfinden, wie es auf der anderen Seite des Zauns aussieht.

Beobachten Sie regelmäßig zahnmedizinische Trends?

Wenn Sie planen, sich zu spezialisieren, sehen Sie sich auch die aktuellen Trends an. Aus ihnen lassen sich zukünftige Trends ableiten, die einen großen Einfluss auf Ihre Entscheidung haben können, ob und auf welchem Fachgebiet Sie sich spezialisieren möchten.

Den ausführlichen Artikel finden Sie unter www.zsh.de/fachzahnarztausbildung

ZSH GmbH Finanzdienstleistungen

Tel.: 06221 837-0

info@zsh.de

www.zsh.de

Dieser Kurs wird analog nach Berufsbildungsgesetz durchgeführt und befähigt die Teilnehmerinnen bei erfolgreicher Absolvierung einige Tätigkeiten wie Nahtentfernung, Tamponadewechsel, Ein- und Ausschrauben von Implantatsuprakonstruktionen oder Herstellung von Implantatpositionern selbstständig nach Beauftragung durch den Praxisinhaber durchzuführen. Die Kursgebühr beträgt 700 € zzgl. MwSt. Der zusätzliche Kostenbeitrag „Verpflegung“ (während der Kurszeiten) beläuft sich auf 209,24 € zzgl. MwSt. Die Kursgebühr lässt sich in der Regel durch sogenannte „Bildungsprämien“ erheblich reduzieren.

Weitere Informationen und Anmeldung ab sofort unter Angaben im Kontakt.

ZMMZ Verlag UG (haftungsbeschränkt)

Tel.: 0221 99205-240

info@zmmz.de

www.dental-und-medizinrecht.de

Event

theratecc | Kopftage 2019 in Dresden: „Jeder Sieg beginnt im Kopf“

Spannungsfeld Alltag: Hier ein motivierendes Mitarbeitergespräch, da ein Beratungstermin mit einem Patienten, da ein neues Material, Ärger mit einer Abrechnungsstelle und ganz nebenbei ist die Einprobe der Kombinationsversorgung leider auch noch schiefgelaufen, der Patient hat den Biss nicht gefunden... Wie Sie dieses Spannungsfeld etwas entspannter gestalten können, z. B. gezielt bissbedingte Nacharbeiten vermeiden können, erfahren Sie zu den theratecc Kopftagen am 20. und 21. September 2019 in Dresden. Das Thema Bissnahme ist auf Symposien und Kongressen meist nur eine Randnotiz. Da ist es nur logisch, dass es seit 2018 endlich ein Symposium gibt, wo die reproduzierbare digitale Bissnahme und die entsprechenden alltagstauglichen Konzepte im Mittelpunkt stehen.

Unter dem Motto „Jeder Sieg beginnt im Kopf“ dürfen sich die Teilnehmer auf spannende Vorträge von Top-Referenten aus ganz Deutschland freuen. Die Themen digitale Bissnahme inklusive einfacher, zukunftsicherer Workflows von der digitalen Abformung über die exakte Bestimmung der vertikalen Dimension (Bisshöhe) bis zur CAD-CAM-Fertigung stehen dabei im Mittelpunkt.

Natürlich wird bei den theratecc Kopftagen auch wieder über den dentalen Tellerrand hinausgeschaut. Vorträge wie: „CMD aus orthopädischer Sicht“ oder „Zentrische Relation in Abhängigkeit der Angle Klassen sowie Zusammenhänge der CMD mit Allgemeinerkrankungen“ zeigen Möglichkeiten einer erfolgreichen, fachübergreifenden Zusammenarbeit. Zudem stehen auch neue Materialien im Mittelpunkt – „Polyaryletherketon in der Zahnheilkunde – Plastikbombe oder Hochleistungskunststoff?“. Der Veranstaltungsort, das ehrwürdige Schloss Eckberg, liegt im malerischen Elbtal in Dresden und ist eine exklusive, dentalhistorische Kulisse.

Ein Galadinner in historischer Kulisse mit anschließender Party im Weinkeller des Schlosses und Livemusik – das ist dann auch definitiv etwas für die Beine. Am Freitagnachmittag findet zudem ein interaktiver Workshop für Anwender von Centric Guide®, Centric Guide easy® und therafaceline® statt.

Aufgrund der exklusiven Location ist die Teilnehmerzahl begrenzt. Mit einer frühzeitigen Buchung sichert man sich einen der begehrten Plätze und den bis zum 31.5.2019 gültigen Frühbucherbonus. Alle weiteren Details zum Symposiumsprogramm am Samstag



und dem Anwenderworkshop am Freitag, Hotelerpfehlungen und eine Anmeldeöglichkeit gibt es auf der eigens eingerichteten Homepage www.theratecc-kopftage.de

theratecc GmbH & Co. KG

Tel.: 0371 26791220

www.theratecc.de

ANZEIGE

Liebold/Raff/Wissing

ABRECHNUNG?

ABER SICHER!

DER Kommentar zu BEMA und GOZ

Das Werkzeug der Abrechnungs-Profis

Überzeugen Sie sich selbst!

Jetzt kostenlos testen: www.bema-goz.de



CANDULOR AG launcht neues Fortbildungsprogramm „Swiss Denture Program“

Einer der originären Ursprünge moderner abnehmbarer Prothetik liegt in der Schweiz, genauer in Zürich. Gysi und Gerber forschten, lehrten und entwickelten dort ihre umfassenden prothetischen Behandlungs- und Lösungsstrategien einschließlich wegweisender Okklusionskonzepte, Artikulatoren, Gesichtsbögen, künstlichen Zähnen, Zylinder für die Overdenture-Versorgung u. v. m. Mit ihrem Wirken beeinflussten sie maßgeblich die gingival gelagerte, die periodontal und heute auf Implantaten gestützte abnehmbare Prothetik, einschließlich zahlreicher anatomisch-physiologischer Grundlagen bis heute. Für die Fortbildung auf dem Gebiet der abnehmbaren Prothetik ist die Swiss School of Prosthetics by CANDULOR die neue Schweizer Qualitätsmarke. Entstanden in der Schweiz, zu Hause in der Welt, denn Wissen verbindet, wenn es nachhaltig geteilt wird. Ein globales Netzwerk aus

Dozentinnen und Dozenten aus Lehre und Praxis, aus Zahnmedizin und Zahntechnik gibt sein Wissen und Können auf Basis eines zeitgemäßen prothetischen und didaktisch fundierten Schulungskonzepts weiter. Initiiert und gefördert von der CANDULOR, die seit über 80 Jahren mit Produkten und Schulungen engagiert auf diesem Gebiet mit Wissen, Erfahrung, Präzision, Ästhetik und Schweizer Qualität in Zürich verankert und international vernetzt ist. Weitere Informationen zu den einzelnen Modulen des Lehrgangsangebots stehen unter www.ssop.swiss/kurse-prothetik-themen bereit.

CANDULOR AG

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

Auftritt zur IDS 2019

Health AG bewegt sich „volle Kraft voraus“ in die Zukunft!



Unter dem Motto „Volle Kraft voraus!“ präsentierte sich die Health AG während der IDS 2019. Statt eines klassischen Messestands lud der Hamburger Digitalpionier in diesem Jahr auf das Hotelschiff MS Leonora ein. In maritimer und sehr persönlicher Atmosphäre stellte die Health AG nicht nur ihren potenziell neuen Gesellschafter, die österreichische BAWAG Group, vor, sondern verriet auch ihren Kurs für die Zukunft: Zahnärzten mit digitalen Lösungen mehr Selbstbestimmung

für ihre unternehmerischen Entscheidungen zu geben. Daten, Allianzen und smarte Lösungen sollen Grundlage und Treiber dafür sein: „Die Welt des Zahnarztes ist heute schon komplex genug – wir möchten ihm seine betriebswirtschaftlich relevanten Kennzahlen so einfach digital aufbereiten, dass er per ‚one Click‘ eine reflektierte Entscheidung treffen kann“, erklärt Jan Schellenberger, CTO der Health AG.

Ein Beispiel dafür ist die neue Kundenportal-App, die während der IDS vom Stapel lief: Factoringkunden der Health AG können damit künftig nicht nur mobil auf ihre Kontoauszüge zugreifen, sondern erhalten über Praxisreports auch jederzeit Zugang zu relevanten Kennzahlen wie das Honorarnotenvolumen oder die Ratenzahlerquote. Zudem ist ein Prüfmodul integriert, das mithilfe von künstlicher Intelligenz Honorarrechnungen auf Gebührenkonformität analysiert. Mögliche Auffälligkeiten werden angezeigt und können bei der nächsten Rechnungserstellung korrigiert werden. Die Betaversion der App wird nun wie gewohnt in Co-Evolution von Zahnärzten und Praxismitarbeitern getestet und weiterentwickelt. Kunden der Health AG, die die App testen möchten, können sich unter co-evolution@healthag.de anmelden. Die neue

Anwendung wird innerhalb des zweiten Quartals in allen App Stores verfügbar sein.

Health AG

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

DGKZ-Jahrestagung

Cosmetic Dentistry: Aktuelle Trends in der Ästhetischen Zahnheilkunde

Die 16. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ) findet am 17. und 18. Mai 2019 im Hilton Hotel Düsseldorf statt. Die 2003 gegründete Fachgesellschaft setzt bei der Programmgestaltung und Themenauswahl besonders auf Vielfalt. Unter dem Motto „Aktuelle Trends in der Ästhetischen Zahnheilkunde“ werden Referenten von Universitäten und erfahrene Praktiker mit den Teilnehmern die gegenwärtigen Trends in der modernen Zahnheilkunde und deren Herausforderungen im Praxisalltag diskutieren. Insbesondere wird Wert darauf gelegt, entlang des roten Fadens „Ästhetik“ eine möglichst große Bandbreite an relevanten Themen und Entwicklungen aufzugreifen. Ob Prothetik, Konservierende Zahnheilkunde, Implantologie oder moderne Verfahren in der Kieferorthopädie – unser spannungsreiches Vortragsprogramm bietet sicher für jede interessierte Kollegin oder jeden interessierten Kollegen etwas. Ein begleitendes Programm zu den Themen Prophylaxe, Hygiene und Notfall-

Online-Anmeldung



management macht die Jahrestagung zugleich auch zum Fortbildungsereignis für das ganze Praxisteam.



OEMUS MEDIA AG
Tel.: 0341 48474-308
www.dgkz-jahrestagung.de

Implantologie

Implantatchirurgie-Kurse mit Prof. Palm im Mai in Konstanz und Düsseldorf



Seit 2014 wird die erfolgreiche Spezialisten-Seminarreihe der OEMUS MEDIA AG durch die Kurse mit Prof. Dr. Dr. Frank Palm um „Implantologische Chirurgie von A–Z“ ergänzt. Darin werden Techniken für den Knochen- und Weichgewebeaufbau unter funktionellen und ästhetischen Aspekten vermittelt. In diesem Jahr finden die Kurse am 10. Mai in Konstanz, am 17. Mai in Düsseldorf sowie am 6. Dezember in Baden-Baden statt. Auch für 2020 stehen die Termine der erfolgreichen Theorie- und Demonstrationskurse bereits fest. Die Behandlungsschritte werden live am Modell bzw. Tierpräparat oder als Videosequenzen im Großbildformat gezeigt. Jeder Teilnehmer erhält bei der Veranstaltung per Link das Video zum Kurs „Implantologische Chirurgie von A–Z“ inkludiert in der Kursgebühr bereitgestellt.

Online-Anmeldung



OEMUS MEDIA AG
www.implantologische-chirurgie.de
www.oemus.com

für schmerzfreie Injektionen



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

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



reddot award 2014
winner

Infokontakt: Tel. 0 171 7717937 • kg@ronvig.com

RÖNVIG Dental Mfg. A/S

Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Daugaard • Tel.: +45 70 23 34 11
Fax: +45 76 74 07 98 • email: export@ronvig.com

www.ronvig.com



World Dental Forum 2019

Internationale Fortbildungsreise verknüpft „Smart Dentistry“ mit chinesischen Metropolen

„Mit dem World Dental Forum 2019 in Shenzhen möchten wir wieder Zahnärzte aus aller Welt begeistern“, betont Klaus Spitznagel, Geschäftsführer von PERMADENTAL. Diesem Anspruch folgend hat das Team des renommierten Komplettanbieters für zahntechnische Lösungen erneut eine beeindruckende Reise konzipiert – sowohl unter fachlichen als auch unter Erlebnis-Aspekten: Die Reise startet am 13. Oktober in Chinas Metropole Shenzhen und führt bis zum 18. Oktober über Macau bis nach Hongkong. Alle zwei Jahre veranstaltet die Modern Dental Group gemeinsam mit PERMADENTAL und weiteren marktführenden Partnern aus aller Welt das World Dental Forum. Konzipiert als fachlicher Austausch zwischen weltweit anerkannten Referenten und Zahnärzten wird beim diesjährigen Kongress das Thema „Smart Dentistry“ im Mittelpunkt stehen. Gleichzeitig bietet die Reise eine gute Chance, die Metropolen Shenzhen (mit dem dortigen, global größten Dentallabor), Macau und Hongkong kennenzulernen. Am 14. und 15. Oktober findet das internationale World Dental Forum 2019 im First-Class-Hotel Futian Shangri-La in Shenzhen statt. Die Teilnehmer erwarten innovative Vorträge von renommierten Referenten aus aller Welt.

Zu den Referenten, die vielerlei Aspekte rund um das hochaktuelle Thema „Smart Dentistry“ beleuchten werden, zählen PD Dr. Baldwin W. Marchack, Dr. Nadim Z. Baba (beide USA), PD Dr. Jan-Frederik Güth (Deutschland), PD Dr. Tian-Min Xu (China), Dr. Gary Finelle (Frankreich), Dr. Sonia S. Lezly und Dr. Brahm A. Miller (beide Kanada), Dr. Alex Fibishenko und Dr. Yvonne King (beide Australien). Auf dem zweitägigen World Dental Forum wird nicht nur ein hochkarätiges Fortbildungsprogramm präsentiert, sondern werden mit dem anschließenden Besuch des Labors der Modern Dental Group in Shenzhen auch neue Dimensionen eines zahntechnischen Labors vermittelt. Weitere Reisedetails stehen ab sofort in einer kostenlosen Reisebroschüre zur Verfügung. Für Fragen zur Fortbildungsreise zum WDF 2019 oder eine unverbindliche Anforderung der Reisebroschüre kontaktieren Sie bitte Frau Elke Lemmer unter 0800 737 000 737 oder e.lemmer@permadental.de

Permardental GmbH

Tel.: 02822 10065 • www.permadental.de

Rekordverdacht

Höchstwahrscheinlich „Longest human tooth extracted“

Im September 2018 musste der Offenbacher Zahnarzt Dr. Max Lukas den Zahn 13 eines Patienten aufgrund eines Fossa canina Abszesses nach erfolgreicher Chronifizierung des Entzündungsgeschehens entfernen müssen. Schon auf der Röntgenaufnahme erschien der Zahn unbeschreiblich lang. Nach Entfernung des Zahnes ohne Fraktur der Wurzel führte Dr. Lukas eine Messung mit einem geeichten Präzisionsinstrument durch und durfte feststellen, dass der bisherige Weltrekord (36.7mm) um 0.5mm übertroffen wurde. Dr. Lukas reichte daraufhin die Beweise beim Guinness Buch der Weltrekorde ein. Der Eintrag unterliegt derzeit noch einer Prüfung. Wird dem Rekord zugestimmt, lautet der offizielle Titel im Guinness Buch der Weltrekorde: Longest human tooth extracted.

Quelle: Dr. Max Lukas, Offenbach am Main



Arzneimittelwahl in der Schwangerschaft und Stillzeit

FACHBEITRAG: „BESONDERE PATIENTEN“ – TEIL 6 Schwangere Patientinnen sind in der zahnärztlichen Praxis keine Seltenheit, dennoch können die vielfältigen hormonellen Veränderungen sowie die komplexen Stoffwechselprozesse bei Mutter und Kind Herausforderungen darstellen. Ist während der Schwangerschaft ein Eingriff notwendig, machen sich werdende Mütter Sorgen um die Gesundheit ihres Kindes. Zahnärzte müssen daher häufig Fragen beantworten, ob die Schmerzausschaltung und die Medikation sicher sind – ein Überblick.



Schon in der frühen Schwangerschaft beginnt der Körper, sich auf die Geburt einzurichten: Dabei verändern Hormone stetig das Herz-Kreislauf-System, die Organe des Verdauungstrakts sowie die Atemwege. Zudem wirken sie sich auf die Mundgesundheit aus. Durch die vermehrte Ausschüttung von Östrogen verengen sich die Kapillaren im Nasen-Rachen-Raum, weshalb Schwangere vermehrt durch den Mund atmen. Der Speichelfluss nimmt ab und das begünstigt wiederum die Entstehung von Karies. Auch die Organe im Bauchraum passen sich

durch hormonelle (Progesteron) und mechanische Einflüsse an. Diese Umstellungen sowie der größer werdende Uterus, der die Organe verdrängt, stimulieren den Wür gereiz und können Reflux auslösen.¹ Doch die gravierendsten Veränderungen betreffen das kardiovaskuläre System.

Herz-Kreislauf-System für zwei

Die Blutmenge steigt im Verlauf einer Schwangerschaft an und das Herz vergrößert sich. Es wird zudem durch den wachsenden Fetus immer weiter

nach oben geschoben. Herzschlagvolumen sowie Puls nehmen zu und lassen die Herzleistung während der Schwangerschaft um etwa 50 Prozent ansteigen.² Zum zweiten Trimester sinkt der Blutdruck leicht ab, kurz vor der Geburt ist er normalerweise leicht erhöht.³ Diese kardiovaskulären Anpassungen bergen für den Zahnarzt zwei Risiken: Zum einen kann es aufgrund der vasomotorischen Instabilität zum sogenannten Orthostasesyndrom kommen, zum Beispiel wenn der Behandlungsstuhl zu schnell abgesenkt oder aufgerichtet wird.¹ Dabei sinkt der Blut-

druck plötzlich so rapide ab, dass es zu einer Synkope kommen kann.⁴ Zum anderen ist mit einer veränderten Pharmakokinetik zu rechnen: Durch die steigende Blutmenge, den erhöhten Kapillardruck sowie den höheren Wasseranteil im Körper werden hydrophile Arzneimittel schneller im Körper verteilt und verdünnt. Um die passende Plasmakonzentration zu erreichen, ist häufig eine höhere Dosis notwendig. Andersherum verhält es sich mit Substanzen, die an Proteine binden. Die Bindungskapazität nimmt ab und so werden diese Medikamente für gewöhnlich langsamer abgebaut.² Das gilt auch für Lokalanästhetika.

Wirkung von Lokalanästhetika und Vasokonstriktoren

Bei Schwangeren dürfen keine pharmakologischen Tests vorgenommen werden, daher muss bei der Lokalanästhesie immer eine strenge Nutzen-Risiko-Abwägung erfolgen. Es gilt, ein Mittel zu wählen, von dem möglichst wenig die Plazentaschranke passiert. Ob ein Anästhetikum in den fetalen Kreislauf gelangt, hängt hauptsächlich von der Proteinbindungsrate ab: Je geringer die Rate, desto schneller passiert es die Plazenta. Da die Proteinbindung bei Feten zusätzlich um etwa 50 Prozent verringert ist, kann der gesteigerte Anteil des ungebundenen Wirkstoffs bei ihnen leichter zu Intoxikationen führen. Laut einer Stellungnahme der DGZMK ist deshalb das Lokalanästhetikum mit der höchsten Proteinbindungskapazität zu bevorzugen.^{5,6} In Deutschland ist bei Schwangeren Articain mit einer Proteinbindung von 94 Prozent und einem geringen Verteilungskoeffizienten von 17 (niedrige Toxizität) das Mittel der Wahl.^{5,6} Durch die geringe Eliminationshalbwertszeit von circa 20 Minuten wird es im Vergleich zu anderen Lokalanästhetika schnell metabolisiert.⁷ Nur etwa zehn Prozent der Substanz werden in der Leber abgebaut und fünf Prozent renal ausgeschieden, der Rest wird vorrangig durch Plasma- und Gewebe-Esterasen inaktiviert.^{9,9} So können nur wenige Articain-Moleküle aus dem Blut in den Kreislauf des Kindes gelangen. Der fetale Blutspiegel liegt bei etwa 25 bis 30 Prozent der mütterlichen Werte.¹⁰ Auch in der Stillzeit ist die Anwendung möglich, da keine klinisch relevanten Mengen der Wirkstoffe in der Muttermilch auftreten.^{6,9,11} Schwangere und Stillende müssen auf die Analgesie also keinesfalls verzichten. Es ist wichtig, Schmerzen möglichst komplett auszuschalten, um die körpereigene Adrenalinausschüttung so gering wie möglich zu halten. Die meisten Lokalanästhetika enthalten Adrenalin als Vasokonstriktor. Da durch eine erhöhte exogene Adrenalinzufuhr – vor allem im ersten Trimester – das Risiko für Uteruskontraktionen und Abort besteht, ist auf einen möglichst geringen Epinephrinzusatz (z.B. Ultracain® D-S 1:200.000) zu achten.^{5,6} Das gilt insbesondere für Patientinnen, die zusätzlich an Herz-Kreislauf-Problemen oder einem Schwangerschaftsdiabetes leiden. Noradrenalin und Felypressin sind bei Schwangeren kontraindiziert.⁵ Bei kurzen Eingriffen empfiehlt sich ein Lokalanästhetikum ganz ohne Vasokonstriktor (Ultracain® D ohne Adrenalin).^{6,11} Die sorgfältige Aspiration sollte zur Vermeidung einer intravasalen Injektion selbstverständlich sein.¹

ENDGEEZE™ MTA FLOW™

Mineral-Trioxid-Aggregat-Reparaturzement



**DIE RICHTIGE
KONSISTENZ
FÜR DAS RICHTIGE
VERFAHREN**



Ultradent Products Deutschland

© 2019 Ultradent Products, Inc. All Rights Reserved.

ULTRADENT
PRODUCTS, INC.

ULTRADENT.COM/DE

Analgetika und Antibiotika

Zwar sollten Arzneimittel in der Schwangerschaft gänzlich vermieden werden, jedoch können auch Infektionen oder starke Schmerzen Mutter und Kind gefährden. Sind nach einem Eingriff Medikamente indiziert, gilt das Analgetikum und Antipyretikum Paracetamol in Schwangerschaft und Stillzeit nach wie vor als Goldstandard. Ibuprofen kann bei strenger Indikationsstellung im ersten und zweiten Trimester angewendet werden. Acetylsalicylsäure-Präparate passieren die Plazentaschranke sehr leicht, weshalb die anderen beiden Analgetika vorzuziehen sind. Bei der Behandlung von Infektionen gilt ebenfalls die strenge Nutzen-Risiko-Bewertung. Denn die meisten Antibiotika erreichen beim Fetus ähnliche Konzentrationen wie bei der Mutter. Wenn eine Antibiose angezeigt ist, empfehlen sich Penicilline.¹²

Mundgesundheit in der Schwangerschaft

Vielen ist nicht bekannt, dass zwischen Gravidität und Mundgesundheit ein direkter Zusammenhang besteht. Neben Xerostomie, Hypersalivität, Ero-

sion und dem pyogenen Granulom sind vor allem parodontale Auswirkungen zu beobachten. Fast alle Schwangeren entwickeln bereits ab dem ersten Trimester eine Gingivitis, die sogenannte Schwangerschaftsgingivitis.^{1,3} Die Gingiva besitzt östrogen- sowie progesteronsensitive Rezeptoren, wodurch sich die Gewebemorphologie in Form von erhöhter Gefäßpermeabilität und erhöhter Gefäß- sowie Fibroblastenproliferation verändert. Daraus entwickeln sich Gingivitiden und in manchen Fällen bildet sich eine Epulis.¹³ Veränderungen der mikrobiellen Mundflora begünstigen zudem das Wachstum anaerober Bakterien und damit Plaque. Außerdem kommt es häufig zu Übelkeit und Erbrechen. Betroffene sollten danach den Mund mit Wasser und gegebenenfalls etwas Backpulver gut ausspülen und nicht direkt Zähne putzen.¹⁴ Nur eine äußerst sorgfältige Mundhygiene kann den Biofilm und parodontale Entzündungen eindämmen. Die Anwendung von Zahnpasta und fluoridierter Zahnpasta sowie Kochen mit fluoridiertem Speisesalz sollte zur Kariesprävention selbstverständlich sein. Falls eine nichtchirurgische Parodontitistherapie notwendig ist, sollte diese im zweiten Trimester erfolgen. Eine unbehandelte Parodontitis erhöht das Risiko einer Fehlgeburt um den Faktor 7,5.¹³

Praxistipps für die Betreuung Schwangerer

Generell sollte das Praxisteam schon bei Vorsorgeuntersuchungen sorgsam zuhören und Frauen im gebärfähigen Alter oder mit Kinderwunsch auf die Wichtigkeit der Mundhygiene während einer Schwangerschaft hinweisen. Es ist ratsam, notwendige Sanierungen vorab durchzuführen, um Entzündungen vorzubeugen. Im ersten Trimester ist der Fetus besonders empfindlich, weshalb bis auf die PZR nur Notfall-eingriffe vorgenommen werden. Röntgenstrahlung darf nur dann zum Einsatz kommen, wenn sie für eine genaue Diagnose unerlässlich ist – natürlich mit Bleischürze und nicht im ersten Trimester. Für Routinemaßnahmen und chirurgische Eingriffe, die nicht aufgeschoben werden können, eignet sich das zweite Trimester. Ab Mitte des dritten Trimesters sollten keine aufwendigeren Eingriffe durchgeführt werden.⁴ Im Notfall gelten die besonderen Vorsichtsmaßnahmen für

Anästhetika, Analgetika und Antibiose sowie die Lagerung der Patientin. Wenn der Fetus bereits sehr schwer ist, kann das Gewicht in Rückenlage die Vena cava inferior quetschen. Dies kann zu Luftnot, Schwitzen, Übelkeit, aber auch zu einem plötzlichen Blutdruckabfall oder Bradykardie mit Synkope führen. Bei Auftreten solcher Symptome kann die Patientin auf die linke Seite gedreht und ein Kissen unter die Hüfte geschoben werden, um die Vene zu entlasten.¹⁻³

Mehr über besondere Patienten erfahren Zahnärzte quartalsweise im Sanofi Scientific Newsletter.

Hinweis: Das im Text beschriebene Vorgehen dient der Orientierung, maßgeblich sind jedoch immer die individuelle Anamnese und die Therapieentscheidung durch die behandelnde Ärztin/den behandelnden Arzt. Die Fachinformationen sind zu beachten.

ANZEIGE



BEWERTUNGSMARKETING FÜR ÄRZTE UND KLINIKEN



ERFOLGSFAKTOR BEWERTUNGEN

Negativkritik löschen & positive Bewertungen fördern.

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



Literatur

Bitte scannen Sie den unten stehenden QR-Code für **wichtige pharmazeutische Informationen!**



Pharmazeutische Informationen

INFORMATION

Sanofi-Aventis Deutschland GmbH
Potsdamer Straße 8, 10785 Berlin
Tel.: 0800 5252010
www.dental.sanofi.de

Keramikgerechte Präparation: das große Aha!

INTERVIEW Komet Dental präsentierte auf der IDS 2019 das Perfect Veneer Preparations Set 4686/ST (kurz PVP-Set) und führt damit den Erfolg des Okklusiononlay-Sets 4665/ST vom Seitenzahn- in den Frontzahnbereich. Gleichzeitig entstand rund um das Behandlungsfeld „Vollkeramik & CAD/CAM“ eine eigene Themenwelt in der Komet-Servicelandschaft. ZWP wollte von der Komet Produktmanagerin Antje Meier wissen, wie der Zahnarzt in diesem herausfordernden Behandlungsfeld Erleichterung spüren wird.

Frau Meier, wie erleben Sie als Produktmanagerin den Erklärungsbedarf unter Zahnärzten, wenn es um keramikgerechte Präparationen geht?

Das erste Mal spürte ich die Welle der Nachfrage, als Komet Dental die Expertensets für Keramikinlays und -teilkronen (4562/ST) bzw. Keramik-

tungen war und ist das schon eine sehr gute Basis für alle, die mehr zu keramikgerechter Präparation wissen möchten. Um dem großen Erklärungsbedarf aber noch professioneller zu begegnen, bieten wir dem Zahnarzt nun digitale Themenwelten an, die noch weiter ausholen.

Was verstehen Sie unter einer „Themenwelt“?

Wir spüren, dass Zahnärzte verstärkt nach Anwendungslösungen suchen. Nicht das Produkt, sondern die Anwendung steht bei unseren digitalen Themenwelten im Fokus. In der Themenwelt „Vollkeramik & CAD/CAM“ bündeln wir alle Informationen und Services rund um diesen Anwendungsbereich. Wir haben das komplexe Thema keramikgerechte Präparation so heruntergebrochen, dass es nun autodidaktisch für den Zahnarzt viel leichter zu erlernen und umzusetzen ist. Er wird sich im konkreten Fall ja immer eingangs fragen: Wie gehe ich bei dieser Indikation keramikkonform vor und – erst im nächsten Schritt – welche Instrumente helfen mir dabei? Deshalb holen wir ihn bei der jeweiligen Indikation ab (zum Beispiel Veneers, Okklusiononlays, Inlays/Teilkronen oder klassische Kronen). Unter der Rubrik „Veneers“ sind zum Beispiel der *Veneer-Kompass* und die *PVP-Broschüre* Dreh- und Angelpunkt für das korrekte Instrumentieren. Aber auch das Thema der Abrechnung wird aufgegriffen. Die Fragen zur korrekten Präparationstechnik sind mit Videos, vielfältigen Fachinformationen und Literaturhinweisen hinterlegt. Er muss nicht mehr suchen. Anstelle „reiner Bohrerabbildungen“ stehen klinische und in-



Der konische Tiefenmarkierer mit Führungsstift (868BP) begrenzt die Eindringtiefe selbst bei zu steiler Positionierung.

dikationsbezogene Darstellungen. So holen wir den Zahnarzt in seinen Alltagssituationen ab und erleichtern ihm deutlich den Weg zur optimalen Präparation.

Kommen wir nun zum Komet-Highlight auf der IDS, dem PVP-Set. Bitte vervollständigen Sie den Satz: Das PVP-Set ist ...

... ein wunderbares Hilfsmittel, um die für viele Zahnärzte noch neue Veneertechnik korrekt umzusetzen, und zwar an allen Schneide- und Eckzähnen in Ober- und Unterkiefer. Wir geben dabei nicht nur intelligentes Instrumentarium an die Hand, sondern haben



Antje Meier ist Komet Produktmanagerin für die Konservierende Zahnheilkunde.

kronen (4573/ST) auf den Markt brachte. Darauf reagierten wir 2013 mit dem *Vollkeramik-Kompass*. Mit diesem praktischen Ringbuch hat der Zahnarzt alle Präparations- und Bearbeitungsregeln für Keramik schnell zur Hand. Über die Jahre integrierten wir darin sukzessive unsere weiteren Innovationen, unter anderem das Okklusiononlay-Set 4665/ST und den Kronentrenner Jack für vollkeramische Restaurationen. Die Nachfrage nach dem *Vollkeramik-Kompass* ist bis heute ungebrochen. Gekoppelt mit Fachberichten und Fortbildungsveranstal-



Links: Nach Farbmarkierung der Rillen wird mit einem formgleichen Instrument (868) der Abtrag vorgenommen. Anschließend erfolgt die Finitur mit dem formgleichen Finierer (8868). **Rechts:** Bei klassischen Veneers (0,4 mm Stärke) eignen sich bei der Präparation der Labialflächen Instrumente mit einem Führungsstift. Sie unterstützen das kontrollierte Arbeiten.

es parallel in eine digitale Informationslandschaft eingebettet. Dort gibt es jede Menge „Aha“-Effekte. Damit machen wir den Weg frei, damit sich das Veneer als echte Alternative zur Krone etablieren kann und künftig nicht nur als rein ästhetische Restauration gesehen wird.

Erlauben Sie uns einen Blick hinter die Kulissen und beschreiben Sie bitte Ihre Zusammenarbeit mit den Erfindern des PVP-Sets Priv.-Doz. Dr. M. Oliver Ahlers und Prof. Dr. Daniel Edelhoff!

Privat-Dozent Dr. M. Oliver Ahlers und Prof. Dr. Daniel Edelhoff sind zwei sehr namhafte, aktive Zahnärzte und Referenten – und deshalb viel gefragt. Umso mehr freut es uns, dass sie bereits vor zwei Jahren das Okklusiononlay-Set mit uns entwickelt haben und jetzt das PVP-Set. Ein großes Thema in der Entwicklungsphase des PVP-Sets war die Zeit. Zwischen der Idee und der Markteinführung auf der IDS lagen nur neun Monate. Die große geistige und technische Herausforderung war es, die Präparation unterschiedlicher Veneers (rein labiale, aber auch erweiterte) aller Frontzähne in einem einzigen Set zusammenzufassen. Alles soll damit möglich sein: Vom kleinen unteren Schneidezahn bis zum oberen, palatinalen Funktionsveneer an einem Eckzahn.

Und wie haben Sie es schließlich geschafft, auf so wenig Platz Tiefenmarkierer, Formschleifer und Finierer zu kombinieren?

Wir haben versucht, den gesamten Platz, den uns das Set bietet, mit Informationen zu füllen. So findet der Zahnarzt am Set-Rand und direkt unter den Instru-

Zu viele Warenkörbe?!

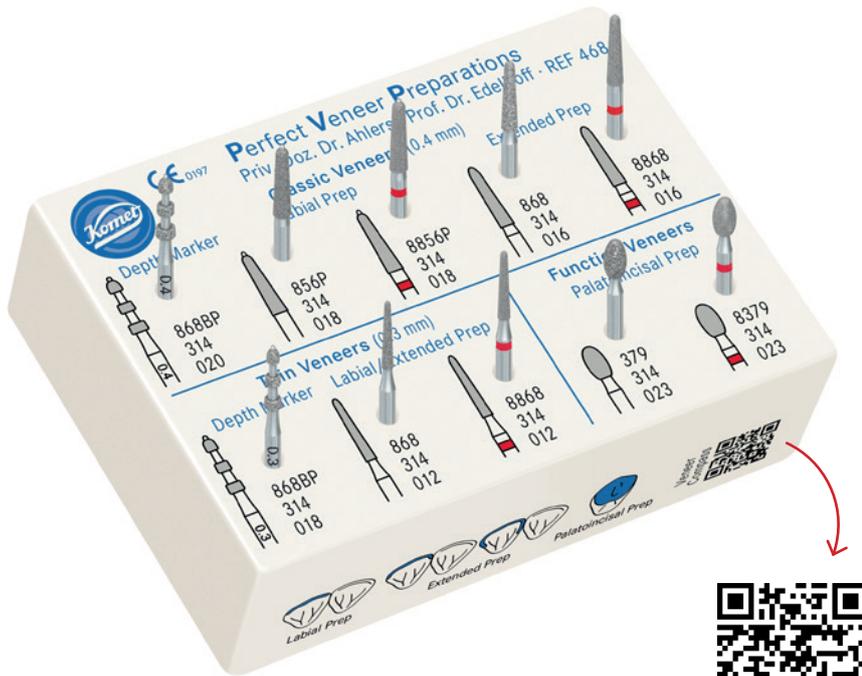


... oder **AERA**[®]
einfach

Bei AERA-Online finden Sie die tagesaktuellen Angebote von mehr als 250 Lieferanten an einem Ort im direkten Preisvergleich und Sie können überall sofort bestellen.

Clevere Optimierungsmethoden helfen Ihnen dabei, die Bestellungen auf möglichst wenig Warenkörbe aufzuteilen. Kostenlos, unabhängig, bequem.

www.aera-online.de



Digitale Themenwelt

Das Perfect Veneer Preparations Set 4686/ST:

Gemeinsam mit Priv.-Doz. Dr. Ahlers und Prof. Dr. Edelhoﬀ entwickelte Komet das Perfect Veneer Preparations Set 4686/ST (PVP-Set). Zehn Instrumente – formkongruent von der Tiefenmarkierung bis zur Finitur – decken sämtliche Formen von Frontzahnveneers ab. Sie respektieren die labialen Veneers mit unterschiedlichen Umfassungen bzw. Präparationsgeometrien ebenso wie Funktionsveneers an den Palatinalflächen der Eckzähne. Im Mittelpunkt stehen die Tiefenmarkierer mit unbelegtem Führungsstift. Sie verhindern ein unbeabsichtigtes, zu tiefes Eindringen, selbst bei zu steiler Positionierung des Instrumentes.

menten grafische Illustrationen zu den einzelnen Veneerarten ...

... und daraus ist dann die korrekte Instrumentenabfolge nachvollziehbar? Ja, das Set ist ganz klar strukturiert. Ein QR-Code auf dem Set verlinkt außerdem in die digitale Themenwelt „Vollkeramik & CAD/CAM“. Genauer gesagt, direkt in den Bereich der Veneers. Auch dort haben wir uns wieder komplett in die Alltagssituation des Zahnarztes hineinversetzt. Der muss sich nur noch die Fragen stellen: An welchem Zahn will ich das Veneer setzen? Und wie groß soll es werden (labial oder erweitert, also schließt es die Approximalflächen mit ein)? Wenn er diese zwei Fragen be-

antwortet hat, zeigt ihm der *Veneer-Kompass* den korrekten Pfad für die drei weiteren, folgerichtigen Instrumente auf, also für die Tiefenmarkierung, Präparation und Finitur. Figur, Schaft, Größe – alles ist dabei berücksichtigt. Ein Blick auf den *Veneer-Kompass* in der PVP-Broschüre ist ebenfalls möglich, wenn man lieber mit Printmedien arbeitet. Aber die digitale Themenwelt bietet so viel mehr und ist einfach sehr anwenderfreundlich. Alles ist verlinkt. Man muss nicht einzelne Informationen zusammensuchen. Also am besten dem QR-Code folgen!

Welches Instrument im PVP-Set ist in Ihren Augen besonders bemerkenswert?

Der Tiefenmarkierer 868BP. Er ist das einzige Instrument im PVP-Set, das neu entwickelt wurde. Ein bestehendes Instrument (868B) wurde optimiert, um noch mehr Sicherheit bei der Anwendung zu bieten. Die Tiefenmarkierung wird in den Praxen ja ganz unterschiedlich gehandhabt. Wer im Zahn gleichzeitig drei Rillen mit festgelegter Tiefe erzielen möchte, kann nun zum 868BP greifen. Die konische Form und der unbelegte Führungsstift („Pin“) an der Instrumentenspitze verhindern ein zu tiefes Eindringen ins Dentin, egal wie steil das Instrument angesetzt wird. Das „P“ in der Figurnummer 868BP steht übrigens für den Pin.

Außerdem ist die Eindringtiefe auf den Schaft gelasert, auch das ein Novum. Damit unterstützt der Tiefenmarkierer 868BP maßgeblich das minimalinvasive Prinzip und gleichzeitig die Langlebigkeit von Veneers. Denn die Haltbarkeit dieser Restaurationen hängt entscheidend davon ab, ob die Präparation wesentlich im Schmelz erfolgt.

Welchen ResponS erlebten Sie auf der IDS auf das PVP-Set?

An der Demothek konnte ich anhand zwei übergroßer Zahnmodelle den Besuchern sehr schön zeigen, wie groß der Unterschied der Invasivität nach Kronen- bzw. Veneerpräparation ist. Dabei war es mir wichtig, den Zahnärzten folgende Gedankenanstöße mit auf den Weg zu geben: Veneers können in vielen Fällen eine echte Alternative zur Krone sein. Viele Anwender sollten sich einmal kritisch fragen: Warum mache ich eigentlich ausschließlich Kronen? Veneers sind nicht nur für ästhetische Zwecke indiziert, sondern auch bei Erosionen bzw. Abrasionen im Front- und im Seitenzahnbereich. Unsere Instrumente sind dabei nur das Mittel zum Zweck, dargereicht mit der perfekten Rezeptur. Und wer das verstanden hat, besucht unsere digitale Themenwelt, setzt sich mit dem Thema auseinander und etabliert die Veneertechnik vielleicht auch in seiner Praxis. Insofern konnte ich erkennen, dass bereits auf der IDS ganz viele Zahnärzte den großen Aha-Effekt hatten!

Fotos: Komet Dental

INFORMATION

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
 Trophagener Weg 25
 32657 Lemgo
 Tel.: 05261 701-700
 info@kometdental.de
 www.kometdental.de



Infos zum Unternehmen

Rechtssichere Wasseraufbereitung ohne Handhabung oder Zugabe von Chemie

INTERVIEW Auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) 2019 stellte Dürr Dental sein neues Wasseraufbereitungssystem Hygowater® vor. Es sorgt für eine rechtssichere Aufbereitung und folgt den Vorgaben der Trinkwasserverordnung sowie der AWMF Leitlinie 075-002 zur Wasserhygiene und der in der DIN EN 1717/DIN EN 1988-100 geforderten Sicherungseinrichtung „Freie Fallstrecke“. Hygieneexpertin Iris Wälter-Bergob/Meschede schaute sich Hygowater® genauer an. Im Interview stellen sie und Marc Diederich, Head of Product Management Hygiene & Prevention bei Dürr Dental, das neue Wasseraufbereitungssystem vor.

Iris Wälter-Bergob gibt seit Jahren regelmäßig Kurse zur Weiterbildung und Qualifizierung zur Hygienebeauftragten. Dabei spielt natürlich auch das Thema Wasseraufbereitung eine entscheidende Rolle. Seit vielen Jahren kooperieren Iris Wälter-Bergob und Dürr Dental miteinander. In den Hygienefortbildungen der Expertin wird das neue Wasseraufbereitungssystem Hygowater® vom Unternehmen vorgestellt.



Hygieneexpertin Iris Wälter-Bergob konnte sich auf der diesjährigen IDS bereits einen ersten Eindruck von Hygowater® verschaffen.

Welchen ersten Eindruck haben Sie von Hygowater® erhalten?

Iris Wälter-Bergob: Mein erster Eindruck war sehr positiv. Das Gerät ist optisch ansprechend und ist auch von den Kosten her für jede Praxis sehr gut vertretbar. Vor allem auch deshalb, da mehrere Einheiten an Hygowater® angeschlossen werden können.

Wie unterstützt Hygowater® die Praxis?

Iris Wälter-Bergob: Wasseraufbereitung ist ein großes Thema in Deutschland und der EU, hier ist Hygowater® ein sehr guter Partner für die Praxis, besonders im Hinblick auf die Rechtssicherheit. Ein erster wichtiger Vorteil ist die Kalkreduktion, denn viele Praxen haben doch immer wieder Probleme mit ihren Einheiten aufgrund von Kalkablagerungen. Das Wasseraufbereitungssystem Hygowater® reduziert den Kalkgehalt auf null und ist daher schonend für die gesamte Behandlungseinheit. Damit senkt die Praxis auch die Folgekosten. Nicht jede Praxis kontrolliert einmal im Monat den Kalkgehalt ihres Wassers. Meist gibt es eine einmal jährlich stattfindende Probe, obwohl es für viele Praxen in bestimmten Gebieten von Vorteil wäre, wenn das Wasser regelmäßiger geprüft würde.

Welche Vorteile bietet die neue Wasseraufbereitungseinheit?

Marc Diederich: Neben der Entkalkung wird das Wasser auch enthärtet. Zudem werden der Biofilm und die vorhandenen Mikroorganismen durch eine anodische Oxidation deutlich reduziert, sodass die Vorgabe der KRINKO (< 100 KbE/ml) am RKI aus dem Jahre 2006 eingehalten wird. Dies hat auch positive Auswirkungen auf die Materialverträglichkeit der Dentaleinheit und Instrumente. Auch das häufig auftretende Problem der Verkeimung der „Freien Fallstrecke“ löst Hygowater® elegant durch eine regelmäßig stattfindende „Bypassdesinfektion“ der Fallstrecke. Speziell bei älteren Behandlungsein-



Marc Diederich, Head of Product Management Hygiene & Prevention bei Dürr Dental.

heiten kann mit der in unserem Wasseraufbereitungssystem integrierten freien Fallstrecke das Problem des Fehlens derselben einfach und kostengünstig gelöst werden. Denn freie Fallstrecken sind nach DIN EN 1717 Pflicht.

Iris Wälter-Bergob: Ein weiterer Vorteil ist auch, dass der Zahnarzt nach der Installation der Aufbereitungsanlage abgesichert ist. Einmal im Jahr ist, wie bei den meisten anderen Praxisgeräten auch, eine Wartung durchzuführen, aber ansonsten ist die Wasserreinigung ein Selbstläufer. Ganz wichtig ist es, bei Hygowater® auch hervorzuheben, dass die Aufbereitung ohne Zugabe von Chemie erfolgt. In den Zahnarztpraxen wird viel mit Chemie gearbeitet. Da ist es natürlich sehr sinnvoll, wenn ich an einigen Stellen darauf verzichten kann.

Wie reinigt Hygowater® das Wasser ohne die Zugabe von Chemie?



PRAXIS

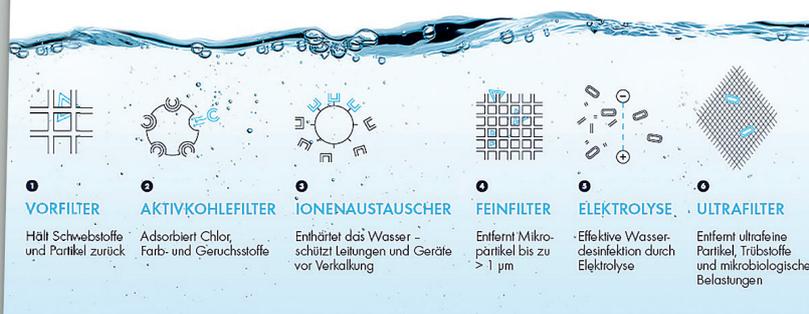


Abb. links: Das Wasseraufbereitungssystem Hygowater® entspricht allen gesetzlichen Mindestanforderungen. Abb. oben: Schematische Darstellung des Arbeitsprozesses von Hygowater®.

Erfahren Sie mehr zu Hygowater® in der Fortbildungsreihe „Seminar zur Hygienebeauftragten“

Infos auf www.praxisteam-kurse.de

Marc Diederich: Die Einheit nutzt die chemischen Bestandteile des Wassers, das heißt, die darin vorhandenen Salze. In der Elektrolysekammer werden diese so aufbereitet, dass das Wasser eine desinfizierende Wirkung. In den vorgeschalteten Filtern findet ein Ionenaustausch statt, wodurch das Wasser eine optimale Qualität und Vorbereitung für die Desinfektion bekommt. Zwei weitere Filter in unterschiedlichen Größen entziehen dem Wasser alle Schwebstoffe.

Welche Schäden entstehen in der Praxis, wenn das Wasser hygienisch und rechtlich nicht den Normen entspricht?

Iris Wälter-Bergob: Wasserhygiene ist natürlich nicht die Kernkompetenz des Zahnarztes, aber er ist dafür verantwortlich, dass das Wasser in seinen Behandlungseinheiten sauber und keimfrei ist. Wenn eine Praxis keine Aufbereitungsanlage hat und dementsprechend nicht mit hygienisch einwandfreiem Wasser arbeiten kann, dann kann es ihr in Abhängigkeit der Wertheöhe – wenn diese zum Beispiel über 100 KbE/ml steigen – passieren, dass sie stillgelegt wird. Oder zumindest das Zimmer, in dem die Einheit mit den kritischen Werten steht. Dies wiederum zieht Behandlungsausfälle nach sich, was wiederum finanzielle Einbußen für die Praxis bedeutet. Hinzu kommen dann auch Reparaturkosten und so weiter. All dem wird natürlich durch die Installation eines Aufbereitungssystems vorgebeugt.

Marc Diederich: Denn sobald das Wasser in die Behandlungseinheit eindringt, ist der Zahnarzt der Verantwortliche. Wenn etwas passiert, gilt in diesem Fall die Beweislastumkehr. Das

heißt, der Zahnarzt muss nachweisen, dass er die entsprechenden Schritte vorgenommen hat, um nach den Vorgaben der Trinkwasserverordnung, der AWMF Leitlinie zur Wasserhygiene 075-002 und der DIN EN 1717/DIN EN 1988-100 zu arbeiten bzw. das Wasser nach diesen Vorgaben einzusetzen. Genau hierbei will Dürr Dental unterstützen und helfen.

Insgesamt scheinen Sie mit dem Aufbereitungssystem sehr zufrieden zu sein. Werden Sie in Ihren Hygienekursen auf Hygowater® aufmerksam machen?

Iris Wälter-Bergob: Auf jeden Fall, denn Dürr Dental unterstützt mich seit langer Zeit in meinen Kursen mit seinem gut abgestimmten Produktportfolio, zu dem jetzt auch Hygowater® zählt. Daher wird dieses System entsprechend im Rahmen meiner Seminare den Teilnehmern durch das Unternehmen vorgestellt. Das Thema Wasserhygiene selbst ist natürlich immer ein wichtiger Bestandteil meiner Kurse, sodass dieser Bereich durch die Produktpräsentation noch einmal erweitert wird. Es ist sehr wichtig, dass ausführlich über Wasserhygiene gesprochen wird, denn viele wissen oft nicht, wie sie mit dem Thema umgehen sollen.

Was raten Sie Zahnärzten hier als Hygieneexpertin?

Iris Wälter-Bergob: Ganz wichtig ist, auf die Rechtssicherheit und die gesetzlichen Vorschriften zu achten, denn der Zahnarzt oder die Praxisleitung ist immer in der Beweispflicht und muss belegen, was getan wurde, um das Wasser sauber zu halten. Wenn etwas vorfällt und keine ausreichende Dokumentation vorhanden ist, hat dies im-

mer negative Folgen. Eine Praxis ist rechtlich dazu verpflichtet, mindestens einmal im Jahr eine Wasserprobe zu nehmen und die Wasserqualität bei einem unabhängigen Labor prüfen zu lassen. Bei Praxisbegehungen werden zudem auch Wasserproben entnommen. Durch diese Prüfung hat der Zahnarzt den Beleg, ob er sauberes Wasser anbietet.

Frau Wälter-Bergob, Herr Diederich, vielen Dank für das Gespräch.

Fotos: Dürr Dental

INFORMATION

Iris Wälter-Bergob
IWB Consulting
Hoppegarten 56
59872 Meschede
Tel.: 0174 3102996
info@iwb-consulting.info

DÜRR DENTAL SE
Höppfigheimer Straße 17
74321 Bietigheim-Bissingen
Tel.: 07142 7050
info@duerrdental.com
www.duerrdental.com

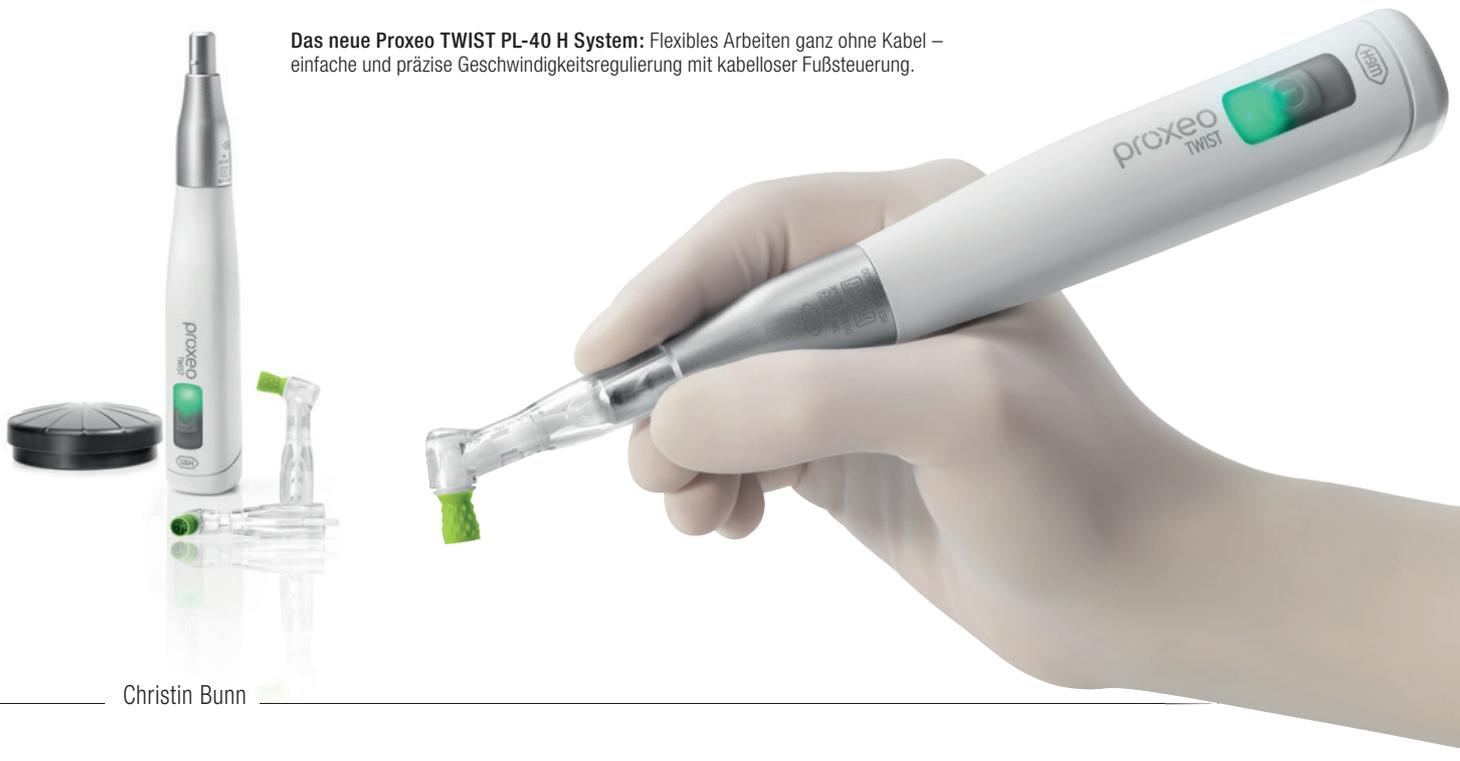
Iris Wälter-Bergob
Infos zur Autorin



DÜRR DENTAL SE
Infos zum Unternehmen



Das neue Proxeo TWIST PL-40 H System: Flexibles Arbeiten ganz ohne Kabel – einfache und präzise Geschwindigkeitsregulierung mit kabelloser Fußsteuerung.



Christin Bunn

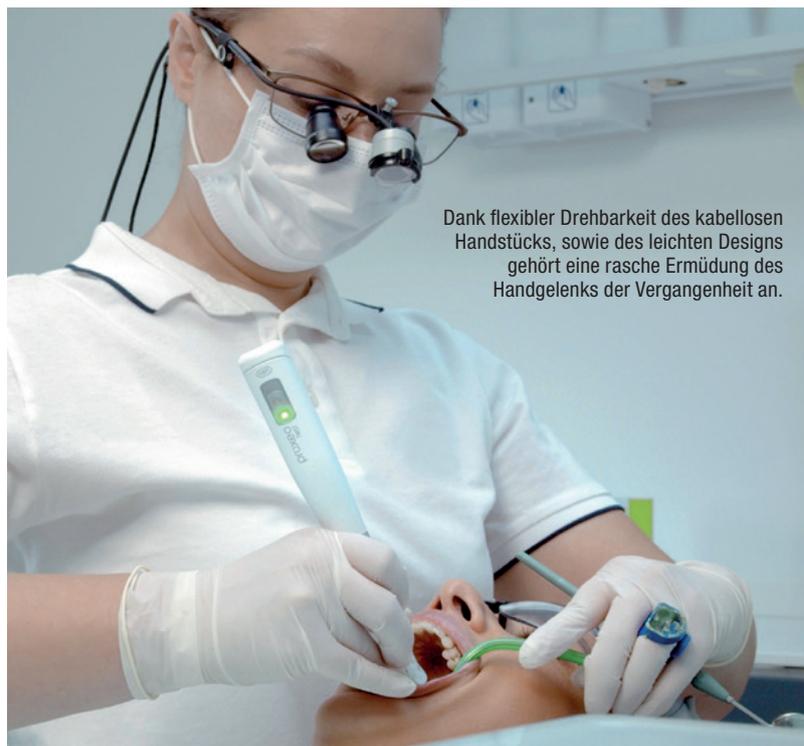
Die neue Freiheit beim rotierenden Polieren

HERSTELLERINFORMATION Für mehr Komfort und Bewegungsfreiheit bei der Prophylaxebehandlung oder Parodontitis-therapie hat W&H sein Portfolio um ein kabelloses Poliersystem erweitert. Mit dem Proxeo TWIST Poliersystem arbeiten Anwenderinnen jetzt ganz ohne Einschränkungen mit dem kabellosen Polierhandstück und steuern dieses über die ebenfalls kabellose Fußsteuerung. Die Kombination aus Handstück und dazu passenden Prophy-Einwegwinkelstücken sorgt für besseren Zugang zur Behandlungsstelle. Selbst der hintere Molarenbereich ist gut zu erreichen. Das neue kabellose Poliersystem von W&H ermöglicht damit rotierende Polierbehandlungen auf höchstem Niveau, sowohl für Behandlerinnen als auch für Patienten.

In der aktuellen zahnmedizinischen Behandlung ist die professionelle mechanische Entfernung von Belägen und Biofilm fester Bestandteil des Prophylaxe-Workflows und der Parodontitis-therapie. Rotierende polierende Instrumente, wie das neue kabellose Proxeo TWIST Poliersystem, entfernen mit den passenden Prophy-Einwegwinkelstücken Plaque und Verfärbungen gemäß den Empfehlungen der EFP (Consensus Report der European Federation for Periodontology¹). Laut diesen Empfehlungen kann die professionelle mechanische Plaqueentfernung (PMPR) von weichen und harten Belägen und Verfärbungen der Entstehung von Gingivitis, Mukositis und der darauffolgenden Parodontitis oder Periimplantitis in hohem Maße vorbeugen.

Flexibel arbeiten ohne Kabel

Prophylaxe so flexibel wie die Behandlerin – das kabellose Proxeo TWIST Poliersystem von W&H macht es möglich.



Dank flexibler Drehbarkeit des kabellosen Handstücks, sowie des leichten Designs gehört eine rasche Ermüdung des Handgelenks der Vergangenheit an.

OptraGate®

Der latexfreie Lippen-Wangen-Halter

Aufgrund des kabellosen Designs profitieren Behandlerinnen von einer geringeren Belastung für den Arm, da es keine Zugbelastung durch das Kabel gibt. Somit wird eine Ermüdung des Handgelenks beim Polieren auf ein Minimum reduziert. Selbst an Tagen mit hohem Patientenaufkommen ist ein entspanntes Arbeiten möglich. Das Handstück ist halb so schwer wie ein herkömmliches grünes Winkelstück mit Einheitenmotor. Dadurch bietet das kabellose Proxeo TWIST System Anwenderinnen die Möglichkeit, sich auf eine gute ergonomische Arbeitshaltung zu fokussieren.

Eine gute Leistungsperformance für die Behandlung und absolute Bewegungsfreiheit sorgen für ein sicheres, entspanntes und stressfreies Polieren. Ein kraftvoller, langlebiger Li-Ionen-Akku bietet absolute Verlässlichkeit den ganzen Tag lang. Mit der kabellosen Fußsteuerung, also der stufenlosen Drehzahlregulierung durch den Fuß, wird die gewohnte Arbeitsweise der Behandlerinnen weiter verbessert.

Guter Zugang zur Behandlungsstelle

Das drehbare Antriebshandstück, in Kombination mit den W&H Prophy-Einwegwinkelstücken, ermöglicht auch einen bequemen und komfortablen Zugang zu schwierig erreichbaren Stellen im Mundraum der Patienten. Selbst die hinteren Molaren sind einfach erreichbar und können effizient und schonend poliert werden. Die Einwegwinkelstücke zeichnen sich durch die optimale Adaption und Anpassungsfähigkeit an die Zahnoberfläche aus.

Das neue kabellose Proxeo TWIST Poliersystem von W&H ermöglicht damit rotierende Polierbehandlungen auf höchstem Niveau sowohl für Behandlerinnen als auch für Patienten.

Fotos: W&H Deutschland

1 Tonetti M.S., Eickholz P., Loos B.G., Papapanou P., van der Velden U., Armitage G., Bouchard P., Deinzer R., Dietrich T., Hughes F., Kocher T., Lang N.P., Lopez R., Needleman I., Newton T., Nibali L., Pretzl B., Ramseier C., Sanz-Sanchez I., Schlagenhaut U., Suvan J.E., Fabrikant E., Fundak A. Principles in prevention of periodontal diseases—Consensus report of group 1 of the 11th European workshop on periodontology on effective prevention of periodontal and peri-implant diseases. J Clin Periodontol 2015; 42 (Suppl. 16):5–11.

INFORMATION

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

Infos zum Unternehmen



Trockenlegung leicht gemacht

- effektive Isolation dank erleichtertem Zugang
- zügiges, konzentriertes Behandeln

**Effiziente
Ästhetik**



Isolieren



Bonden



Restaurieren



Aushärten

www.ivoclarvivadent.de/optragate

ivoclar
vivadent
passion vision innovation

„Taschen-Minimierer“: Erfolgreiches Therapiekonzept

INTERVIEW Das Lokalantibiotikum Ligosan® Slow Release der Hanauer Kulzer GmbH unterstützt seit fast einem Jahrzehnt zuverlässig und wirksam die Therapie chronischer und aggressiver Parodontitis. Häufig gestellte Fragen zu den Themen Indikation, Anwendung und klinischem Nutzen beantwortet Prof. Dr. Ralf Rößler, Gründer und Dekan der University for Digital Technologies in Medicine & Dentistry, DTMD, in Wiltz/Luxemburg. Seit Langem ist der Inhaber einer Professur für interdisziplinäre Parodontologie und Prävention mit dem Produkt vertraut.



Prof. Dr. med. dent. Ralf Rößler (Foto: privat)

Seit wann verwenden Sie das Lokalantibiotikum Ligosan® Slow Release?

Es gehört bei uns im parodontologischen Gesamtkonzept zum routinemäßigen Einsatz, abhängig von der Indikation. Das heißt, nach durchgeführter nichtchirurgischer Therapie wird ein strenges Controlling der Entwicklung der parodontologischen „Inspektions“-Befunde (PA-Befunde wie Entzündungsindizes, Attachmentlevel et cetera) durchgeführt. Bei Rezidiven setzen wir dann bevorzugt die lokale Antibiose ein, um die Risiken der systemischen Antibiose zu minimieren. Wir haben über 400 Patienten in einem konsequenten Nachsorgeprogramm, wo neben der Patientencompliance die Dokumentation der PA-Befunde gewährleistet ist. Die Ergebnisse zeigen deutlich, dass dieses Therapiekonzept erfolgreich ist.

Welchen Therapieansatz verfolgt das Lokalantibiotikum und für welche Indikation?

Ligosan Slow Release enthält Doxycyclin, das antibiotisch und antiinflammatorisch wirkt und die relevanten parodontalpathogenen Keime erfasst. Das Lokalantibiotikum ist eine Ergänzung zur konventionellen, nichtchirurgischen Therapie bei Parodontitis.

Wie beurteilen Sie die Wirksamkeit von Ligosan Slow Release?

Wir haben seit fünf Jahren eine Vergleichsgruppe, das heißt systemische versus lokale Antibiose bei Rezidiven mit Ausnahme der aggressiven Parodontitis. Die Ergebnisse zeigen gleiche Erfolge. Bei einer Parodontitis wenden wir zunächst die konservative nichtchirurgische Therapie an. Sollten dann jedoch persistierende Taschen und Blutungen bestehen und wir diese mechanisch oder chirurgisch nicht in den Griff bekommen haben, ist eine Ligosan-Therapie zu empfehlen, um die Entzündung zu reduzieren. Ich habe sehr positive Erfahrungen damit gemacht. Auch ziehe ich die lokale Antibiose der systemischen vor, zumal die Entzündung meist lokalisiert werden kann. Es gibt zwar parodontale Grundinfektionen, bei denen die systemische Antibiose Sinn macht. Bei zwei, drei parodontal behandelten Zähnen ist die Lokalantibiose jedoch ausreichend.

Worauf sollten Anwender beim Einsatz des Präparats besonders achten?

Wir führen zunächst eine konservative Therapie durch, also eine konventionelle nichtchirurgische Therapie. Ligosan Slow Release ist keine primäre Therapie. Ligosan Slow Release

wird eingebracht, indem man die Spritzdüse vorsichtig in den Fundus der Tasche platziert und das Gel kontinuierlich herausbefördert. Während der Applikation muss die Spritzdüsen spitze langsam aus der Tasche herausgezogen werden, bis überschüssiges Gel am Zahnfleischsaum austritt. Dieses kann dann mit einem feuchten Wattebausch entfernt werden. Weiterhin sollten die Nachsorgezyklen an die Grundinfektion angepasst werden. Schließlich ist eine engmaschige Nachsorge essenziell.

Worauf sollte der Fokus bei potenziellen Patienten liegen?

Wichtig ist zunächst eine gründliche Anamnese, um Vorerkrankungen, Risikofaktoren und die Einnahme von Medikamenten zu erfassen. Anders als bei einer systemischen Behandlung ist das Risiko der Quervernetzung bei Lokalantibiotika allerdings geringer. Auch die Belastung für den Gesamtorganismus ist bei der lokalen Antibiose wesentlich niedriger als bei der systemischen Gabe. Nicht zuletzt ist ein großes Plus, dass sich Ligosan Slow Release durch den Zahnarzt exakt dosieren lässt und somit ausgeschlossen werden kann, dass der Patient das Medikament nicht nimmt oder in der falschen Dosis.

Welche Rolle spielt in diesem Zusammenhang die Patientencompliance?

Neben der Tatsache, dass Ligosan Slow Release nahezu schmerzfrei einzubringen ist, ist die Akzeptanz des Präparats per se hoch. Ich hatte bislang keinen Patienten, der es verweigert hat. Bei der systemischen Antibiose ist oftmals eine deutliche Abneigung zu spüren nach dem Motto



„Tabletten oder Antibiotika müssen nicht sein“.

Worin sehen Sie die größten Vorteile beim Einsatz von Ligosan® Slow Release im Rahmen Ihres Parodontitiskonzepts?

Es ist ein Produkt mit guter Datenlage und damit weiß ich sehr genau, was ich tue. Zudem ist Ligosan Slow Release einfach zu applizieren, was auch für den Patienten sehr angenehm ist. Und die Nebenwirkungen sind minimal: Ligosan Slow Release verursacht keine Magen-Darm-Beschwerden, es gibt deutlich weniger allergische Reaktionen und – immer unter der Voraussetzung der richtigen Indikation – es funktioniert! Es ist eine sehr gute therapeutische Option und leistet damit einen wichtigen Beitrag zur unterstützenden Parodontitistherapie (UPT) für Erwachsene.

Vielen Dank für das Gespräch.

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

INFORMATION

Kulzer GmbH

Leipziger Straße 2
63450 Hanau
Tel.: 0800 43723368
info.dent@kulzer-dental.com
www.kulzer.de

Prof. Dr. Ralf Rößler
Infos zur Person



Infos zum Unternehmen



Kulzer Fortbildungsprogramm 2019

Referent: Prof. Dr. med. dent. Ralf Rößler

Thema: „Nichtchirurgische Parodontitistherapie: mögliche Verfahren in der Alltagspraxis“ (5 Fortbildungspunkte)

Termin: 8. Mai 2019 Ulm

Thema: „Strukturerhalt des Alveolarknochens durch Socket oder Ridge Preservation“ (5 Fortbildungspunkte)

Termin: 15. Mai 2019 Ettlingen

Thema: „Gibt es eine verlässliche Diagnostik der präklinischen Periimplantitis, mit welchen therapeutischen Konsequenzen?“ (5 Fortbildungspunkte)

Termine: 11. Sep. 2019 Erfurt • 18. Sep. 2019 Iserlohn • 9. Okt. 2019 Freiburg im Breisgau • 13. Nov. 2019 Köln

Anmeldung und weitere Informationen unter www.kulzer.de
Sie erhalten 10 Prozent Rabatt bei Online-Anmeldung.

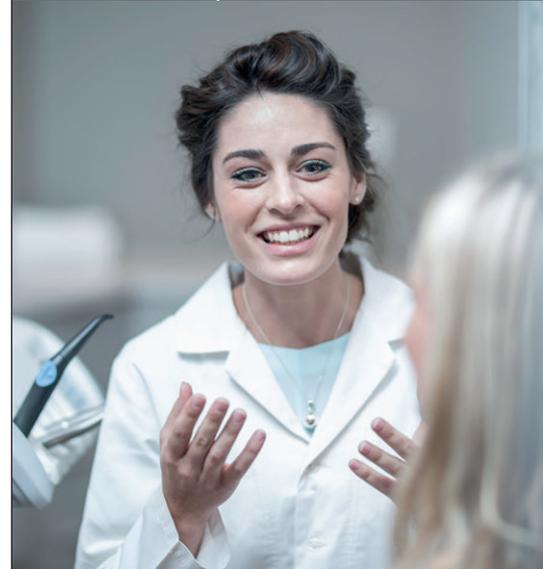
Zahnärzte/ Zahnärztinnen

für Österreich/Tirol gesucht

Top Verdienstmöglichkeiten

Arbeiten, wo andere Urlaub machen

Topmoderne Praxen in Bestlagen
auf höchstem Stand der Technik
und Hygienevorschriften



Neugierig und interessiert?

Informieren Sie sich unverbindlich
über Ihre Möglichkeiten bei Ihrem
Dienstleister für Zahnärzte:

Z99 Service GmbH
Mag. Christian Pickelmann
christian.pickelmann@z99.at
+43676 849633999
www.z99.at

„Alles unter Kontrolle“

INTERVIEW Bereits die Römer haben seine Vorform für den Brückenbau zu schätzen gewusst: Als Voraussetzung für langlebige Restaurationen findet MTA (Mineral-Trioxid-Aggregat) auch in der Zahnheilkunde Verwendung. Ganz neu auf dem Markt ist ein endodontischer MTA-Reparaturzement, der viele Optionen, das effiziente wie sichere Handling sowie Beständigkeit zu seinen herausragenden Materialeigenschaften zählt.

Das US-amerikanische Unternehmen Ultradent Products setzt mit Endo-Eze™ MTAFlow™ neue Maßstäbe in der Endodontie: So ist der vielseitige Reparaturzement für Pulpotomien, Pulpa-Überkappungen, retrograde Wurzelfüllungen, Apexifikationen und den apikalen Verschluss verwendbar, zum Verschluss von Wurzelperforationen oder zur Reparatur von Wurzelresorptionen. Weiterhin besticht das Produkt durch ein sehr feinkörniges, bioaktives Pulver, das sich mit einem wasserhaltigen Gel in jede Konsistenz homogen mischen und präzise einbringen lässt sowie äußerst resistent gegen Auswascheffekte ist. Endodontie-Spezialist Dr. Carlos Spironelli Ramos, DDS, MS, PhD war mit seinem Team seit Anbeginn an der Entwicklung und Validierung von MTAFlow beteiligt. Der Senior Endodontic Clinical Advisor bei Ultradent Products verriet in einem Gespräch auf der IDS, warum sich MTAFlow dem Zahnarzt anpasst und nicht umgekehrt.

Herr Dr. Ramos, was unterscheidet MTAFlow von anderen MTA-Produkten?



Dr. Carlos Spironelli Ramos, DDS, MS, PhD Endodontics und Senior Endodontic Clinical Advisor bei Ultradent Products, war mit seinem Team an der Entwicklung und Validierung von Endo-Eze™ MTAFlow™ von Anfang an beteiligt.

Für die Zahnheilkunde wurde MTA im Jahr 1999 von Dr. Mahmoud Torabinejad an der Loma Linda University (USA) eingeführt. Damals war ich in einem Doktorandenprogramm, das eine MTA-Charge erhielt. Ein cooles Material. Das Problem war jedoch das Mischen und die Applikation. Und genau das macht

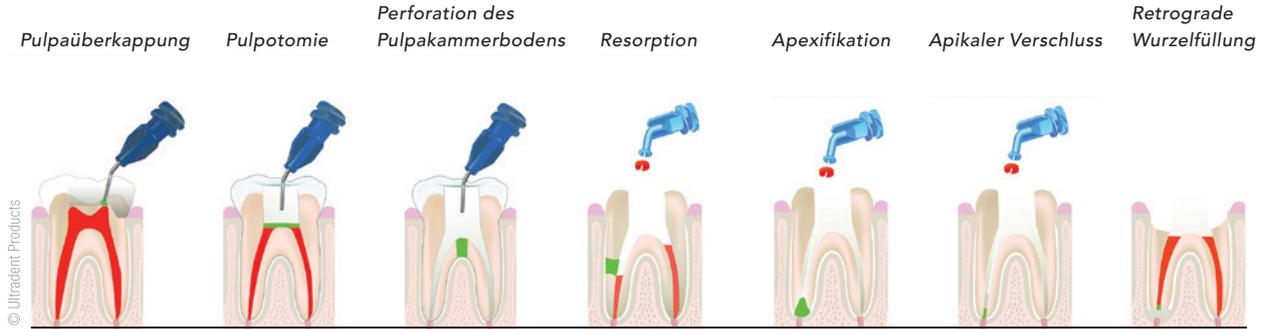
Mikropartikel ist das Produkt sehr leicht und klümpchenfrei zu mischen. Das macht wirklich Spaß! Denn es bekommt d a b e i niemals diese sandige Konsistenz, die viele andere MTAs auf dem Markt zeigen. Außerdem können Sie damit – in dünner Konsistenz angemischt – sogar eine NaviTip® 29ga-Spitze verwenden. Tatsächlich ist es das einzige Produkt auf dem Markt, das auf diese Weise funktioniert.

u n s e r e n n e u e n MTAFlow so besonders: Ultradent Products verwendet Partikel von nur einem Mikrometer Größe. Die sind so fein, dass beim Öffnen der Flasche eine kleine Pulverwolke e n t s t e h t. Durch diese E n d o - E z e ™

Welche Intention verfolgt Ultradent Products mit MTAFlow?

Als wir dieses Produkt entwickelt haben, wollten wir dem Zahnarzt mehr Freiheit geben. Er kann den Reparaturzement nach seinen Bedürfnissen und je nach Indikation beliebig mischen. Er kann von einer sehr dünnen Konsistenz zu einer sehr festen, kittartigen Konsistenz wechseln, ohne dass sich der Workflow wirklich ändert. Die Konsistenz bleibt glatt und geschmeidig, per Spritze und Tip wird der Zement direkt und präzise in den Wurzelkanal eingebracht. Mit





Das Produkt eignet sich für den vielseitigen endodontischen Einsatz.

MTAFlow hat der Zahnarzt alles unter Kontrolle und erhält den Reparaturzement in der Form, wie er ihn braucht.

Welche Erfahrungen haben Sie persönlich mit MTAFlow in der Praxis gemacht?

Ich wünschte, ich hätte dieses Material früher in meinem Leben gehabt! Die Bezeichnung „Reparaturzement“ trifft es im doppelten Sinne – nämlich auch, wenn man als Zahnarzt mal einen Fehler gemacht hat und etwas „reparieren“ muss. So etwas passiert! Die Präparation einer Zugangskavität ist nun einmal ein sehr kompliziertes Verfahren. So kann es beispielsweise zu einer Perforation kommen und Sie müssen sich einen anderen Kanal suchen. Dann bringen Sie das Material einfach direkt dort ein, wo es gebraucht wird, und nach fünf Minuten Aushärtungszeit können Sie MTAFlow weiterverarbeiten und die Behandlung abschließen. Wenn Sie so wollen, ist MTAFlow ein echter „Lebens-

retter“ nicht nur für die Patienten, sondern auch für mich.

Wie ist MTAFlow in puncto Wirtschaftlichkeit und Effizienz zu bewerten?

Bei anderen MTAs müssen Sie einen Spatel nehmen, das Material abschöpfen, dann zu dem kleinen Wurzelkanal gehen und das Material dort einbringen. Dank unseres Systems ist ein sparsames Arbeiten möglich, beim Anmischen und Einbringen geht kaum Material verloren. Unsere Packungen enthalten nur 2g MTAFlow-Pulver und 2ml MTAFlow-Gel, weil das Produkt extrem ergiebig ist. Man kann damit mehr als zehn Anwendungen durchführen. Und diese Kosteneffizienz ist ein sehr wichtiger Faktor.

Was ist bei der Anwendung von MTAFlow zu beachten?

Oft fragen mich Zahnärzte, ob Wasser benötigt wird, um das Material zu überdecken oder ob sie nach dem Auftragen

des Materials 24 Stunden warten müssen. Beides ist definitiv nicht der Fall! MTAFlow benötigt kein zusätzliches Wasser zum Aushärten und fünf Minuten, nachdem Sie MTAFlow in die gewünschte Stelle eingebracht haben, können Sie bereits die endgültige Restauration auf dem Material erstellen. Mit

INFORMATION

Hier geben wir Ihnen eine Übersicht sollten Anwender bei aller Einfachheit natürlich aber **Ultradent Products GmbH** **Am Westdorp 36 40715 Bielefeld** **Telefon: 02203 3592-15** **Fax: 02203 3592-22** **infoDE@ultradent.com**

Herrn Dr. Rammes, vielen Dank für das Gespräch.

Infos zum Unternehmen



ANZEIGE



365° 365° Zukunftssicherheit **exakt was ich brauche**

365° ZUKUNFTSSICHERHEIT

Mit unserem Netzwerk von unabhängigen Meisterlaboren haben Sie Zugriff auf bewährte und innovative Lösungen der modernen Zahntechnik. Unsere Beratungstools und Seminarangebote sind ein weiteres Plus. Exakt was Sie für eine rundum sichere Zukunft brauchen.

www.compedent.de



Alles aus einer Hand: Dentalprodukte aus Bielefeld

HERSTELLERINFORMATION Das familiengeführte, 1902 durch den Apotheker Dr. Arthur Speier in Berlin gegründete und heute in Bielefeld ansässige Unternehmen SPEIKO® – Dr. Speier GmbH bietet zahnmedizinische und zahn technische Produkte, die allesamt Handarbeiten sind und das Label „made in Germany“ tragen. Fast das gesamte Sortiment wird vor Ort hergestellt.

Als familiengeführtes Unternehmen bietet SPEIKO Produkte für die Praxis an, die ausschließlich bei uns in Deutschland produziert werden. Alle Rohstoffe, die SPEIKO einsetzt, werden einer umfangreichen Qualitätskontrolle unterzogen, bevor sie verarbeitet werden. Bei der laufenden Produktion werden in regelmäßigen Abständen Muster gezogen, die nach modernen Standards geprüft werden. Zum Beispiel wird mit der Atomabsorptionsspektrometrie die Schwermetallfreiheit nachgewiesen oder die Phasenzusammensetzung mit der Röntgenbeugungsanalyse.

einem endodontischen Reparaturmaterial an die SPEIKO-Experten herangetragen. Dieses sollte auch schwierige Indikationen, wie zum Beispiel eine retrograde Wurzelfüllung, Verschlüsse einer Via falsa oder weit offener Apices, abdecken. SPEIKO hat daraufhin eine Rezeptur eines MTA Zements entwickelt, der auch für diese Applikationen geeignet ist. Mineral Trioxid Aggregat (MTA) hat sich in den letzten Jahren als das Material der Wahl durchgesetzt. Als Hersteller unterschiedlicher Zemente hat SPEIKO Know-how aus langjähriger Erfahrung. Die vorhan-

ist durch seine geringe Korngröße sehr gut zu verarbeiten! Die Röntgensichtbarkeit des SPEIKO MTA Zements ist durch den Einsatz von Bismutoxid gegeben. Eine Methode, die SPEIKO auch bei anderen Produkten, wie dem SPEIKOCAL, erfolgreich anwendet.

SPEIKO MTA Zement: Biologisch verträglich und schwermetallfrei

Der SPEIKO MTA Zement wird aus Reinstchemikalien in Deutschland hergestellt. Er ist biologisch verträglich und schwermetallfrei. Durch die Anwendung des SPEIKO MTA Zements erreichen Anwender eine hervorragende Abdichtung. Natürlich haben die Technologien der Herstellung und der Prüfung, wie auch die umfangreichen klinischen Bewertungen des Materials ihren Preis. Aber dadurch, dass vom Einkauf der Rohstoffe über die Wahl der Verpackungsmaterialien, dem Prozess der Herstellung bis zum Verkauf des SPEIKO MTA Zements alles in einer Hand liegt, ist es möglich, diese hervorragende Qualität zu einem wirtschaftlichen Preis in den Verkaufsgrößen von 1g und 2g anzubieten.

Innovationen nach bewährten Standards

Das nordrhein-westfälische Unternehmen arbeitet täglich daran, bewährte Standards und Herstellmethoden in die Entwicklung neuer Produkte zu übertragen. So konnten SPEIKO zur diesjährigen IDS den MTA Zement mit Hydroxylapatit als Variante des MTA Zements vorstellen. SPEIKO MTA Zement mit Hydroxylapatit ist durch den Zusatz von Hydroxylapatit besonders biokompatibel und wirkt reminerali-



So stellt das Unternehmen sicher, dass den Kunden Qualität geliefert wird, auf die sie sich verlassen können.

Besondere Rezeptur eines MTA Zements

Als Spezialhersteller für die Endodontie wurden immer wieder Fragen nach

dene, bewährte Brenntechnologie, die bei den Stein-, Zink-, Phosphat- und Carboxylatzementen zum Einsatz kommt, kam dem Unternehmen bei der Entwicklung eines solchen Materials ebenso zugute wie der Einsatz von Scheibenschwingmühlen, die die Gleichmäßigkeit der Korngrößenverteilung garantiert. SPEIKO MTA Zement



sierend. Durch den Zusatz von Hydroxylapatit erfolgt eine schnellere Bindung von Dentin, und die Anmischbarkeit verbessert sich. Auch diese Variante ist in der Darreichungsform von 1 g und 2 g erhältlich.

Besuchen Sie die Produktion in Bielefeld!

SPEIKO hat sich für die Darreichung vom MTA Zement im Glas entschieden. Das ermöglicht die Entnahme der benötigten Menge und verhindert den Verlust wertvollen Materials. Nach der Entnahme sollte das Glas sofort verschlossen. So kann der SPEIKO MTA Zement drei Jahre ab Herstellung verwendet werden.

SPEIKO ist natürlich auch für die Anwender da, nachdem Sie den SPEIKO MTA Zement erworben haben und Fragen zur Verarbeitung oder zur Anwendung haben. Der Außendienst von SPEIKO ist deutschlandweit unterwegs und verarbeitet in einer Vorführung in der Praxis des Anwenders den SPEIKO MTA Zement. Dabei werden Kniffe und Tricks bei der Verarbeitung und Anwendung des MTA Zements gezeigt. Das Team von SPEIKO freut sich über die Kontaktaufnahme der Anwender und vereinbart einen Termin für einen Praxisbesuch, in dem die offenen Fragen vor Ort geklärt werden können.

Interessierte Anwender, die eine Produktion, in der die Materialien, die Sie täglich anwenden, hergestellt werden, besichtigen möchten, sind bei SPEIKO herzlich willkommen. Im Firmensitz Bielefeld werden diese in der Produktion herumgeführt und die verschiedenen Anlagen und Maschinen erläutert.

Das Team von SPEIKO ist unter der Telefonnummer 0521 770107-0 oder per E-Mail unter info@speiko.de jederzeit für Interessierte da.

Fotos: SPEIKO®

INFORMATION

SPEIKO® – Dr. Speier GmbH
Walther-Rathenau-Straße 59
33602 Bielefeld
Tel.: 0521 770107-0
www.speiko.de

ANZEIGE

 **DGSHAPE**

NEU

**Intelligente Maschine.
Mühelose Fertigung.
Überragende Ergebnisse.**



DWX-42W
Dental-Nassschleifeinheit

Einführung der neuen 4-Achs-Nassschleifeinheit DWX-42W für hochpräzise Fertigung von ästhetischem Zahnersatz

Die Dental-Nassschleifeinheit DWX-42W holt das Optimum aus ihren Werkstoffen heraus. Das Nassschleifen von Glaskeramik- und Komposit Block-Rohlingen (Pin-Type) ermöglicht eine hochpräzise Fertigung äußerst ästhetischen Zahnersatzes – insbesondere von Kronen, Kappen, Brücken, Inlays, Onlays usw. Die DWX-42W lässt sich problemlos in alle Labor- und Klinik-Workflows integrieren. In hocheffizienten Laboren erweitert die DWX-42W den Fertigungsumfang und ermöglicht die Bearbeitung einer größeren Anzahl von Werkstoffen. So wird der ästhetische, finanzielle und klinische Bedarf jeder Patientin und jedes Patienten erfüllt. In Kliniken ermöglicht die DWX-42W die mühelose Anfertigung von Zahnersatz innerhalb eines Tages.

Entdecken Sie mehr auf www.rolanddg.de

by  **Roland**

Schnellere und einfachere Seitenzahnrestaurationen durch doppelhärtendes Komposit

ANWENDERBERICHT Es sollte schon einen triftigen Grund dafür geben, dass ich überlege, auf ein anderes Komposit für Seitenzahnrestaurationen umzusteigen. Vor vielen Jahren habe ich beim Platzieren von Seitenzahnkompositen mit der Schichttechnik gearbeitet, um sowohl Schwund als auch Durchhärtungstiefe kontrollieren zu können. Durch die Schichttechnik wurde das Einsetzen von restaurativem Material allerdings zu einem aufwendigen, mehrstufigen Vorgang. Als ich dann von Bulk EZ, einem doppelhärtenden Bulk-Fill-Komposit von Zest Dental Solutions, erfuhr, war ich sofort überzeugt. Durch den Umstieg auf Bulk EZ sind meine Seitenzahnrestaurationen einfacher, schneller und kalkulierbarer geworden.

BulkEZ ist ein doppelhärtendes Material, welches eine unbegrenzte Durchhärtungstiefe in Zahnrichtung hat. Mit BulkEZ werden gut platzierte und perfekt angepasste Zahnfleischränder möglich – dies war bisher eine Schwäche der meisten lichterhärtenden Restaurationen. Anders als bei vielen Bulk-Fill-Materialien muss über BulkEZ, aufgrund seiner großen Abriebfestigkeit und bewährten Haltbarkeit, kein weiteres Komposit platziert werden. Es ist kompatibel mit Adhäsivsystemen ab der 4. Generation und kann somit problemlos in Kombination mit dem Adhäsivsystem Ihrer Wahl eingesetzt werden.

Fallbeispiel

Der hier dargestellte Fall behandelt einen Patienten mit einer alten Amalgamfüllung in Zahn 4 mit sich lockern Rändern (Abb. 1). Nach dem Entfernen einer alten Restauration benutze ich oft gerne den Caries Finder von Zest Dental Solutions, um sicherzustellen, dass das infizierte Dentin gänzlich entfernt worden ist. Nach der Isolierung des Zahns mithilfe eines Kofferdams wurde das Mega V Sectional Matrix System (Zest Dental Solutions) an den angrenzenden Zahn platziert und geglättet, damit ein schön enger Kontakt ohne freiliegende Zahn-

fleischränder mithilfe von BulkEZ erzeugt werden kann. Die Konsistenz von BulkEZ ähnelt der eines fließfähigen Komposits.

Der Zahnschmelz des Zahns wurde punktuell mit Sure Etch (Zest Dental Solutions), einem Ätzmittel-Gel, das 37%ige Phosphorsäure enthält, für 15 Sekunden verätzt und danach gründlich abgewaschen (Abb. 2). Anschließend wurde das Haftmittel Prelude One (Zest Dental Solutions) zunächst für 20 Sekunden aufgetragen, dann für zehn bis 20 Sekunden luftgetrocknet, damit sich das Lösemittel verflüchtigt und anschließend lichtgehärtet (Abb. 3). Im Anschluss dazu begann die Befüllung der zu behandelnden Stelle mit BulkEZ und dem Farbton A2. Am Zahngrund angefangen, wurde nach und nach die gesamte zu behandelnde Stelle aufgefüllt, wobei die Spitze stets im Kontakt mit dem Füllmaterial verbleiben sollte. Anschließend wurde das Füllmaterial über die okklusale Präparation verteilt (Abb. 4). Ein Vorteil von BulkEZ ist, dass keine weitere Kompositschicht darüber aufgetragen werden muss.



Abb. 1: Präoperatives Foto der Amalgamfüllung in Zahn #4. **Abb. 2:** 15 Sekunden langes, punktuell-Abätzen vom Zahnschmelz mithilfe von Sure Etch. **Abb. 3:** Prelude One wird platziert, luftgetrocknet und ausgehärtet. **Abb. 4:** Einfüllen von Bulk EZ, angefangen am Präparationsboden bis hin zur okklusale Kaufläche. **Abb. 5:** Einkerbung der okklusale Anatomie ins Kompositmaterial, während sich dieses einbettet. **Abb. 6:** Klinische Situation unmittelbar nach der Behandlung.



Ich greife gern auf eine Zahnsonde zurück, um Bulk EZ auf die Zahnschmelzränder aufzutragen und während sich das Material einbettet, kerbe ich die okklusale Anatomie der Kaufläche ein (Abb. 5). Dadurch, dass ich die Zeit zum Einkerbigen der Restaurationsanatomie habe, gehen letzte Anpassungen und das Polieren sehr schnell von der Hand. Nachdem ich dem Material 90 Sekunden Zeit gegeben habe, sich einzubetten, habe ich die okklusale Kaufläche für eine Dauer von zehn Sekunden lichtgehärtet. Dies ist nicht zwingend nötig – allerdings garantiert dieser Schritt die optimale chemische Umwandlung. Anschließend wurde der Aufbiss angepasst und die Restauration poliert (Abb. 6).

Kürzere Behandlungszeiten

Durch Bulk EZ spart man wahrlich eine Menge Zeit. Dadurch, dass kein weiteres Material darüber aufgetragen werden muss, kann ich Behandlungszeiten verkürzen und mein dentales Handwerkzeug straffen. Auch mein Assistent schätzt es sehr, dass durch Bulk EZ die nötigen Instrumententransfers während unseren Behandlungen mit Kompositmaterialien von 17 auf gerade einmal 3 reduziert werden konnten. Nach all den Jahren der Verwendung finde ich Bulk EZ in puncto Abnutzung und Ästhetik noch immer sehr gut, und ich glaube, dass wir dadurch klinisch betrachtet überlegene Restaurationen anbieten können. Den Umstieg auf Bulk EZ habe ich nie bereut.

Über Bulk EZ

Bulk EZ ist ein einfach zu platzierendes, doppelhärtendes Komposit, wel-

ches sich dank seiner Fließfähigkeit perfekt an die Kavitätenränder anpasst und sowohl hohe Stärke als auch hohe Abriebfestigkeit aufweist – und das alles in nur einem einfachen Schritt. Seine selbsthärtende, patentierte IntelliTek-Technologie wurde speziell dafür entwickelt, Schwund zu kontrollieren und Undichtigkeit in allen Seitenzahnrestorationen zu eliminieren. Bulk EZ definiert Bulk-Fill-Komposite neu, indem es bisherige Probleme löst, wie beispielsweise Spaltbildung oder Belastungen durch eine zu schnelle Aushärtung. Bulk EZ ist universell kompatibel mit modernen, säurehaltigen Bindemitteln und bietet eine langfristige Farbstabilität.

Fotos: Dr. Miyasaki und Zest Dental Solutions

INFORMATION

Dr. Michael A. Miyasaki
Miyasaki Dental
1428 U Street
Sacramento, CA 95818, USA
www.miyasakidental.com

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

Und: Teeeeth!

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



Die neue intraorale Kamera ohne lästiges Kabel.

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



90 Tage Rückgaberecht!

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





Grün, agil und hungrig: Procodile

1. Aufbereitung des Kanaleingangsbereiches

Können Zahnärzte, die gerne reziprozierend vorgehen, die Arbeitsweise auch auf die Erweiterung des koronalen Drittels übertragen?

Ja, mit dem reziprozierenden Opener! Damit können sie die Kanaleingangserweiterung der favorisierten Wurzelkanalaufbereitungstechnik anpassen und bleiben in einer Bewegungsform, das heißt, keine Umstellung am Motor, weniger Handgriffe. Das schnittfreundige Feilendesign sorgt für einen schnellen und gründlichen Abtrag von koronal infiziertem Gewebe. Die bessere Sicht auf das Arbeitsfeld (insbesondere in Kombination mit Mikroskop oder Lupe) und die Entlastung nachfolgender Feilensysteme sind anschließend die besten Voraussetzungen dafür, in der Tiefe legeris arbeiten zu können.

2. Die grüne Feile

Die reziprozierende Procodile-Feile war das Highlight zur IDS am Komet-Stand. Was macht sie so innovativ?

Die Procodile-Feile (Abb. 1) besitzt einen variabel getaperten Feilenkern, der den Spanraum vergrößert und infiziertes Gewebe noch effizienter aus dem Kanal befördert (Abb. 2). In Kombination mit dem Doppel-S-Querschnitt zeigt Procodile noch mehr Flexibilität. So lassen sich selbst gekrümmte Wurzelkanäle sicher und formkongruent aufbereiten. Gleichzeitig besitzt sie eine enorme Widerstandskraft gegenüber zyklischer Ermüdung – das reduziert das Frakturrisiko der Feile und erhöht somit die Patientensicherheit. Procodile bietet darüber hinaus ein lückenloses Feilenspektrum in sieben unterschiedlichen Größen für nahezu jede Kanal Anatomie. Und warum grün?

Die auffällig grüne Beschichtung bringt Sicherheit für den Zahnarzt und sein Team, denn sie ist auf den ersten Blick einfach unverwechselbar.



Abb. 1: Die reziprozierende Procodile-Feile besticht durch Flexibilität, Effizienz und Sicherheit. Abb. 2: Der Querschnitt zeigt den variabel getaperten Feilenkern. Das erhöht den Spanraum um bis zu zwölf Prozent.

Gibt es auch Zahlen, die das alles belegen?

Interne Untersuchungen im Vergleich zu R6 ReziFlow haben ergeben: Der Spanraum der Procodile Feile ist um bis zu zwölf Prozent erhöht. Das innovative Instrumentendesign erlaubt des Weiteren eine um bis zu 44 Prozent verbesserte Flexibilität. Damit können selbst gekrümmte Wurzelkanäle sicher und formkongruent aufbe-

reitet werden. Und noch eine interessante Zahl: Procodile zeigt im Vergleich zum Wettbewerb eine um 120 Prozent höhere Widerstandsfähigkeit gegenüber zyklischer Ermüdung. Dies reduziert das Risiko einer Ermüdungsfraktur und erhöht die Patientensicherheit.



Abb. 3: Am intelligentesten arbeitet Procodile im EndoPilot mit der neuartigen ReFlex®-Bewegung.

3. Antrieb

Braucht es für Procodile einen bestimmten Antrieb?

Procodile ist in allen gängigen linksschneidenden reziproken Antrieben einsetzbar. Am intelligentesten arbeitet sie jedoch mit ReFlex®, der neuen patentierten Bewegung im EndoPilot (Abb. 3). Sie vereint die Vorteile von rotierender und reziprozierender Bewegung bei einfachen wie komplexeren Kanal Anatomien.

Illustrationen/Foto: Komet Dental



Infos zum Unternehmen

WWW.KOMETDENTAL.DE

Zirkonoxid

Neuer Block für CEREC-Anwender

IPS e.max ZirCAD MT Multi ist ein Zirkonoxid für hochästhetische Kronen und dreigliedrige Brücken. Nachdem es schon seit Längerem in Scheibenform erhältlich ist, gibt es das Material nun auch als Blöcke für CEREC und inLab.

IPS e.max ZirCAD MT Multi-Restaurationen verfügen über einen natürlichen Farb- und Transluzenzverlauf vom Dentin zur Schneide. Dieser ist dem natürlichen Dentin-Schneide-Verlauf nachempfunden. Er setzt sich aus einer 60%igen Dentin-, einer 20%igen Übergangs- und einer 20%igen Inzisalzone zusammen.

Die Blöcke bestehen aus zwei unterschiedlichen Rohstoffklassen: zum einen aus 4Y-TZP mit einer mittleren Transluzenz (MT – Medium Translucency) und zum anderen aus 5Y-TZP mit einer hohen Transluzenz (HT – High Translucency). Dies ermöglicht die Helligkeit im Dentinbereich sowie eine hohe Transluzenz im inzisalen Bereich bei gleichzeitig hoher Festigkeit (850 MPa*) und Bruchzähigkeit (3,6 MPa · m^{1/2}**).

Ganz einfach lassen sich vollanatomische Kronen und dreigliedrige Brücken substanzschonend fertigen. Die Restaurationen lassen sich konventionell, selbstadhäsiv (z.B. mit SpeedCEM Plus) oder adhäsiv befestigen. IPS e.max ZirCAD MT Multi-Blöcke sind in den Blockgrößen C17 und B45 erhältlich. Es gibt sie in sieben A–D-Farben und



einer Bleachingfarbe. Nach ihrer Nass- oder Trockenbearbeitung werden die Restaurationen

z.B. im Programat CS4 oder im CEREC SpeedFire gesintert. Abschließend werden sie z.B. mit OpraFine poliert und/oder mit IPS e.max Crystall./Glaze Paste Fluo mit Fluoreszenzeffekt glasiert. Auch eine Charakterisierung mit den Dentin- und Intensivmal Farben IPS e.max CAD Crystall./Shades und Stains ist möglich.

* Typischer Mittelwert der Biegefestigkeit, F&E Ivoclar Vivadent, Schaan, Liechtenstein.

** Dentin, Messung der Bruchzähigkeit nach Vickers-Indenterverfahren: F&E Ivoclar Vivadent, Schaan, Liechtenstein (2017).

Ivoclar Vivadent AG

Tel.: +423 2353535

www.ivoclarvivadent.com

Dental Equipment

Leistungsstarkes Winkelstück definiert Ergonomie neu

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 unter anderem 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 oral-

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 behalten 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.

chirurgischen 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



Bien-Air Deutschland GmbH

Tel.: 0761 45574-0

www.bienair.com

Infos zum Unternehmen

Restaurationen

Vereinfachte Farbauswahl bei der Einfarb-Schichttechnik



Mittels Mehrfarb-Schichttechnik mit Komposit ist es möglich, besonders ästhetische Restaurationen herzustellen. Jedoch ist das komplexe Vorgehen nicht für jede klinische Situation erforderlich. In vielen Fällen reicht eine Einfarb-Schichttechnik zur Erzielung der gewünschten Resultate aus. Wer diese Technik wählt, legt Wert auf eine in der heutigen Zeit so wichtige Steigerung der Effizienz bei Beibehaltung der Behandlungsqualität. Genau dafür wurde das neue 3M Filtek Universal Restorative entwickelt. Das Universalkomposit bietet eine vereinfachte Farbauswahl. Die innovative Komposit-Technologie ermöglicht die Herstellung langlebiger und ästhetischer Füllungen im Front- und Seitenzahnbereich. Herzstück von Filtek Universal ist die NaturalMatch-Technologie, die mehrere Komposit-Technologien vereint. Einzigartige, den Schrumpfstress

reduzierende Monomere, die ursprünglich für Bulk-Fill-Komposite entwickelt wurden, sorgen für geringe Spannungen im Material, die zur Langlebigkeit der Restaurationen beitragen. Hinzu kommen patentierte Nanofüller, die verantwortlich sind für eine hohe Festigkeit, geringe Abrasion sowie hervorragende Glanzbeständigkeit. Der letzte Bestandteil sind spezielle Pigmente für eine optimale Farbgebung. Für die vereinfachte Farbauswahl bei Anwendung der Einfarb-Schichttechnik sorgt das aus acht Zahnfarben plus Extra White (XW) bestehende Farbsortiment, das alle 19 Farben der VITA classical A1–D4®-Farbskala inklusive Bleached Shades abdeckt. Möglich ist dies, da das in einer Universal-Opazität verfügbare fluoreszierende Material einen Chamäleon-Effekt erzeugt, der die optische Integration in die umliegende Zahnhartsubstanz erleichtert. Ein Durchscheinen von Verfärbungen und Metall lässt sich durch Anwendung des ebenfalls erhältlichen Pink Opaquer einfach vermeiden.

Weitere Vorteile resultieren aus der cremigen, nicht klebrigen Konsistenz des Materials und der Möglichkeit, die Kapseln für maximal eine Stunde auf bis zu 70 °C zu erwärmen. Dies führt zu einer Reduktion der Extrusionskraft um 75 bis 80 Prozent. Physikalische Eigenschaften wie die Zugfestigkeit, Biegefestigkeit, Aushärtungstiefe und Farbstabilität bleiben unverändert.



3M Deutschland GmbH

Tel.: 08152 7001777

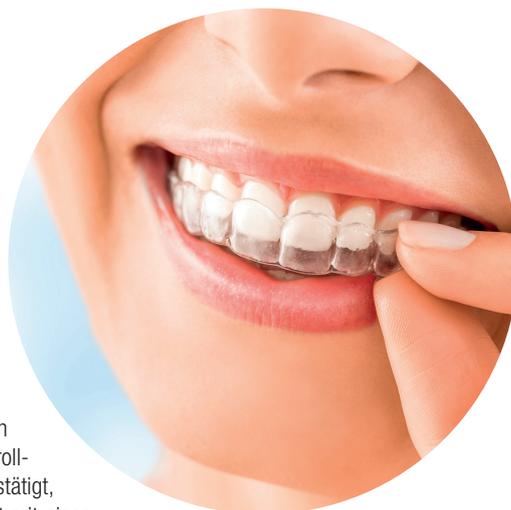
www.3M.de/OralCare

Infos zum Unternehmen

Aligner

Moderne Behandlungsmethode zur ästhetischen Frontzahnkorrektur

Mittels der Aligner-Therapie ist es möglich, Lücken und Engstände sowie ästhetische Stellungsanomalien wie Zahnkipfung und -drehung bei erwachsenen Patienten zu korrigieren. Zur Behandlung werden transparente Kunststoffschienen genutzt, welche die Zähne in mehreren Behandlungsschritten in die gewünschte Position bringen. Die Einbindung der Alignertherapie für ästhetische Zahnkorrekturen ermöglicht zudem eine Erweiterung des zahnärztlichen Praxisangebots. Der Zahnarzt kann hier kompetent beraten und die komplette Therapie direkt in seiner Praxis durchführen. Bei der Fallbeurteilung und Therapiekontrolle werden die Zahnärzte digital unterstützt. dentaltrade identifiziert dabei zunächst die Möglichkeiten einer Aligner-Therapie, indem Intraoral-aufnahmen des Patienten digital oder analog übermittelt werden. Anschließend wird ein individueller Behandlungsplan erstellt, durch den der behandelnde Arzt eine visuelle Kontrollmöglichkeit über den gesamten Fall erhält. Ist der Behandlungsplan durch den Arzt bestätigt, wird mittels moderner und präziser digitaler 3D-Technologie ein individuelles Aligner-Set mit einer hohen Passgenauigkeit angefertigt, das direkt in die Zahnarztpraxis geliefert wird. Die schmerzfreie Therapie ermöglicht eine schrittweise Annäherung an ein optimales Ergebnis. Für den Patienten ist diese Methode besonders angenehm, da sie das Sprechen und Lachen durch den nahezu unsichtbaren Aligner nicht beeinträchtigt. Zum Abschluss der Behandlung wird für die Festigung der Zähne ein Retainer empfohlen, welcher auch bei dentaltrade bestellt werden kann.





Digitales Labor

Verbindungen zwischen analogen und CAD/CAM-Prozessen

Schöne, neue 3D-Welt: Unendliche Optionen, wie digitale Technologien in den dentalen Arbeitsalltag integrierbar sind. Doch die rasanten Entwicklungen erschweren es, die Bodenhaftung zu behalten. Denn zwischen Theorie und Praxis können Welten liegen. Umso wichtiger ist dann ein loyaler Partner, der nicht erst mit dem Hype um das Thema CAD/CAM den dentalen Kosmos entdeckt hat. Keine Frage: Die Zukunft ist digital. Aber der Einsatz neuer Technologien macht aus Sicht von Dreve nur dort Sinn, wo sie neue Sphären bei der Einsparung von Zeit und Kosten eröffnet – in gleichbleibend hoher Qualität.

Seit 70 Jahren werden im Unnaer Familienunternehmen Produkte entwickelt, die sich stets an den Anwendern orientieren. Mit mehr als 80 Patenten belegt Dreve nicht erst seit der Verbreitung von 3D in Labor und Praxis: Hier werden analoge und digitale Lösungen ent-

wickelt, die die tägliche Arbeit besser machen. Digital und konventionell: Dreve vereint mit seiner Produktrange das Beste aus beiden Welten und gestaltet so in immer mehr dentalen Arbeitsbereichen Verbindungen zwischen analogen und CAD/CAM-Prozessen. Das Ergebnis: Mehr Orientierung auf dem unübersichtlichen 3D-Druckmarkt.



Dreve Dentamid GmbH

Tel.: 02303 8807-40

www.dentamid.dreve.de

Infos zum Unternehmen

Praxisabläufe

Schnelle, vollständige und qualitativ hochwertige Behandlungsdokumentation



Effiziente und gleichzeitig individuelle Dokumentation ist in einer modernen Praxis die Grundlage für optimale Abläufe. Mit ivoris® workflow stellt Computer konkret seinen Anwendern ein neues Tool zur Verfügung, welches genau diese Anforderungen erfüllt. Mittels einfach per Touch bedienbarer Oberfläche kann die Dokumentation der Behandlung schnell, vollständig und in hoher Qualität erzeugt werden. Als Pilotanwender hat die Praxis von Dr. Koch und Dr. Schwindt in Reutlingen das Tool intensiv getestet und bei der inhaltlichen Entwicklung entscheidend mitgewirkt. Dr. Koch und Dr. Schwindt beschreiben die Vorteile von ivoris® workflow wie folgt: *„Durch freie und umfassende Anpassungsmöglichkeiten lassen sich die individuellen Abläufe jeder Praxis im Modul ivoris® workflow abbilden. Die Möglichkeit, einzelne Abläufe miteinander zu verknüpfen, und die einfache Touch-Bedienung führen zu einer enormen Zeitersparnis.“* Praxiseigene standardisierte Textbausteine garantieren eine gleichbleibend hohe Qualität und Vollständigkeit der Dokumentation innerhalb des gesamten Praxisteam. Dies bildet den Grundstein für eine vollständige Abrechnung. *„Seitdem wir mit ivoris® workflow arbeiten, hat sich die Qualität unserer Dokumentation enorm verbessert. Wir konnten unsere Abläufe effizienter strukturieren. Die Eingabe von Karteieinträgen benötigt weniger Zeit und bringt eine große Entlastung für unser gesamtes Team.“*

Interessierte haben bei einer persönlichen Onlinevorführung oder an den verschiedenen Messeständen von Computer konkret die Möglichkeit, sich selbst ein Bild von der neuen Variabilität in der Dokumentation mit ivoris® workflow zu verschaffen.

ivoris® dent

Computer konkret AG – DentalSoftwarePower

Tel.: 03745 7824-33 • www.computer-konkret.de

Intraorale Scantechnologie

Duale Karies-Diagnostikhilfe setzt neue Standards

3Shape bringt mit dem TRIOS 4 den bislang leistungsfähigsten Scanner im Intraoral-scanner-Portfolio des Unternehmens auf den Markt. Als vierte Generation der TRIOS-Scanner ist der TRIOS 4 der weltweit erste Intraoralscanner der – in nur einem Gerät – zeitnah mögliche Oberflächen- und Approximalkaries erkennt. Der TRIOS 4 verfügt über eine integrierte Fluoreszenztechnologie, die ausgesprochen hilfreich bei der Erkennung einer möglichen

weitere durch TRIOS Patient Monitoring, einer Software, die es Ärzten ermöglicht, Scans miteinander zu vergleichen und Zahnveränderungen über einen längeren Zeitraum hinweg zu verfolgen. Der TRIOS 4 bietet bahnbrechende Kariesinnovationen, ohne Kompromisse bei der hervorragenden kabellosen Ergonomie, die Zahnärzte seit dem TRIOS 3 Intraoralscanner erwarten, eingehen zu müssen. Ebenso haben sich weder Größe noch Gewicht der Scannerein-



Karies ist. Mit dem TRIOS 4 können Zahnärzte jetzt bei der Früherkennung von Oberflächenkaries unterstützt werden, ohne dass eine zusätzliche Scanvorrichtung erforderlich ist. Für den TRIOS 4 wird auch im Verlauf des Jahres ein speziell konzipierter intelligenter Scanneraufsatz mit Transilluminationstechnologie erhältlich sein. Der intelligente Aufsatz ermöglicht ohne schädliche Strahlenbelastung die Detektion von visuell nicht erkennbarer Approximalkaries, und er ist der erste erhältliche Aufsatz innerhalb der neuen 3Shape „Smart-Tip“-Plattform. Die neue Generation intelligenter Aufsätze ist mit einer Sofortheiztechnologie ausgestattet, welche den gesamten Scanprozess optimiert. Zahnärzte sind durch die TRIOS 4 Sofortheiztechnologie nicht nur in Sekundenschnelle scanbereit, sondern durch sie erhöht sich auch die Akkulaufzeit um 30 Prozent. Als Resultat der zeitsparenden Sofortheiztechnologie und der dadurch erhöhten Akkulaufzeiten sind Zahnärzte somit in der Lage, zwei- bis dreimal so viele Patienten pro Akku zu scannen. Die Leistungsfähigkeit des TRIOS 4 wird noch er-

weit verändert. Durch die erweiterte Auswahl an Hardware- und Softwareoptionen gibt TRIOS Zahnärzten die Möglichkeit, mithilfe überlegener Scantechnologien auf digitale Prozesse umzusteigen („Go Beyond ANALOG“), mit Apps zur Patientenkommunikation sowie Inhouse-Fertigungsoptionen über das Scannen hinauszugehen („Go Beyond SCANNING“) und neuerdings sogar mit Monitoring- und Diagnosehilfsmitteln neben der Behandlung auch die dentale Vorsorge anzubieten („Go Beyond TREATMENT“).



Infos zum Unternehmen

3Shape Germany GmbH
 Tel.: 0211 33672010
 www.3shape.com



EverClear™
 der revolutionäre Mundspiegel!

Die Spiegelscheibe von EverClear™ rotiert, angetrieben von patentiertem Mikromotor, mit 15.000 U/min. Bohrstaub und Spraynebel werden einfach weggeschleudert.



You can't treat what you can't see!

EverClear™ ist ausbalanciert und handlich und selbstverständlich 100% autoklavierbar.

EverClear™ – und Sie sehen, was Sie sehen wollen, immer!

I.DENT Vertrieb Goldstein
 Kagerbauerstr. 60
 82049 Pullach
 tel +49 171 7717937
 info@ident-dental.de
 www.i-dent-dental.com

Verbrauchsmaterialien

Höchste Qualität zu günstigen Preisen



Längst hat sich van der Ven durch Markenqualität, persönliche Beratung und exzellenten Service einen Namen gemacht. Seit Anfang März 2019 spielt das Dental-Depot mit Netto-Online-Preisen auf Material in einer Liga mit Deutschlands günstigsten Onlineshops und mischt erneut die Dentalbranche auf.

Von Mensch zu Mensch will van der Ven den Dentalhandel der Zukunft gestalten und in puncto Verbrauchsmaterialien neue Wege gehen: „Für günstigere Preise und verschlankte Prozesse haben wir schon 2018 unser Zentrallager effizienter gestaltet“, berichtet Veith Gärtner, geschäftsführender Gesellschafter bei van der Ven.

„Zudem können wir durch unsere Onlineplattform wesentlich höhere Mengen bei allen Herstellern abnehmen. Dadurch ist es uns möglich, Verbrauchsmaterialien zu Netto-Online-Preisen anzubieten.“ Damit zieht van der Ven mit den minilü-Preisen gleich – in Fachkreisen ein Synonym für Markenqualität zu günstigsten Preisen. Diese gelten nicht nur online unter www.vshop.de, sondern ebenso für jede Bestellung via Telefon, Fax oder über den Fachberater.



Infos zum Unternehmen

van der Ven – Dental GmbH & Co. KG
Tel.: 02102 1338-0
www.vanderven.de

3D-Zahnmedizin

Neues Bildgebungssystem mit Upgrade-Pfad

Align Technology präsentierte auf der IDS 2019 mit dem neuen iTero Element 5D Bildgebungssystem einen umfassenden Ansatz für klinische Anwendungen, Workflows und Benutzererfahrung: Die integrierte 3D-, intraorale Farb- und NIRI-Technologie erweitern die bekannten Eigenschaften und Funktionen des iTero Element 2 – iTero TimeLapse¹ ermöglicht zudem auch einen zeitlichen Vergleich, ohne den Einsatz von schädlicher Strahlung. „Als führender Anbieter von digitaler Scantechnologie mit über 20 Jahren Erfahrung wissen wir, wie Plattformen weiterentwickelt werden sollten und wie wichtig es ist, unsere Ärzte zu unterstützen und einen Upgrade-Pfad zu bieten, der ihre Investitionen schützt. Mit dem iTero Element 5D Bildgebungssystem können Zahnärzte jetzt in mehr als einen Intraoralscanner investieren und so die Möglichkeiten in ihrer Zahnarztpraxis maximieren“, so Yuval Shaked, Align Technology, Senior Vice President und Managing Director, iTero Scanners and Services. Mit MyiTero.com bietet Align Technology eine webbasierte Plattform an, welche zur Besprechung der Scans mit dem Patienten auf mehreren Geräten verwendet werden kann. Dadurch ermöglicht MyiTero.com eine höhere Verfügbarkeit des Scanners, sodass die Praxis die Scannernutzung und die Gesamtinvestition

tation in die Technologie tatsächlich maximieren kann. Mit dem neu eingeführten Workflow können Scans automatisch an ein vom Zahnarzt gewähltes Labor geschickt werden; über das MyiTero.com-Konto kann der ZA direkt mit dem Labor Kontakt aufnehmen, um festzustellen, ob zusätzliche Informationen zum Scan erforderlich sind. Dieser Workflow wird in Verbindung mit den iTero Element Scannern durch On-Demand-Dienste wie Modellierung und kundenseitig gefräste Modelle unterstützt.

1 Daten bei Align Technology archiviert,
Stand: 4. Dezember 2018.



Infos zum Unternehmen

Align Technology GmbH
Tel.: 0800 2524990 • www.itero.com/de-de

Röntgengerät

Dreidimensionale Einblicke für sichere Diagnostik

Das VistaVox S ist eine Innovation, die Implantologen, Oralchirurgen und Allgemeinzahnärzten neben DVT-Aufnahmen auch OPGs in perfekter Bildqualität liefert.

Das kieferförmige Field of View des VistaVox S bildet den diagnostisch relevanten Bereich eines Ø 130 x 85 mm-Volumens ab und ist somit sichtbar größer als das gängigste Volumen von Ø 80 x 80 mm. Der Vorteil: Durch diese anatomisch angepasste Volumenform bildet VistaVox S auch den Bereich der hinteren Molaren vollständig ab – für die Diagnostik, zum Beispiel eines impaktierten 8ers, eine essenzielle Voraussetzung.

Neben der Abbildung in Kieferform bietet Ihnen VistaVox S auch zehn Ø 50 x 50 mm-Volumen. Sie kommen zum Einsatz, wenn die Indikation nur eine bestimmte Kieferregion erfordert, zum Beispiel bei endodontischen und implantologischen Behandlungen. Die Volumina lassen sich je nach nötigem Detailreichtum der Aufnahme wahlweise mit einer Auflösung von bis zu 80 µm nutzen. Ergänzt durch die 17 Panoramaprogramme in bewährter S-Pan-Technologie, sind Zahnarztpraxen sowohl im 2D- als auch im 3D-Bereich mit bester bildgebender Diagnostik ausgestattet. Dürr Dental bietet Zahnärzten mit dem VistaVox S hochwertige Technologie zum hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis für 3D-Aufnahmen in der eigenen Praxis.



DÜRR DENTAL SE • Tel.: 07142 705-0 • www.duerrdental.com

Nachschlagewerk

Zahnersatz von A–Z – der Katalog

Der Wunsch nach Übersicht gewinnt immer mehr an Bedeutung – besonders im beruflichen Alltag. Unter diesem Aspekt und aufgrund der großen Nachfrage hat PERMADENTAL seinen neuen Hauptkatalog aktualisiert: Mit *Zahnersatz von A–Z* ist ein Nachschlagewerk für die Zahnarztpraxis entstanden, das dem hohen Qualitätsniveau des führenden Komplettanbieters für Zahnersatz entspricht. Das 60-seitige Kompendium bildet nahezu das gesamte Leistungsspektrum von PERMADENTAL ab und enthält in Wort und Bild wichtige Informationen sowohl zu feststehendem und herausnehmbarem Zahnersatz als auch zu KFO-Geräten und innovativen Serviceangeboten.

„Unser Ziel war es, in unserem neuen *Zahnersatz von A–Z*-Katalog wiederum einen klaren Mehrwert für die Zahnarztpraxis zu schaffen, die Resonanz der letzten Jahre hat uns da sehr bestätigt“, betont Wolfgang Richter, Marketingleiter bei PERMADENTAL. Gemeinsam mit einem fachkundigen Team wurde ein ebenso umfangreiches wie attraktives Nachschlagewerk geschaffen, das mit Indikationen, Spezifikationen und einer umfangreichen Materialauswahl weit mehr ist als eine Produkt- und Preisübersicht. Großformatige Abbildungen und Grafiken, erläuternde Texte und wichtige Vertriebsinformationen runden das Kompendium ab und sorgen für eine schnelle Orientierung. Der druckfrische Katalog *Zahnersatz von A–Z* ist ab sofort für interessierte Zahnarztpraxen erhältlich, auf Wunsch auch als E-Paper. Weitere Infos und Anforderung des Katalogs telefonisch unter 0800 737000737.



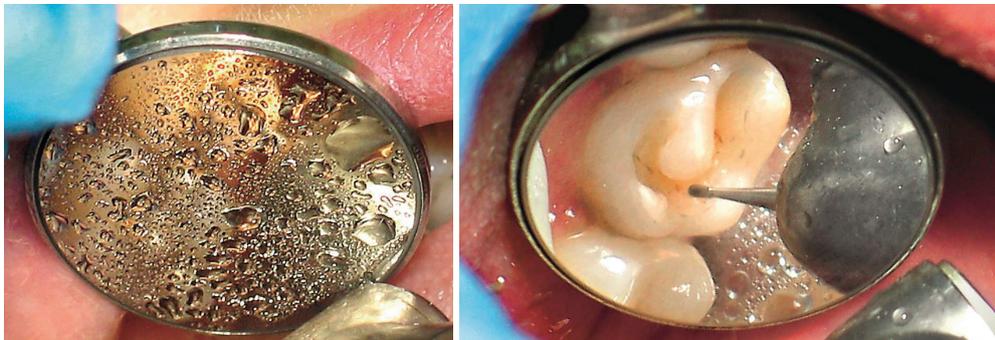
PERMADENTAL GmbH

Tel.: 02822 10065 • www.permadental.de

Mundspiegel

Anhaltend klare Sicht durch selbstreinigende Spiegeloberfläche

Die Schweizer Firma I-DENT SA bietet Zahnärzten mit ihrem akkubetriebenen, voll autoklavierbaren und selbstreinigenden Mundspiegel EverClear ein durchgängiges Arbeiten ohne lästige Unterbrechungen. Die Ausstattung des EverClear mit einem Mikromotor, der mit 15.000 Umdrehungen pro Minute die Spiegelscheibe dreht, ermöglicht es, dass Wasser, Schmutz, Speichel und Blut weggeschleudert werden und so durchgängig optimale Sicht, besonders bei anspruchsvollen Präparationen, gegeben ist. Somit wird nicht nur Zeit gespart, sondern auch eine erhöhte Produktivität erreicht, da unnötiger Arbeitsstress reduziert und die Augen durch eine konstant gute Sicht entlastet werden. Darüber hinaus erlaubt ein integriertes Mikromagnetsystem den schnellen Austausch der doppelseitig nutzbaren Präzisionsspiegelscheiben, die auf modernstem Kugellager gleiten. Das innovative Präzisionsinstrument EverClear ist leicht und ergonomisch ideal geformt. Es begleitet so sinnvoll jedes Präparationsset, das mit Kühlspray eingesetzt wird. EverClear entspricht den stetig wachsenden Hygieneanforderungen und kann, mit Ausnahme der Akkus, voll sterilisiert werden.



I-DENT • Vertrieb Goldstein • Tel.: 0171 7717937 • www.i-dent-dental.com

3D-Druck

Neue Materialien, Drucker und Software für einen effizienten Workflow

Für einen effizienten digitalen Workflow in Praxis und Labor ist das Zusammenspiel von Materialien, Hard- und Software entscheidend. Diesem ganzheitlichen Ansatz entsprechend, stellt DMG eine ganze Reihe von Neuentwicklungen für den 3D-Druck vor. Praxisgerecht abgestimmt für zuverlässige Prozesssicherheit und Ergebnisqualität. DMG ergänzt die bewährte LuxaPrint-Familie um vier weitere lichterhärtende Materialien für neue Schlüsselanwendungen im 3D-Druck. Bei sämtlichen LuxaPrint-Varianten wurde auf höchste Materialqualität und einfachstes Handling geachtet.

Der neue DMG 3Demax ist ein hochpräziser Highspeed 3D-Drucker für verschiedenste Anwendungsgebiete. Dank ultrafeiner Auflösung und großzügigem Bauraum lassen sich mit ihm Bohrschablonen, ausbrennbare Gussstrukturen, Mundschutz und Bisschienen, Kronen und Brücken, Modelle und vieles mehr exakt herstellen. Die „Force Feedback“-Option beschleunigt den Druckprozess zusätzlich um bis zu 50 Prozent. Der DMG 3Delite bietet



einen kompakten Einstieg in den 3D-Druck und wurde speziell für die schnelle Anfertigung einzelner Kronen und Brücken, Schienen, Bohrschablonen und individueller Löffel entwickelt. Das praktische „Single-Print-Capsule“-System ermöglicht die einfache, saubere Befüllung durch vorportionierte Materialmengen.

Mit DentaMile connect bietet DMG eine cloudbasierte Lösung, die den digitalen Workflow revolutionieren wird. Die individualisierbare Software sorgt dafür, dass die Erstellung von Medizinprodukten abgesichert und validierbar wird. Für mehr Informationen und aktive Mitgestaltung: www.dentamile.com



DMG

Tel.: 0800 3644262 (kostenfrei)
www.dmg-dental.com

Infos zum Unternehmen

Einhandkamera

Bestens eingestellt für das ganze Spektrum der digitalen Dentalfotografie



Die EyeSpecial C-III von SHOFU bereitet Freude in der Praxis durch ihr unkompliziertes Handling mit exzellenter Bildqualität. Und sie bringt Vorfreude, beispielsweise mit einem Mock-up-Bild der geplanten Frontzahnrestauration, das der Patient auf einem USB-Stick gleich mitnehmen kann. So gibt die EyeSpecial C-III auch der Patientenberatung mehr Drive und macht die Brillanz und Wertigkeit eines geplanten Behandlungsergebnisses bereits in der Entscheidungsphase sinnlich fassbar.

Die EyeSpecial C-III ermöglicht eine hochauflösende, brillante Bildqualität für alle Indikationen und Anwendungsbereiche der Dentalfotografie. Die kompakte Einhandkamera mit intuitiv bedienbarem LCD-Touchscreen verfügt über einen 12-Megapixel-CMOS-Sensor für schnelles Auslösen mit hohen Bildraten. Nur 590 Gramm leicht und wischdesinfizierbar, setzt die Dentalkamera Standards für den praxisgerechten Einsatz, indem sie extremen Bedienungskomfort und Anwendersicherheit auf einen Nenner bringt.

Ein Routineeinsatz, der ans Praxisteam delegiert wird? Kein Problem. Acht Motivprogramme mit vorkonfigurierten Parametern für Belichtungszeit, Blende und Blitz leiten einfach zum gewünschten Bild. Behandlungsschritte als Bildsequenz intraoperativ dokumentieren: Der *Surgery-Mode* ist genau dafür konzipiert. Nach distal gelegene Zahnpartien perfekt fotografieren: Mit dem integrierten Spiegel nimmt der

Mirror-Mode abgelegene Bereiche korrekt auf und kontextiert sie automatisch. Noch mehr Sicherheit in der Farbkommunikation mit dem Labor: *Isolate Shade* ergänzt die Echtfarbaufnahme durch eine Kopie mit Weichteilgewebswiedergabe in Grau. Und *Low Glare* macht die inzisale Transparenz von Referenzzähnen perfekt lesbar für den Techniker. Weitere Motivprogramme für intra- und extraorale Aufnahmen runden das Spektrum ab. Je nach individuellen Präferenzen lassen sich die Motivprogramme mit leicht konfigurierbaren zusätzlichen Voreinstellungen ergänzen. Das durchdachte Konzept, das auch Röntgenbilder integrieren lässt, schafft Eindeutigkeit und Einfachheit im täglichen Datenaustausch mit dem Labor.

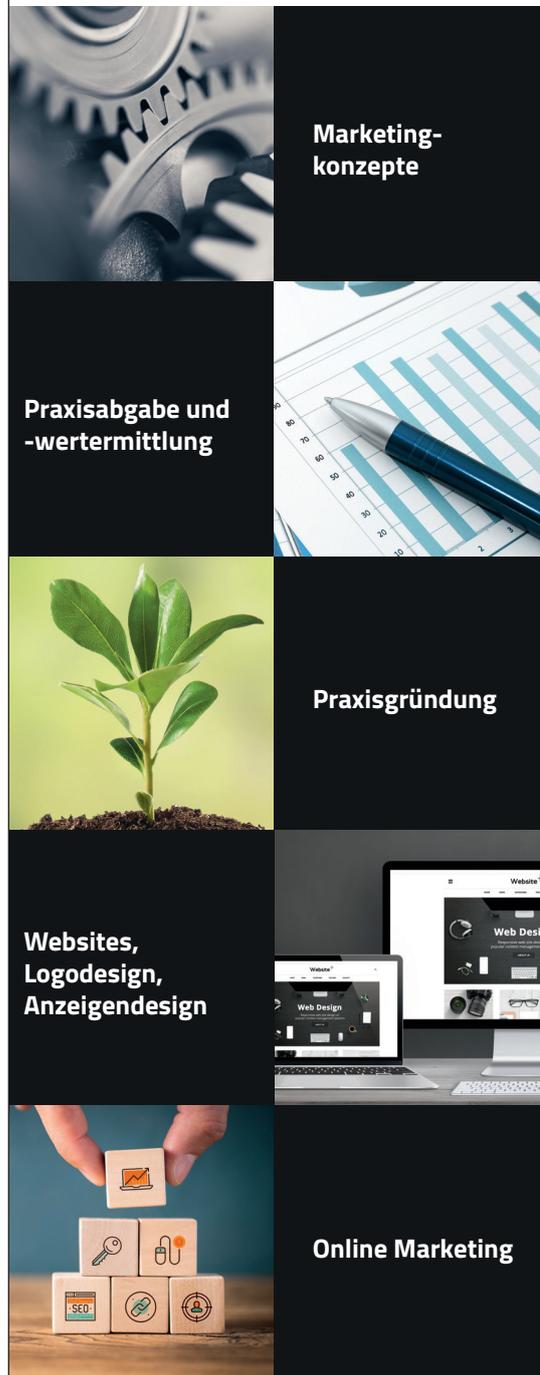


Infos zum Unternehmen

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

Praxismarketing für Zahnärzte. Deutschlandweit.

– Mit über 20 Jahren Erfahrung –



Marketing-konzepte

Praxisabgabe und -wertermittlung

Praxisgründung

Websites, Logodesign, Anzeigendesign

Online Marketing

Kostenloser Beratungstermin:
0471 8061000

SANDER CONCEPT

Marketing und Werbung für Zahnärzte

www.sander-concept.de
info@sander-concept.de

Implantologie

Auf den Punkt genau messbare Osseointegration

Heutzutage geht der Trend bei Implantationen dahin, nur sehr kurze oder überhaupt keine Zeit vor der Belastung eines Implantates verstreichen zu lassen. Eine unzureichende Primärstabilität kann jedoch das Risiko eines Implantatverlustes massiv erhöhen. Pünktlich zur IDS 2019 präsentierte NSK mit dem Osseo 100 und Osseo 100+ ein neues Tool, um diesem Problem vorzubeugen: Der Osseo 100 misst die Stabilität und Osseointegration von Implantaten und gibt Behandlern somit Aufschluss über den richtigen Zeitpunkt der Belastbarkeit. Das Gerät ergänzt in geradezu perfekter Weise das NSK Produktportfolio, da es sich um ein unkompliziertes, leicht zu bedienendes Produkt mit einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis handelt, das dank seiner mehrfach verwendbaren MultiPegs auch noch höchst nachhaltig arbeitet. Umfangreiche Studien belegen die Einfachheit und Zuverlässigkeit dieses Messverfahrens: Ein MultiPeg wird in ein Implantat eingeschraubt, und vom Osseo 100 Handstück abgegebene Magnetwellen versetzen das MultiPeg in Vibration. Das Handstück misst wiederum die Frequenz der Vibration und übersetzt diese in



einen ISQ-Wert zwischen 1 und 99. Je höher der ISQ-Wert, desto höher die Stabilität des Implantates. Werte oberhalb von 70 versprechen ein sehr stabiles Implantat mit äußerst geringer Mikromobilität. Typischerweise wird ein Implantat bei diesem Wert für eine sofortige Belastung freigegeben. Der Osseo 100+ kann sich über den ebenfalls brandneuen Chirurgiemotor Surgic Pro2 via Bluetooth mit einem iPad verbinden (beide ab September 2019 erhältlich), um Messwerte anzuzeigen und Behandlungsaufzeichnungen zu einzelnen Patienten zu speichern – ein echter Mehrwert für den Anwender.



NSK Europe GmbH
Tel.: 06196 77606-0
www.nsk-europe.de

[Infos zum Unternehmen](#)

Lokalanästhetika

Schmerzfremde Betäubung durch computerassistierte Injektionen



[Infos zum Unternehmen](#)



CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sanfte und schmerzfreie Injektion, ermöglicht Behandlern eine entspanntere Arbeitssituation und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient.

Grund hierfür ist die intelligente und sanfte Verabreichung von Lokalanästhetika. Ein zu Beginn langsamer Fluss verhindert den

Schmerz, der entsteht, wenn ein Depot zu schnell gelegt wird. Selbst palatinale Injektionen können vorgenommen werden, ohne dass der Patient Unbehagen oder Schmerz empfindet. Der Griff um das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass der Behandler während der Injektion in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten kann. Es sind keine Fingerkräfte nötig, sodass eine Belastung von

Muskeln und Gelenken vermieden wird. Durch die Möglichkeit einer guten Fingerstütze kann die Kanüle während der Injektion vollkommen still an einer Stelle gehalten werden. Das Instrument eignet sich für alle odontologischen Lokalanästhesien, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie hat.

Der computergesteuerte Fluss in allen drei Programmen ermöglicht das leichte Legen einer schmerzfreien Betäubung – selbst palatinal. Zusätzliche kostenaufwendige Verbrauchsstoffe sind nicht vonnöten. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert.

Das Gerät lässt sich entweder mit einem Fußschalter bedienen, der im Lieferumfang enthalten ist, oder an schon bestehende Behandlungseinheiten anschließen.

RÖNVIG Dental Mfg. A/S
Vertrieb Deutschland
Tel.: 0171 7717937
www.ronvig.com

Mikronährstoffkombination

Gain a child, keep your teeth: Orthomolekularia für schwangere Patientinnen

Die Schwangerschaft von Patientinnen bietet für behandelnde Zahnärzte die Möglichkeit, deren Bindung an die Praxis zu intensivieren. Mit einer Empfehlung von PREGNASana®, der neuen exzellenten Mikronährstoffkombination von hypo-A, beweisen Sie interdisziplinäres Engagement und nehmen den Patientinnen zugleich die Sorge, dass einer Schwangerschaft zwangsläufig ein Zahnverlust folgen muss.

„Stimmt eigentlich das Sprichwort, dass jede Schwangerschaft die Mutter einen Zahn kostet?“ Als Zahnmediziner werden Sie sicherlich regelmäßig von schwangeren Patientinnen mit dieser Sorge konfrontiert. Lange konkurrierten unterschiedliche Informationen zur Frage nach dem Zusammenhang zwischen Schwangerschaft und Parodont. Mittlerweile konnten Heidelberger Forscher nachweisen, dass die Anzahl der Kinder tatsächlich einen Einfluss auf Mundgesundheit und Zahnverlust der Mutter haben kann.

Dem liegt zugrunde, dass Östrogene und Progesterone, die in der Schwangerschaft zunehmen, über gingivale Rezeptoren Einfluss auf die Mundgesundheit der Schwangeren nehmen und pathogene Prozesse begünstigen. Umso wichtiger ist die akribische Zahnpflege in der Schwangerschaft inklusive der Entfernung von Plaque, um parodontopathogenen Keimen eine möglichst geringe Angriffsfläche zu bieten. Außerdem kann eine ausgewogene, auf die Schwangerschaft abgestimmte Nährstoffversorgung dazu beitragen, das Immunsystem zu stärken und entzündliche Prozesse zu reduzieren, die wiederum auf die Mundgesundheit Einfluss nehmen.

Beratungstipp für die schwangere Patientin

Die Empfehlung verträglicher Orthomolekularia für die Schwangerschaft bringt Ihnen und Ihrer Praxis entscheidende Vorteile: Sie erhöhen die Zufriedenheit der Patientin, indem Sie ihr Gesamtbefinden unterstützen und zu einer zahngesunden Schwangerschaft beitragen, und stärken Ihre Position als ganzheitlich beratender, kompetenter Experte – auch weit über die Schwangerschaft hinaus. Aber welche Nährstoffe sind im besonderen Maße für Ihre schwangeren Patientinnen geeignet? Aus der Parodontitisbehandlung ist Ihnen die bilanzierte Diät Itis-Protect® I–IV von hypo-A bekannt. Die viermonatige Mikronährstoffkur kann die orale Entzündungsaktivität deutlich reduzieren und dadurch den Zahnhalteapparat stabilisieren. Nun hat hypo-A, das Lübecker Familienunternehmen mit einer Spezialisierung auf hypoallergene Premium-Orthomolekularia ohne künstliche Zusatzstoffe, eine hochwertige Mikronährstoffkombination speziell für die Schwangerschaft entwickelt: PREGNASana®.

PREGNASana® versorgt Patientinnen von Kinderwunsch bis Stillzeit

Die Präparatekombination PREGNASana® enthält Folsäure plus sieben weitere B-Vitamine, Eisen mit Vitamin C, Jod in Kombination mit Kalium, Omega-3-Fettsäuren (DHA/EPA), Vitamin A als Provitamin (Beta-Carotin), eine Magnesium-Kalzium-Kombination und Zink – jeweils in definierten, sicheren Nährstoffmengen. Damit ist

die Supplementierung mit den relevanten Nährstoffen sichergestellt, die bspw. von der Deutschen Gesellschaft für Ernährung e.V. (DGE) angeraten werden, um Zellteilung, Gehirnentwicklung, Blutbildung und Sauerstofftransport beim Fötus zu unterstützen.

Für Frauen, die vor der Konzeption regelmäßig Alkohol oder Zigaretten konsumiert haben, sich unausgewogen ernähren oder ernährt haben oder in besonderem Maße unter Stress leiden, ist eine hochwertige, umfassende Mikronährstoffversorgung besonders wichtig. Davon profitieren Mutter, Kind und Zähne.



Hintergründe zur Produktqualität von PREGNASana®

Wie alle Produkte von hypo-A wird PREGNASana® nach höchsten Produktionsstandards hypoallergen hergestellt:

- Hochwertige Rohstoffe, strikte Schadstoffkontrolle, sorgfältige Produktion
- Keine Aromen, Farbstoffe und chemischen Fertigungshilfen
- Verzicht auf Gluten, Laktose
- Verzicht auf synthetische Hilfs- und Zusatzstoffe sowie nicht kennzeichnungspflichtige Stoffe

Eine Packung PREGNASana® umfasst die hypo-A Produkte ADEK (100 Kapseln), Lachsöl (150 Kapseln), Vitamin-B-Komplex plus (120 Kapseln), Eisen plus Acerola Vitamin C (120 Kapseln), Kalium spe (120 Kapseln) und Magnesium-Kalzium (120 Kapseln).



hypo-A GmbH
Tel.: 0451 3072121
www.hypo-A.de

Infos zum Unternehmen

Bonding

Ein-Flaschen-Adhäsiv bietet starke und belastbare Haftung

Kuraray Noritake Dental verfolgt eine Mission: innovative Produkte zu entwickeln und auf bisherigen Erfolgen aufzubauen. Ein hervorragendes Beispiel dafür ist das Universal-Bonding CLEARFIL™ Universal Bond Quick. Als Nachkomme des ursprünglichen CLEARFIL™ BOND SYSTEM F und CLEARFIL™ SE BOND macht dieses Ein-Flaschen-Adhäsiv Schluss mit langen Wartezeiten, intensivem Einmassieren und mehrfachem Schichten. Dank des neuen Flip-Top-Deckels lässt sich die Flasche jetzt besonders leicht öffnen, handhaben und schließen – alles mit nur einer Hand. Und die einzigartige Öffnung ermöglicht eine kontrolliertes Applizieren des Bondings bei minimalem Materialverlust. Diese Neuerungen ermöglichen optimale Ergebnisse für Arzt und Patient. Trotz neuer Flasche bildet die patentierte Monomertechnologie von Kuraray Noritake Dental noch immer das Fundament dieses Produkts. Dabei ermöglicht das renommierte MDP Monomer von Kuraray, anhand von wissenschaftlichen Daten bewiesen, eine starke und belastbare Haftung auf hydrophile Amidmonomere. Dadurch dringt es schneller und effektiver ins Dentin ein und sorgt dort für eine stabile und feuchtigkeitsresistente Versiegelung der Kavität. Dieses Universal-Bonding ist die perfekte Ergänzung zu CLEARFIL™ DC CORE PLUS, einem dual-härtenden, radiopaken Stumpfaufbaumaterial für dauerhafte und belastbare Restaurationen, auf die sich Zahnärzte verlassen können. Dank des praktischen Automix-Systems verfügt CLEARFIL™ DC CORE PLUS bei einem Füllstoffgewicht von 74 Gew.-% über eine herausragende Druck- und Biegefestigkeit. Die hervorragende Leistung in Verbindung mit der Benutzerfreundlichkeit machen CLEARFIL™ Universal Bond Quick von Kuraray Noritake Dental zu einem echten Fortschritt im Bereich der Bondingsmaterialien.



Kuraray Europe GmbH
BU Medical

Tel.: 069 30535835 • www.kuraraynoritake.eu

Infos zum Unternehmen

App

Informationen zur Prophylaxe digital aufbereitet



Von der Anamnese, über Diagnostik bis hin zur komplett papierlos verwalteten Zahnarztpraxis: Die Digitalisierung von Praxisabläufen setzt sich in vielen Bereichen immer mehr durch. Dies gilt auch für die Prophylaxeberatung und PA-Therapie. Bei der Zahnzwischenraumreinigung kommt es dabei neben der richtigen Größenauswahl bei den Interdentalbürsten auch auf geeignete Wissensvermittlung und das praktische Erlernen der Anwendung an. Viele Patienten

benötigen zudem unterschiedliche Größen, um alle Zwischenräume optimal reinigen zu können. Hier helfen digitale Angebote. Auch bei Mundhygieneinstruktionen gilt die alte Wahrheit: Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Mit Tablet-PCs wird die Veranschaulichung der Interdentalpflege am Stuhl tatsächlich deutlich einfacher. Hilfreich sind hier zum Beispiel kurze Videos, damit die Information auf den Punkt gebracht und die Behandlungszeit eingehalten wird. Im Idealfall kann die Auswahl farbkodierter Bürsten für die Zahnzwischenräume des Patienten visualisiert werden – per Fingertipp und in frei wählbaren Darstellungsmodi. Perfekt, wenn diese persönliche „Putzanleitung“ auch ausgedruckt oder zusammen mit dem nächsten Prophylaxetermin und einer Patientenbroschüre direkt aus der App an den Patienten geschickt werden kann.

Ein echter Tipp ist die TePe App mit Animationen zur richtigen Anwendung von Interdentalbürsten und -gelen, TePe EasyPick™, Mini Flosser und zur Implantatpflege – Visualisierung der Bürstenauswahl und Erinnerungsfunktion inklusive. Die App gibts für das iPad als Download unter www.tepe.com/de/tepe-app/



TePe D-A-CH GmbH

Tel.: 040 570123-0

www.tepe.com

Infos zum Unternehmen



Intraoralkameras

Einzigartige Technik ermöglicht Diagnostik und Patientenkommunikation zugleich

Zur IDS 2019 stellte GoodDrs zwei neue multifunktionale Kameras vor. Beide besitzen einen 5-Megapixel-Sensor und einen erweiterten Autofokusbereich, der sowohl extraorale als auch intraorale Aufnahmen ermöglicht. Während die Whicam M den Arbeitsbereich einer klassischen intraoralen Kamera abdeckt, dient die INSPIRE sowohl der Patientenkommunikation als auch der Diagnostikunterstützung. GoodDrs ist es gelungen, die bisher notwendigen Wechselköpfe in einem kleinen Aufnahmekopf zu integrieren. Sensationell ist die

Möglichkeit, mit nur einer Aufnahme drei verschiedene Modi abzudecken. Einmal Auslösen erzeugt eine optische Aufnahme, eine Transilluminationsaufnahme im Infrarotbereich und eine Fluoreszenzaufnahme im 405-Nanometer-Bereich. Selbstverständlich können die Aufnahmen auch separat erstellt werden. Beide Kameras haben wie gewohnt die eingebaute Sensormaus, die das einfache Bedienen des Computers ermöglicht. Ebenso bleiben der vorbildliche Service, kostenfreie Updates und Support erhalten.

Good Doctors Germany GmbH • Tel.: 0228 53441465 • www.gooddrs.de

Digitale Themenwelt

Passgenaue Informationen zu Vollkeramik und CAD/CAM-Behandlungsplanung

Immer mehr Zahnärztinnen und Zahnärzte nutzen die Möglichkeiten moderner CAD/CAM-Unterstützung, besonders für vollkeramische Versorgungen. Für die digitale Behandlungskette ist die materialgerechte und scanbare Präparation ausschlaggebend. Zunächst klären Behandlerinnen und Behandler also indikationsbezogen die Anforderungen an eine keramikgerechte Restauration, und im nächsten Schritt wird gefragt: Welche Instrumente helfen mir dabei? Komet hat sich dieser Perspektive angenommen und bündelt vielfältige Informationen und Services rund um „Vollkeramik & CAD/CAM“ in einer eigenen digitalen Themenwelt. Behandler werden damit bei ihrem ganz eigenen konkreten Interesse für die jeweilige Restauraionsart abgeholt (z.B. Veneers, Okklusionsonlays, Inlays/Teilkronen oder klassische Kronen) und finden hier vielfältige Fachinformationen zum Thema gebündelt: Informationen zu Präparationstechniken, aktuelle und wissenschaftlich fundierte Inhalte, zum Teil multimedial aufbereitet, sowie Hinweise auf besonders geeignetes Instrumentarium (z.B. zum Perfect Veneer Preparations Set), Fortbildungsangebote oder Abrechnungstipps. Komet erleichtert somit die herausfordernde Suche nach Informationen rund um die optimale Behandlungsplanung und zeigt Zahnärzten, wie sie einfach zu systematischen und substanzschonenden Instrumentenabfolgen gelangen. Die neue Komet Themenwelt „Vollkeramik & CAD/CAM“ finden Interessierte online unter www.kometstore.de/cad-cam oder unter dem oben stehendem QR-Code.



Komet Themenwelt
„Vollkeramik & CAD/CAM“

Vollkeramik und CAD/CAM gestützte Zahnheilkunde.
Präparation leicht gemacht.

 Veneers Mehr erfahren.	 Okklusionsonlays Mehr erfahren.
 Inlays/Teilkronen Mehr erfahren.	 Kronen Mehr erfahren.



Komet Dental
Geb. Brasseler GmbH & Co. KG
 Tel.: 05261 701-700 • www.kometdental.de

Infos zum Unternehmen

Parodontitis

Mit Bakterientests gezielt gegen bekannte Erreger vorgehen

Die orale Mikroflora ist eine komplexe Gemeinschaft aus mehr als 700 verschiedenen Bakterienarten. Bei der Entstehung und Progression der Parodontitis überwuchern bestimmte Erreger die anderen harmlosen Bakterien und es entwickelt sich eine Dysbiose. Mittlerweile hat die Forschung verschiedene pathogene Bakterienspezies identifiziert, die dabei eine entscheidende Rolle spielen. Natürlich ist es möglich, dass in Zukunft noch weitere Bakterien entdeckt werden, die ebenfalls eine Rolle bei der Etablierung einer Parodontitis spielen. Aber bis dahin sollte die Behandlung möglichst gezielt gegen die heute bekannten pathogenen Bakterienspezies gerichtet sein. Das wird insbesondere wichtig, wenn Antibiotika zum Einsatz kommen müssen, um die Infektion in den Griff zu bekommen. Denn eine unreflektierte Therapie mit einem Breitbandantibiotikum greift auch die benefiziellen Bakterienspezies an. Zudem erhöht dieses Vorgehen das Risiko für die Entstehung von Antibiotikaresistenzen, was unbedingt vermieden werden sollte.

Die Testsysteme **micro-IDent®** und **micro-IDent®plus** weisen unkompliziert und zuverlässig fünf bzw. elf parodontopathogene Bakterien und deren Konzentration nach. Somit wissen Sie, welche und wie



viele der schädlichen Bakterien bei Ihrem Patienten konkret vorliegen. Das Testergebnis ermöglicht, in Kombination mit dem klinischen Befund, die Optimierung der antiinfektiösen Therapie. Denn nur eine gezielte Reduktion der pathogenen Bakterien unterstützt die Wiederherstellung der Symbiose und kann langfristig zu einem optimalen Behandlungsergebnis führen.

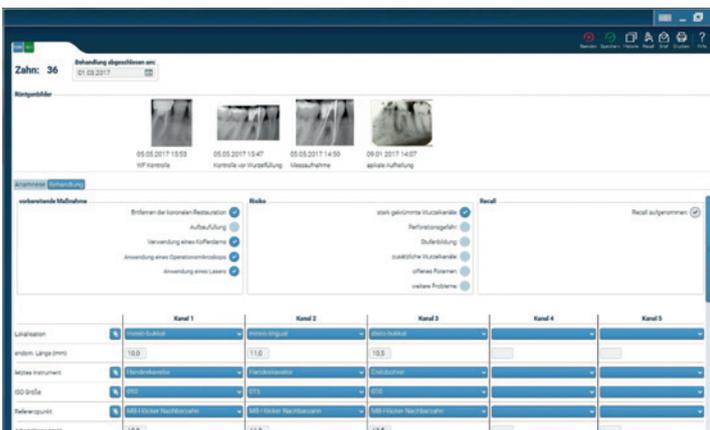
Hain Lifescience GmbH

Tel.: 07473 9451-0

www.micro-IDent.de

Endodontie

Behandlung und Patientenanamnese lückenlos und bequem dokumentieren



Das Zahnarztinformationssystem CGM Z1.PRO ist der unentbehrliche und bewährte digitale Begleiter im täglichen Praxisbetrieb. Mit dem voll kompatiblen Modul CGM Z1.PRO Endodontie gelingt die lückenlose und damit sowohl rechtssichere als auch gesetzeskonforme Dokumentation aller Einzelschritte der anspruchsvollen endodontischen Therapie. Zudem sorgt die interaktive CGM Anamnesebogen-APP für digitalen Komfort und Entlastung bei Patienten und Praxismitarbeitern an Rezeption und Behandlungsstuhl. Das neue CGM Z1.PRO Endodontie Modul (Planung + Abrechnung) macht die unkomplizierte Planung und Abrechnung von Wurzelkanalbehandlungen möglich. Mit rechtem Mausklick auf einem Zahn, der wurzelbehandelt werden soll, können in einem weiteren Fenster – über den

sogenannten ENDO-Assistenten – gleich die möglichen Planungsvorschläge ausgewählt und in die Planung übernommen werden. Der private Kostenvoranschlag sowie alle erforderlichen Anlagen (z.B. Vereinbarung § 8 Abs. 7 BMV-Z) können sofort im Anschluss an die Planung erstellt werden. Ziel ist es, so die zahnärztliche Planung und Abrechnung noch weiter zu perfektionieren.

Alle Leistungsvorschläge wurden unter Mitwirkung des Abrechnungsspezialisten DIE DAISY erarbeitet. An vielen Stellen des CGM Z1.PRO Endodontie Modul kann DIE DAISY zusätzlich per Knopfdruck aufgerufen werden, um direkt auf das umfassende Abrechnungswissen, auf wichtige Vertragsgrundlagen, Richtlinien, Paragraphen und Gerichtsurteile zuzugreifen. Zunächst werden sämtliche Daten zur Anamnese erfasst. Alle Angaben können jederzeit aktiviert, ausgedruckt oder im CGM PRAXISARCHIV hinterlegt werden. Das Modul CGM Z1.PRO Endodontie bildet somit den historischen Behandlungsverlauf jedes Zahnes komplett ab und lässt darüber hinaus Ergänzungen und Neuerfassungen im Falle einer notwendigen erneuten Wurzelkanalfüllung zu. Anschließend können alle Einzelschritte jeder Behandlungssitzung dokumentiert werden.



CompuGroup

Medical Dentalsysteme GmbH

Tel.: 0261 80001900

www.cgm-dentalsysteme.de

Infos zum Unternehmen

Onlineshop

Smarter Warenkorb als Sparhilfe



sondern auch zusätzliche Services, die das Bestellen erleichtern. Dabei steht neben dem transparenten Preisvergleich zwischen allen relevanten Händlern das Einsparpotenzial durch eine optimale Warenkorbgestaltung im Fokus.

Während im ersten Schritt die benötigten Produkte auf die Warenkörbe der gewünschten Lieferanten verteilt werden, prüft anschließend eine integrierte Optimierungsfunktion auf Wunsch die getroffene Vorauswahl und schlägt gegebenenfalls eine alternative Verteilung vor. „Dadurch werden dem Nutzer weitere Einsparpotenziale aufgezeigt“, so AERA-Geschäftsführer Boris Cords. „Das macht in vielen Fällen nochmal einen deutlichen Preisunterschied aus.“ Neben der kostengünstigsten Kombination lässt sich die Warenkorboptimierung ebenfalls auf vorkonfigurierbare „Stammlieferanten“ beschränken. Dadurch kann man zusätzlich die Zahl der Pakete begrenzen. „Selbst wenn es am Ende beim ‚eigenen‘ Warenkorb bleibt ist es durchaus interessant, zu sehen, welche Auswirkung die Kombination der Lieferanten auf die Lieferkosten hat.“

Handgeschriebene Bestellzettel, unüberschaubare Lieferantenvielfalt und unzählige Passwörter für verschiedene Onlineshops: Der Materialkauf bietet so einige Stolpersteine im Praxisalltag. Hierfür hält AERA mit AERA-Online ein vielseitiges und kostenfreies Instrument bereit. Die Preisvergleichs-Onlineplattform bietet nicht nur ein großes Angebotsspektrum mit vollständiger Lieferantenübersicht,

AERA EDV-Programm GmbH

Tel.: 07042 3702-0

www.aera-gmbh.de

Wurzelkanalbehandlung

Neuer Apexlokator ermöglicht Präzision auf Knopfdruck

Einfach bedienbar und hochpräzise – VDW erweitert sein Endo-System für Wurzelkanalbehandlungen mit dem innovativen VDW.CONNECT Locate®. In Verbindung mit dem smarten kabellosen VDW.CONNECT Drive® Endomotor und der VDW.CONNECT® App bietet der neue Apexlokator eine Vielzahl an Funktionen, die den Workflow von Zahnärzten unterstützen. Dazu zählt die simultane Kontrolle des Feilenvorschubs während der Formgebung, die ein Live-Feedback während der Wurzelkanalaufbereitung ermöglicht. VDW.CONNECT Locate® ist ein smarter Apexlokator, der Zahnärzten eine einfache und zuverlässige Möglichkeit bietet, die Feilenposition für ihre Wurzelkanalbehandlungen zu ermitteln. Dieses Gerät ist ein smarter Apexlokator mit einem hochmodernen Benutzerinterface, das über Bluetooth® mit der VDW.CONNECT® App verbunden wird. Auf diese Weise kann der Feilenvorschub simultan auf Ihrem iPad-Bildschirm dargestellt werden. Zusätzliche akustische Signale und direkt auf Ihrem Apexlokator angebrachte LEDs unterstützen die sichere Bestimmung der Feilenposition. Es handelt sich um ein tragbares Gerät, das während der Behandlung auf dem Tray liegt. VDW.CONNECT Locate® kann optional mit der VDW.CONNECT® App verwendet werden. Nur so können Zahnärzte die zusätzlichen Funktionen nutzen: Anhand der integrierten Funktion „Shaping Target“ kann der Zahnarzt individuell einstellen, bis zu welchem Punkt die Formgebung des Wurzelkanals erfolgen soll. Wenn die Funktion „Apical Reverse“ aktiviert ist, wird die Feile automatisch in die entgegengesetzte Richtung der Schnittrichtung gedreht, wenn der zuvor definierte Referenzpunkt erreicht wird.

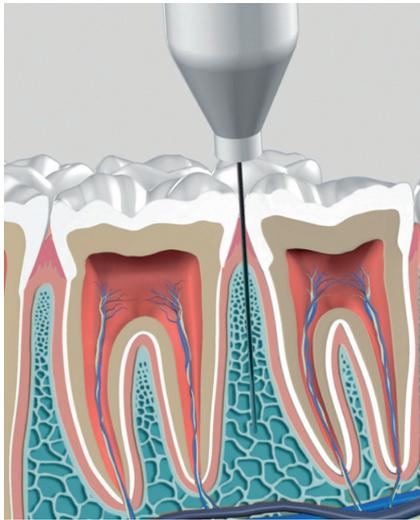


VDW GmbH • Tel.: 089 62734-0 • www.vdw-dental.com

Infos zum Unternehmen

Intraossäre Anästhesie

Sofortige und schmerzfreie Betäubung ohne Taubheitsgefühl



Viele Zahnärzte konnten sich bereits persönlich auf der IDS in Köln von der Effektivität der Methode mit dem QuickSleeper überzeugen. Es gibt bereits viele Anfragen von Zahnärzten sowie Patienten in ganz Deutschland, welche die Vorteile des QuickSleepers nicht mehr missen möchten. Der Trend ist klar: Schmerzfrei und immer wirksam sind auf der Überholspur! Sofortige Wirkung und kein Taubheitsgefühl sind zusätzlich einfach toll für Patient und Zahnarzt.

Und nach diesen drei einfachen Phasen hat man die perfekte Anästhesie:

Schmerzfreie Voranästhesie: Die skalpellähnliche Nadel gleitet durch ihre spezielle Form schmerzfrei in die Schleimhaut. Dort wird das Anästhetikum mit automatisch gesteuerter Geschwindigkeit und somit ohne Druck und Schmerz injiziert. Dieser Vorgang dauert nur ca. 10 Sekunden. Mukosa und Periost werden auf diese Weise absolut schmerzfrei vorbetäubt.

Knochenperforation: Selbe Nadel, anderer Winkel – nun wird Knochenkontakt hergestellt. Man geht über das Septum in den Interdentalraum – Richtung Spongiosa. Die Nadel dreht sich automatisch durch das Septum in den spongiosen Knochen ein. Bereits nach ca. drei bis fünf Rotationszyklen von je einer Sekunde ist man an der idealen Stelle für eine effektive Anästhesie.

Injektion: Nun gibt man nur mehr das Anästhetikum ab und hat sofort drei bis acht Zähne mit einem Einstich komplett schmerzfrei betäubt. Die Injektionsgeschwindigkeit ist elektronisch gesteuert und wird in einer sehr schonenden Geschwindigkeit komplett automatisch injiziert.

Entspannte Patienten und ein sicheres und gutes Gefühl. Man kann sofort mit jeglicher Behandlung loslegen: Extraktionen, Wurzelbehandlungen etc. Sogar bei Molaren mit Pulpitis ist die Betäubung tief und sicher. Fragen Sie uns doch nach einer Demo in der Praxis. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

Straight Dental GmbH

Tel.: 032 2210 90679

www.quicksleeper.de

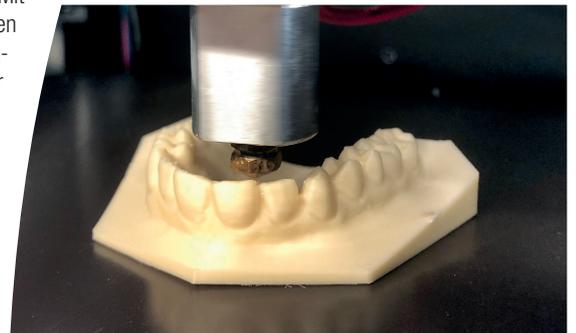
Kieferorthopädie

Alignerherstellung im eigenen Praxislabor

Mit einem Paketpreis von nur 24.990 Euro bietet World Class Orthodontics allen Praxen einen perfekten Einstieg in die digitale Zukunft an. Das Angebot umfasst neben dem DIOS 4.0 Intraoralscanner und dem OrthoCube 3D Filamentdrucker auch die Planung von drei Patientenfällen über das [suissealign](http://suissealign.com) Portal. Somit bleibt die Wertschöpfungskette in Ihrer Praxis. Mit dem Duo-Highspeed-Kamerasystem des DIOS 4.0 können Kiefer in Farbe in sehr kurzen Zeiten mithilfe eines schmalen Scankopfes digitalisiert werden. Offene STL-Daten ermöglichen die digitale Weiterverarbeitung der Daten auch zu bereits bestehenden Geräten Ihrer Praxis. Dabei kann der DIOS 4.0 auch restaurativ eingesetzt oder unterbrochene Scans weitergeführt werden. Neben einem Kaufpreis von nur 15.900 Euro fällt nur eine Gebühr von 250 Euro pro Jahr für die gesicherte Servernutzung an – also keine versteckten Folgekosten. Der OrthoCube Filamentdrucker ermöglicht Druckkosten unter 2 Euro pro Modell bei einer Toleranz von nur 50 µ. Hohe Präzision und extrem niedrige Kosten sprechen also für den OrthoCube 3D Drucker. Wichtig: Schutzkleidung oder chemikalische Einweisungen entfallen, da die Modelle kompostierbar/biologisch abbaubar sind und zu 100 Prozent frei von reizenden Bestandteilen keinerlei Geruchsbelästigung erzeugen. Der Einzelkaufpreis der OrthoCube 3D Druckers liegt bei 7.990 Euro. Mit den erfahrenen [suissealign](http://suissealign.com) Fallplanern können Sie auch ohne Zukauf einer teuren Planungssoftware schnell und präzise Ihre Fallplanung ab 399 Euro pro Fall erstellen. Damit entfällt das Erlernen der Planungssoftware oder das zeitaufwendige Segmentieren. Mit digitalen Vorher-Nachher-Bildern können Sie in Ihrem [suissealign](http://suissealign.com) Portal vor Herstellung der Aligner die komplette Behandlung mit Ihrem Patienten besprechen. Gerne liefern wir Ihnen auch eine hochwertige Verpackung der Alignerschienen und Modelle, aber auch jegliches Zubehör wie Foto-, IPR- oder Klebeprodukte.

World Class Orthodontics, Ortho Organizers GmbH

Tel.: 08381 8909539 • www.w-c-o.de



Diese Beiträge basieren auf dem Angaben der Hersteller und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Implantate

Neue restaurative, digitale Produktlinie für dentale Implantatsysteme

Zimmer Biomet und sein Tochterunternehmen Zfx geben die Einführung von GenTek auf dem europäischen Markt bekannt. GenTek ist eine neue restaurative, digitale Produktlinie für dentale Implantatsysteme von Zimmer Biomet. GenTek Produkte und Workflows bieten Zahnärzten, Zahnlaboren und Fräszentren restaurative Lösungen, die optimal auf die Bedürfnisse der Patienten zugeschnitten sind und die Integrität klinisch bewährter Designs von Implantatverbindungen bewahren.

Für die Herstellung von Hybrid-Abutments und Hybrid-Abutment-Kronen bietet Zimmer Biomet Dental Zfx GenTek Ti-Basen an, die mit den bewährten Technologien Friction-Fit und SureSeal™ sowie mit unserer einzigartigen Gold-Tite®-Schraube ausgestattet sind. Die Original-Ti-Basen erfüllen die geometrischen Anforderungen von Sirona CEREC®-Blöcken für den Chairside-Workflow und die inLab CAD/CAM-Lösungen. Sie bieten eine hohe restaurative Flexibilität, da sie mit verschiedenen Materialien wie z.B. Oxidkeramik, Glaskeramik und



Zfx liefert qualitativ hochwertige prothetische CAD/CAM-Komponenten für die gängigsten dentalen Implantatverbindungen der Branche. Erstmals haben Zahnärzte nun die Gewissheit, dass GenTek Komponenten mit den Spezifikationen der Original-Zimmer Biomet-Implantatverbindungen entwickelt werden. Das GenTek Portfolio umfasst Scanbodies, Ti-Basen, vorgefräste Abutmentrohlinge und Zubehör als Bestandteile eines offenen digitalen Workflows. Die Lösungen wurden in enger Zusammenarbeit mit Zimmer Biomet Dental entwickelt, sodass eine höchste Genauigkeit bei den Designs der Implantatverbindungen sichergestellt ist.

Die Zfx GenTek Intraoralen Scanbodies und GenTek Desktop-Scanbodies ermöglichen eine hochpräzise Digitalisierung der Implantatpositionen im Mund des Patienten oder auf dem Labormodell. Ihre Original-Titan-Verbindungsbasis stellt die Passform mit der Implantatverbindung sicher und bietet somit optimale Scan-Ergebnisse. Die Genauigkeit beim Scannen wird durch das bei den Scanbodies verwendete PEEK-Material unterstützt, das eine vorteilhafte Oberfläche für optische Scanner bietet und ohne die Anwendung eines Sprays gescannt werden kann.

GenTek Digitale Scan-Analogue verfügen über einen patentierten Rotationsschutz und sind die ersten 3-in-1-Analogue ihrer Art. Sie dienen als digitale Analogue in 3D-Druck-Modellen, als Scanbodies sowie als herkömmliche Analogue, die bei Gipsmodellen verwendet werden.

PMMA kombiniert werden können. Einteilige individuelle Titan-Abutments können im Dentallabor mithilfe von vorgefrästen Zfx GenTek Abutment-Rohlingen hergestellt werden. Die Rohlinge sind mit Originalverbindungen vorgefertigt, um eine akkurate Passung und eine herausragende Leistungsfähigkeit der Implantatverbindung sicherzustellen. Die Rohlinge sind mit der Zfx Inhouse5x und allen weiteren Fräsmaschinen kompatibel, die für Medentika PreFace® Abutment-Halter verwendet werden können. Dadurch sind viele Laborpartner nun in der Lage, das gewünschte Originalabutment anzubieten. Die Verwendung prothetischer Originalkomponenten ist entscheidend für die Wahrung der physischen Integrität implantatgetragener Restaurationen. Die Gewährleistung einer präzisen Passung und einer hohen Dichtigkeit in der Verbindung der Komponenten kann biologische und technische Komplikationen wie Gewebeentzündung, Versagen der Schraubverbindung und Schraubenlockerung minimieren. Auf diese Weise kann die Originalverbindung zu einer langfristigen Stabilität der prothetischen Versorgung beitragen.

Zimmer Dental GmbH
Tel.: 0800 1016420
www.zimmerbiometdental.de
www.zfx-dental.com



Neuheiten zur IDS

Moderne Produkte für moderne Anwender

Als Dentalunternehmen überzeugte Ultradent Products zur IDS in Köln einmal mehr: Mit einem ganzheitlichen Ansatz, der sich in Neuprodukten, Themensetzung und Messeauftritt widerfand. Ein offenes Standkonzept mit einladenden Areas zu den verschiedenen Behandlungsbereichen, Expert Sessions, Live-Tests und digitalen Elementen zeigte, wie wichtig der Branchengröße der Dialog mit ihren Kunden ist. Ganz nah dran an den Bedürfnissen der Anwender sind demzufolge auch die zur IDS präsentierten Produktneuheiten. Eine davon ist Endo-Eze™ MTAFlow™, ein endodontischer Reparaturzement auf Basis von Mineral-Trioxid-Aggregat (MTA). Zu feinsten Mikropartikeln gemahlen, entfaltet das MTAFlow-Pulver in Kombination mit einem innovativen Flüssigkeits-Gel-Gemisch optimale Eigenschaften. Ein einfaches Handling, klümpchenfreie Homogenität, leichtes Einbringen bei multioptionalen Anwendungsmöglichkeiten sowie eine große Resistenz gegenüber Auswascheffekten stehen für ein Produkt, das die Endodontie effizienter, sicherer und dabei leichter macht. Diesen Ansatz verfolgt auch die neue VALO® Grand Corded, die die VALO-Familie der LED-Polymerisationsleuchten um eine kabelgebundene Variante erweitert. Einen ersten Blick darauf konnte man bereits auf der IDS erhaschen, ab Mai ist sie auf dem Markt verfügbar. Die VALO Grand Corded kommt Anwendern zugute, die eine um 50 Prozent vergrößerte Ausleuchtungsfläche benötigen und zugleich ein geringeres Gewicht zu schätzen wissen. Stabile Langzeitversorgungen mit allen lichthärtenden Kunststoffen gelingen nun noch müheloser und kraftsparender.

Ultradent Products GmbH

Tel.: 02203 3592-15
www.ultradent.com/de

Infos zum Unternehmen



Komposite

Innovationen bieten exzellente Festigkeit und Ästhetik

SDI plant im Bereich Komposite für 2019 und darüber hinaus zahlreiche Produktinnovationen. An erster Stelle bei den Universalkompositen stehen zwei zentrale Marken: Luna, das universelle System mit VITA®-Farben und Aura, das universelle System mit einzigartigen Farben. Mit Luna und Aura entsteht durch Innovation und Weiterentwicklung ein Komposit-Gesamtkonzept, das dem Bedarf von Zahnärzten und ihren Teams ideal gerecht wird. Das universelle Nanohybridkomposit Luna führen wir 2019 ein.

Luna bietet sich auf dem Komposit-Markt als äußerst verlässliches Material an, da es aufgrund exzellenter Festigkeit und Ästhetik für alle Front- und Seitenzahnfüllungen geeignet ist. Seine perfekte Kombination ästhetischer und mechanischer Eigenschaften verdankt Luna einem hybriden Füller. Die besondere Transluzenz von Luna, einer australischen Innovation, ermöglicht einen Chamäleon-Effekt, durch den sich die Füllungen farblich gut an die angrenzende Zahnschicht anpassen. Und das Zusammenspiel von Fluoreszenz und Opaleszenz verleiht Luna eine unvergleichliche innere Brillanz. Die mechanischen Eigenschaften werden durch ein bewährtes Strontiumglas-Füllersystem optimiert. Luna verbindet eine überragende Druck- und Biegefestigkeit mit einem anwenderfreundlichen Handling, das nahtlose Übergänge im Randbereich und natürlich wirkende Füllungen erleichtert. Luna besteht aus 14 Universalfarben und fünf Spezialfarben (3 x Dentin, 1 x Inzisal und 1 x Bleach). Die Schmelzfarben sind wahlweise allein oder in Schichttechnik mit den Spezialfarben verwendbar. Luna ist ein sehr vielseitiges Komposit, das sich für die gesamte Dentition eignet und den ästhetischen Wünschen der Patienten entspricht.

SDI Germany GmbH

Tel.: 02203 9255-0
www.sdi.com.de



Kommunikation

Sprechanlage ist praxisnotwendig



Die täglichen Abläufe in der Praxis erfordern ein hohes Maß an schneller und reibungsloser Kommunikation. Vieles muss zügig geschehen, damit genügend Zeit für das Wesentliche bleibt: den Patienten. Eine modern geführte Praxis kann nur dann als Wirtschaftsunternehmen erfolgreich geführt werden, wenn sowohl Organisation als auch eine reibungslose Kommunikation gewährleistet sind. MULTIVOX gibt den praktizierenden Teams mit der MULTIVOX-Kompakt-Gegensprechanlage ein solches, in vielen Praxen bewährtes und auf den Behandler und sein Team abgestimmtes Organisations- und Kommunikationstool an die Hand. Die Anlage zeichnet sich vor allem durch die Kompatibilität zu ihren Vorgängermodellen aus. Sie ist modular aufgebaut und jederzeit erweiterbar und somit eine rentable Lösung für viele Praxen. Neben der Variante als Tischgerät ist insbesondere die Vielzahl der Einbaumöglichkeiten das große Plus dieser Anlage.

Zur Standardausrüstung gehören u. a. eine 16-teilige Folientastatur, LED-Betriebsanzeige, Sammelruf, Abhörsperre, Türöffnung sowie die Möglichkeit der Einspeisung von Hintergrundmusik. Weitere Sonderfunktionen können problemlos in das Modell integriert werden. Begleitet wird die MULTIVOX-Kompakt-Anlage von einem Sortiment an Lautsprechern, die so gearbeitet sind, dass sie sich unauffällig in fast jedes Ambiente einfügen, egal ob als Wandaufputz-Lautsprecher oder edel als Wand-, Decken- oder Möbel-Einbaulautsprecher.

MULTIVOX Petersen GmbH

Tel.: 0241 502164

www.multivox.de

Nassschleifeinheit

Zum Schleifen beliebter Werkstoffe mit hoher Präzision und Genauigkeit

Auf der diesjährigen Internationalen Dental-Schau standen bei DGSHAPE – a Roland Company Innovationen im Bereich der subtraktiven Fertigungsverfahren im Mittelpunkt. Zu den maschinenseitigen Neuheiten gehört die Fertigungseinheit DWX-42W für die effiziente Nassbearbeitung von Glas- bzw. Hybridkeramiken und PMMA, welche das DG Shape-Portfolio mit den Trockenbearbeitungsmaschinen perfekt abrundet. Sie ist der Nachfolger der beliebten DWX-4W, die 2015 als erste Dental-Schleifeinheit von Roland DG eingeführt wurde. Die DWX-42W ist mit gleich mehreren neuen Komponenten ausgestattet: Das Herzstück der Maschine ist die eigens entwickelte DGSHAPE-Spindel, die im Langzeittest überzeugt hat. Hinzu kommen ein verstärkter Rahmen für vibrationsarmes Schleifen und ein optimiertes Filtersystem. Für längere Laufzeiten ohne manuelles Eingreifen sorgt ein automatischer Sechsfach-Werkzeugwechsler. Es stehen jetzt zwei Werkzeugsätze zur Verfügung, sowohl für Hoch-Präzisions-Fertigung als auch für High-Speed-Cutting, bei der ein Geschwindigkeitsvorteil von bis zu 50 Prozent erzielt werden kann. Dafür, dass sich diese und weitere Maschinen von DGSHAPE in Zukunft noch besser auslasten und effizienter einsetzen lassen, wird ab 2020 eine cloudbasierte Fernsteuerungs- und Überwachungssoftware sorgen. Mit einer Kamera gekoppelt, ermöglicht sie den direkten Blick in den Maschineninnenraum. Zudem werden zahlreiche Analyse- und Auswertungsfunktionen geboten, die eine Kosten-Nutzen-Optimierung ermöglichen.



Roland DG Deutschland GmbH

Tel.: 02154 880860

www.rolanddg.de

Verlagsanschrift
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel. 0341 48474-0
Fax 0341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

Verleger

Torsten R. Oemus

Verlagsleitung

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

Projekt-/Anzeigenleitung

Stefan Thieme

Tel. 0341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

Produktionsleitung

Gernot Meyer

Tel. 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de

Anzeigendisposition

Marius Mezger
Bob Schliebe

Tel. 0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de
Tel. 0341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

Vertrieb/Abonnement

David Dütsch

Tel. 0341 48474-200 d.duetsch@oemus-media.de

Art-Director

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

Tel. 0341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de

Layout/Satz

Frank Jahr

Tel. 0341 48474-254 f.jahr@oemus-media.de

Chefredaktion

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
(V.i.S.d.P.)

Tel. 0341 48474-321 isbaner@oemus-media.de

Redaktionsleitung

Dipl.-Kff. Antje Isbaner

Tel. 0341 48474-120 a.isbaner@oemus-media.de

Redaktion

Marlene Hartinger

Tel. 0341 48474-133 m.hartinger@oemus-media.de

Lektorat

Frank Sperling

Tel. 0341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de

Druckerei

Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

Mitglied der Informationsgemeinschaft
zur Feststellung der Verbreitung von
Werbeträgern e.V.



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2019 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 26 vom 1.1.2019. Es gelten die AGB.

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

Bezugspreis: Einzelheft 6,50 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 70 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Auslandspreise auf Anfrage. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 8 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

Inserenten

Unternehmen

Seite

3M	27, 29, 31
3Shape	21
Acteon	25
AERA EDV-Programm	95
Align	61, 51
artgerecht GmbH	83
Asgard Verlag	85
BLUE SAFETY	9
CompeDent	105
Computer Konkret	67
CGM Dentalsysteme	17
CP Gaba	11
dental bauer	33, Beilage
Dental-Fox	23
dentaltrade	69
DÜRR DENTAL	15
Good Doctors	109
Hain Lifescience	37
hypo-A	57
I-DENT	115
Ivoclar Vivadent	101
KaVo Dental	45
Kulzer	35
Kuraray	47
MediEcho	92
Multivox	77
NSK Europe	2, 5, Beilage
Permadental	132
PreXion	19
rdv Dental	63, Beilage
Rezeptionsdienste für Ärzte	79
Roland DG	107
Roland Gussetti OHG	65
Rönvig	87
Sander Concept	119
SPEIKO	36
SDI	Beilage
Shofu	39
solutio	13
Straight Dental	Beilage
Synadoc	14
theratecc	41
Ultradent Products	91
Vita Zahnfabrik	49
VOCO	53
W&H Deutschland	43

PREISBEISPIEL

**VOLLVERBLENDETES ZIRKON
„CALYPSO“**

647,-€*

4 Kronen und 2 Zwischenglieder, Zirkon, vollverbl.
(Sagemax, Vita VM 9, Vita Akzent)

*inkl. MwSt., Artikulation, Material, Modelle und Versand



Mehr Lachen. Nutzen Sie die Vorteile des Komplettanbieters.

Der Mehrwert für Ihre Praxis: Als Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen beliefern wir seit über 30 Jahren renommierte Zahnarztpraxen in ganz Deutschland. *Ästhetischer Zahnersatz zum smarten Preis.*