

ZWIP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

WIRTSCHAFT – SEITE 14

Praxiskauf geplant?
Schauen Sie genau hin!

RECHT – SEITE 26

Gutscheine, Rabatte und Pauschal-
preise für PZR, Bleaching und Co.

ZWP SPEZIAL – BEILAGE

Praxiseinrichtung

Implantologie vs. konventionelle Therapien

AB SEITE 34



meo[®] plant

Dental Implantat System

Implantat
59,,-
inkl.
Verschluss-
Schraube



Eine
prothetische - Plattform
für alle
Implantat - Durchmesser



MeoMini[®]
mit Kugel-Abutment
Ø 2,9mm



Ø 3,5mm



Ø 3,8mm



Ø 4,2mm



Ø 4,8mm



Ø 6,0mm



alle Preise zzgl. ges. MwSt.

Meoplant Medical GmbH
Malchiner Straße 99
D-12359 Berlin

Telefon: 030 - 80 933 41 66
info@meoplant.de - www.meoplant.de

Prof. Dr. Daniel Grubeanu

Konventionelle Therapien: von versus zu synoptisch

Implantologie versus konventionelle Therapien – ist das heute noch die Fragestellung? Ist die Implantologie wirklich im Gegensatz zu konventionellen Therapien zu sehen? Prophylaxe, Füllungstherapie, Endodontie, Parodontologie, Prothetik, Kieferorthopädie – auch die Implantologie gehört in die Aufzählung der anerkannten Teilgebiete der Zahnmedizin. Mit circa einer Million gesetzter Implantate pro Jahr und einer fundierten wissenschaftlichen Basis ist die Implantologie eine konventionelle Therapie und die Implantatprothetik ein Bereich der konventionellen Prothetik. Darüber muss nicht mehr diskutiert werden.

In der täglichen Praxis geht es nicht mehr um die Versusfrage, sondern um die Herausforderung, bei der Gesamtplanung zu Beginn einer Behandlung all diese Teilbereiche zu berücksichtigen und zu bewerten. Dafür gilt es, die Biologie und Physiologie der gesamten Mundhöhle zu verstehen. Ist ein Zahn stark geschädigt, haben wir – über den Tellerrand unserer Spezialisierung hinausschauend – unterschiedliche Alternativen abzuwägen: Wie ist die Prognose für den Zahnerhalt? Kommt eine Extraktion mit herausnehmbarer Prothese oder festsitzender Brücke infrage? Oder lautet die Alternative Extraktion mit einem implantatgetragenen Zahnersatz und dadurch Strukturverlust von Anatomie und Nachbarzähnen? Zu betrachten sind beispielsweise die benachbarten anatomischen Strukturen, der PA-Status, allgemeinmedizinische Aspekte, die Compliance, Erwartungshaltung sowie persönliche Lebenssituation des Patienten. Gefragt ist das Verständnis für den gesamten oralen Status und die patientenindividuelle Situation. Diese gilt es im Sinne einer personalisierten Zahnmedizin zu bewerten und eine Behandlungslösung

zu erarbeiten. Je nach Patient kann das – wenn der Zahn nicht mehr erhaltungswürdig ist – eine implantatgetragene Prothetik oder konventionelle Brückenversorgung sein. Fällt die Wahl auf die implantologische Rehabilitation, ist diese im Kontext der anderen zahnmedizinischen Teilbereiche zu betrachten. Bis zur chirurgischen Implantologie stehen möglicherweise vorbereitend Prophylaxe, Parodontaltherapie und eine konservierende Behandlung an. Der chirurgische Eingriff erfolgt danach möglicherweise, bei gegebenen Voraussetzungen, sogar simultan mit der implantatprothetischen Restauration.

Die Herausforderung in der täglichen Praxis liegt also darin, den Überblick zu wahren und die zahnmedizinischen Teilgebiete zu einem stimmigen Gesamtkonzept mit einem für den Patienten nachhaltigen und erfolgreichen Ergebnis zusammenzuführen. Das ist eine komplexe Herausforderung, gerade vor dem Hintergrund zunehmender Digitalisierung und der Abwägung über den sinnvollen Einsatz digitaler Technologien. Die DGOI als implantologische Fachgesellschaft für den Praktiker vermittelt in ihren strukturierten Fortbildungen wie dem „Curriculum Implantologie 9+2“ und dem „Curriculum Implantatprothetik Heute 4+1“ das Verständnis für eine analoge sowie digitale Implantologie, eingebettet in ein synoptisches Behandlungskonzept.

Unabhängig von unserer Spezialisierung und unseren Tätigkeitsschwerpunkten sind wir Spezialisten für orale Gesundheit, die konventionelle Therapien nicht versus, sondern synoptisch betrachten.

Foto: © DGOI



Mit circa einer Million gesetzter Implantate pro Jahr und einer fundierten wissenschaftlichen Basis ist die Implantologie eine konventionelle Therapie und die Implantatprothetik ein Bereich der konventionellen Prothetik. Darüber muss nicht mehr diskutiert werden.

INFORMATION

Prof. Dr. Daniel Grubeanu
Präsident der Deutschen Gesellschaft für Orale Implantologie (DGOI)



Infos zum Autor

WIRTSCHAFT

- 6 Statement
- 8 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 12 Marketing im Z-MVZ
- 14 Praxiskauf geplant? Schauen Sie genau hin!
- 18 Suchmaschinenoptimierung für Zahnarztpraxen
- 22 Themenspezifische Bewertungen als effektives Praxismarketingtool
- 26 Gutscheine, Rabatte und Pauschalpreise für PZR, Bleaching und Co.

TIPPS

- 30 Anerkennung von Verlusten bei den Einkünften aus Kapitalvermögen
- 32 Ausreichend, zweckmäßig, notwendig, hinreichend, wirtschaftlich ...

IMPLANTOLOGIE VS. KONVENTIONELLE THERAPIE

- 34 Fokus
- 38 Implantologische Rekonstruktion nach Misserfolg in der ästhetischen Zone
- 44 Wiederherstellung des neuromuskulären Gleichgewichts
- 48 Implantatprothetische Einzelzahnversorgung mit konometrischem Konzept
- 52 Versiegelung der Suprastrukturen als Parodontitis- und Periimplantitisprophylaxe

DENTALWELT

- 56 Fokus
- 60 „Heute weiß ich, wie viele Anrufe wir früher verpasst haben“
- 62 *Artic Tour*

PRAXIS

- 66 Fokus
- 70 „Mein Credo lautet: Die Wahrheit ist digital dreidimensional!“
- 74 Zahnaufhellung? Passt zu mir!
- 76 Kulzer als Prophylaxepartner
- 78 Lisa, Lara, Lina – starkes Trio für eine starke Sterilisation
- 82 „Der digitale Anamnesebogen macht Sinn für jede Praxisgröße“
- 84 Dentastic Five: Retten den Kronen- und Füllungsalltag
- 86 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 98 Impressum/Inserenten

ANZEIGE

MULTILAYER ZIRKONKRUNE
(monolithisch gefräst)

119,-€*

- Individuelle Farbverläufe
- Hohe Farbsicherheit
- Zuverlässiger Farb- und Transluzenzverlauf

*inklusive Material Zirkon sowie gültiger MwSt. und zzgl. Versandkosten nach BEL II



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



5/19
1. Semester 2019

ZWP SPEZIAL

BLUE SAFETY
Die Wasserexperten

Mit Wasserhygiene Geld sparen!

Einfach noch heute Ihre Sprechstunde Wasserhygiene vereinbaren.

Fon 00800 88 55 22 88
www.bluesafety.com/Termin I ♥

Praxiseinrichtung

Beilagenhinweis:
In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial Praxiseinrichtung.

NSK CREATE IT.

**4+1
Aktion**

Stellen Sie sich Ihr
individuelles Paket aus 5
S-Max M Instrumenten
zusammen. Der
Gesamtpreis des Pakets
verringert sich um den
Preis des günstigsten
Instrumentes im Paket.
Diese Aktion gilt auch für
Instrumente aus der
Ti-Max X und der Ti-Max Z
Serie. Beachten Sie hierzu
unseren Aktionsflyer in
dieser Ausgabe der ZWP.



NEXT STAGE

NEU S-Max M Serie

Winkelstücke & Turbinen

NSK Europe GmbH

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

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



Christian Berger

„Es geht in der zahnmedizinischen Versorgung auch um Nachhaltigkeit“

Die klassische Abwägung ist ein alter Hut: Konventionelle Prothetik oder Versorgung auf Implantaten sollte längst nicht mehr die Fragestellung sein. Es sind vielmehr der individuelle Patientenfall, die Therapiemöglichkeiten und der Patientenwunsch, die der Behandler berücksichtigen muss. Oftmals ist das

Wird der multimorbide, alternde Patient die hohen mundhygienischen Anforderungen einer fest-sitzenden Implantatversorgung bewältigen können?

Implantat der Wunsch des Patienten, doch nicht immer ist es die beste Wahl. Es geht auch in der zahnmedizinischen Versorgung um Nachhaltigkeit. Wird der multimorbide, alternde Patient die hohen mundhygienischen Anforderungen einer fest-sitzenden Implantatversorgung bewältigen können? Mit dieser Frage müssen sich die Zahnärztinnen und Zahnärzte angesichts des demografischen Faktors beschäftigen. Es geht nicht nur um die beste Versorgung heute, sondern auch um das Morgen.

Deshalb ist die Frage, ob konventionelle Prothetik oder Implantatversorgung, eine patientenabhängige und

damit sehr individuelle Entscheidung, die beide – Patient und Behandler – gemeinsam treffen müssen. Die Therapieviefalt, die uns kurze, angulierte oder durchmesserreduzierte Implantate, Knochenaufbau mit autologem Knochen, allogenen und xenogenen Geweben eröffnen, ist heute Standard. Doch auch hier spielen viele Faktoren für die Entscheidungsfindung eine Rolle. Zwar gilt der Eigenknochen als Goldstandard für Augmentation, er geht aber auch mit einer zusätzlichen Belastung für den Patienten einher: ein weiterer operativer Eingriff zur Knochenentnahme, mögliche Infektionen und gegebenenfalls auch Nebenwirkungen.

Als Ergebnis hat die 14. Europäische Konsensuskonferenz unter Federführung des BDIZ EDI Anfang März in Köln festgehalten, dass das geplante Ziel einer Implantattherapie vom Gesundheitszustand des Patienten abhängt, einschließlich seiner Medikation und seines Ernährungszustandes, sowie von den geplanten Verfahren und der prothetischen Restauration. Die Verwendung von Bohrschablonen und Augmentationsverfahren kann zu Komplikationen in der chirurgischen Phase führen. Die Empfehlungen für eine Sofortbelastung fordern eine hohe Primärstabilität, wobei ein hohes Drehmoment zugleich ein möglicher Risikofaktor ist. Aus restaurativer Sicht kann die Retentionsart der Suprastruktur mit technischen oder biologischen Komplikationen verbunden sein.

Aus dem Konsensuspapier ist der 14. Praxisleitfaden des BDIZ EDI zum Umgang mit Komplikationen in der implantologischen Behandlung entstanden. Zur Vermeidung von Komplikationen hat die Konsensuskonferenz

einen Maßnahmenkatalog aufgestellt. Ein wichtiger Aspekt betrifft die Form der Befestigung der Suprastruktur: Sie sollte unter Berücksichtigung von Funktion, Ästhetik und professioneller Nachsorge gewählt werden, statt sich lediglich auf praxisintern verfügbare Techniken zu konzentrieren. Die beste Wahl im patientenindividuellen Fall ist nicht immer die maximale Anwendung aller verfügbaren Technologien.

Um die Qualität in der Implantologie zu beschreiben, hat der BDIZ EDI bereits 2002 eine Qualitätsleitlinie Implantologie erstellt, die 2019 aktualisiert wurde. Sie hat empfehlenden Charakter und soll dem Praktiker Hilfestellung im Umgang mit seinem Patienten und dessen Problem bieten und ihn vor ungerechtfertigten forensischen Problemen schützen. Durch die Anwendung standardisierter Abläufe bei der Planung kann das Behandlungsergebnis im positiven Sinne beeinflusst werden.

Foto: © BDIZ EDI

INFORMATION

Christian Berger

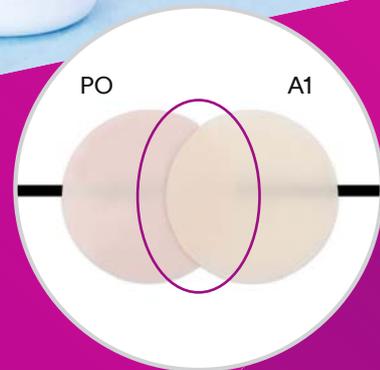
Bundesverband der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa e.V. (BDIZ)

European Association of Dental Implantologists (EDI)



Infos zum Autor

3M Science.
Applied to Life.™



3M™ Filtek™ Universal Restorative

**Ihre Restauration.
Ihr Komposit.
Ihr Tag.**

Rundum einfach.

Dürfen wir vorstellen? Das ist Filtek™ Universal Restorative, das neueste Mitglied der Filtek Familie. Für die Einfarb-Schicht-technik bietet es Ihnen eine optimale Anzahl an Farben und eine Universal-Opazität. Dunkle Bereiche der Zahnhartsubstanz lassen sich mit dem Pink Opaquer ganz einfach abdecken. Somit sind grünlich durchscheinende Verfärbungen kein Problem mehr!

3m.de/oralcare



© marrishuanna und Nataliya Yakovleva – stock.adobe.com

Neue Gesetzesregelung

Degression seit dem 1. Mai 2019 abgeschafft

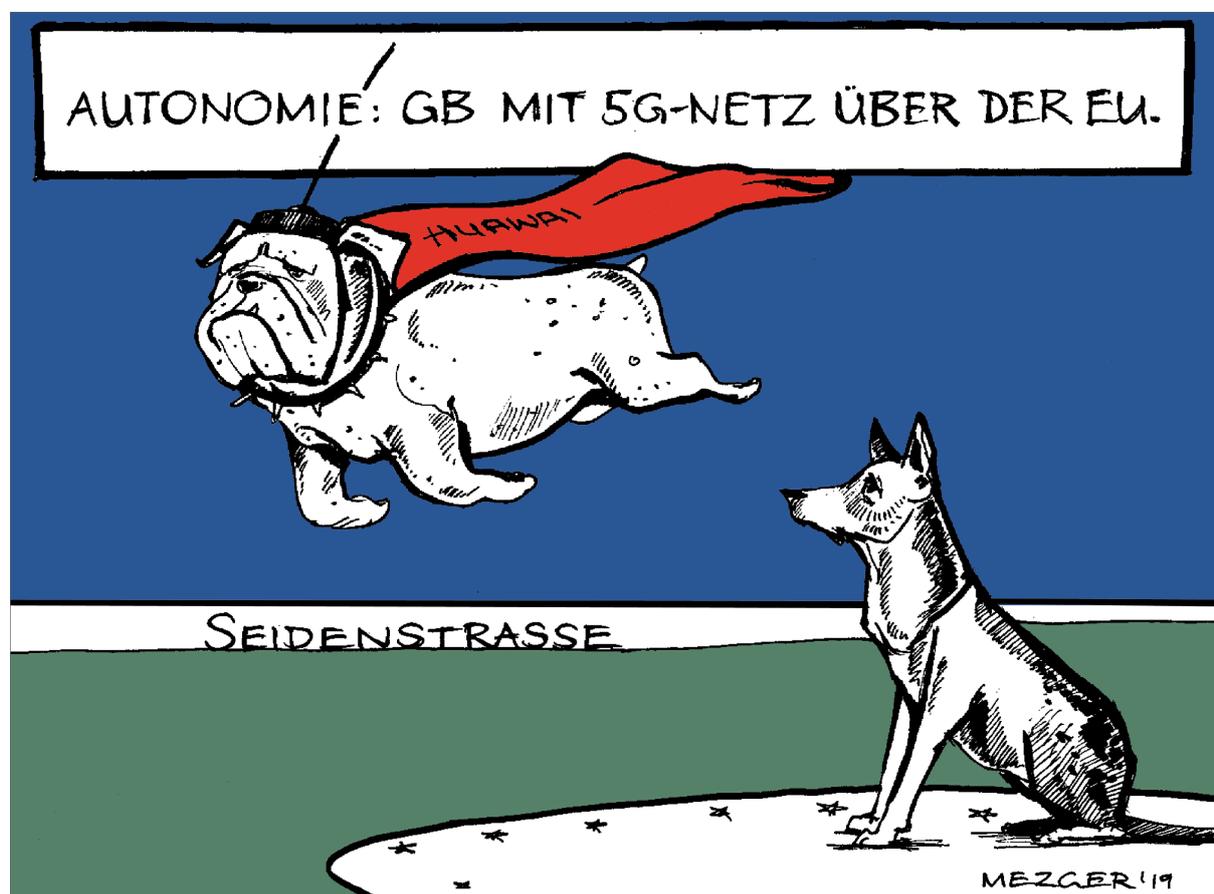
Mit dem Terminservice- und Versorgungsgesetz (TSVG) wird nach über 20 Jahren die Degressionsregelung in der Zahnmedizin abgeschafft. Aus Sicht verschiedenster Interessenvertretungen ist das ein wichtiger Beitrag für den Erhalt der wohnortnahen Versorgung, wie zum Beispiel in einem Flächenstaat wie Bayern.

Bislang mussten Zahnärzte, die von überdurchschnittlich vielen Patienten aufgesucht wurden, mit Honorarkürzungen rechnen. Denn Vertragszahnärzte unterlagen als einzige Arztgruppe im deutschen Gesundheitswesen der Degression. Dies sah vor, dass ab einer bestimmten Anzahl von erbrachten zahnärztlichen Leistungen das zahnärztliche Honorar stufenweise gekürzt wurde. Eben jene Rege-

lung gehört seit dem 1. Mai 2019 der Vergangenheit an. „Zahnärzte im ländlichen Raum, die oft deutlich mehr Patienten versorgen als ihre Kollegen in den Großstädten, wurden durch die Degression benachteiligt. Damit ist nun Schluss. Die Niederlassung in ländlichen Regionen wird dadurch attraktiver“, betont Dr. Rüdiger Schott, stellvertretender Vorsitzender der KZVB und niedergelassener Zahnarzt in Oberfranken.

Quelle: www.kzvb.de

Frisch vom Metzger



A sleek, silver, cylindrical dental curing light stands vertically. The top is a glowing blue sphere with a white grid pattern. The body is a thin, polished metal tube with the text 'SmartLite Pro' printed vertically. The base of the device is a large, dynamic splash of liquid metal, creating a sense of fluidity and modern design. The background is solid black.

LEISTUNG IN IHRER SCHÖNSTEN FORM

NEU!

SmartLite® Pro Modulare LED Polymerisationslampe

Wir waren nicht damit zufrieden, eine der fortschrittlichsten Lampen zu entwickeln, sondern sie sollte auch über ein außergewöhnliches Design verfügen. SmartLite® Pro ist eine einzigartige, modulare Polymerisationslampe in ästhetischem Metallgehäuse. Aber sie sieht nicht nur gut aus. Modernste Optik sorgt für eine Polymerisation in Spitzenqualität und damit für verlässliche Resultate. Und das modulare Konzept mit austauschbaren Lichtaufsätzen macht sie zum wahrscheinlich vielseitigsten Dentalinstrument, das Sie je hatten. SmartLite® Pro. **Designed to perform.**

dentsplysirona.com

The logo consists of a stylized white 'S' shape on a dark background, followed by the text 'Dentsply Sirona Restorative' in a clean, sans-serif font.

**Dentsply
Sirona**
Restorative

Entbürokratisierung

Bürokratieabbau angehen – in Deutschland und Europa

Die Frage unverhältnismäßiger Bürokratielasten stellt sich neben der nationalen Ebene zunehmend auch auf europäischer Ebene. Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) richtet deshalb ihren Appell an die Politik, den Zahnärztinnen und Zahnärzten durch Beseitigung unnötigen bürokratischen Ballasts mehr Zeit für Patienten einzuräumen. „Gerade verhältnismäßig kleine freiberufliche Einheiten wie Zahnarztpraxen sind durch bürokratische Vorgaben, wie etwa Melde- und Dokumentationspflichten, übermäßig stark belastet. Dadurch werden sie von ihrer eigentlichen Aufgabe, nämlich der Heilung und Förderung der Gesundheit ihrer Patienten, abgehalten“, so BZÄK-Präsident Dr. Peter Engel.

In ihrem Positionspapier für die Europawahlen fordert die BZÄK daher, dass sich auch das Europäische Parlament für eine stärkere Entbürokratisierung einsetze. Der europäische Gesetzgeber müsse sich der

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

(unternehmerischen) Folgen bewusst sein, die bürokratische Vorgaben speziell für freiberufliche Einheiten wie Zahnarztpraxen hätten. Jedes neue EU-Gesetz sollte daher vor seiner Verabschiedung auf seine bürokratischen Auswirkungen für die Betroffenen hin geprüft werden. Das Ergebnis dieser Prüfung solle gemeinsam mit dem jeweiligen Rechtsakt veröffentlicht werden. Ohne

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

Quelle: www.bzaek.de

Datensicherheit

Neun von zehn Medizinern verwenden zu leichte Passwörter



Deutsche Ärzte gehen nachlässig mit Passwörtern in ihren Praxen um – und gefährden damit die Sicherheit von Patientendaten. Das ist das Ergebnis einer Untersuchung zur IT-Sicherheit im Gesundheitssektor im Auftrag der Versicherungswirtschaft. Neun von zehn Ärzten verwenden demnach leicht zu erratende Passwörter wie „Behand-

lung“ oder den Namen des Arztes. Zudem finden sich von jeder zehnten Arztpraxis (9 Prozent) und sogar von 60 Prozent der Kliniken E-Mail- und Passwortkombinationen im Darknet. Trotzdem wiegen sich Ärzte beim Thema Cybergefahren in Sicherheit. In bundesweiten Tests in 25 Arztpraxen zeigten sich erhebliche Schwächen bei der organisatorischen Sicherheit. „Von außen sind die untersuchten Praxen in der Regel gut abgesichert, doch bei Passwörtern schludern fast alle Ärzte“, erklärt Computersicherheitsexperte Michael Wiesner, der die Praxis-IT im Auftrag des GDV testete. Auch bei Phishing-Attacken wären viele Praxen leichte Beute: In jeder zweiten Praxis öffneten Mitarbeiter eine potenziell schadhafte Mail, 20 Prozent klickten sogar auf einen Link oder öffneten den Anhang. Weiteres Ergebnis: Patientendaten sind bei deutschen Kliniken und Ärzten nicht sicher aufgehoben, wie ein Test der Mailserver mit dem Analysetool Cysmo ergab: Von knapp 1.200 untersuchten niedergelassenen Ärzten waren nur fünf (0,4 Prozent) hinsichtlich der unterstützten Verschlüsselungsmethoden auf dem vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) empfohlenen Stand der Technik.

Quelle: GDV

ANZEIGE

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

Deine Kosten sind zu hoch!

dir und uns extrem
wichtig. Wir liefern
einfach schnell und
unsere Preise sind
alles andere als

VERSAND
KOSTENLOS!

www.dentalfox.de

dentalfox 
DEIN DENTALSHOP



Sinnvoll ist die Qualifizierung in Form einer Fortbildung zur „MVZ-Geschäftsführer/-in (IHK)-Zahnmedizin“ [...] Dort werden alle notwendigen Inhalte vermittelt, sodass eine sinnvolle und zielführende Kommunikation zwischen der Agentur und dem Z-MVZ erfolgen kann.

Prof. Dr. Thomas Sander

© REDPIXEL – stock.adobe.com

Marketing im Z-MVZ

PRAXISMARKETING Zahnarztpraxen werden immer weniger und immer größer. Der Umsatz pro Praxis steigt entsprechend, insbesondere nachdem es nun möglich ist, drei bzw. fallweise sogar vier angestellte Zahnärzte pro Praxisinhaber zu beschäftigen. In vorangegangenen Artikeln habe ich angesichts der Entwicklung der Medizinischen Versorgungszentren (MVZ) dahingehend beruhigt, dass die Einzelpraxis auch weiterhin Bestand haben wird (vier von fünf Praxen in Deutschland sind unverändert Einzelpraxen), wenn die Praxisinhaber ihre Persönlichkeit einbringen und marketingmäßig nutzen. In diesem Beitrag möchte ich auf das abweichende Marketingverhalten größerer Einheiten eingehen.

In der Überschrift dieses Artikels wird das Z-MVZ genannt. Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf größere, unternehmensmäßig geführte Einheiten. Dabei nenne ich sie hier alle vereinfachend Z-MVZ (Zahnmedizinische MVZ), auch wenn es sich um große Gemeinschaftspraxen mit oder ohne Filialen, ÜBAGs, Partnerschaftsgesellschaften etc. handelt.

Klassisches ZAP-Marketing

Das wichtigste Marketinginstrument ist und bleibt das Binnenmarketing: Wie wirkt der Praxisinhaber, das Team und die gesamte Praxis auf die Bestandspatienten? Wie stark können sie an die Praxis gebunden bzw. wie stark begeistert werden, dass sie ihren Freunden und Verwandten die Praxis weiterempfehlen? Bei einer marketingaktiven Praxis wird circa die Hälfte aller Neupatienten auf Empfehlung akquiriert. Von weiterer Bedeutung ist dann das Online-marketing, was die zweite Hälfte der Neupatienten bringt. Diese Betrachtung

ist deshalb so bedeutsam, weil jede Praxis im Mittel mindestens zehn Neupatienten pro Behandler und Monat benötigt, um keine Umsatzeinbußen zu erfahren.

Interessant ist es, dass nur die Hälfte aller Praxen über eine eigene Praxiswebsite verfügt. Bei der anderen Hälfte wird nur auf die Empfehlung gesetzt, beziehungsweise auf Anzeigen in den Gelben Seiten und beispielsweise kleine Schildchen an den Einkaufswagen des Supermarktes um die Ecke (was hinterfragt werden sollte).

Obwohl für Anbieter in vergleichbaren Branchen ein Marketingetat von fünf bis zehn Prozent des Umsatzes empfohlen wird, was mindestens etwa 25.000 Euro im Jahr bedeuten würde, investieren kleine Praxen sogar oft weniger als 5.000 Euro pro Jahr.

Marketing von Z-MVZ

Wie unterscheidet sich nun das Marketing der Z-MVZ von dem der klassischen Praxis? Bei den Investoren wird

es deutlich: Üblicherweise kaufen die Investoren eine Praxis nur dann von einem Zahnarzt, wenn sich dieser verpflichtet, noch eine gewisse Zeit in der – dann verkauften – Praxis weiterzuarbeiten. Die Übernehmer haben die Bedeutung der Person des Zahnarztes erkannt und nutzen sie. Gleichzeitig wird alles versucht, die Positionierung der Praxis unabhängig von Personen aufzubauen. Die jeweiligen Positionierungsstrategien sind dabei individuell sehr unterschiedlich. Allen gemeinsam ist, dass ein „Mehrwert“ für den Patienten geschaffen wird: Online- bzw. schnelle Terminvergabe, lange Öffnungszeiten, hochprofessionelles Team, modernste Ausstattung, alle Spezialisierungen unter einem Dach, gute Lage und Erreichbarkeit, Services wie Abholdienste und vieles mehr. Beachten Sie, dass die heute 30- bis 50-Jährigen andere Erwartungen an eine „gute“ Praxis haben als die heute 70-Jährigen. Die oben genannten Punkte fallen unter das – relativ kostengünstige – Binnenmarketing.

Im Außenmarketing kann ein Z-MVZ nun aber ganz anders agieren als eine kleine Praxis. Wenn Planumsätze von fünf Millionen Euro aufgerufen werden, wird das Marketingbudget in der Anfangsphase eine halbe bis eine Million Euro pro Jahr und dauerhaft 250.000 bis 500.000 Euro betragen. Neben den Kosten für das Binnenmarketing wird ein Großteil für Online-marketing einschließlich Social Media eingesetzt, unterstützt durch klassisches PR sowie Plakatwerbung. Je nachdem können auch Radio- und Fernsehspots oder Kinowerbung etc. zielführend sein. Entscheidend ist, dass diese Beträge, die für das Marketing einer Großpraxis bzw. Praxiskette aufgewendet werden, um ein Vielfaches höher sind als die für die klassische Praxis. Es wird daher eine vielfach höhere Reichweite erzeugt, die notwendigerweise mehr Neupatienten erreicht. Bitte führen Sie sich einfach das „Fielmann-Prinzip“ vor Augen: Jeder kennt Fielmann. Mit guten Brillen hat das nichts zu tun, die gibt es auch anderswo.

Die Z-MVZ-Geschäftsführung

Um für die klassische Praxis einmalig eine Website zu schaffen, brauchen Sie neben der professionellen Agentur keinen speziell ausgebildeten Mitarbeiter – das kann vom Inhaber weitgehend selbst betreut werden. Sobald Sie aber in Marketingbudgets von 50.000 Euro aufwärts denken bzw. einen Umsatz von mehr als einer Million Euro erzielen, sollten Sie die Marketingbetreuung in professionelle Hände legen. Professionell heißt, dass neben der Agentur eine Ansprechpartnerin in der Praxis für die zielführende Kommunikation zwischen der Praxis und der Agentur sorgt. Dazu sollte der Inhaber seine Richtlinienkompetenz ausüben und in einem Jahresgespräch zusammen mit der Agentur und der Z-MVZ-Praxisleitung bzw. -Geschäftsführung das Budget und die Marketingschwerpunkte festlegen. Auf dieser Grundlage können dann Geschäftsführung und Agentur anhand eines Mediaplans die geeigneten Details entwickeln und umsetzen. Der Inhaber sollte sich mit strategischen Fragen beschäftigen und die oben genannten Aufgaben professionell delegieren.

Allerdings muss die Praxisleitung über Grundkenntnisse im Marketing verfü-

gen. Es ist nicht zielführend, wenn die Geschäftsführung nicht weiß, wie Werbung grundsätzlich funktioniert, wie eine Google-Ads-Kampagne aufgebaut und wie Telefontracking organisiert wird, wie Zugangsdaten verwaltet werden oder wie mit Bildschirm- und Druckfarben umgegangen wird.

Wie können Praxisleitung bzw. Geschäftsführung qualifiziert werden?

Sinnvoll ist die Qualifizierung in Form einer Fortbildung zur „MVZ-Geschäftsführer/-in (IHK) Zahnmedizin“, wie sie zum Beispiel von der Frielingsdorf Consult GmbH (www.frielingsdorf.de) angeboten wird. Im Hinblick auf die Ausbildung zur Marketingassistentin kann beispielsweise auf das Angebot der Sander Concept GmbH (www.sander-concept.de) verwiesen werden. Dort werden alle notwendigen Inhalte vermittelt, sodass eine sinnvolle und zielführende Kommunikation zwischen der Agentur und dem Z-MVZ erfolgen kann.

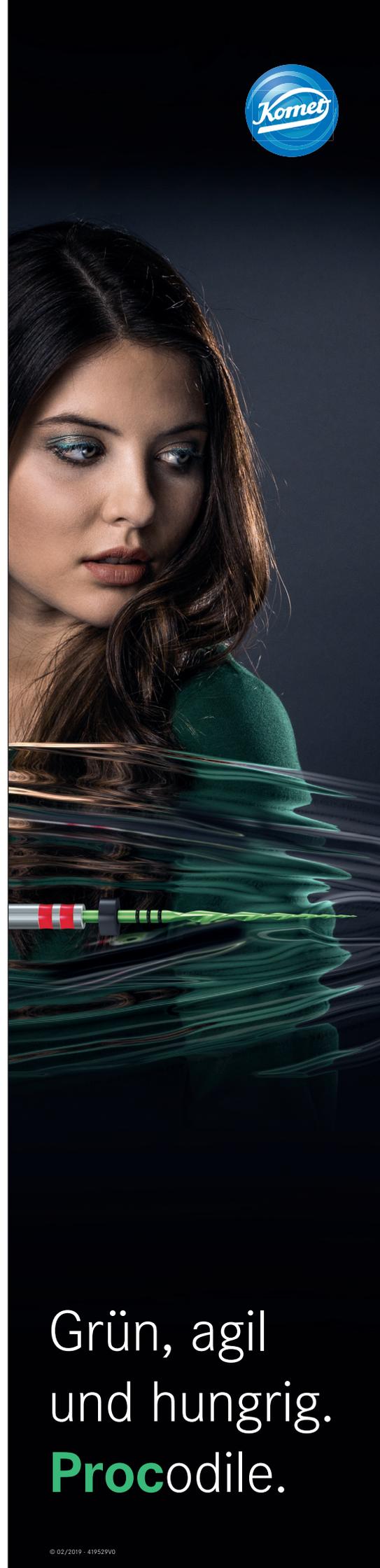
Mit dieser Führungsstruktur, in der der Praxisunternehmer das Tagesgeschäft delegiert und eine eigene, qualifizierte Marketingabteilung aufbaut, die wiederum mit professionellen Agenturen auf Augenhöhe kommuniziert, kann das Unternehmen hocheffizient arbeiten und im Markt erfolgreich bestehen.

INFORMATION

Prof. Dr.-Ing. Thomas Sander
Öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen
Wirtschafts- und Praxismediator (zertifiziert nach ZMediatAusbV)
Medizinische Hochschule Hannover
Lehrgebiet Praxisökonomie
Carl-Neuberg-Straße 1
30625 Hannover
Tel.: 0171 3271140
sander.thomas@mh-hannover.de
www.sander-concept.de



Infos zum Autor



Grün, agil
und hungrig.
Procodile.

Praxiskauf geplant? Schauen Sie genau hin!

SELBSTSTÄNDIGKEIT Üblich ist eine Praxisübernahme für die eigene Niederlassung. Zunehmend gibt es auch Kaufinteressenten, die Praxisfilialen planen oder sich an einer Praxis beteiligen wollen. Die Fülle der zum Verkauf stehenden Praxen bietet attraktive Chancen. Gleichzeitig wird der Aufwand für die Eingliederung der Praxis in das eigene Zukunftsbild meistens unterschätzt. Damit der finale Praxiskauf am Ende auch wirklich ein Volltreffer wird, empfiehlt es sich, über die klassischen Unterlagen hinaus einige tiefere Analysen durchzuführen.

Bei geplanten Praxiskäufen werden Standort, Mikrolage, Größe, Ausstattung, Ausbaupotenzial et cetera ins Visier genommen. Zur Preisbestimmung kommen die klassischen Unterlagen unter die Lupe, wie Anlagenverzeichnisse, Gewinnermittlungen, betriebswirtschaftliche Auswertungen und Mietvertrag. Zweifellos sind Umsatzlevel, Kostenstruktur und Rendite essenzielle Größen. Allerdings zeigen sie nur einen kleinen Ausschnitt der Vergangenheit. Mit einer Erweiterung der Perspektive hin zu zukunftsrelevanten Daten und Informationen können die

langfristigen Erfolgchancen des Praxiskaufs deutlich profiliert werden. Dazu folgende Hinweise:

Potenziale

Die entscheidenden Zukunftspotenziale einer Praxis liegen immer im Bereich der Praxiseinnahmen, also auf der Seite der Leistungserbringung, und in der organisatorischen Effizienz. Umso erstaunlicher ist es, dass Praxisstatistiken, aus denen diese Erkenntnisse herausgefiltert werden können, von Kaufinteressenten gar nicht oder nur

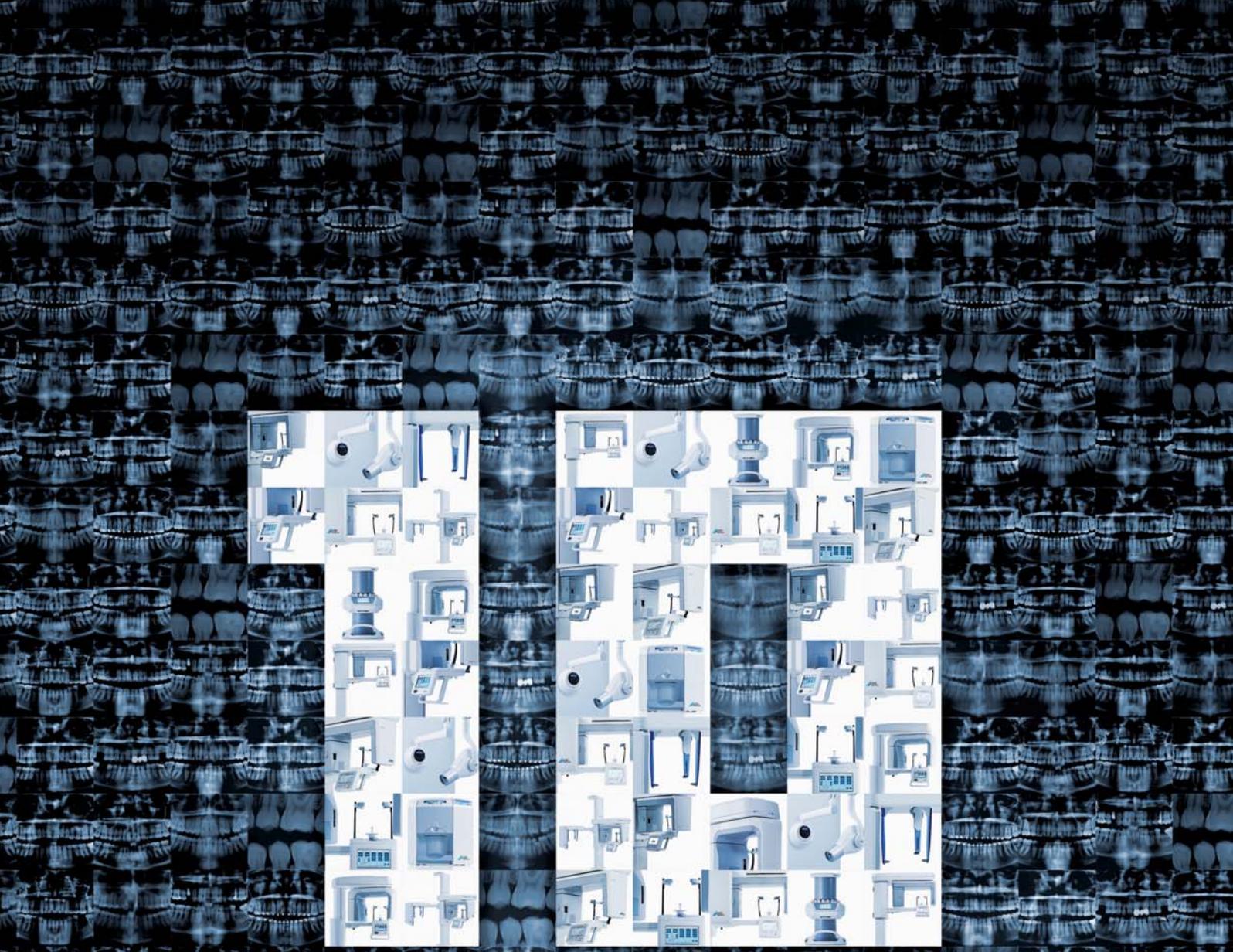
rudimentär angefragt und analysiert werden. Dabei erzählen genau diese Daten die „spannende Praxisgeschichte“. Zukunftsweisende Informationen sind beispielsweise:

- Honorarstatistiken: welche Behandler haben mit welchen Honorargrößen zum Umsatzkuchen beigetragen
- Wie hoch ist die Delegationsquote, also der Anteil der Wertschöpfung, der nicht vom Praxisinhaber (Abgeber) erbracht wurde
- Auf welchem Platz werden welche Stundensätze erzielt
- Wie sieht die Patientenbewegung aus, also behandelte Fälle, Neupatientenzahlen, Fallwerte über mindestens acht, besser zwölf Quartale
- Wie verteilen sich die Gesamtleistungen auf die einzelnen Bereiche (Kons/Implantate/ZE/PAR/Prophylaxe etc.)
- Wie viele PAR wurden erbracht und wie ist der Leistungsdurchsatz in der PZR
- Quote der Füllungen mit Mehrkostenvereinbarung
- Konzept in der Endotherapie
- Altersstruktur der Patienten
- Praxisstandards in ZE-Therapien
- Leistungsspektrum in Kinderzahnheilkunde und Kinderprophylaxe
- Rentabilität des Praxislabors

Dies ist nur eine Auswahl der konzeptrelevanten Parameter. Fakt ist: Die Treffsicherheit und der Erfolg einer Praxisübernahme können deutlich optimiert werden, wenn Potenzialanalysen systematisch durchgeführt und die gewonnenen Erkenntnisse in Zusammenhänge gebracht werden.



© Jacob Lund - stock.adobe.com



MILLIARDEN

Dürr Dental Bildqualität – Rechnen Sie mit den Besten.

Mehr als 10 Milliarden Bilder wurden seit 1968 mit unserer Bildgebungstechnik erzeugt. Das beweist: Auf die Qualität von Dürr Dental Produkten kann man zählen. Die ganze Story und mehr über die digitalen Diagnostikprodukte der VistaSystem-Familie erfahren Sie unter duerrdental.com/10



**DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM

Personal

Mitarbeiter sind der zentrale Engpass, insofern ist jedes Team, das übernommen werden kann, eine große Chance. Gleichzeitig sind die Leistungsträger einer älteren Praxis auch häufig deren eifrigste Traditionsbewahrer. Und nicht immer sind die fachlichen Qualifikationen auf dem Level, den man vermutet. Deshalb: Schauen Sie sich die Personalsituation sehr genau an, stellen Sie Fragen und erarbeiten eine Auflistung:

- Wer ist da, wie lange schon, und wer wird bleiben? Mit welcher beruflichen Qualifikation und mit welchen täglichen Aufgaben? Gibt es Mitarbeiter mit Leitungsfunktionen?
- Wer bekommt welches Gehalt (immer umrechnen auf Vollzeitstelle oder Stundenlohn für die Vergleichbarkeit) und wie ist das Gehaltsniveau im Ganzen?
- Mit welchen Standards wurde in der Mitarbeiterführung gearbeitet? In welche Fortbildungen wurde investiert? Gibt es regelmäßige Teamsitzungen, gibt es Mitarbeitergespräche, welche Teamevents finden regelmäßig statt?
- Idealerweise lernen Sie angestellte Zahnärzte und weitere Schlüsselpersonen persönlich kennen.

Und bewerten Sie dann Ihre Gesamteindrücke im Spiegel Ihrer Zukunftspläne.

Es ist allgemein bekannt, dass eine günstig erscheinende Praxisübernahme im Rückblick oft deutlich teurer war als eine vergleichbare Neugründung. Insofern empfiehlt es sich immer(!), die 10-Jahres-Zukunftsbrille aufzusetzen ...

Strukturen und Prozesse

Die Rentabilität einer Praxis hängt entscheidend von deren Organisationsgrad ab. Bringen Sie in Erfahrung, wie Arbeitsabläufe in der Praxis organisiert sind. Gibt es ein QM-System, an dem sich das Team orientiert? Wie funktioniert die Therapieplanung? Wie ist die Patientenberatung organisiert? Wer klärt über Füllungsalternativen und PZR auf? Wird mit Checklisten gearbeitet? Nach welchen Regeln erfolgt die Terminierung? Wie sind die Abläufe rund um die HKP-Erstellung und wie wird die Umsetzung nachgehalten? Wie sind die Standards in Dokumentation und Abrechnung? Versuchen Sie herauszufinden, ob das Funktionieren des Praxisalltags bislang von der täglichen Ansage einzelner Personen abhängt oder ob es ein Organisationssystem gibt, das von allen Schultern getragen wird.



ANZEIGE

UNSER SPEZIALTHEMA

**DAS ARBEITEN UND LEBEN
VON ZAHNÄRZTEN**

**DAS BEREITS SEIT MEHR
ALS 40 JAHREN**

www.zsh.de

[ZSH]
Finanzdienstleistungen

Sachanlagen

Es ist allgemein bekannt, dass eine günstig erscheinende Praxisübernahme im Rückblick oft deutlich teurer war als eine vergleichbare Neugründung. Insofern empfiehlt es sich immer(!), die 10-Jahres-Zukunftsbrille aufzusetzen mit folgenden Fragestellungen:

- Welche Ersatzinvestitionen (neue Stühle, Schrankzeilen etc.) werden voraussichtlich in den nächsten zehn Jahren anfallen?
- Welche Erweiterungsinvestitionen und technischen Ergänzungen (DVT, intraoraler Scanner etc.) brauchen Sie, um Ihre Vorstellungen von Zahnmedizin realisieren zu können?
- Welchen Zustand hat die Software, der Server etc. und was wird an Renovierungsarbeiten (z.B. neue Rezeption, Wartezimmer, Maler, Elektrik, Fußboden etc.) in den nächsten zehn Jahren anfallen? Was übernimmt eventuell davon der Vermieter (Mietvertrag checken).

Und dann addieren Sie diese Investitionen mit dem Praxiskaufpreis (für den materiellen Wert). Damit haben Sie einerseits die Vergleichsgröße für eine alternative Praxisneugründung, die durchaus die bessere Option sein kann. Ferner haben Sie mit dieser Auflistung direkt die Basis für eine saubere, vorausschauende Kreditplanung bzw. für den Einstieg in Kaufpreisverhandlungen.

Fazit

Eine Praxisübernahme ist eine lange nachwirkende unternehmerische Entscheidung. Sehr oft wird der Zeit- und Finanzaufwand für notwendige Change-Prozesse unterschätzt. Deshalb lohnt sich der tiefere Blick in der Phase der Kaufabwägung. Mit systematischer Vorgehensweise und zukunftsorientierter Analyseperspektive gelingt es, fundierte Vergleiche zu erzeugen und aus der Vielzahl zum Verkauf stehender Praxen die passende für das eigene Konzept zu

finden oder die Entscheidung für eine alternative Neugründung zu treffen.

INFORMATION

KlapdorKollegen Dental-Konzepte GmbH & Co. KG
 Haus Sentmaring 15
 48151 Münster
 Tel.: 0251 703596-0
 m.klapdor@klapdor-dental.de
 www.klapdor-dental.de



Infos zur Autorin

ANZEIGE

* Bei entsprechender Indikation
 ** Anwendung z. B. mit Ultraject®, Uniject® K, Uniject® K Vario oder Uniject® VA Edelstahl. Siehe Gebrauchsinformation
 1 Fachinformation Ultracain® D ohne Adrenalin. Stand April 2017.
 2 Fachinformation Ultracain® D-S, D-S forte. Stand Dezember 2018.
 3 Kämmerer PW. Oral Surg Oral Med Oral Pathol Oral Radiol. 2012; 113: 495-499.
 4 Kämmerer PW, Scholz M. Intraligamentäre Anästhesie mit adrenalinfreiem Articain. ZWP. 6/2017.
 5 Daubländer M et al. Differenzierte Lokalanästhesie – ein praxisnaher Leitfaden. Dental Magazin. 2016; 34(8): 42-47.

Ultracain® D ohne Adrenalin.
Wirkst.: Articainhydrochlorid. **Zusammens.:** Arzneil. wirks. Bestandt.: 1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid. **Sonst. Bestandt.:** Na-chlorid, Wasser f. Injekt.-zw., Na-hydroxid u. Salzsäure 36% (zur pH-Einstellung). **Anw.-geb.:** Infiltrations- u. Leitungsanästhesie i. d. Zahnheilkunde. Eignet sich vor allem für kurze Eingriffe an Pat., d. aufgrund bestimmter Erkrank. (z. B. Herz-Kreislauf-Erkr. od. Allergie gg. d. Hilfsst. Sulfit) kein Adrenalin erhalten dürfen sowie z. Injekt. kleiner Volumina (Anwendung i. d. Frontzahregion, im Ber. d. Gaumens). **Gegenanz.:** Überempfindl. geg Articain od. and. Lokalanästhetika v. Säureamid-Typ. Schwere Stör. d. Reizleitungssystems am Herzen (z. B. AV-Block II. und III. Grades, ausgeprägte Bradykardie), akut dekompens. Herzinsuff., schwere Hypotonie. Intravenöse-Anw. kontraindiziert. **Vorsichtsmaßn. u. Warnhinw.:** Strenge Indikat.-stellg. b. Pat. m. Cholinesterasemangel, (cave verlängerte/u. U. verstärkte Wirkung). Bes. Vorsicht b. Angina pect., Arteriosklerose, Stör. d. Blutgerinnung, schw. Nieren- od. Leberfktstör., anamnest. bek. Epilepsie. Injektion in entzündetes Gebiet sollte unterbleiben. Von Inj. in entzünd./infiz. Gebiet wird abgeraten. Dos. so niedrig wie mögl. halten. Injekt. sorgf. i. 2 Ebenen aspirieren, um intravasale Injekt. z. vermeiden. Das AM ist nicht geeignet für länger dauernde Eingriffe (über 20 Minuten) sowie für größere zahnärztlich-chirurgische Eingriffe. Solange keine Nahrung aufnehmen, bis Wirkg. abgeklungen ist. Betreuer kl. Kdr. auf Risiko von Weichteilverletzungen hinweisen (verläng. Taubheitsgefühl). Enthält Natrium (<1mmol/23mg). Additive Wirkg. am kardiovask. System u. ZNS bei Komb. verschiedener Lokalanästhetika. Reaktionsvermögen! **Schwangersch. u. Stillz.:** Strenge Nutzen-Risiko-Abwägung. Bei kurzfrist. Anw. Unterbrechung des Stillens i. d. R. nicht erforderlich. **Nebenw.:** Immunsyst.: nicht bek.; allerg./allergieähnli. Überempfindl.-reakt. (ödemat. Schwellg., Entzündg. a. d. Injekt.-stelle, Rötung, Juckreiz, Konjunktivitis, Rhinitis, Gesichtsschwellung, Angioödem, Glottisödem m. Globusgef. u. Schluckbeschw., Urtikaria, Atembeschw. bis anaphylakt. Schock). **Nerven:** häufig Parästhesie, Hypästhesie, gelegentl. Schwindel, Häufigk. nicht bek. (dosisabhängig) ZNS-Stör. (Unruhe, Nervosität, Stupor, Benommenh. b. Bewusstseinsverlust, Koma, Mskzittern und -zucken bis generalis. Krämpfe, Nervenlähionen (Fazialisparesie, Vermind. d. Geschmacksempfindl.)) **Augen:** nicht bek. Sehstörungen, i. Allg. vorübergeh. **Herz/Gefäße:** nicht bek.; Hypotonie, Bradykardie, Herzversagen, Schock (u. u. lebensbedrohli.). **GI:** häufig Übelk., Erbrechen. **Verschreibungsspflichtig.**
Sanofi-Aventis Deutschland GmbH, 65926 Frankfurt am Main. **Stand:** April 2017 (SADE.AREP.17.06.1652)

OHNE FÜR ALLE. *,1

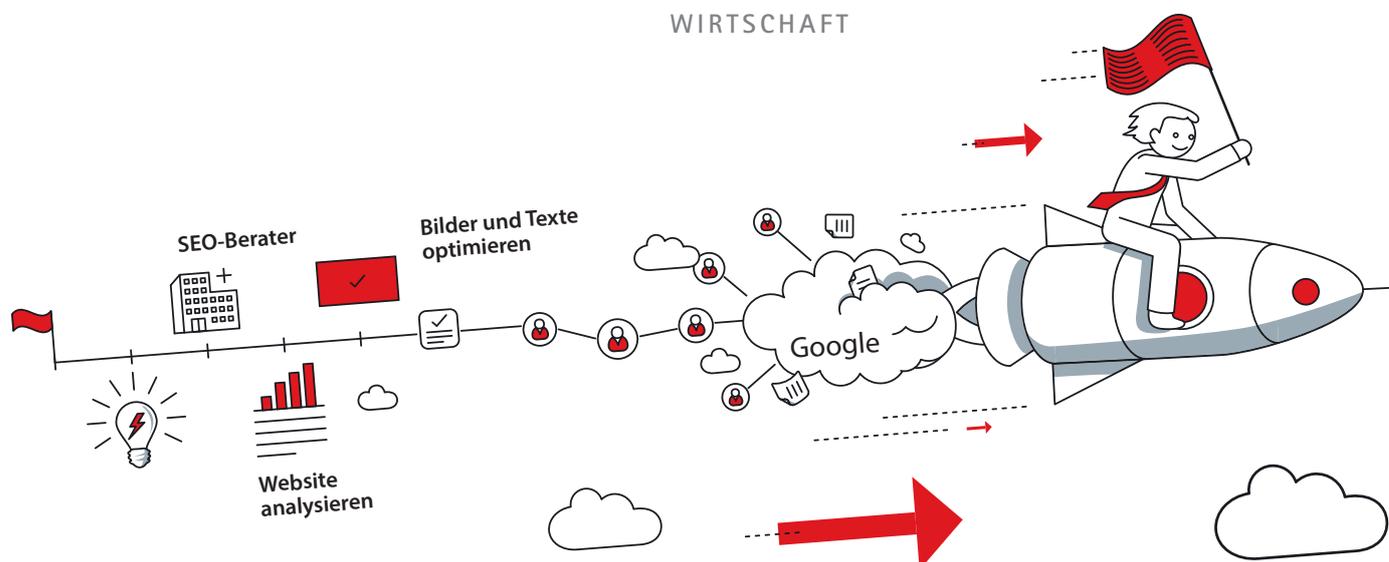


Lokalanästhesie pur – mit **Ultracain® D ohne Adrenalin**:
 Machen Sie sich frei von allem, was Sie nicht brauchen.



- Ultracain® D ohne Adrenalin bietet Ihnen:**
- ★ Mehr Individualität – auch für den Einsatz bei Risikopatienten^{1,2}
 - ★ Tiefe Wirkung bei Standardeingriffen mit kurzer Anästhesiedauer^{1,3}
 - ★ Für alle drei gängigen Spritzentechniken geeignet^{**}, 4, 5





Norma Wagner

© radoma/AdobeStock

Suchmaschinenoptimierung für Zahnarztpraxen

PRAXISMARKETING Schon lange ist ein gutes Praxismanagement, inklusive eines effektiven Marketings, in Zahnarztpraxen unabdingbar. Dabei steht fest: Patienten informieren sich nicht mehr nur über die Gelben Seiten oder im Telefonbuch. Heutzutage wird hauptsächlich per Google nach einem passenden Arzt gesucht. Hier gilt es für jede Praxis, optimal platziert zu sein. Wer die Auffindbarkeit der eigenen Webpräsenz fördern möchte, sollte sich intensiv mit dem Thema SEO (Search Engine Optimization) auseinandersetzen. Was SEO ist und welche Optimierungsoptionen es gibt, beleuchtet der vorliegende Artikel.

Vielleicht haben Sie bereits eine eigene Website für Ihre Praxis oder es befindet sich eine im Aufbau. Dann ist es von Vorteil, die diversen Optimierungspotenziale der wichtigsten Suchmaschinen zu kennen, um möglichst viele Patienten anzusprechen. Außerdem sollten Sie verstehen, wie eine Suchmaschine und die Suchmaschinenoptimierung (SEO) funktioniert. Eine gute Platzierung in der Suchmaschine ist wichtig, da die Klickraten der Benutzer oftmals nur auf der ersten Seite relevant sind. Obwohl SEO zunächst wie ein Expertenthema erscheint, gibt es einfache Tipps und Tricks, die jeder ohne große Programmierkenntnisse umsetzen kann.

Wir erklären Ihnen, wie Sie Ihre Website optimieren können und geben Ihnen praktische Tipps für eine effektive SEO-Strategie.

Was bedeutet SEO?

Die Abkürzung SEO steht für „Search Engine Optimization“ und bezeichnet die Optimierungsstrategie einer Web-

site für Suchmaschinen. Ziel ist es, dafür zu sorgen, dass die Website von einer Suchmaschine als thematisch passend erkannt und bei entsprechenden Suchanfragen angezeigt wird.

Jede im Internet veröffentlichte Website wird von Suchmaschinen gescannt und klassifiziert. Texte, Bilder und HTML-Codes, die eine Seite ausmachen, werden analysiert und einem Index hinzugefügt. Dort werden sie nach bestimmten Suchbegriffen, den sogenannten Keywords, sortiert. Wenn eine Suche durchgeführt wird, zeigt die Suchmaschine dem Benutzer die relevantesten Antworten an, die im Index gefunden wurden.

Als Beispiel: Sie öffnen Ihren Internetbrowser, starten eine Suchmaschine und geben den Suchbegriff „Zahnarzt“ ein. Was Sie dann sehen, ist die Suchmaschinenergebnisseite (SERP = Search Engine Results Page). Diese zeigt eine Liste von Websites, die die entsprechenden Keywords enthalten und damit von der Suchmaschine als relevant eingestuft wurden.

Wozu dient SEO?

Wie oft gehen Sie über die erste Google-Seite hinaus? Wahrscheinlich eher selten.

Damit sind Sie nicht allein. Drei Viertel der Internetnutzer wählen ausschließlich Ergebnisse auf der ersten Seite aus, ohne sich die nächsten Seiten überhaupt anzusehen. Daher ist das Erreichen einer guten Position auf der SERP besonders wichtig, um die Sichtbarkeit Ihrer Seite und die Chancen auf einen Klick zu erhöhen. Es gibt zwei Möglichkeiten, an die Spitze einer Suchmaschine zu gelangen: Entweder Sie investieren in gesponserte Anzeigen, genannt Google AdWords, oder in eine SEO-Strategie für Ihre Website.

Eine SEO-Optimierung dient dazu, die Positionierung einer Website bei Google zu verbessern und eine Steigerung der Webseitenbesuche zu erreichen. Marketingexperten setzen oft auf eine Kombination aus integrierten AdWords-Kampagnen und SEO-Aktivitäten. Ideal ist es daher, in beide



Möglichkeiten zu investieren. Sollte das Marketingbudget niedrig sein, empfiehlt es sich, sich für die SEO-Strategie zu entscheiden.

SEO ist zusammengefasst eine langfristige Strategie, die sich im Laufe der Zeit auszahlt. Die Arbeit an der Positionierung und dem Inhalt dient dazu, die richtige Zielgruppe zu erreichen.

Warum sollte ein Zahnarzt SEO nutzen?

Gerade für Zahnärzte macht es Sinn, auf SEO zu achten, da es zu konkreten Ergebnissen führt.

Dies kann auch der italienische Zahnarzt Dr. Uberto Piccardo aus Genua bestätigen, der mit der Website seiner Praxis an vierter Stelle im SERP steht: „Das Erstellen einer Website ist der erste Schritt, aber es ist nicht genug. Man braucht ein mächtiges Werkzeug, um sie zu positionieren. Ich begann aus Neugier, ich wusste nichts über SEO. Heute, zehn Jahre später, kommen 60 Prozent der neuen Patienten von meiner Website.“

Dr. Piccardo konnte seine Website durch die Kombination aus einer Keyword-Suche mit relevantem Traffic und der Nutzung von SEO-Funktionen in WebSite X5 – dem Programm, mit dem er seine Website erstellt hat – optimieren.

Vor allem drei Gründe sprechen für die Aufnahme einer SEO-Optimierungsstrategie in Ihren Marketingplan:

1. Optimaler Informationsgehalt:

Viele Patienten suchen online nach Antworten, Sie sollten diese liefern.

2. Messbare Ergebnisse:

Vermeiden Sie nicht messbare Werbeinvestitionen in der Branche.

3. Besondere Erfolgchancen in speziellen Bereichen:

z.B. im Dentalbereich.

Wie kann man die Positionierung einer Website bei Google mit SEO verbessern?

Es reicht nicht aus, viel Inhalt zu generieren oder Seiten mit Suchbegriffen zu füllen, um Ihre Website zu optimieren. „Googles Guide to Search Engine Optimization“ ist das aktuellste Dokument zum Thema SEO. Dort finden



Sie eine Liste der wichtigsten Faktoren, auf die Sie achten müssen, um den Inhalt zu optimieren und die Seitenpositionierung zu verbessern. Es ist auch durchaus von Vorteil, die SEO-Optimierung in drei Schritte aufzuteilen:

1. Analyse der Benutzersuche Ihres Marktes.
2. Auswahl von Schlüsselwörtern, die oft gesucht werden.
3. Optimierte Inhalte schreiben, die auf diese hoch frequentierten Schlüsselwörter abgestimmt sind.

Um nach geeigneten Schlüsselwörtern für Ihre SEO-Optimierungsstrategien zu suchen, können Sie folgende Tools verwenden: Keyword Planer, Google Keyword-Planungstool oder SEMrush. Diese sind sehr nützliche Werkzeuge, um die passenden Schlüsselwörter zu recherchieren, die Benutzer auf Ihre Website bringen.

Sollten Sie bereits eine Website haben, bietet Ihnen das Tool „SEMrush“ eine komplette Analyse Ihrer derzeitigen Positionierung.

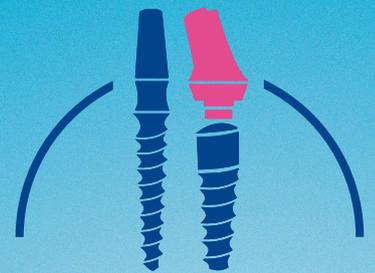
Um Ihre Strategie erfolgreich umzusetzen, sollten Sie nach Schlüsselwörtern in Ihrem Markt suchen, die ein hohes Suchaufkommen haben. Denken Sie an Wortkombinationen, die Ihre Patienten verwenden könnten, um Ihre Praxis und Informationen über Ihre Leistungen zu finden.

Um Ihre Zahnarztpraxis für die lokale Suche zu positionieren, analysieren Sie auch die Suchvolumina in Ihrer Region. Diese Strategie nennt sich Local SEO und kann für einen Zahnarzt sehr nützlich sein.

Am Ende Ihrer Analyse laden Sie die ausgewählten Schlüsselwörter in ein Excel-Dokument und vermerken das entsprechende Suchvolumen. Diese Informationen dienen als Ausgangspunkt für das Verfassen der Inhalte Ihrer Website.

Optimieren einer Website mit Title-Tag, Meta-Tag und H1-Beschreibung

Neben den allgemeinen Informationen zu Ihrer Zahnarztpraxis gibt es besondere Informationen, die Sie unbedingt auf Ihre Website setzen und nie vergessen sollten. Diese Informationen helfen bei der Suchmaschinenopti-



KSI Bauer-Schraube

Das Original

Über 25 Jahre Langzeiterfolg



KSI-Kurse 2019:
14.-15. Juni
16.-17. August
27.-28. September
8.-9. November
13./14. Dezember
Jetzt anmelden!

- sofortige Belastung durch selbstschneidendes Kompressionsgewinde
- minimalinvasives Vorgehen bei transgingivaler Implantation
- kein Microspalt dank Einteiligkeit
- preiswert durch überschaubares Instrumentarium

Das KSI-Implantologen Team freut sich auf Ihre Anfrage!

K.S.I. Bauer-Schraube GmbH
Eleonorenring 14 · D-61231 Bad Nauheim

Tel. 06032/31912 · Fax 06032/4507
E-Mail: info@ksi-bauer-schraube.de
www.ksi-bauer-schraube.de

Die Optimierungsarbeiten müssen ständig überwacht werden.

Vereinbaren Sie daher mit Ihrem Berater genaue Ziele und überprüfen Sie, ob diese erreicht werden.



Wie viel Zeit benötigt eine SEO-Strategie?

Um die Auswirkungen einer SEO-Strategie und die Neupositionierung der Website bewerten zu können, dauert es mindestens drei bis sechs Monate. Die Möglichkeiten, die sich durch SEO und die Optimierung von Suchbegriffen mit einem guten Verkehrsaufkommen ergeben, sorgen jedoch für ein qualitativ hochwertiges Publikum. Langfristig zahlen sich die Bemühungen daher aus. Darüber hinaus ist die SEO-Optimierung angesichts der durchschnittlichen Investitionen, die für eine AdWords-Kampagne im Gesundheitswesen erforderlich sind, eine günstigere und gewinnbringende Alternative bzw. Ergänzung.

Welche Berater können Zahnärzte bei der SEO begleiten?

Sie können mehrere professionelle Berater in Ihre Neupositionierung mit einbeziehen. Dabei dürfen vor allem SEO-Strategen für die Erarbeitung einer Positionierungsstrategie und SEO-Texter für optimiertes Schreiben von Artikeln und Texten nicht fehlen. Obwohl viele SEO-Experten beide Rollen abdecken, sind die Analyse des Marktes und das Schreiben von optimierten und ansprechenden Inhalten zwei unterschiedliche Bereiche. Aus diesem Grund empfiehlt es sich, sich auf einen SEO-Berater zu verlassen und um die Zusammenarbeit mit seinem Netzwerk von Textern zu bitten. Halten Sie Abstand von Beratern, die ein SEO-Wunder versprechen. Die Optimierungsarbeiten müssen ständig überwacht werden. Vereinbaren Sie daher mit Ihrem Berater genaue Ziele und überprüfen Sie, ob diese erreicht werden. Beachten Sie dabei immer die Parameter zur Messung der SEO-Aktivität. Halten Sie sich außerdem mit Büchern und Onlineartikeln auf dem Laufenden, um neueste Nachrichten in der Branche nicht zu verpassen.

mierung. Sie sind im HTML-Code der Seite enthalten und werden der Suchmaschine mit entsprechenden Abkürzungen, genannt Tags, angezeigt.

Um das gesamte Potenzial von Inhalten und SEO Copywriting auszunutzen, sollten Sie lange Texte zwischen 300 und 500 Wörtern verfassen. Dies ist das Minimum, um von Google in den Index aufgenommen werden zu können. Des Weiteren sollten Sie auch folgende Regeln beachten:

Title-Tag

Der Title-Tag ist der Seitentitel, der im SERP angezeigt wird. Er muss den Hauptsuchbegriff der Seite enthalten, Ihre Website eindeutig bezeichnen und nicht länger als 65 Zeichen sein.

Meta-Tag

Die Meta-Beschreibung ist der beschreibende Text, der im SERP unter dem Title-Tag erscheint und den Inhalt der Seite erklärt. Diese kurze Inhaltsbeschreibung darf nicht kürzer als 155 Zeichen sein.

Schließlich noch die internen Elemente des Seitentextes. Diese ermöglichen es Google, die Struktur und die Themen zu erkennen:

H1

H1 ist der Titel, den der Benutzer sieht, wenn er den Artikel anklickt. Er dient dazu, Aufmerksamkeit zu erregen. Gleichzeitig muss der Titel auch den Hauptsuchbegriff zur besseren Positionierung enthalten, darf jedoch nur einmal auf der Seite vorhanden sein.

H2

H2 ist der Titel der Hauptabsätze, in die der Artikel gegliedert ist. Dieser kann auf einer Seite öfter vorkommen.

Können Bilder auch optimiert werden?

Gerade für Fotowebsites ist eine gute Bildoptimierung sehr wichtig. Aber auch im Allgemeinen ist es durchaus nützlich, eine Website zusätz-

lich für die Bildsuche zu optimieren. Dazu nutzen Sie folgenden Parameter:

Alt-Tag

Alt-Tag ist ein kurzer Text, der das Bild beschreibt.

Wie gebe ich diese Parameter auf einer Seite an?

Website-Entwicklungsprogramme wie WebSite X5 verfügen über eine integrierte SEO-Funktion. Füllen Sie einfach die Felder mit Ihren Texten aus, um einen für Suchmaschinen optimierten Code zu erhalten.

Wie werden SEO-Ergebnisse gemessen?

Um den Erfolg Ihrer SEO-Strategie zu messen, können Sie die Google-Tools „Google Search Console“ oder „Google Analytics“ verwenden.

Beachten Sie dabei, dass die Google Search Console ein Werkzeug ist, mit dem Sie eine Seitenübersicht Ihrer Website an Google senden können, was dazu dient, Seiten zur Überprüfung zu finden. Verknüpfen Sie beide Tools am besten über ein Google-Konto mit Ihrer Website. So können Sie auf alle Daten zugreifen, die dabei helfen, den Benutzerverkehr auf Ihrer Website zu beurteilen.

Die Parameter, die für Sie wichtig sind und die Sie im Auge behalten müssen, sind das Volumen und die Qualität des Datenverkehrs.

Sollte die Absprungrate, also Internetnutzer, die Ihre Website sofort wieder verlassen, sehr hoch oder die Verweildauer sehr niedrig sein, enthält der Traffic, den Sie auf Ihre Website gebracht haben, Benutzer, die sich nicht für Ihre Inhalte interessieren. In diesem Fall sollten Sie Ihre Strategie und Suchwörterauswahl noch einmal überprüfen und anpassen.

Zudem sollten Sie die Gesamtzahl der eingehenden Links und Links von relevanten Webseiten überprüfen, da auch Link-Building-Faktoren die Positionierung beeinflussen.

INFORMATION

Incomedia WebSite X5

Via Burolo 22/A
10015 Ivrea (TO), Italien
Tel.: +39 0125 1925777
www.websitex5.com

OneGloss M

MOUNTED



Finieren und Polieren in einem Arbeitsgang!

- Ausarbeitung mit hohem Anpressdruck (ca. 1,0 N)
- Politur mit leichtem Anpressdruck (ca. 0,3 N)

PROVEN
PRODUCTS
FOR
BETTER
DENTISTRY



SHOFU DENTAL GmbH

www.shofu.de

BEAUTIFIL Flow Plus

- Geeignet für Restaurationen Klasse I bis V
- Sehr gute Polierbarkeit
- Leicht injizierbare Applikation



Zwei Viskositäten mit Xtra Glanz!



Jens I. Wagner

Themenspezifische Bewertungen als effektives Praxismarketingtool

PRAXISMARKETING Ob aufgrund persönlicher Vorlieben oder finanziell motiviert – viele Ärzte erbringen bestimmte Leistungen einfach lieber als andere. Oft sind aber ausgerechnet diese Behandlungen besonders komplex, verlangen viel Know-how und bedeuten für den Patienten private Zuzahlungen. Doch wie schafft man es, Patienten ausgerechnet für die Leistungen einer bestimmten Arztpraxis zu begeistern?

Am besten wohl, indem man die Außendarstellung der Praxis oder des Arztes entsprechend aufbaut. Doch leider steht hier nur eine Handvoll an Möglichkeiten zur Verfügung (wie beispielsweise die eigene Website) und diese Optionen werden bereits häufig genutzt. Sie sind also nicht mehr effektiv. Leistungsspezifische Arztbewertungen dagegen bieten hier einen möglichen Spielraum.

Je größer der Eingriff, desto mehr Recherche

Eines ist klar: Ein Patient, der eine kleine Zahnfüllung benötigt, geht sicher bedenkenlos zum Zahnarzt um die Ecke. Dass er dies aber auch für eine Reihe von Implantaten, die bei ihm eingesetzt werden sollen, genauso bedenkenlos tut, ist unwahrscheinlich. Denn: Gerade bei komplexeren spezifischen Leistungen ist es Patienten sehr wichtig, genau den Arzt zu finden, der das bestmögliche Ergebnis erzielt. Auch eine größere Anfahrt nehmen sie dafür durchaus in Kauf – schließlich geht es

bei solchen Behandlungen oft um eine ordentliche Stange Geld. Den Arzt stellt dies allerdings vor folgende Problematik: Ausgerechnet bei den Leistungen, die er gerne regelmäßig beim Großteil seiner Patienten erbringen möchte, schaut der Patient besonders genau hin, bevor er sich für einen Behandler entscheidet.

Bewertungstexte sind plötzlich Differenzierungsfaktor

Recherchiert der Patient nun nach dem Arzt seiner Wünsche, bleiben ihm zumindest in der digitalen Welt nicht besonders viele Optionen, die ihm bei seiner Entscheidungsfindung zur Seite stehen. Und so wird er neben dem Onlineauftritt relevanter Arztpraxen also auch – fast schon gezwungenermaßen – Bewertungen von Onlineportalen berücksichtigen.

Hier geht es für den Patienten nun allerdings nicht mehr nur um die Frage „Wer hat die beste Note und dazu eine aussagekräftige Anzahl an Bewertungen?“, wie es vielleicht bei einer her-

kömmlichen Arztsuche der Fall wäre. Nein, hier haben nun genau die Arztpraxen die Nase vorn, deren Bewertungstexte nicht nur positiv sind, sondern dazu den entsprechenden Leistungsbereich thematisieren.

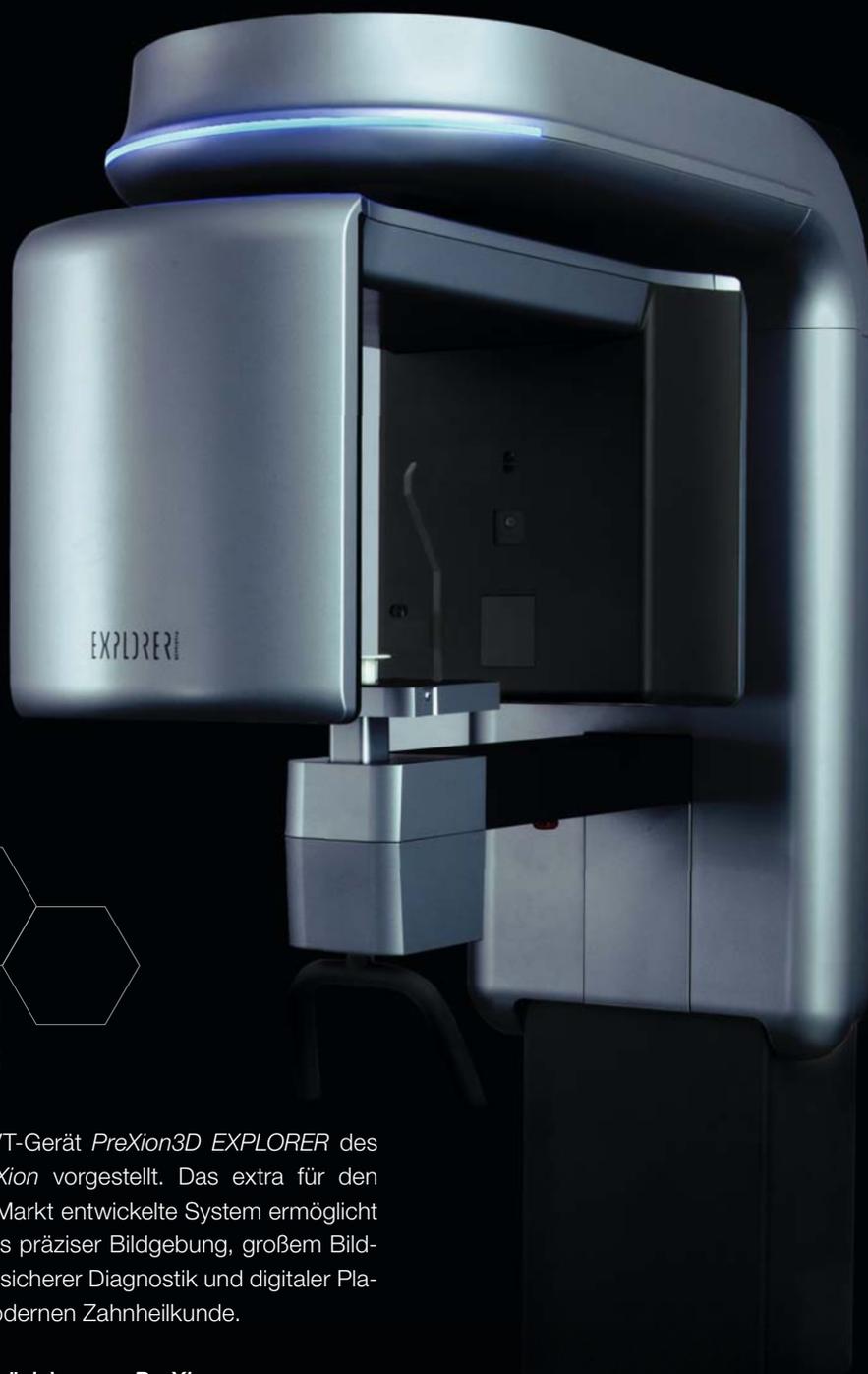
Wenn man sich als Arzt über die eigene Website nicht mehr wesentlich von anderen Kollegen im erweiterten Einzugsgebiet differenzieren kann (da mittlerweile viele Praxen hier gut aufgestellt sind) und auch die Anzahl und Note von Bewertungen keinen wirklichen Wettbewerbsvorsprung liefern, bleibt nur die konsequente Verbesserung der Qualität ebenjener Bewertungstexte. Patienten müssen vermehrt darüber berichten, welche Leistungen sie erhalten haben, und nicht nur, wie freundlich das Team ist.

SEO-Optimierung durch Onlinebewertungen

Aber nicht nur Patienten, sondern auch Google interessiert sich für die Wortwahl in Onlinebewertungstexten. Grund hierfür sind die sogenannten

DVT-WELTPREMIERE

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



EXPLORER PreXion3D

Auf der IDS 2019 wurde das neue DVT-Gerät *PreXion3D EXPLORER* des japanischen Technologiekonzerns *PreXion* vorgestellt. Das extra für den europäischen und US-amerikanischen Markt entwickelte System ermöglicht eine außergewöhnliche Kombination aus präziser Bildgebung, großem Bildausschnitt, geringer Strahlenbelastung, sicherer Diagnostik und digitaler Planung für alle Indikationsbereiche der modernen Zahnheilkunde.

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



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

„Keywords“. Je häufiger bestimmte, relevante Schlagworte wie zum Beispiel „Implantat“ im Internet mit einer bestimmten Arztpraxis in Verbindung gebracht werden, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit für diese Arztpraxis, in einer entsprechenden regionalen Google-Suche aufzutauchen. Viele Ärzte machen sich dies bereits zunutze und veröffentlichen Fach- oder Blogbeiträge zu entsprechenden Themen. Dass sich Onlinebewertungen hierfür ebenfalls wunderbar eignen, übersehen viele. Schreiben Patienten

Effektiv zu 120 Prozent häufiger „Implantat“

Dass diejenigen Patienten mit einer entsprechenden Behandlung von ihrem Arzt um eine Bewertung gebeten werden müssen, ist evident. Doch wie bringt man sie dazu, in ihren Bewertungstexten ausführlich über bestimmte Leistungen zu schreiben, ohne direkten Einfluss zu nehmen oder gar einen Behandlungsgutschein auszuloben? Hier versteckt sich die eigentliche Schwierigkeit.

Wie bringt man Patienten dazu, in ihren Bewertungstexten ausführlich über bestimmte Leistungen zu schreiben? MediEcho hat ein Verfahren entwickelt, das diese Herausforderung aufgreift: Patienten so zu motivieren, dass sie selbstständig und ohne Einflussnahme Onlinebewertungen mit leistungsspezifischen Texten abgeben.

an dieser Stelle aber entsprechend oft über bestimmte Leistungen, beginnt Google dieser Praxis bei regionalen Suchanfragen zu genau diesen Behandlungen eine höhere Relevanz beizumessen.

Praxen, über die in diesem Zusammenhang keiner schreibt, bleiben an dieser Stelle auf der Strecke – egal, wie viele und positive Bewertungen sie eigentlich haben. Das heißt: Die verstärkte Verwendung von relevanten Keywords in Bewertungstexten steigert die Wahrscheinlichkeit für eine erhöhte Sichtbarkeit auf Google. Schreiben Patienten also in Onlinebewertungen über spezifische Leistungen, wird so automatisch eine SEO-Optimierung frei Haus mitgeliefert.

Eine Studie zeigt, welche Faktoren sich auf die oft entscheidende Reihenfolge der Ergebnisse auswirkt: Höhere Chancen, oben zu landen, haben unter anderem die Ärzte, über deren Leistungen nicht nur auf einem Bewertungsportal, sondern an mehreren Stellen im Internet gesprochen wird. Bleiben die Bewertungen durch regelmäßig neu dazukommende immer aktuell, kann man so bereits zwei der vielen Faktoren¹ gut abdecken. So weit, so gut. Doch die eigentliche Frage lautet wohl eher: „Wie erreicht man das?“

Mit genau dieser Thematik beschäftigt sich MediEcho und hat ein Verfahren entwickelt, das diese Herausforderung aufgreift: Patienten so zu motivieren, dass sie selbstständig und ohne Einflussnahme Onlinebewertungen mit leistungsspezifischen Texten abgeben. Das dies funktioniert, zeigt eine Untersuchung über tausend Bewertungstexte: MediEcho erreicht mit seiner Herangehensweise eine 120 Prozent höhere Schlagwortdichte in Onlinebewertungstexten. Es ist durchaus möglich, Patienten dazu zu bewegen, ihre positiven Erfahrungen bei teuren und komplexen Behandlungen, wie beispielsweise das Setzen von Implantaten, in ihre Bewertungstexte einzuschließen.

Lassen Sie sich von MediEcho hierzu kostenfrei telefonisch beraten (siehe Gutschein-Code im Infobereich).

Fazit

Authentische und überzeugende Erfahrungen von Patienten, die über Bewertungen sichtbar gemacht werden, geben der Außenwirkung von Arztpraxen oder Ärzten einen besonderen Kick. Gleichzeitig unterstützen regelmäßig neue, beziehungsweise aktuelle Bewertungen zu bestimmten Leis-

tungsbereichen die Auffindbarkeit im Internet. Sie werfen dazu ein kompetentes Licht auf Ärzte mit entsprechenden Spezialgebieten und zeugen außerdem automatisch von ihrer langjährigen Erfahrung in diesen Bereichen.

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

Hilfe beim Bewertungsmarketing Bewertungen fördern!

MediEcho unterstützt Arztpraxen und Kliniken rund um die Themenkomplexe „Bewertungen fördern“, „auf Negativkritik reagieren“ und „den guten Ruf nutzen“. Derzeit bietet MediEcho eine telefonische Beratung zum Thema Bewertungsmarketing an, die unter Angabe des 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



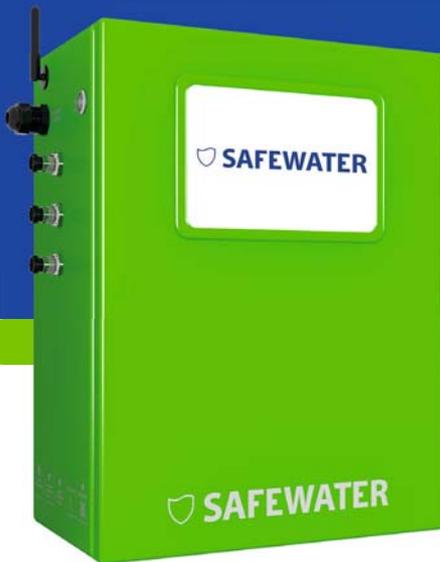
Infos zum Autor



BLUE SAFETY

Die Wasserexperten

Jetzt Gesundheit schützen!



Erfahren Sie mehr und sichern Sie sich noch **heute** Ihre **kostenfreie Sprechstunde Wasserhygiene.**

BLUE SAFETY
Premium Partner
DEUTSCHER ZAHNÄRZTETAG
für den Bereich
Praxishygiene

Fon **00800 88 55 22 88**

www.bluesafety.com/Termin

sowie einer Ersparnis von 81 EUR für eine PZR. Eine PZR mit Bleaching wurde für 99 statt 521 EUR sowie mit einer Ersparnis von 422 EUR beworben.

Das Gericht sah in den hier angebotenen Pauschalpreisen einen Verstoß gegen die in § 5 Abs. 2 GOZ für Zahnarztleistungen vorgeschriebenen Entgeltkriterien. Es gilt also auch hier, dass die individuellen Umstände der jeweiligen Behandlung berücksichtigt werden müssen. Es bedarf damit einer vorherigen Untersuchung des Patienten, was bei der Werbung mit Pauschalpreisen zwangsläufig nicht gegeben ist.

3. Pauschalpreise nach vorheriger Vereinbarung und Untersuchung?

Könnte es denn sein, dass Pauschalpreise mit gesonderter schriftlicher Vereinbarung und Untersuchung zulässig sind?

Die Antwort lautet: Es kommt darauf an.

a) Medizinisch indizierte Leistungen

Gemäß § 2 Abs. 1 der GOZ gilt für medizinisch notwendige Leistungen Folgendes:

„Durch Vereinbarung zwischen Zahnarzt und Zahlungspflichtigem kann eine von dieser Verordnung abweichende Gebührenhöhe festgelegt werden. Die Vereinbarung einer abweichenden Punktzahl (§ 5 Absatz 1 Satz 2) oder eines abweichenden Punktwertes (§ 5 Absatz 1 Satz 3) ist nicht zulässig. Notfall- und akute Schmerzbehandlungen dürfen nicht von einer Vereinbarung nach Satz 1 abhängig gemacht werden.“

Da ein Pauschalpreis immer auch mit einer abweichenden Punktzahl oder eines abweichenden Punktwertes einhergeht, sind Pauschalpreisvereinbarungen bei medizinisch indizierten Behandlungen unzulässig

b) Medizinisch nicht indizierte Leistungen

Nach § 2 Abs. 3 GOZ gilt:

„Leistungen nach § 1 Absatz 2 Satz 2 und ihre Vergütung müssen in einem Heil- und Kostenplan schriftlich vereinbart werden. Der Heil- und Kostenplan muss vor Erbringung der Leistung erstellt werden; er muss die einzelnen Leistungen und Vergütungen sowie die Feststellung enthalten, dass es sich um Leistungen auf Verlangen handelt und eine Erstattung möglicherweise nicht gewährleistet ist. [...]“

Dies bedeutet, dass bei medizinisch nicht notwendigen – kosmetischen – Leistungen Abweichungen von den Vorschriften zur allgemeinen Vergütungsberechnung möglich sind, wenn diese schriftlich vereinbart werden. In der Praxis stellt sich dabei nun jedoch folgendes Problem:

Gemäß § 10 Abs. 1 GOZ wird die Vergütung fällig, wenn dem Patienten eine der Anlage 2 zur GOZ entsprechende Rechnung erteilt worden ist. Die in der Anlage 2 zur GOZ abgedruckte Rechnung enthält unter anderem eine Aufschlüsselung nach den einzelnen Leistungsbeschreibungen bzw. Auslagen.

— DIE —
ZA

www.die-za.de

WIR MACHEN PRAXIS

Wir krepeln für Sie die Ärmel hoch –
und Ihre Praxis um.

Im positiven Sinne, denn wir machen Praxis.
Ob Factoring, Praxisoptimierung, Praxisneugründung, -übernahme oder -abgabe:
Mit unserem Rundum-Servicepaket bringen wir Ihre Praxis gezielt voran.

Individuelle Abrechnungslösungen

Kompetente Beratung

Maßgeschneidertes Coaching

Leistungsfähige IT-Lösungen

Wobei können wir Sie unterstützen?
Wir freuen uns auf Sie! Rufen Sie uns an
unter 0800 92 92 582.

DIE ZA || ZA AG | ZA eG
ZAHNÄRZTE FÜR ZAHNÄRZTE

Dies bedeutet:

Trifft der Zahnarzt eine Pauschalpreisvereinbarung mit dem Patienten, muss er in der Rechnung die einzelnen Gebührensätze aufschlüsseln. Ob sich dieser Aufwand für einen Pauschalpreis lohnt, mag jeder für sich selbst entscheiden.

Im Ergebnis führt dies dann dazu, dass Pauschalpreise nach Auffassung des Verfassers zwar als zulässig anzusehen, doch aufgrund der ohnehin zu erfolgenden Rechnungsstellung nicht zu empfehlen sind.

4. Werbung für Bleaching, PZR und Schienen mit „ab-Preisen“

Das Verwaltungsgericht Münster (Urteile vom 22. November 2017, Az.: 5 K 4424/17 sowie vom 9. Mai 2018, Az.: 18 K 4423/17.T) hatte über die Zulässigkeit der Werbung für Bleaching mit „ab-Preisen“ zu entscheiden.

Ein Zahnarzt warb auf seiner Internetseite folgendermaßen:

Die Standardbehandlung für das Bleaching (Behandlung in der Praxis) sei ab 129 EUR, die Homebehandlung (Schienen und Gel für das Homebleaching) ab 199 EUR, die Premiumbehandlung (Bleaching in der Praxis,

PZR) ab 179 EUR und die De-luxe-Behandlung (Bleaching in der Praxis, professionelle Zahnreinigung, Schienen und Gel für das Homebleaching) sei ab 349 EUR zu erhalten.

Das Gericht hielt die Information über des Bleaching für interessengerecht und sachangemessen und äußerte sich wie folgt dazu:

Die Angabe eines zu erwartenden Gesamtpreises für eine zahnärztliche Leistung auf Verlangen in einer Werbung sei nicht zu beanstanden. Die Höhe des zu erwartenden Preises einer medizinisch nicht notwendigen, sondern lediglich kosmetischen zahnärztlichen Behandlung sei für den Pa-

Für den verständigen Patienten sei hiermit auf den ersten Blick erkennbar, dass die Leistungen beginnend mit 129 EUR erhalten werden können. Auch der Begriff eines Fest- oder Pauschalpreises falle nicht. Vielmehr werde darauf hingewiesen, dass es sich um „Preisbeispiele“ handle. Zudem werde sogar ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die Leistungsabrechnung nach § 2 Abs. 3 der GOZ erfolge und dass es sich um Verlangensleistungen handle, für die eine Erstattung durch die Krankenkasse nicht gewährleistet sei. Im Ergebnis gilt damit, dass eine Werbung mit „ab-Preisen“ grundsätzlich möglich ist.



Der Patient möchte keine unschön verfärbten Zähne in der Werbung sehen, sondern ein Wohlgefühl vermittelt bekommen. Insofern bieten sich Vorher-Nachher-Bilder sogar eher als sachliche Patienteninformation und weniger als Werbung an [...]

tienten ein zentraler Bestandteil der beworbenen Leistung. Dies gelte umso mehr, wenn für die zahnärztliche Behandlung – wie hier – entsprechende Gebührenpositionen in der GOZ nicht vorhanden seien und es bei der Beurteilung der Angemessenheit der Preisgestaltung entscheidend auf die betriebswirtschaftliche Kalkulation des Klägers ankomme.

Das Gericht führte weiter aus, dass der Zahnarzt im konkreten Fall weder mit einer unzulässigen Preisangabe noch mit einem Fest- oder Pauschalpreis geworben habe.

Denn über der Anzeige des Zahnarztes sei deutlich hervorgehoben, dass die Leistungen „ab“ 129 EUR bzw. in den besonderen Leistungspaketen „ab“ 199 EUR bzw. 179 bzw. 349 EUR angeboten werden können.

4. Ist eine Werbung mit Vorher-Nachher-Bildern zulässig?

Die Werbung mit Vorher-Nachher-Bildern erfreut sich aktuell insbesondere bei Bleachingbehandlungen erhöhter Beliebtheit; dies vor allem auf den Social-Media-Kanälen.

Der Thematik liegen dabei folgende gesetzliche Regelungen zugrunde: Gemäß § 11, Abs. 1, S. 3 HWG darf für operative plastisch-chirurgische Eingriffe, soweit sich die Werbeaussage auf die Veränderung des menschlichen Körpers ohne medizinische Notwendigkeit bezieht, nicht mit der Wirkung einer solchen Behandlung durch vergleichende Darstellungen des Körperzustandes oder des Aussehens vor und nach dem Eingriff geworben werden.

ANZEIGE

MediEcho BEWERTUNGSMARKETING FÜR ÄRZTE UND KLINIKEN



**ERFOLGSFAKTOR
BEWERTUNGEN**

Negativkritik löschen & positive Bewertungen fördern.

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

§ 11, Abs. 1, Nr. 5 HWG sieht vor, dass außerhalb der Fachkreise (= allgemeine Publikumswerbung – Anmerkung des Verfassers) für Arzneimittel, Verfahren, Behandlungen, Gegenstände oder andere Mittel mit einer bildlichen Darstellung, die in missbräuchlicher, abstoßender oder irreführender Weise Veränderungen des menschlichen Körpers aufgrund von Krankheiten oder Schädigungen oder die Wirkung eines Arzneimittels im menschlichen Körper oder in Körperteilen verwendet, nicht geworben werden darf.

Insofern gilt vereinfacht,

- für plastisch-chirurgische Eingriffe ohne eine medizinische Notwendigkeit, also zum Beispiel bei rein kosmetischen Eingriffen:

Eine Werbung mit Vorher-Nachher-Bildern ist unzulässig.

- Für alle nicht plastisch-chirurgischen Eingriffe ohne eine medizinische Notwendigkeit:

Eine Werbung mit Vorher-Nachher-Bildern ist zulässig, wenn diese nicht in missbräuchlicher, abstoßender oder irreführender Weise erfolgt.

Bezogen auf die Bleachingbehandlungen, die in der Regel nicht medizinisch indiziert sind, ist damit entscheidend, ob es sich beim Bleaching um einen plastisch-chirurgischen Eingriff handelt. Eine Definition für einen plastisch-chirurgischen Eingriff sucht man im Gesetz vergeblich. Ein Blick in die Gesetzesbegründung verrät, dass hierunter klassische Schönheitsoperationen zu verstehen sein sollen und Bleachingbehandlungen somit nicht darunterfallen würden.

Im Ergebnis spricht damit einiges dafür, dass eine Werbung mit Vorher-Nachher-Bildern bei Bleachingbehandlungen grundsätzlich zulässig ist.

Ungeachtet dessen sollte der Einsatz von Vorher-Nachher-Bildern marketingtechnisch wohlüberlegt sein. Denn eine gute Werbung zeichnet sich dadurch aus, dass dem Patienten ein Wohlfühlmoment und/oder eine Erlebniswelt vermittelt werden. Der Patient möchte keine unschön verfärbten Zähne in der Werbung sehen, sondern ein Wohlfühlgefühl vermittelt bekommen. Insofern bieten sich Vorher-Nachher-Bilder sogar eher als sachliche Patienteninfor-

mation und weniger als Werbung an, was bei den rechtlichen Darstellungen häufig außer Acht gelassen wird.

Fazit

Selbstverständlich sollte jede Werbemaßnahme auf ihre rechtliche Zulässigkeit überprüft werden, um Abmahnungen, Bußgeldern oder gerichtlichen Verfahren vorzubeugen. Dieser Satz findet sich nahezu unter jedem Artikel, der sich im weitesten Sinne mit dem Werberecht beschäftigt.

Eine juristische Prüfung sollte allerdings keinesfalls isoliert erfolgen, sondern daneben sowohl strategische Gesichtspunkte als auch aktuelle Gegebenheiten berücksichtigen.

Nur ein Beispiel:

Bei der Überprüfung von Werbemaßnahmen auf der Webseite ist zum Beispiel darauf hinzuweisen, dass seit Oktober 2016 mehr als die Hälfte der Internetnutzer mit mobilen Geräten surfen. Ist dann die Praxiswebseite nicht auf die mobile Version angepasst (Stichwort: responsive Webdesign) und auf dem Smartphone und/oder Tablet verschoben, verzerrt und nicht oder nur schwer lesbar, ist jede Werbemaßnahme nutzlos. Dies selbst dann, denn sie bis in das letzte Detail mit hohem finanziellen Aufwand geprüft wurde. In diesem Sinne: Gehen Sie online!

INFORMATION

Christian Erbacher, LL.M.
Rechtsanwalt

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

Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen



7oz (21 cl)
74x49x80 mm

Bio Cup

Bamboo Cups sind die neuen Mundspülbecher von Orsing aus umweltfreundlichen, ungiftigen Bambusfasern. Orsing hat herkömmlichen Kunststoff durch Bambus ersetzt und reduziert damit die Kohlendioxidemissionen in die Atmosphäre. Wir tragen dazu bei, unseren Planeten für zukünftige Generationen zu erhalten.



ORSING

A Division of DirectaDentalGroup

DirectaDentalGroup
wolfgang.hirsch@directadental.com



Anerkennung von Verlusten bei den Einkünften aus Kapitalvermögen

In einem aktuellen Urteil hat der Bundesfinanzhof in München seine neue Rechtsprechung im Bereich der Kapitaleinkünfte weitergeführt. Im Gegensatz zur Regelung vor der Einführung der Abgeltungssteuer ist es für die Steuerpflichtigen nun, nach Ansicht des BFH, grundsätzlich möglich, dass Verluste im Bereich der Kapitaleinkünfte steuerlich anerkannt werden. Dies deshalb, weil mit Einführung der Abgeltungssteuer sämtliche Gewinne im Bereich der Kapitaleinkünfte steuerpflichtig geworden sind. Vorher entfiel diese Steuerpflicht, sofern die jeweiligen Papiere länger als ein Jahr im Bestand des jeweiligen Steuerpflichtigen gewesen waren.

Im konkreten Fall ging es um die sog. Knock-out-Zertifikate. Kommt es bei Knock-out-Zertifikaten zum Eintritt des Knock-out-Ereignisses, können die Anschaffungskosten der Zertifikate als Verluste im Rahmen der Einkünfte aus Kapitalvermögen berücksichtigt werden, ohne dass es auf die Einordnung als Termingeschäft ankommt (BFH vom 20.11.2018, Az. VIII R 37/15).

Auch wenn die Knock-out-Zertifikate nicht die Voraussetzungen für die Annahme von Termingeschäften erfüllen sollten, wäre der Verlust als solcher von sonstigen Kapitalforderungen zu berücksichtigen. Denn mit Einführung der Abgeltungssteuer werden auch die Erträge aus reinen Spekulationsanlagen steuerlich erfasst. Dazu zählen auch Knock-out-Zertifikate. Verfallen solche Zertifikate automatisch mit Erreichen der Knock-out-Schwelle, stellt das eine „Einlösung“ im Sinne des Einkommensteuergesetzes dar, denn nach Auffassung des BFH werden sowohl die vertragsmäßige Einlösung zum Zeitpunkt der Endfälligkeit bzw. zum Zeitpunkt vereinbarter Einlösungstermine als auch jede andere vorzeitige oder verspätete Einlösung erfasst. Dazu zählen im weitesten Sinne auch der Verfall und die Ausbuchung eines Knock-out-Zertifikats bei Erreichen der Knock-out-Schwelle (sogenannte automatische Einlösung zu null). Damit fügt sich dieses Urteil in die seit Einführung der Abgeltungssteuer geltenden Rechtsprechung des Bundesfinanzhofes. Denn nunmehr gilt, dass seit Einführung der Abgeltungssteuer grundsätzlich sämtliche Wertveränderungen im Zusammenhang mit

Kapitalanlagen steuerlich zu erfassen sind. Das gilt gleichermaßen für Gewinne wie für Verluste. Maßgeblich hier ist z.B. auch ein Urteil des VIII. Senates des BFH vom 24.10.2017 (Az. VIII R 13/15) zum insolvenzbedingten Ausfall einer privaten Darlehensforderung.

In entsprechender Weise hat das Finanzgericht Rheinland-Pfalz mit Urteil vom 12.12.2018 (Az. 2 K 1952/16) entschieden, dass die ersatzlose Ausbuchung endgültig wertlos gewordener Aktien durch die depotführende Bank zu einem einkommensteuerlich berücksichtigungsfähigen Verlust aus Kapitalvermögen führt.

Das Finanzgericht führt dazu in seiner Urteilsbegründung aus, dass der Kläger mit der ersatzlosen Ausbuchung der Aktien einen endgültigen Vermögensverlust erlitten hat. Der Untergang einer Kapitalanlage stellt zwar keine Veräußerung dar, da deren natürlicher Wortsinn einen Wechsel des Rechtsträgers erfordert. Der Ausfall eines Aktionärs bei Untergang der Kapitalgesellschaft ist in verfassungskonformer Auslegung des § 20 Abs. 2 Satz 2 EStG vom Ersatztatbestand der „Rückzahlung“, genauer: der „ausbleibenden Rückzahlung“ erfasst. Im Rahmen der Abwicklung/Liquidation einer Kapitalgesellschaft kann es zu einer Erstattung der Einlagen auf das Grundkapital, mit anderen Worten: zu einer Rückzahlung des Nennkapitals kommen (vgl. § 271 Aktiengesetz für eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht), oder aber eine Rückzahlung des Nennkapitals bleibt mangels hinreichender Verteilungsmasse oder weil die Gesellschaft ohne Liquidation untergeht, aus. Auch letzteres führt zu einem unter § 20 Abs. 2 Satz 2 EStG zu subsumierenden Ersatztatbestand und damit zu einem anzusetzenden Verlust. Es bestehen keine Gründe, die es rechtfertigen könnten, den Untergang einer Aktie anders zu behandeln als den einer sonstigen Kapitalforderung, z. B. einer Darlehensforderung. Der Verlustberücksichtigung steht auch nicht etwa der Umstand entgegen, dass der Kläger keine Bescheinigung i. S. d. § 43a Abs. 3 S. 4 EStG vorzulegen vermochte. Diese Vorschrift dient der Verhinderung eines doppelten Verlustabzugs. Eine solche Gefahr besteht hier jedoch nicht. Die

depotführende Bank, die der Verwaltungsauffassung folgte, stellte keine Steuerbescheinigung aus. Eine Doppelberücksichtigung des Verlustes ist daher ausgeschlossen.

Die Revision zu diesem Urteil wurde wegen grundsätzlicher Bedeutung und zur Fortbildung des Rechts zugelassen. Die steuerliche Behandlung des Verlusts einer Kapitalanlage bei Untergang/Liquidation einer Kapitalgesellschaft ist bislang höchstrichterlich nicht geklärt. Beim BFH ist die Revision unter dem Aktenzeichen VIII R 5/19 anhängig.

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

Röntgen: digital. Ersparnis: genial!

Digitalisierungspaket zum sensationellen Aktionspreis



KV_09_19_0081_REV0 © Copyright: KaVo Dental GmbH.

Digitalisierungspaket mit KaVo OP 3D Pan (3D ready)

Greifen Sie von jedem Behandlungszimmer mit der KaVo CLINIVIEW™ Mobile App drahtlos auf die KaVo 2D-Röntgensoftware zu. Sparen Sie sich die aufwendige Verkabelung der Praxis sowie die Anschaffung mehrerer Computer. Kaufen Sie jetzt ein KaVo OP 3D Pan fast zum Preis eines KaVo OP 2D zusammen mit einem KaVo Scan eXam One im Digitalisierungspaket „Go Digital“. Zusätzlich enthält unser Paket ein Apple* iPad für die CLINIVIEW™ Mobile App sowie einen passenden Router für das drahtlose Netzwerk in Ihrer Praxis.

* Apple und iPad sind Marken der Apple Inc., die in den USA und weiteren Ländern eingetragen sind. Apple ist kein Teilhaber oder Sponsor dieser Aktion.

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

KAVO
Dental Excellence



Ausreichend, zweckmäßig, notwendig, hinreichend, wirtschaftlich ...

Immer wieder erhalte ich Hilferufe aus Praxen, die aufgefordert wurden, Karteikarten für eine Wirtschaftlichkeitsprüfung einzureichen. Meine Aufgabe besteht darin, die Karteieintragen durchzusehen und den Zahnarzt argumentativ und mental auf das Prüfungsgespräch vorzubereiten. Nachfolgend möchte ich Ihnen zwei systematische Dokumentationsdefizite vorstellen. Doch zunächst die Theorie, so wie sie in den Kürzungsbescheiden formuliert wird:

„Die einzelnen Behandlungsschritte dürfen aber keinesfalls nur in BEMA-Kürzeln oder Gebührennummern wiedergegeben werden. Obligatorisch ist z.B. die Angabe der verwendeten Materialien bei Füllungen, Endo-Leistungen oder Mundbehandlungen, die Darstellung der genauen Maßnahmen bei SK, bMF, üZ oder bei operativen Behandlungen, das Ergebnis einer VIPR, die Nennung des Injektionsmaterials, die Aufzeichnung sämtlicher erhobener Befunde und die Auswertung von Röntgenaufnahmen. Bei delegierbaren Tätigkeiten, die der Zahnarzt nicht selbst ausgeführt hat, darf auch ein Mitarbeiter dokumentieren. Die Zuverlässigkeit der Eintragungen muss jedoch organisatorisch, also durch entsprechende Informations- und Kontrollmaßnahmen, gesichert sein. Zu einer vollständigen Behandlungsdokumentation gehören unter anderem:

- Diagnosen
- therapeutische Maßnahmen
- verwendete Materialien
- verordnete Medikamente
- 01-Befund
- PSI-Code
- Röntgenbefunde
- PAR-Pläne
- Heil- und Kostenpläne“

Die Realität der mir vorgelegten Karteieintragen ist von den obigen Postulaten jedoch weit entfernt.

Der erste systematische Mangel ist die fehlende Diagnose/Indikation für eine Behandlung zulasten der Krankenkasse. Aus dem Karteieintrag müssen Anhaltspunkte für die Notwendigkeit der Erbringung einer abgerechneten Leistung hervorgehen. So sollte

die Abrechnung einer BEMA-Nr. Ä935d (OPG) immer mit einer Indikation versehen sein, wie zum Beispiel:

- Abklärung Verdacht auf retinierte/impaktierte Zähne
- Abklärung chronische Schmerzen im MKG-Bereich
- Darstellung des Nervus mandibularis vor Chirurgie

Diese Aufzählung ist natürlich nicht vollständig – sie soll nur verdeutlichen, worum es im Prinzip geht. Was für das OPG gilt, gilt auch für Füllungen. So heißt es in einem Kürzungsbescheid: *„Erfolgt die Abrechnung der BEMA-Nr. 13d ohne Indikation und ohne Dokumentation zu Material, Schwierigkeitsgrad oder zu den Begleitleistungen, so ist diese Position abzusetzen.“*

Für jede Füllung muss also dokumentiert werden, warum sie notwendig war – also zum Beispiel Zahn mit Approximalkaries, bestehende Füllung nicht (mehr) rand-schlüssig oder Zahnschmelzverlust (Putz-/Schmelzdefekte). Gerade bei der letzten Indikation schießen Prüfer gerne über das Ziel hinaus und streichen solche Füllungen mit der Begründung der fehlenden Kariesindikation. Einer solchen Streichung kann jedoch wirkungsvoll widersprochen werden, da die Reduzierung der Füllungsindikation auf ausschließlich durch Karies verursachte Defekte eine nicht vertragskonforme Auslegung darstellt. Eine Füllung ist nicht nur dann medizinisch notwendig, wenn Karies vorliegt, sondern grundsätzlich dann erforderlich, wenn ein Zahnschmelzverlust vorliegt, dieser rekonstruiert werden muss und die Füllung das Mittel der Wahl ist – wobei natürlich auch zu beachten ist, dass das Füllungsmaterial für diese Kavitätenklasse geeignet ist. Wer also bei einer Wirtschaftlichkeitsprüfung „gute Karten“ haben möchte, merke sich den Grundsatz: Ohne Diagnose/Indikation darf eine Behandlung zulasten der gesetzlichen Krankenversicherung nicht durchgeführt werden.

Ein weiteres systematisches Dokumentationsdefizit betrifft die Begleitleistungen. So findet man Gebührensätze wie „SK“, „Mu“,

„üZ“, „bMF“, „CP“ auf dem Karteiblatt wie aus einem Gewürzstreuer verteilt – ohne Diagnose, ohne Regio, ohne Dokumentation, und der Zahnarzt muss sich im Prüfungsgespräch auf Fragen einstellen wie:

- Warum wurde am 20.2. eine „SK“ an 34 abgerechnet, wo doch am 15. November des Vorjahres dort eine Füllung gelegt wurde?
- Was war der operative Aufwand bei der „CP“ am 6. Februar am Zahn 16?
- Warum wurde am 23. Januar am Zahn 15 im Zusammenhang mit „bMF“ ein Faden gelegt?

Die letzte Frage ist besonders heimtückisch, denn lautet die Antwort „zur Verdrängung von Zahnfleisch“, so wird diese Position gestrichen, denn eine „bMF“ ist für das Legen von Fäden nur dann abrechenbar, wenn „störendes“ Zahnfleisch verdrängt wird.

Es freut mich sehr, wenn ich von den von mir so vorbereiteten Prüflingen Rückmeldungen bekomme wie: *„Ich glaube, dass ich mich heute gut verteidigt habe, dank Ihrer ‚knallharten‘ Worte und meiner recht guten Vorbereitung. Also nochmals mein Dankeschön an Sie ...“*

Sollten Sie zu dieser Thematik Fragen haben, so stellen Sie diese bitte auf der Kontaktseite 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

I AM POWERFULLY RESPONSIVE

ACTEON

MINIMALLY
INVASIVE
SOLUTIONS



PIEZOTOME CUBE

für maximalen Knochenerhalt und sofortige Implantation

Extrahieren Sie ohne Stress und Trauma:

- Erhaltung der Integrität des Alveolarknochens
- Schonend für Weichgewebe
- Perfekte Voraussetzung für Sofortimplantation
- Verringerter Kraftaufwand

Bewiesene klinische Vorteile:

- 50 % weniger Schmerz und Schwellung¹
- 98 % weniger Schmerzmittel notwendig²



(1) Ciccù M, Bramanti E, Signorino F, Ciccù A, Sortino F. Experimental study on strength evaluation applied for teeth extraction: An in vivo study. (Experimentelle Studie zum Kraftaufwand für die Zahnextraktion: eine In-Vivo-Studie.) Open Dental J. 2013;7:20-26. Online veröffentlicht am 8. März 2013

(2) Troedhan A, Kurrek A, Wainwright M. Ultrasonic Piezotome surgery: it is a benefit for our patients and does it extend surgery time? A retrospective comparative study on the removal of 100 impacted mandibular 3rd molars. (Chirurgie mit dem Ultraschall-Piezotom – Nützt sie den Patienten und verlängert sie die Dauer des Eingriffs? Eine retrospektive Vergleichsstudie zur Entfernung von 100 mandibulären Weisheitszähnen.) Open Journal of Stomatology. 2011;1:179-184

Medizinisches Gerät der Klasse IIa - CE 0459 - Nur für den professionellen Einsatz. Erstelldatum: 05/2018

ACTEON® Germany GmbH | Klaus-Bungert-Strasse 5 | 40468 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 / 16 98 00-0 | Fax: +49 211 / 16 98 00-48
info.de@acteongroup.com | www.acteongroup.com

ACTEON

Fachpublikationen

Lektüre mit großem Mehrwert: *Jahrbuch Implantologie 2019*



reiche Fallbeispiele und Abbildungen dokumentieren das breite Spektrum der Implantologie. Nahezu 150 relevante Anbieter stellen ihre Produkt- und Servicekonzepte vor. Thematische Marktübersichten ermöglichen einen schnellen und einzigartigen Überblick über Implantatsysteme, Knochenersatzmaterialien, Membranen, Chirurgieeinheiten, Piezo-Geräte sowie Planungssoftware. Präsentiert werden bereits eingeführte Produkte sowie Neuentwicklungen. Zusätzlich vermittelt das Jahrbuch Wissenswertes über Fachgesellschaften und die Berufsverbände. Das Kompendium wendet sich sowohl an Einsteiger und erfahrene Anwender als auch an alle, die in der Implantologie eine vielversprechende Chance sehen, das eigene Leistungsspektrum zu erweitern. Erneut sind in dieser Ausgabe fortbildungsrelevante Fachartikel aufgenommen, für die jeweils zwei CME-Punkte erworben werden können.

Erhältlich ist das *Jahrbuch Implantologie 2019* im Onlineshop auf www.oemus-shop.de oder bequem bestellbar per E-Mail an grasse@oemus-media.de

Mit dem *Jahrbuch Implantologie 2019* legt die OEMUS MEDIA AG in der nunmehr 25. Auflage das aktuelle und umfassend überarbeitete Kompendium zum Thema Implantologie in der Zahnarztpraxis und im Dentallabor vor. Auf über 360 Seiten informieren renommierte Autoren aus Wissenschaft, Praxis und Industrie über die aktuellsten Trends und wissenschaftlichen Standards in der Implantologie. Zahl-



Onlineshop: *Jahrbuch Implantologie 2019*

Jetzt lesen: *Implantologie Journal 5/19*



Das *Implantologie Journal* erscheint mit zehn Ausgaben im Jahr. Die Beiträge orientieren sich am jeweiligen Heftthema und geben ein umfangreiches und spannendes Angebot an fachspezifischen Informationen, unter anderem über die Digitale Implantologie, Rot-Weiß-Ästhetik sowie Implantatprothetik. Das *Implantologie Journal* richtet sich an alle implantologisch tätigen Zahnärzte im deutschsprachigen Raum. Als Mitgliederorgan der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie gehört es zu den auflagen- und frequenzstärksten Fachmedien unter den Journalen und ist eine der führenden Zeitschriften in diesem Informationssegment. Es bietet mehr als 15.000 spezialisierten Lesern durch anwenderorientierte Fallberichte, Studien, Marktübersichten und Produktinformationen zu Implantaten, Implantatprothetik, Implantatdiagnostik, Instrumenten, Serviceleistungen und EDV ein regelmäßiges medizinisches Update aus der Welt der Implantologie.

Die aktuelle Ausgabe *Implantologie Journal 5/19* kann als E-Paper unter www.zwp-online.info/publikationen aufgerufen werden.



E-Paper: *Implantologie Journal 5/19*

2. Zukunftskongress der DGZI

Jetzt anmelden und Auftaktvortrag von Gregor Gysi (MdB) nicht verpassen!

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 sehr erfolgreich umgesetzten interaktiven Kongresskonzept wird der Blick erneut auf die Zukunft dieser innovativen Disziplin gerichtet. Mit Strategievorträgen, Übertragungen von Live-Operationen/Behandlungen und Table Clinics sowie einem reinen Wissenschaftstag am Samstag wird dem Informationsbedürfnis vor allem des niedergelassenen Implantologen Rechnung getragen. Den Eröffnungsvortrag zum Thema „Gesundheitspolitik und Zahnarztpraxis – Herausforderungen für die Zukunft“ hält diesmal Dr. Gregor Gysi (MdB).

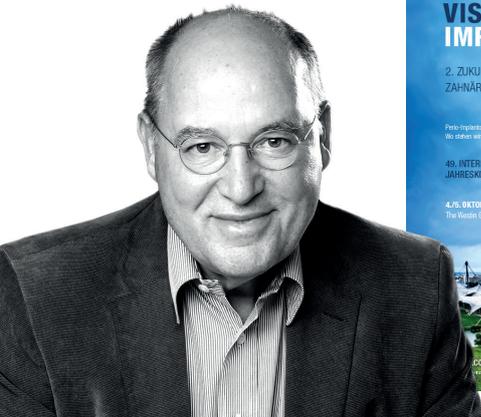


Foto: Gregor Gysi: © Deutscher Bundestag

Ziel des Kongresses ist es, 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. Auf der Basis des neuen Kongresskonzeptes wird die DGZI auch 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.



OEMUS MEDIA AG
Tel.: 0341 48474-308
www.dgzi-jahreskongress.de

Programm/Online-Anmeldung



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 5.2019

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

Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie (DGOI)

Neues Veranstaltungsformat: ImpAct Masterleague am 25. und 26. Oktober 2019

„ImpAct – Implantologie in Action“ heißt das neue zukunftsorientierte Veranstaltungsformat der DGOI. Damit verabschiedet sich die implantologische Fachgesellschaft für den Praktiker von ihrem traditionellen Jahres-

tätigkeit auch Implantologie anbieten, folgt dann im Frühjahr 2020 der „ImpAct Dental Leaders“-Kongress. Den Schritt zu den neuen Veranstaltungsformaten erläutert Prof. Dr. Daniel Grubeanu, Präsident der DGOI: „Die Zielgruppe Implantologen stellt sich heute recht heterogen dar mit Spezialisten, Prothetikern und Generalisten, zu deren Leistungsspektrum auch die Implantologie gehört. ImpAct Masterleague und ImpAct Dental Leaders sind deshalb auf die Interessen der unterschiedlichen Gruppen zugeschnitten.“

Disputationes, „10-Minutes-one-Question“-Sessions, Postersessions und gemeinsame Diskussionen, bei denen die Teilnehmer mitdiskutieren und den Kongress mitgestalten können – das ist „Implantologie in Action“ und zugleich die Idee hinter ImpAct. Zur ersten ImpAct Masterleague im Oktober 2019 hat die DGOI unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Ralf Smeets, Hamburg, und Prof. Dr. Daniel Grubeanu, Präsident der DGOI, die Liga der führenden Experten aus Hochschulen und Praxen eingeladen, um die Gegenwart der Implantologie zu beleuchten und einen Blick darauf

zu werfen, wie sich Therapiekonzepte in den kommenden Jahren nach Vorstellung der Experten weiterentwickeln können.

Quo vadis Implantologie? Die vier Sessions für die Disputationes – jeweils zwei am Freitagnachmittag und Samstag – greifen hochaktuelle Themen auf: „Analog versus digital – was und wieviel brauchen wir wirklich?“, „Kurze und durchmesserreduzierte Implantate versus Augmentation“, „Sofortversorgung contra Spätversorgung – was macht wann Sinn?“, „Titanimplantate versus Zirkonimplantate – was macht wann Sinn? Oder doch nur Marketing?“. Zwischen diesen Sessions finden ca. ein- bis zweistündige Vortragsblöcke zu Hart- und Weichgewebsmanagement sowie Periimplantitis mit anschließenden Diskussionen statt. Dabei gilt der DGOI-Leitgedanke „next to you“ im Sinne eines respektvollen Austauschs auf Augenhöhe.

Außerdem stehen kurze Fallvorstellungen auf dem Programm, die unter der Überschrift „Früher ja – heute nein!“ „Meine schwierigsten Fälle – was hätte ich heute anders gemacht?“ zum Reflektieren einladen.

Am Samstag bringt dann die „10-Minutes-one-Question“-Session mit einem „Update Implantologie: Meine Tipps – kurz und knapp“ praxisnahes Wissen auf den Punkt. Eine Postersession ergänzt das abwechslungsreiche Programm.

ImpAct Masterleague ist limitiert auf maximal 100 Teilnehmer. Bewerbungen für die Posterpräsentationen werden bis zum 1. August 2019 angenommen; die beste Posterpräsentation wird am Samstag ausgezeichnet.

Weitere Informationen und Anmeldung unter: tossmann@dgoi.info



Infos zur Fachgesellschaft

**DGOI – Deutsche Gesellschaft
für Orale Implantologie**
Tel.: 07251 618996-0
www.dgoi.info



kongress und lädt stattdessen zu zwei neuen, einzigartigen Veranstaltungsformaten ein: Die ImpAct Masterleague für leidenschaftliche Implantologen findet am 25. und 26. Oktober 2019 im Tagungshotel Lufthansa Seeheim bei Darmstadt statt. Für Generalisten, die im Rahmen ihrer Praxis-

ANZEIGE

#hochprozentig

- Streifenbreite 1 oder 2 cm, 5 m Länge
- Hochprozentig mit Iodoform getränkte Tamponadestreifen
- Blutstillung und Desinfektion nach Extraktionen

Tamponade 2000
50 g / 100 g Gaze
Iodoform

Gaze · Packung mit 1 cm x 5 cm
Apothekenpflichtig

SPEIKO®-Dr. Speier GmbH

Einfach Erfolgreich Sicher



KOS®

Das **minimalinvasive** Implantat

Seit über **15** Jahren werden Patienten erfolgreich mit dem einteiligen **KOS®** Implantatsystem versorgt. **KOS®** Implantate sind geeignet für Kronen, Brücken und Stege. Das Kompressions-Schrauben-Design erlaubt bei korrektem chirurgischen Vorgehen und guter Knochenqualität die Versorgung mit Sofortbelastung. Eine Eingliederung der Prothetik ist somit innerhalb von drei Tagen möglich. **KOS®** Implantate werden heute routinemässig für sofort belastete Brückenkonstruktionen eingesetzt. Das einteilige Design spart Kosten, Mühen und verhindert das Problem von Schraubenlockerungen.

3.0
Ø mm

Länge	REF
10 mm	455108
12 mm	455109
15 mm	455110



3.2
Ø mm

Länge	REF
12 mm	455111
15 mm	455112

Länge	REF
6 mm	455106
8 mm	455107
10 mm	455114
12 mm	455115
15 mm	455120

Länge	REF
8 mm	455129
10 mm	455130
12 mm	455132
15 mm	455135
17 mm	455136

3.7
Ø mm

4.1
Ø mm

Inkl. Labor-Set



- Versorgung in Sofortbelastung
- Wenige Arbeitsschritte notwendig
- Kein Microspalt
- Mit NO-ITIS® Laseroberfläche
- Hoch bruchfeste Titanlegierung

JETZT STARTEN

ab
59.90
EUR

Zehn **KOS®** Implantate in der Länge und Ø Ihrer Wahl und das Instrumentarium **GRATIS*** dazu!



10 Implantate
Länge und Ø nach Wahl.

EUR
599.00

GRATIS DAZU:



	Code	REF
Einbringhilfe	IT K	462320
HEATLESS® Pilot- und Formbohrer	DOS 1	455311
	DOS 2	455312
	DOS 3	455313

Optional gegen Aufpreis



Drehmomentratsche TW2 425402
10 - 70 Ncm

Weitere Implantatgrößen und -längen sind auf Anfrage erhältlich. Sie möchten gerne mehr erfahren über unsere Implantatsysteme? Wir freuen uns über Ihre Nachricht

Dr. Ihde Dental GmbH 85386 Eching/München info@ihde-dental.de
Erfurter Strasse 19 Tel. +49 (0)89 319 761 0 www.ihde-dental.de

IHDEDENTAL

* Sie sparen mit diesem Kennenlern-Angebot 149.60 EUR gegenüber dem regulären Listenpreis. Angebot gültig bis 01. September 2019. Nicht kumulierbar mit anderen Aktionen. Preis exkl. Porto und MwSt.

Implantologische Rekonstruktion nach Misserfolg in der ästhetischen Zone

FACHBEITRAG Die zahnärztlichen Versorgungen mit Implantaten steigen Jahr für Jahr. Ob eine Implantation zu einem erfolgreichen Ergebnis führt, hängt von vielerlei Faktoren ab. Dabei stellen mögliche Komplikationen gerade in der ästhetischen Zone eine ausgesprochen bedrückende Erfahrung für Patienten dar. Der vorliegende Beitrag schildert den Misserfolg einer Implantation in der Oberkieferfront und erläutert die chirurgische und prothetische Rekonstruktion hin zu einem erfolgreichen Endresultat.

Seit einiger Zeit entwickeln sich endossale Implantate zu einer Standardtherapie im Bereich des Zahnersatzes. In Deutschland setzen Zahnärztinnen und Zahnärzte mittlerweile geschätzt mehr als 1,3 Millionen Implantate pro Jahr ein, mit steigender Tendenz.¹ Eine Implantatversorgung ist eine absehbare Therapiemodalität mit einer hohen Erfolgsquote von circa 98 Prozent in den ersten fünf Jahren.² Eine wachsende Zahl von Patienten möchte sofortige Implantatversorgungen zur Zeit der Extraktion. Dies kann allerdings eine Herausforderung sein, da die zu extrahierenden Zähne in der Regel nicht die gewünschten Voraussetzungen für eine Sofortimplantation bieten. Eine aktuelle Metaanalyse zeigt, dass Sofortimplantationen zu einer reduzierten Erfolgsquote im Vergleich zu verzögerten Implantationen führen.³ Der Misserfolg kann durch Komplikationen bei der Extraktion oder bei alveolenerhaltenden Maßnahmen, bei Implantation und Augmentation sowie im Rahmen der prothetischen Versorgung auftreten. Ein Misserfolg in der

ästhetischen Zone kann eine katastrophale Konsequenz für den Patienten haben. Wichtige Faktoren für den Erfolg der Behandlung liegen in der Anamnese der Patienten sowie in der Topografie und Abmessung des Implantates begründet. Darüber hinaus sind ein bewährtes Implantatsystem und ein erfahrener Operateur für das Outcome ausschlaggebend.

Fallbericht

Eine 30-jährige, anamnestisch unauffällige Patientin stellte sich im Juni 2017 zur Beratung mit einer Schalllücke in Regio 11 vor, um sich eine zweite Meinung einzuholen. Die Patientin berichtete über eine Implantation und den späteren Misserfolg bei alio loco durchgeführten Eingriff. Die Patientin arbeitet als Unternehmensberaterin und steht damit im unmittelbaren Kunden-

kontakt, was die ästhetischen Ansprüche an eine Versorgung erhöht. Die erste Implantation war im Oktober 2016 mit einer Augmentation durchgeführt worden (BEGO System sowie BEGO OSS®). Nach etwa drei Monaten hatte sich eine Infektion im Bereich des Implantates 11 entwickelt. Als Konsequenz musste das Implantat von der behandelnden Zahnärztin explantiert werden.

Präimplantologische Diagnostik

Zur detailgenauen Feststellung der Situation wurde eine digitale Volumentomografie (DVT) zur Analyse des Knochendefekts durchgeführt. Dabei ließen sich mehrere irreguläre knöchernen Strukturen im Bereich der ehemaligen vestibulären Wand sowie eine Einziehung im Bereich des ehemaligen Implantatbettes feststellen.

Abb. 1 und 2: Intraorale Fotodokumentation der Situation bei der ersten Beratung: Zustand nach Entfernung des Zahnes 11 im August 2015 mit Ridge Preservation mittels bovinem Knochenersatzmaterial (BEGO OSS®).





Antibiotikagabe unter der Lupe: Erst Keimspektrum bestimmen – dann verordnen!

Bei manchen Parodontitispatienten ist eine rein mechanische Therapie nicht ausreichend, sondern zusätzlich die Gabe von Antibiotika notwendig. Aber das birgt immer die Gefahr, dass sich Resistenzen gegen diese wertvollen Medikamente entwickeln. Deshalb sollten Antibiotika nur angewendet werden, wenn es wirklich notwendig ist. Die Testsysteme **micro-IDent®** bzw. **micro-IDent®plus** helfen dabei, einen übermäßigen Einsatz von Antibiotika zu vermeiden. Sie weisen zuverlässig nach, welche und wie viele der parodontopathogenen Keime beim Patienten vorliegen. Auf Basis der Testergebnisse können Sie entscheiden, ob Sie ein Antibiotikum verordnen und wenn ja, welches. So behandeln Sie den Patienten gezielt und reduzieren den Einsatz von Antibiotika auf das notwendige Maß.

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



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

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

Praxisstempel

DENT|0519|ZWP

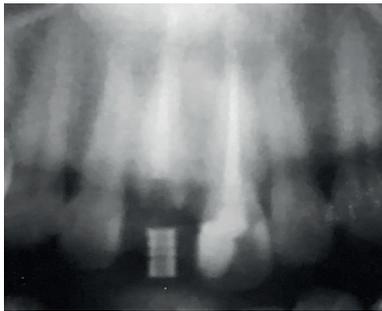


Abb. 3: Alio loco angefertigtes Orthopantomogramm vor Extraktion des Zahnes 11.



Abb. 4: Alio loco angefertigte, postoperative Röntgenkontrolle nach der Implantation in Regio 11.

Auf Basis dieses DVT-Ergebnisses konnte eine Operation zur Exploration des Defektes geplant werden. Es musste je nach klinischem Befund intraoperativ entschieden werden, ob eine Implantation mit gleichzeitiger Augmentation oder eine umfangreiche Augmentation durchgeführt wird. Die Patientin wurde ausführlich über eine

chirurgische Exploration und die folgende Knochen- (GBR) und gegebenenfalls Geweberekonstruktion (GTR) aufgeklärt.

Die besondere medizinische Herausforderung in diesem Fall ergab sich aus den Folgen der vorangegangenen Infektion, der dadurch bedingten Beteiligung von Knochen und Weichgewebe sowie der Narbenbildung. Zu berücksichtigen war außerdem die psychische Belastung der Patientin durch den Misserfolg der ersten Behandlung, verstärkt durch die ästhetische Problematik im Frontzahnbereich.

In diesem Sinne wurde die Patientin über Vor- und Nachteile möglicher Behandlungsalternativen informiert:

1. Im Fall der Versorgung mit einer Brücke muss der gesunde Zahn 12 durch ein Beschleifen beschädigt werden.
2. Eine Klebebrücke führt in der Regel zu einer eingeschränkten phonetischen und funktionellen Funktion. Auch die Gefahr der Aspiration bei Lockerung des Zahnersatzes ist nicht auszuschließen.
3. Eine abnehmbare Prothese ist aufgrund der Ästhetik und des Handlings für eine 30-jährige Patientin eine Herausforderung und zugleich auch eine sozial bedingte, psychische Belastung.

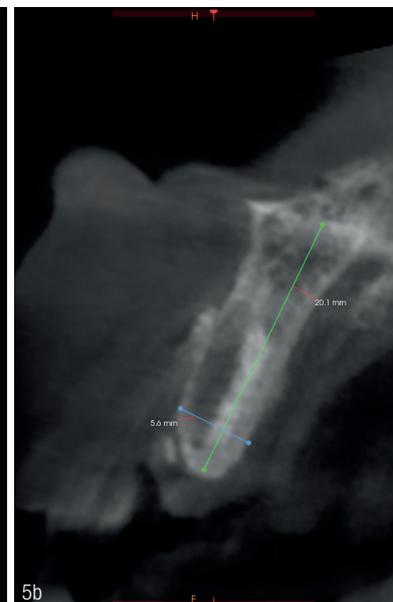
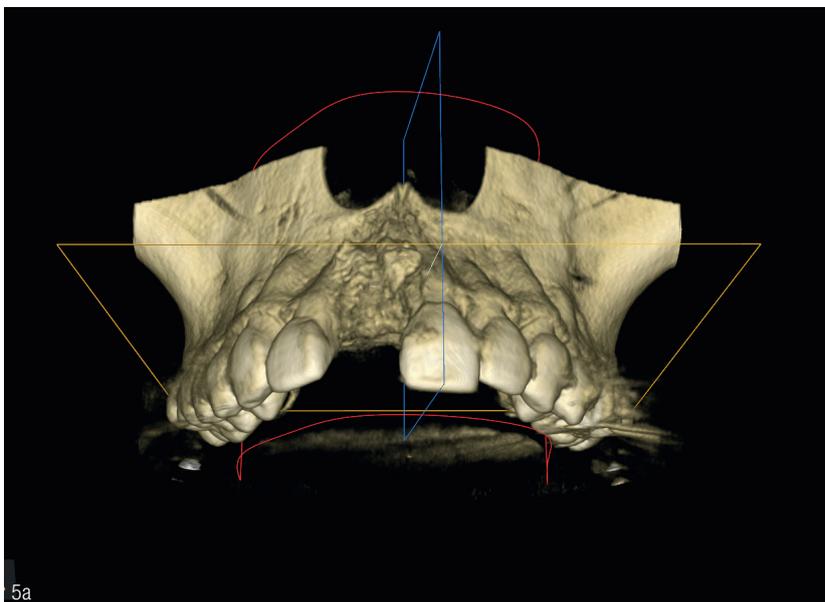
4. Die erneute Implantation mit Knochenaugmentation und Weichgewebeskonditionierung inklusive einer ästhetisch anspruchsvollen temporären Versorgung durch ein Pontic führt zu einem funktional guten und ästhetisch ansprechenden Ergebnis.

Nach dem Beratungsgespräch im Juni 2017 kam es im Januar 2018 zur Operationsplanung. Die Patientin hatte die Alternativen eins bis drei abgelehnt und sich für die Alternative vier entschieden.

Chirurgisches Vorgehen

In der Operation wurde darauf geachtet, möglichst schonend zu arbeiten. Eine marginale Schnittführung mit mikrochirurgischen Instrumenten ermöglichte die Aufklappung eines Mukoperiostlappens, mit minimaler Weichgewebsschädigung. Darauf folgte die sorgfältige Kürettage von Granulationsgewebe im Bereich des ehemaligen Implantatbettes. In einer Osteoplastik wurden irreguläre Knochenkanten bis zur vitalen, blutigen Knochenstruktur abgetragen und modelliert. Schließlich folgte die Implantation mit Straumann BLT Roxolid SLActive® System (Durchmesser: 3,3 mm – Länge: 10 mm). Lateral wurde mit bovinem Knochenersatzmaterial (Bio-Oss®, Geistlich Biomaterials) augmentiert und mit einer Kollagenmembran (Osgide®, curasan AG)

Abb. 5a: 3D-Rekonstruktion der Oberkieferfront. Abb. 5b: Koronarer Schnitt.



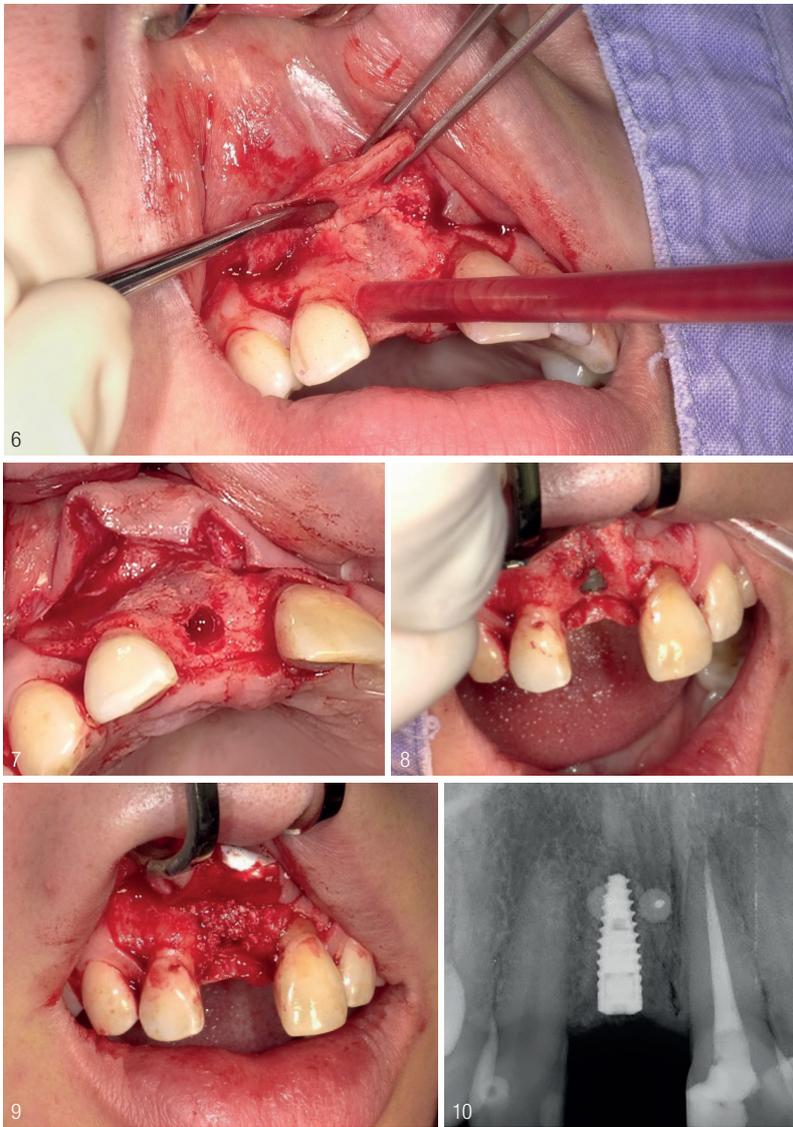


Abb. 6: Intraorale Situation nach Kürettage von Weichgewebe. Abb. 7: Zustand nach Osteoplastik und Implantatbettpräparation. Abb. 8: Zustand nach Implantatinsertion: sichtbarer vestibulärer Dehizensdefekt. Abb. 9: Zustand nach Augmentation mit bovinem Knochensatzmaterial. Abb. 10: Postoperative Röntgenkontrolle.

abgedeckt. Die Fixierung erfolgte mit Titanpins, um eine bessere Stabilität im Bereich des Augmentates zu gewährleisten. Postoperativ folgte eine Röntgenkontrolle. Die Patientin war prä- sowie postoperativ antibiotisch mit Amoxicillin 1.000 mg dreimal täglich abgeschirmt.

Implantatsystem

Die chemisch modifizierte, grobkörnig sandgestrahlte, säuregeätzte Oberfläche (Straumann SLActive®) wurde in zahlreichen Studien untersucht. Ein großer Vorteil ist die schnelle Osseointegration.⁵⁻⁷ Ein Bone Level Tapered (BLT) Implantat wurde hier gewählt, um die konvergierenden Wurzelspitzen der Zähne 12 und 21 zu berücksichtigen. Damit wurde auch eine bessere Primärstabilität gewährleistet, da die Knochenqualität nicht adäquat war. Die Kombination von Titan und Zirkon

führt zu einer höheren Zugfestigkeit und erlaubt dadurch einen reduzierten Durchmesser des Implantates. Dies wiederum ermöglicht eine gehobene Ästhetik mit einer sehr guten Funktionalität bei Kaubelastung.

Prothetische Versorgung

Eine individualisierte ovate Ponticgestaltung des Langzeitprovisoriums wurde favorisiert, um das Weichgewebsprofil auszuformen. Als Voraussetzung für den Behandlungserfolg ist es wichtig, im Vorfeld die Wünsche der Patientin oder des Patienten und weiterhin die zahntechnischen sowie zahnmedizinischen Erfordernisse zu berücksichtigen. Die Gestaltung und Bearbeitung der Provisorien ermöglichen in diesem Fall die Formung von Pseudopapillen und eine natürliche Kammbreite mit einem Pseudosulkus. Die ovate Ponticgestaltung unterstützte

CGM Z1.PRO

Wahre Perfektion entfaltet sich erst, wenn allen Facetten einer Software gleichermaßen viel Sorgfalt gewidmet wurde. CGM Z1.PRO stellt präzise Lösungen für die Individualität Ihrer Praxis bereit und unterstützt Sie dabei, Hochkarätiges zu leisten.

cgm-dentalsysteme.de

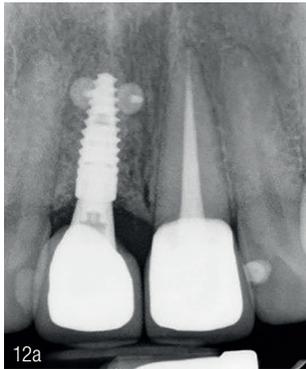
cgm.com/de

HOCHKARÄTIG.
WEIL SIE ES SIND.





Abb. 11a: Intraorale Situation vor der Freilegung sowie guter Gestaltung und Stabilisierung der Schleimhaut durch Ponticgestaltung des Provisoriums.



12a



12b



Abb. 11b: Intraorale Situation nach der Freilegung.



12c

Abb. 12a: Röntgenkontrolle nach endgültigem Einsetzen der Krone. Abb. 12b und c: Fotodokumentation nach der prothetischen Versorgung.

die labiale und vestibuläre Gestaltung des Gingivasaums und der Papille, stellte die Phonetik sicher und ermöglichte die optimale Hygienefähigkeit der Prothetik.

Die Freilegung wurde vier Monate nach der Implantation geplant, konnte aber aus beruflichen Gründen erst nach sechs Monaten durchgeführt werden. Das Implantat wurde minimalinvasiv freigelegt. Eine provisorische Krone wurde nach Abheilung der Schleimhaut eingesetzt. Die Krone wurde in drei Sitzungen über einen Zeitraum von etwa drei Monaten umgearbeitet, um die neuen Papillen zu rekonstruieren und in die richtige Position zu bringen und das Weichgewebe zu gestalten. Nach Stabilisierung der Papillen konnte die endgültige Keramikkrone mit individualisiertem Abutment eingesetzt werden.

Die Patientin befindet sich nun in einem regelmäßigen Recall-System mit zahnärztlichen Untersuchungen sowie professioneller Zahnreinigung.

Diskussion

Die enossalen Implantate haben in der Regel gute Überlebensraten. Dennoch können biologische oder technische Komplikationen auftreten. Neben der Erfahrung des Operateurs spielen auch individuelle Faktoren beim Patienten oder auch die Qualität verwendeter Implantatsysteme eine große Rolle.^{8,9} Im Falle eines Misserfolges sollte der Patient (oder hier die Patientin) ausführlich – nach umfangreicher Diagnostik – über Alternativen und mögliche Therapien aufgeklärt werden. Denn eine Komplikation bei einer Implantation bedeutet nicht automatisch, dass eine erneute Implantation ausgeschlossen ist. Allerdings ist eine komplexe Rekonstruktion zeitintensiv. Die gesamte Behandlung kann bis zu einem Jahr dauern.

Eine interdisziplinäre Zusammenarbeit bietet einen großen Vorteil. Die Implantation wurde im Fallbeispiel nach ausführlicher Diagnostik und Rücksprache zwischen dem Oralchirurgen Obada Barry und der erfahrenen Prothetikerin und Oberärztin Ulrike Schmitt geplant und durchgeführt. Der Erfolg in diesem Fall war ebenfalls von der Labortechnik abhängig. Die prothetische Versorgung wurde von einem langjährigen Zahntechnikermeister angefertigt.



Literatur

INFORMATION

Obada Barry

Fachzahnarzt für Oralchirurgie

Ulrike Schmitt

Leitende Zahnärztliche Oberärztin

AllDent Zahnzentrum Frankfurt

Kaiserstraße 1
60311 Frankfurt am Main
Tel.: 069 9288307-0
frankfurt@alldent.de
www.alldent-frankfurt.de

Obada Barry
Infos zum Autor



Ulrike Schmitt
Infos zur Autorin



Weltweit erstes Composite
mit Thermo-Viscous-Technology

Erst
fließfähig,
dann
modellier-
bar



VEREINT FLIESSFÄHIGKEIT UND MODELLIERBARKEIT

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

VisCalor bulk



Wiederherstellung des neuromuskulären Gleichgewichts

FACHBEITRAG Bandscheibenvorfall, massive Kopfschmerzen, Kiefergelenkprobleme – damit ist unser hier vorgestellter Patient kein Einzelfall. 54 Millionen Menschen in Deutschland sind von Kopfschmerzen betroffen, 2,4 Millionen davon täglich.¹ Und nicht selten sind kranio-mandibuläre Dysfunktionen die Ursache. Zur Wiederherstellung des neuromuskulären Gleichgewichts im Kauzentrum eines Patienten hat sich in unserer Praxis das Lotuskonzept bewährt.

Es handelt sich um ein Gesamtkonzept, das funktionsdiagnostisches Wissen und traditionelles Handwerk effektiv mit den Möglichkeiten der digitalen Zahnheilkunde verknüpft. Entwickelt wurde es von den Zahntechnikermeistern Thomas Bogun (Schwerin) und Thomas Walther (Bad Lauchstädt). Das Lotuskonzept ermöglicht eine gezielte standardisierte Vorgehensweise von der Therapieschiene bis zum definitiven Zahnersatz.

Fallvorstellung

Bei dem hier gezeigten Patienten lagen generalisierte Abrasionen im Ober- und Unterkiefer vor (Abb. 1). Die Okklusionsebene war abfallend zum

I. und II. Quadranten, der Biss zu tief (Abb. 2). Wir empfehlen eine manuelle Therapie zur Stabilisierung der muskulären Funktion und eine Artikulationshilfe ohne adjustierte Oberfläche für den Oberkiefer. Durch Physiotherapie und Osteopathie sowie regelmäßiges Tragen der weichen Artikulationshilfe trat eine leichte Besserung der gesundheitlichen Situation ein. Aufgrund der Befunde und Modellanalysen wurde dem Patienten zu einer Funktionsmessung geraten.

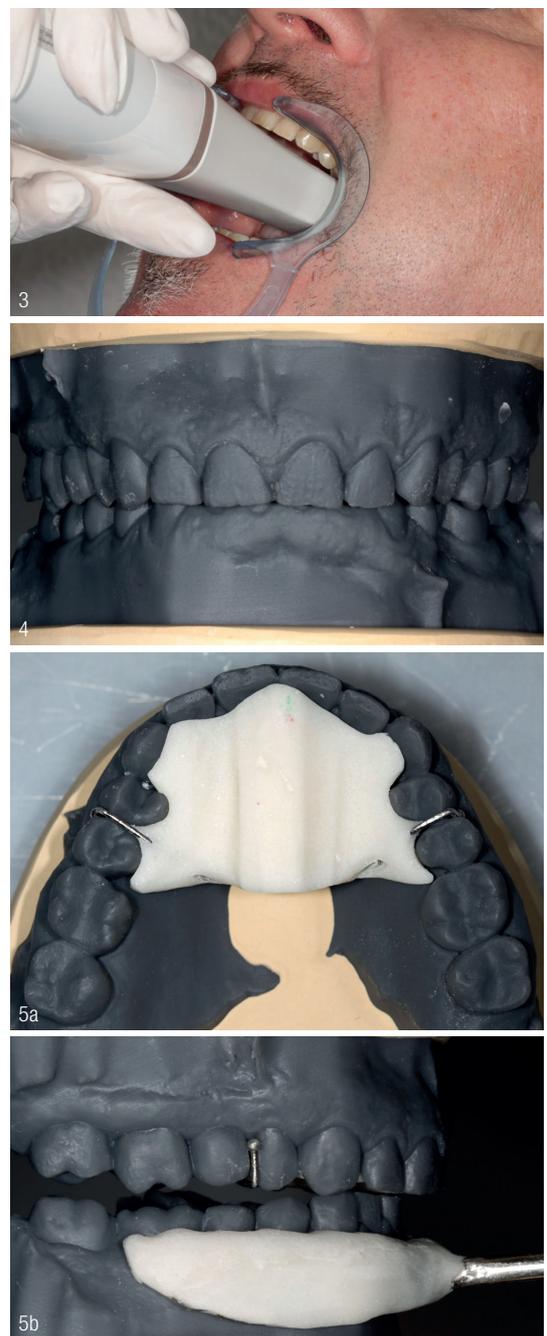
Digitale Datenerfassung

Mit dem Intraoralscanner Carestream CS 3600 (ic med, Halle [Saale]) erfolgte eine digitale Abformung beider Kiefer (Abb. 3). Der Scanner bietet eine sehr einfache Handhabung und erlaubt bei natürlichen Zähnen eine effektive Vorgehensweise ohne Scanspray. Das Gewicht des Handstücks beträgt ca. 300 Gramm, das Sichtfeld umfasst 13x13 Millimeter, der Tiefenschärfbereich liegt zwischen -2 und +12 Millimetern. Anhand der Scandaten wurden bei Dentaltechnik Walther (Bad Lauchstädt) mittels 3D-Druck physische Modelle (Form 2 und Grey Resin, Formlabs, Berlin) hergestellt (Abb. 4). Auf diesen wurden Schablonen für die funktionsanalytische Untersuchung gebaut (Abb. 5). Durch die Messschablonen kann mit vertikaler Sperrung bei Schließbewegung der Unterkiefer ent-



Abb. 1: Ausgangssituation: generalisierte Abrasionen im Ober- und Unterkiefer, tief liegender Biss. **Abb. 2a und b:** Abfallende Okklusionslinie zum I. und II. Quadranten.

Abb. 3: Digitale Abformung. **Abb. 4:** Gedrucktes Modell. **Abb. 5a und b:** Messschablonen.



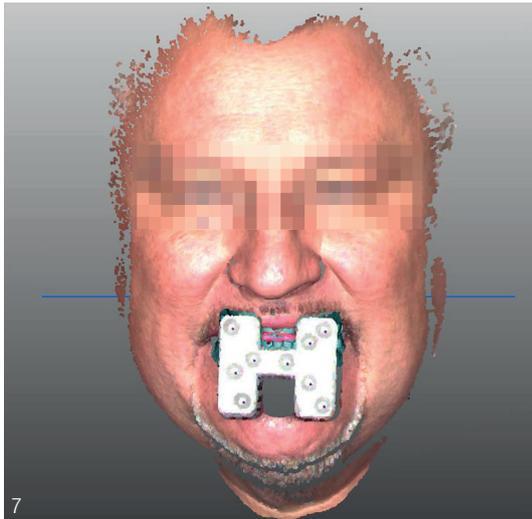


Abb. 6: Gesichtsscans. Abb. 7: Referenzmarker ermöglichen Datenmatching.

koppelt und eine Kiefergelenkvermessung in neuer Position durchgeführt werden. Das Frontzahnplateau im Oberkiefer sorgt dafür, dass der Unterkiefer interferenzfrei zu den beiden mittleren Frontzähnen gemessen werden kann. Die Kieferregistrierung wurde mit dem Plane Analyser (Zirkonzahn, Gais, Italien) durchgeführt. Für eine gute Zusammenarbeit zwischen unserer Zahnarztpraxis sowie dem Dentallabor und als Basis für eine optimale prothetische Versorgung wird immer gemeinsam mit dem Zahntechnikermeister ein sehr detailliertes Übertragungsprotokoll erarbeitet. Durch Dentaltechnik Walther wurden zusätzlich Gesichtsscans vom Patienten erstellt (Abb. 6 und 7). Mit dem Face Hunter (Zirkonzahn) werden Gesichter fotorealistisch digitalisiert, um die Gesichtsphysiognomie bei der Herstellung von individuellem Zahnersatz einzubeziehen. Das korrekte Matching von Gesichts- und Kieferdaten wird durch eine Transfer Fork ermöglicht. Es handelt sich um ein spezielles Bite Tray mit Referenzmarkern. Der Gesichtsscans gewährleistet die Übernahme einer natürlichen Kopfhaltung und der damit verbundenen Oberkieferausrichtung für den Zahntechniker. In der CAD-Software kann so ein idealisiertes Wax-up in neuromuskulärer Ausrichtung und mit optimierter Okklusionsebene erstellt werden. Die Berechnung stützt sich auf die Ala-Tragus-Linie, also die Verbindungslinie vom Sulcus alaris zum Porus acusticus externus, die parallel zur Okklusionslinie



Von den
Machern von
Luxatemp und
LuxaCore Z

Ecosite Elements

The Modern Art of Composite.

Entdecken Sie mit Ecosite Elements die moderne Kunst der Composite. Mit innovativer NC1-Materialstruktur, intelligenter Farbzusammenstellung und außergewöhnlichem Handling.

- ▶ 98% aller typischen Versorgungen mit nur einem Material
- ▶ Intuitives und schnelles Farbkonzept
- ▶ Außergewöhnliches Handling für maximale Sicherheit und Präzision

Mehr Infos und die Möglichkeit, das neue Ecosite Elements persönlich kennenzulernen:
www.dmg-dental.com/elements

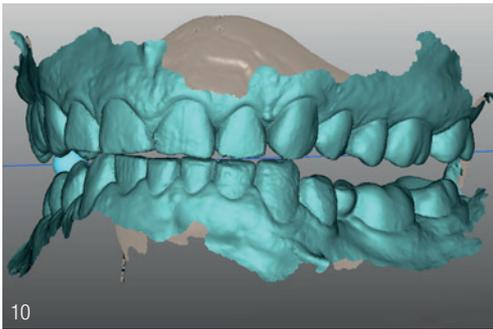


Abb. 8: Funktionsschiene. Abb. 9: Neuromuskulär eingestellte Infraokklusion. Abb. 10: Situation nach Schienentherapie. Abb. 11: Nachmessung. Abb. 12: JawBite für Referenzierung.

Ellwangen) sollte der ausgeprägten Retralstellung beider Kondylen entgegengewirkt werden. Ergebnis der Kontrolle nach einer Tragezeit von vier Monaten: Der Patient fühlte sich wesentlich besser, die vormals teils migräneartigen Kopfschmerzattacken hatten aufgehört. Die Schiene wurde weiterhin nachts getragen. Nach circa einem Jahr wurde eine Nachmessung durchgeführt und eine angepasste Schiene angefertigt. Die neuromuskulären blauen Aufbisse repräsentieren die Infraokklusion, die durch die Schienentherapie eingestellt wurde (Abb. 9). Abbildung 10 zeigt die digitalisierte Situation. Der Patient wünschte nun die Versorgung mit definitivem Zahnersatz. Auf Grundlage der Funktionsanalyse wurde folgende Planung aufgestellt: Kronen in Regio 15–25, 37 und 33–47 sowie eine Brücke in Regio 36–34. Es wurde eine weitere Nachmessung zur Funktionsschiene durchgeführt, um optimierte Gelenkwerte zu erhalten (Abb. 11). Das JawBite dient der Referenzierung zum Oberkiefer. Im Labor kann die Oberkieferreferenzierung über den JawPositioner in den analogen Artikulator überführt werden (Abb. 12).

Definitive Versorgung

Um dem Patienten eine positive Vororientierung zu seiner prothetischen Versorgung bieten zu können, lieferte Dentaltechnik Walther gedruckte Modelle, die aus dem digitalen Wax-up mit zum Sulkusbereich hin idealisierten Zahnformen resultierten. Über diese erhielten wir Doppelmischabformungen (Honigum-Putty Soft Fast und Honigum-Light, DMG) als Schlüssel für das Aufstempeln des Mock-ups im Ober- und Unterkiefer sowie für die Herstellung des Okklusionsschlüssels zur Übernahme der neuromuskulären Unterkieferposition (Abb. 13). Die Präparation (Abb. 14) wurde digital abgeformt; Vorteil des Intraoralscanners: Zuerst wird der Istzustand registriert, dann quadrantenweise präpariert, jeweils ein Nachscan erstellt und in den Ist-Scan eingefügt. Das hat sich für uns als effektive Methode bewährt. Im nächsten Schritt wurde ein Langzeitprovisorium aus PMMA (Yamahachi PMMA Disk, Johannes Weithas, Lütjen-

burg) eingegliedert (Abb. 15 und 16). Für den durch die Neuausrichtung entstandenen interokklusalen Abstand wurde hinsichtlich der Vertikaldimension nach der Formel von Dr. Henry Hank Shimbashi gearbeitet. Diese stellt ein Verhältnis der natürlichen Zähne in Breite und Höhe dar. Der Patient zeigte sich sehr zufrieden mit dem Probelauf und war weiterhin von seinen Kopfschmerzen befreit. Der Herstellung der definitiven Versorgung aus Zirkoniumdioxid stand somit nichts mehr im Wege. Im Seitenzahnbereich wurde monolithisch mit einem



Abb. 13a und b: Vom Labor gelieferte Schlüssel. Abb. 14a und b: Präparation.

verläuft. Sie muss unabhängig von der skelettalen Klasse abgegriffen werden.

Vorbehandlung

Zur Erzielung einer akzeptablen Okklusion in neuromuskulärer Ausrichtung – Behebung der habituellen Situation und Entlastung der Frontzähne – erhielt der Patient eine Funktionsschiene (Abb. 8). Durch die neuromuskuläre Ausrichtung der adjustierten Schiene (Astron CLEARsplint, Kentzler-Kaschner Dental,



Abb. 15: PMMA-Provisorium. Abb. 16a und b: Vertikaldimensionen nach Shimbashi. Abb. 17a und b: Vorher-Nachher-Vergleich. Abb. 18a und b: Definitive Versorgung aus Zirkoniumdioxid.

hochtransluzenten polychromatischen Rohlingmaterial (priti multidisc ZrO₂ multicolor HT, A Light, pridentia, Leinfelden-Echterdingen) und einem Finish in Maltechnik (CERABIEN ZR FC Paste Stain, Kuraray) gearbeitet. Für den Frontzahnbereich wurden Gerüste aus einem opaken Zirkoniumdioxid (DD Bio ZW iso color, Dental Direkt, Spenge) gefräst und verblendet (CERABIEN ZR, Kuraray). Die Abbildungen 17 und 18 zeigen einen Vorher-Nachher-Vergleich sowie Detailansichten der definitiven Versorgung im Patientenmund.

Fazit

Es wird davon ausgegangen, dass die zwei Schädelhälften eines Menschen nie perfekt symmetrisch gewachsen sind. Bis zu einem gewissen Grad ist

dies unproblematisch, weil der Körper über die Muskeln kompensiert. Eine zu starke asymmetrische Belastung führt jedoch zu Schmerzen bzw. Schädigungen der belasteten Körperteile. Damit bestehende asymmetrische Belastungen im Körper durch Zahnersatz aufgelöst werden können, müssen die Lage des Oberkiefers im Schädel und mögliche Asymmetrien zu dieser Position im richtigen Verhältnis ermittelt werden. Nur dann kann die Zahnversorgung langfristig bestehende Beschwerden auflösen und das neuromuskuläre Gleichgewicht wiederherstellen. Die hier vorgestellte Vorgehensweise nach dem Bogun/Walther'schen Lotuskonzept leistet dies zuverlässig.

Wir bedanken uns herzlich bei ZTM Thomas Walther und seinem Team

für die gute Zusammenarbeit und die Unterstützung bei der Dokumentation dieses Patientenfalls.

1 Göbel H., Petersen-Braun M., Soyka D.: Die Prävalenz von Kopfschmerzen in Deutschland. In: Der Schmerz, Dezember 1993, Volume 7, Issue 4, pp 287–297.

INFORMATION

Zahnarztpraxis Dres. Kühnl
Schraplauer Straße 7
06317 Seegebiet Mansfelder Land
Tel.: 034774 20218
www.zis.dental

ANZEIGE

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

Implantatprothetische Einzelzahnversorgung mit konometrischem Konzept

ANWENDERBERICHT Acuris, das konometrische Konzept zur implantatprothetischen Einzelzahnversorgung, wurde erstmals auf dem Ankylos-Kongress 2018 in Berlin für das Ankylos-Implantat vorgestellt. Seit der IDS ist es auch für das Astra Tech Implant System und Xive von Dentsply Sirona erhältlich. Im nachfolgenden Beitrag fasst Dr. Peter Gehrke seine Anwendungserfahrungen mit Acuris anhand einer Kasuistik zusammen.

Einzelzähne mit einer implantatgetragenen Krone zu ersetzen, ist aktuell die häufigste Indikation für eine Implantattherapie.¹ Es ist anzunehmen, dass die Nachfrage nach einer präventionsorientierten Zahnmedizin aufgrund der demografischen Entwicklung sowie aufgrund steigender Ansprüche der Patienten weiter zunimmt.

Um diese Einzelkronen zu befestigen, standen bisher für den Behandler zwei Verfahren zur Verfügung: Verschrauben oder Zementieren. Die dabei möglichen technischen Komplikationen² sind Lockerung oder Fraktur der Abutmentschraube, Dezementierung der Restauration, Chipping sowie die Randspaltbildung zwischen Abutment und Kronenrand. Darüber hinaus müssen biologische Komplikationen wie Periimplantiden durch übersehene Zementreste und Weichgewebsveränderungen berücksichtigt werden.³ Der Vorteil der Verschraubung liegt vor allem darin, die Krone bei Bedarf wieder abnehmen zu können, ohne sie zu zerstören. Zudem lassen sich mit verschraubten Provisorien Funktion und Ästhetik optimieren und das Emergenzprofil ausformen. Für eine zementierte Versorgung wiederum sprechen funktionale und ästhetische Aspekte insofern, dass weder der Durchmesser noch die Lage des Schraubenaustrittskanals berücksichtigt werden müssen.

Das Acuris-Konzept vereint in sich die Vorteile von zementierten und verschraubten Lösungen, wobei es die jeweiligen systemspezifischen Risikofaktoren weitestgehend ausschließt. Die

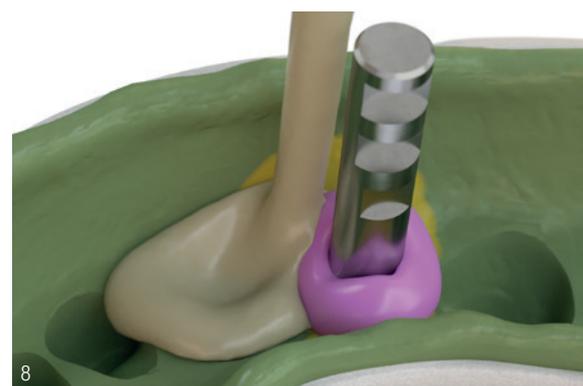
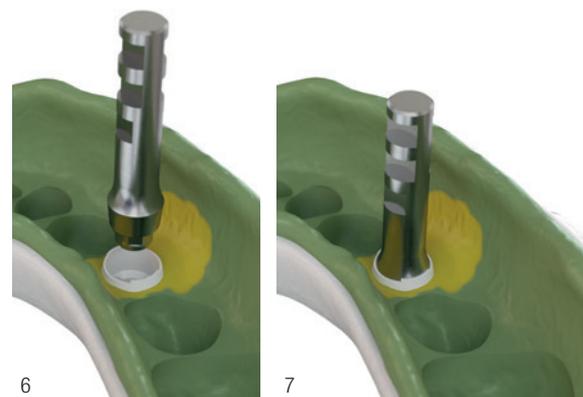
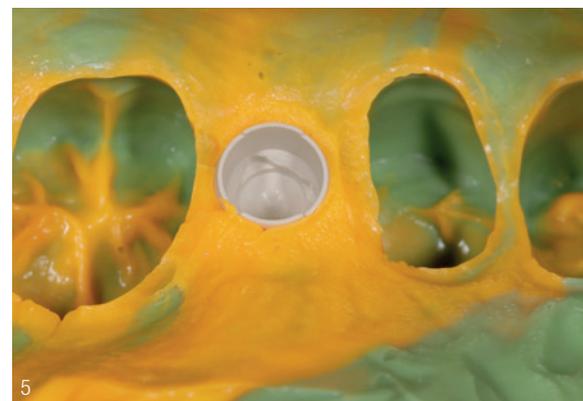


Abb. 1: Einsetzen des Xive-spezifischen konometrischen Acuris-Aufbau (Durchmesser 4,5 mm). **Abb. 2:** Aufgesetzte Abformkappe für die geschlossene Abformung. **Abb. 3:** Provisorische Versorgung für Position 25. **Abb. 4:** Bis zur Fertigung der Krone wieder eingesetzte Einheilkappe. **Abb. 5:** Korrekter Sitz der Abformkappe. **Abb. 6:** Konometrisches Laboranalog des Aufbaus. **Abb. 7:** In die Abformkappe eingesetztes Laboranalog (Snap-on). **Abb. 8:** Anfertigung des Meistermodells.

Retention der Krone wird, ähnlich dem SynCone-Konzept oder einer Teleskopversorgung, über Friktion erreicht.

Kasuistik

Ein männlicher Patient (63 Jahre) erhielt drei Monate nach Extraktion des Zahnes ein Xive-Implantat an Position 25. Die Weichgewebssituation erwies sich als vorteilhaft, es war keine Augmentation nötig. Das Implantat heilte gedeckt ein und sollte dann mit einer Einzelzahnkrone versorgt werden. Der Acuris-Workflow begann nach der Entfernung des Gingivaformers mit dem Einsetzen des konometrischen Aufbau (Abb. 1). Das Abutment mit geradem Aufbau und 4,5 mm Aufbaudurchmesser wurde mit 24 Ncm festgezogen. Die anschließende geschlossene Abformung mit einem additionsvernetzten Silikonmaterial (Aquasil Ultra Plus, Dentsply Sirona) wurde über eine indexierte Abdruckkappe aus PEEK (mit Snap-on-Funktion) vorgenommen (Abb. 2). Der Patient erhielt zur anatomo-



Abb. 9: Verwendete Komponenten (von links): Einbringinstrument für konometrische provisorische Kappe, finale Kappe, provisorische Kappe, Laborkappe, finale Krone.

mischen Ausformung eines adäquaten Emergenzprofils ein chairside hergestelltes Kunststoffprovisorium (Abb. 3) auf der dafür vorgesehenen Snap-on-Kappe für temporäre Versorgungen. Alternativ ist es möglich, das Abutment bis zur Fertigstellung der finalen Krone mit einer konometrischen, nicht indexierten Einheilkappe aus PEEK zu versorgen (Abb. 4).

Im Labor stellte der Zahntechniker eine monolithische Keramikkrone in gewohnten CAD/CAM-Arbeitsschritten her: Das konometrische Laboranalog

wurde in die Abformkappe eingesetzt (Snap-on) und das Meistermodell mit Zahnfleischmaske angefertigt (Abb. 5 bis 8). Der Zahntechniker modellierte die Krone über eine konometrisch geformte Laborkappe aus Titan mit vorgefertigtem Rand. Die CAD/CAM-gefräste und ausgearbeitete Krone wurde von der Laborkappe abgezogen und auf die formidentische finale goldfarbene Titanitrid-Kappe indexiert aufgesetzt. Die extraorale Zementierung von TiN-Kappe und Krone ermöglicht, ausgetretenen Ze-

ANZEIGE

Risikofaktoren erkennen und Parodontitis vorbeugen



Patientengruppen mit erhöhtem Parodontitis-Risiko wie Diabetiker und Schwangere wissen oft gar nicht, dass sie besonders gefährdet sind.

Parodontitis-Risiko-Test

Mit unserem ausführlichen Parodontitis-Risiko-Test möchten wir Ihre Expertise unterstützen, zur Patientenaufklärung beitragen und zum frühzeitigen Besuch der Praxis motivieren.

Ihre Empfehlung: aminomed

- ✓ **Natürliche Parodontitis-Prophylaxe** durch antibakterielle und entzündungshemmende Inhaltsstoffe der Kamille u. a.
- ✓ **Kombinierter Kariesschutz** durch ein spezielles Doppel-Fluorid-System aus Aminfluorid und Natriumfluorid mit Xylit
- ✓ **Aminomed reinigt sehr sanft (RDA 50)**
- ✓ **Besonders geeignet für Menschen mit sensiblen Zahnhälsen*, empfindlicher Mundschleimhaut und Zahnfleischreizungen**

* bei 2x täglichem Zähneputzen

Jetzt Proben anfordern:

Bestell-Fax: 0711-75 85 779-71

E-Mail: bestellung@aminomed.de

Praxisstempel, Anschrift

Datum, Unterschrift

Bitte senden Sie uns auch Terminzettel



Dr. Liebe Nachf. GmbH & Co. KG
D-70746 Leinfelden-Echterdingen
www.aminomed.de

ZWP Mai 19



Abb. 10: Aufsetzen der Laborkappe auf das Meistermodell. Abb. 11: Modellation einer finalen Krone über der Laborkappe. Abb. 12: Aufsetzen einer fertig modellierten Krone auf die finale Kappe.



Abb. 13: Die final modellierte Krone in Regio 25 auf der finalen Kappe.

Abb. 14: Nach extraoraler Zementierung säuberte finale Krone ohne Zementrückstände.

tiblen ConoGrip-Kronenzange abnehmen und ohne Friktionsverlust wieder aufsetzen.

Fazit

Die dauerhaft stabile Befestigung einer implantatgetragenen Einzelkrone durch konometrische Friktion ist ein neuer Weg, der bisherige Versorgungsoptionen erweitert und in selektiven klinischen Indikationen durchaus eine Zeitersparnis ermöglicht.⁴ Acuris lässt sich auch im Frontzahnbereich einsetzen, wenn es möglich ist, das Implantat weit genug nach apikal zu inserieren und ein dicker Gingivatyp vorliegt. Das Besondere liegt in der klinisch vorteilhaften Befestigung. Sie bietet viel Komfort beim Einsetzen und gleichzeitig das sichere Gefühl einer festsitzenden Versorgung, was in der Summe zu einer hohen Patientenzufriedenheit führen dürfte.



ment rückstandslos zu entfernen und damit das Risiko einer durch Zementreste ausgelösten Mukositis auszuschließen (Abb. 9 bis 14). In der Praxis wurde beim Patienten die temporäre Acuris-Kunststoffkrone mit der speziell dafür entwickelten ConoGrip-Zange (USTOMED) entfernt, die Krone gemäß der Indexierung des Aufbau ausgerichtet und mit Fingerdruck

aufgesetzt. Die eigentliche Aktivierung des Konus erfolgte mit einem speziellen Befestigungsinstrument, das die Krone über einen Federimpuls mit werkseitig voreingestellter Impulsstärke auf das Abutment „drückt“ (Abb. 15). Dieser Impuls löst mit einem hörbaren „Klack“ aus und befestigt damit die Krone sicher auf dem Abutment (Abb. 16). Bei Bedarf lässt sich die Krone jederzeit mit der kompa-



Abb. 15: Auf die Krone aufgesetztes Befestigungsinstrument mit passender Spitze. Abb. 16: Final über Friktion befestigte Krone in situ.



Dentsply Sirona Implants
Infos zum Unternehmen

INFORMATION

Dr. Peter Gehrke
Zahnarztpraxis für Oralchirurgie
Bismarckstraße 27
67059 Ludwigshafen
www.prof-dhom.de

Infos zum Autor



Literatur



#whdentalwerk
f @ in ▶
video.wh.com

W&H Deutschland GmbH
t 08682 8967-0
office.de@wh.com, wh.com



Aktuelle Vorteilspakete und Listenpreisvorteile
finden Sie im W&H GoodieBook, auf wh.com.
Aktionen gültig bis 30.06.2019

Incredible inside & outside

Die neuen Lisa und Lara Sterilisatoren

Innovativ, schnell, verlässlich: die neuen Lisa Remote Plus und Lara Sterilisatoren wurden einzig dazu entwickelt, sich perfekt in das individuelle Praxisumfeld fügen. Weil es ausschließlich um Ihre Anforderungen geht. Finden Sie mehr über unsere neue Sterilisatoren-Familie heraus: Jetzt bei Ihrem Fachhändler oder auf wh.com



Versiegelung der Suprastrukturen als Parodontitis- und Periimplantitisprophylaxe

ANWENDERBERICHT Parodontale Erkrankungen sind nach wie vor ein zentrales Thema der aktuellen Zahnheilkunde. War man in der Vergangenheit noch darauf angewiesen, Behandlungen materialtechnisch zu verbessern, so sind heute eher Behandlungen gefragt, die Langzeiterfolge ermöglichen bzw. garantieren. Dabei spielt das Hart- und Weichgewebe, das den Zahn oder das Implantat umgibt, eine große Rolle. Leider ist es nach wie vor, und wird dies auch weiterhin bleiben, eine Schwachstelle bei der dauerhaften Versorgung mit einer wie auch immer gearteten Prothetik. Eine prophylaktische Versiegelung von Spalten und Hohlräumen verhindert das Eindringen von Keimen und vermindert so die Infektionsgefahr des Gewebes.

Die Ursachen für die parodontalen Erkrankungen sind vielschichtig und reichen von individuellen Prädispositionen bis hin zu systemimmanenten Komponenten, Behandlungsfehlern und schlechter Hygiene. Das Krankheitsbild entspricht meist einer Entzündung in verschiedenen Schweregraden. Neben allen bekannten Ursachen erklären sich derartige Parodontopathien auch aus dem uneingeschränkten Flüssigkeitsaustausch mit der keimbeladenen Mundhöhle und den in und unter den Rekonstruktionen befindlichen Schlupfwinkeln (Abb. 1). Die Abdichtung dieser in den Abmessungen doch sehr großen Brutstätten mit einem keimdichten Material schafft erhebliche Verbesserungen.

Die keimbeladene Mundhöhle und Hohlräume als Ursache

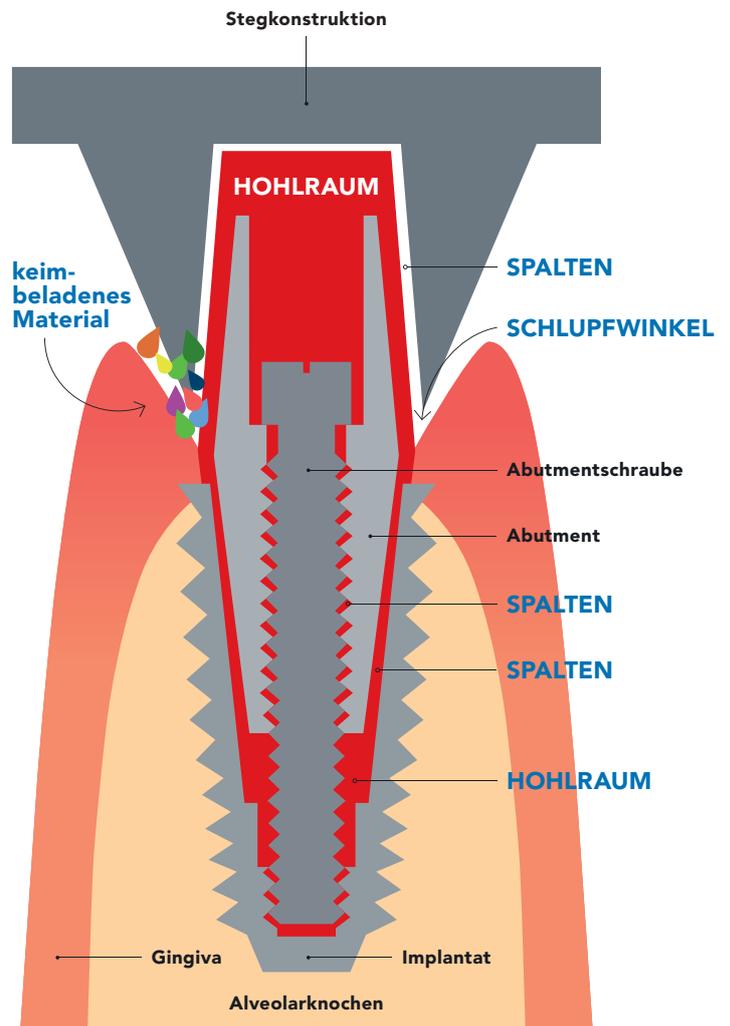
Mikrobiologisch gesehen, befinden sich in und unter verschraubten Suprastrukturen, bei Hybridarbeiten und Teilprothesen erhebliche Hohlräume (Abb. 2), die zwangsläufig mit den Keimen der Mundhöhle belastet sind.

Selbst bei guter Abwehrlage und unter Einsatz der bewährten hygienischen Maßnahmen sind hier durch den chronischen Entzündungsreiz der Bakterien und ihrer Toxine Erkrankungen der Hart- und Weichgewebe zu erwarten, die fakultativ durch zähe Prothesenklebstoffe, Zahnstein und Konkremete unterstützt werden.

In der Implantologie ist die Periimplantitis, obgleich es viele Therapieansätze gibt, weiterhin ein bisher noch nicht ausreichend gelöstes Problem. Hier ist unter anderem der Blick auf die Mikroleakage zu richten, die eine Periimplantitis durch die Reinfektion aus den mit Keimen beladenen Implantatinnerräumen ermöglicht. Neben den chirurgischen Behandlungen stehen die prophylaktischen Möglichkeiten, wie zum Beispiel die Versiegelung der Spalt- und Hohlräume in zusammengesetzten Implantaten, unterstützend zur Verfügung. Durch diese konnte hier ein erheblicher Rückgang der Infektionen erreicht werden.¹

Die Hohlräume in mehrteiligen Implantaten bewegen sich im Mikrometerbereich und erlauben den Keimen bereits bei diesen Dimensionen einen ungehinderten Austausch mit der

Abb. 1: Schematische Darstellung eines zusammengesetzten enossaln Implantates mit einer Stegkonstruktion. Die Schlupfwinkel, Hohl- und Spalträume im Implantat und der Suprastruktur sind durch Pfeile markiert.



© Fritzeimer



Abb. 2: Schlupfwinkel unter einer Unterkieferprothese, die über einen implantatgetragenen Steg abgestützt ist.

Mundhöhlenflora. Sie werden durch Mikrobewegungen² innerhalb der Rekonstruktionen in die Spalten hineingepumpt und zusätzlich über Kapillarkräfte angesogen.

Die beschriebenen Zwischenräume in verschraubten und über variationsreiche Attachments abgestützten Suprastrukturen sind in einer Größenordnung von bis zu mehreren Millimetern einzustufen und bieten so, mikrobiologisch betrachtet, durch das feuchte Klima, die optimale Temperatur sowie den günstigen Nährboden, die besten Möglichkeiten für ein Keimwachstum, welches die parodontalen Gewebe zusätzlich schädigt. In der Literatur zählen daher z. B. die Vakaturwucherungen zu den Parodontopathien.³ Eine keimdichte Versiegelung erscheint darum auch hier wünschenswert.

Eine einfache Lösung

Ein Material aus einer hochviskösen Silikonmatrix, welches in der Industrie und der Medizin bereits über viele Jahre erfolgreich im Einsatz ist, sorgt für eine zuverlässige Versiegelung und macht somit eine Ansiedelung für Keime unmöglich.

Zunächst wirkt das Basismaterial durch das Volumen nach dem einfachen Prinzip: „Wo etwas ist, kann nichts anderes hin“, und wenn das Medium keinen Nährboden darstellt, kann dort auch nichts wachsen. Die weiteren Voraussetzungen für ein wirksames Versiegelungsmaterial sind ein hydrophobes Verhalten und ein gutes Standvermögen durch mechanische Festigkeit, damit es nicht ausgewaschen werden kann. Zudem darf es nicht aushärten, weil sich dabei durch die Schrumpfung eine erneute Spaltbildung etabliert. Weiterhin erleichtert ein visköses Material den Austausch. GapSeal® besteht aus einer speziell abgestimmten Silikonmatrix, die durch das Abdichten der Hohlräume ein Eindringen von Bakterien verhindert. Obgleich es immer extrakorporal platziert wird, hat es dennoch nachgewiesenermaßen den großen Vorteil, dass es nicht sensibilisierend (allergisierend) wirkt, keinerlei schädigende Wirkungen auf den Organismus zeigt und darum unbesorgt bei allen Patienten zum Einsatz kommen kann. Als zusätz-

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

liche, vorteilhafte Komponente verbessert das Material durch seine hohe Viskosität den Halt bei Teleskop- und Konuskronenverankerungen, da mit steigender Viskosität auch die Abzugskräfte zunehmen.⁴ Die thixotropen Eigenschaften des Basismaterials verhindern zudem nachhaltig die Zahnsteinbildung, da ein Anheften der Konkreme an den Stützelementen durch den Silikonfilm unmöglich wird. Das Material erhielt den Namen GapSeal® (gap = Spalt, seal = versiegeln) und erfüllt den Zweck der Spalt- und Hohlraumversiegelung mehr als zufriedenstellend.

Einfachste Anwendung

GapSeal® wird steril in Blisterpackungen mit zehn Carpuhlen mit je 0,06 ml Inhalt und Applikator geliefert, sodass die Sterilität auch bei Operationen gegeben ist (Abb. 3). Für die Wiederverwendung kann der Applikator re-sterilisiert werden. Es bietet sich an, die Hohlräume so früh wie möglich zu versiegeln, am besten direkt bei der Eingliederung. Nach Einlegen der GapSeal®-Carpuhle in den Applikator und Abnehmen der Verschlusskappe wird GapSeal® durch leichtes Drehen am Transportrad direkt appliziert. Das Auffüllen erfolgt mit Überschuss, damit keine Luftschlüsse entstehen.



Abb. 3: GapSeal®

Die Carpuhlen sind für die Einmalanwendung gedacht. Können die Hohlräume aufgrund der gegebenen Situation erst nachträglich mit dem Versiegelungsmaterial beschickt werden, empfiehlt sich zuvor die gründliche Reinigung mit H₂O₂ und Alkohol. Bei verschraubten Arbeiten sollte die Ergänzung beziehungsweise die Erneuerung des alten Materials im Rahmen von Recallsitzungen durch den Zahnarzt erfolgen (Abb. 4).

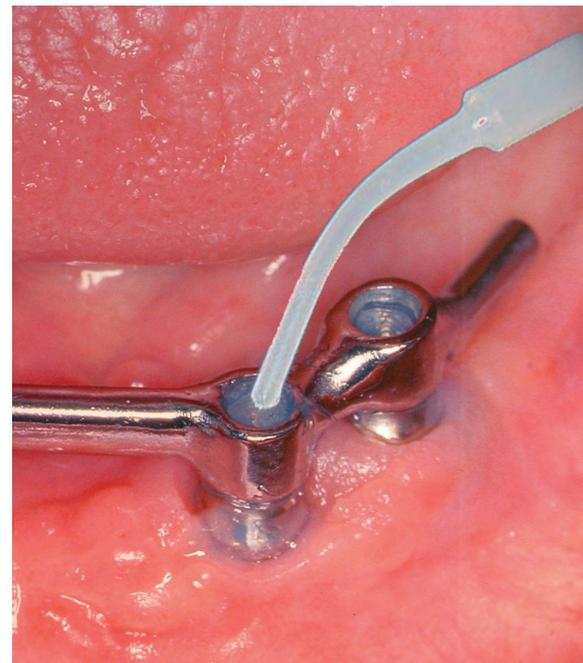


Abb. 4: Auffüllen einer implantatgetragenen Stegkonstruktion mit GapSeal® im Unterkiefer.



Herausnehmbarer Ersatz kann vom Patienten selbst beschickt werden. GapSeal® hat ein überaus gutes Standvermögen, wodurch es bei diesen Arbeiten nur bedarfsweise nach Reinigung der Prothese erneuert werden muss. Beim Hausgebrauch durch den Patienten, sollte nach dem Applizieren des Materials, sofern die Schlupfwinkel groß genug sind, dieses mit einem Wattestäbchen verteilt werden.

ICH SAGE JA!

„Weil ich meine Nachrichten künftig elektronisch signieren kann und damit die Echtheit garantiert ist. Das ist wichtig für mich. Und für meine Kolleginnen und Kollegen.“



Frau Dr. Mirjam
Grüttner-Schroff
Zahnärztin aus Bonn



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

cgm.com/ti

Kurzinfos

Ursachen der Periimplantitis

- Schlechte Gingivaverhältnisse
- Überlastungssituationen
- Übermäßige Plaqueakkumulation
- Mikroleakage
- Kapillarkräfte
- Mikrobewegungen
- Biofilm

Indikationen für die GapSeal®-Versiegelung

- Implantatinnenräume
- Verschraubte Suprastrukturen
- Mesostrukturen in verschraubten Suprastrukturen
- Stegprothetik
- Hybridprothesen
- Teleskopprothesen

Erstaunliche Ergebnisse

Bei Patienten mit den verschiedensten prothetischen Versorgungen konnte nach Parodontaltherapie und der Versiegelung der Schlupfwinkel mit GapSeal® in und unter den Suprastrukturen eine nachweisliche Keimreduktion mit absolut gesunden Zahnfleischverhältnissen nachgewiesen werden. Auch die Folgeuntersuchungen über nunmehr zehn Jahre dokumentieren die Langzeitwirkung. Geschmacksbeeinträchtigungen durch das Material wurden vonseiten der Patienten in keinem Fall beanstandet.

Die Mundhöhle mit ihrem Integument ist nun einmal nicht für das Tragen irgendwelcher Rekonstruktionen geschaffen und reagiert meist mit negativen Reaktionen der Hart- und Weichgewebe auf übermäßige oder unphysiologische Belastungen sowie auf infektiöse Reize. Meist chronifiziert und verschlechtert eine schlechte Mundhygiene das infektiöse Geschehen. Bei der heutigen variationsreichen Prothetik steht daher die Vermeidung von Schlupfwinkelinfektionen im Vordergrund.

Mit dem in der Implantologie bewährten und klinisch getesteten GapSeal® haben sich nun auch für die Suprastrukturen neue Möglichkeiten der Prophylaxe ergeben. Bei konsequenter Anwendung von GapSeal® werden die Parodontopathien zurückgehen und die Langzeiterfolge zunehmen.

- 1 Fritzeimer C. U., Schmüdderich W.: Periimplantitisprophylaxe durch Versiegelung der Implantatinnenräume mit GapSeal®. Implantologie, 2007; 15(1):71–79.
- 2 Zipprich H. et al.: Erfassung, Ursachen und Folgen von Mikrobewegungen am Implantat-Abutment-Interface. Implantologie 2007, 15 (31–46).
- 3 Wolf H. F., K. und E. M. Rateitschak, Band 1: Parodontologie: Farbatlanten der Zahnmedizin. Thieme, 3. Auflage (2012).
- 4 Rößler J.: Der Haftmechanismus von Galvano-Doppelkronen-Systemen und seine Beeinflussbarkeit durch Zwischenflüssigkeiten. Diss. Med. Dent. Jena 2004.



Hager & Werken
Infos zum Unternehmen

INFORMATION

Prof. Dr. Dr. Claus Udo Fritzeimer
Im Winkel 5
40627 Düsseldorf
friham@fritzeimer.eu

Dr. Deborah Horch
Postfach 24 01 10
40090 Düsseldorf
de.horch@gmx.de

Prof. Dr. Dr. Fritzeimer
Infos zum Autor



Dr. Horch
Infos zur Autorin



Meilenstein

10 Milliarden Mal beste Dürr Dental Bildqualität

„Eine Zahl sagt mehr als tausend Worte.“ Deshalb freut sich Dürr Dental SE über eine Bestmarke der besonderen Art: Mehr als 10 Milliarden Bilder haben zufriedene Kunden des Herstellers anspruchsvoller Medizintechnik seit 1968 mit bildgebenden Geräten aus Bietigheim-Bissingen erstellt. Grund genug, diesen Meilenstein

zu zelebrieren. Am Messestand auf der diesjährigen IDS feierte Dürr Dental die Überschreitung der 10-Milliarden-Grenze – ein Ereignis, das für über 50 Jahre Erfahrung in der zahnärztlichen Röntgentechnologie steht. Mit dem weltweit ersten vollautomatischen Röntgenfilm-Entwicklungsgerät fing die Erfolgsgeschichte im Jahr 1968 an: eine kleine Revolution, welche die Arbeit der Zahnarzthelfer/-innen wesentlich erleichterte. Seitdem hat Dürr Dental den Kompetenzbereich speziell in der dentalen Bildgebung stark erweitert und zählt zu den Weltmarktführern auf diesem Gebiet. Heute deckt das Unternehmen mit der Dürr Dental Speicherfolien-Technologie, hochauflösenden Intraoralkameras sowie digitalen 2D- und 3D-Röntgengeräten die gesamte Kette der digitalen Bildgebung ab. Das Erfolgsrezept: Produktlösungen, die sich an Kundenbedürfnissen orientieren und sich reibungslos in die täglichen Abläufe und den digitalen Workflow der Zahnarztpraxen einfügen – für weitere 10 Milliarden detailgetreue Bilder.



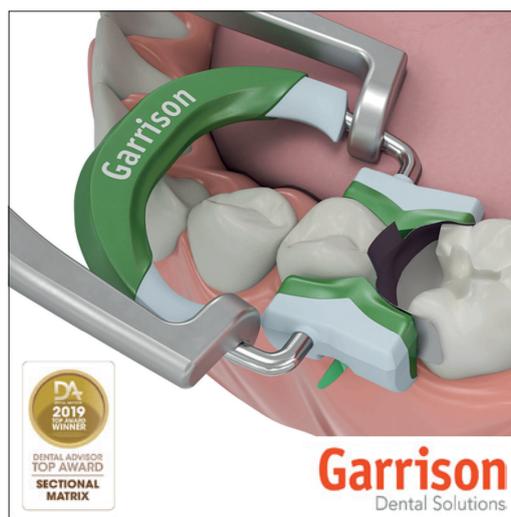
DÜRR DENTAL SE
Tel.: 07142 705-0
www.duerrdental.com/10
Infos zum Unternehmen

Auszeichnung

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

Composi-Tight® 3D Fusion™ von Garrison Dental Solutions, LLC, wurde von THE DENTAL ADVISOR als bestes Teilmatrizensystem des Jahres 2019 ausgezeichnet. Das Produkt verkürzt nicht nur die Behandlungszeit, sondern verbessert auch die Ergebnisse bei Klasse II-Kompositrestaurationen und wurde somit als wichtiger Meilenstein in der Teilmatrizentechnologie anerkannt.

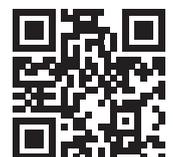
„Wir haben jahrelange Forschung und Entwicklung in Designinnovation, Praxistests und Kundenfeedback investiert und freuen uns sehr über den Erfolg von 3D Fusion“, so Robert Anderson, geschäftsführender Gesellschafter und Leiter der Forschung und Entwicklung bei Garrison. „Es war schon immer unsere Mission,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



Matrizensystem eingearbeitet haben, ist 3D Fusion definitiv zum Sieger in der Kategorie Teilmatrizensysteme geworden.“ Garrison revolutionierte im Jahr 1996 den Prozess bei Klasse II-Kompositrestaurationen

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

Garrison Dental Solutions
Tel.: 02451 971409
www.garrisondental.com
Infos zum Unternehmen



Fachmessen

Dentalmessen in Leipzig und Stuttgart mit Premiere für Start-ups

Der Rahmen für die Fachdental Leipzig/id infotage dental und Fachdental Südwest/id infotage dental Stuttgart ist gesteckt: Im Herbst 2019 finden wieder die wichtigsten Fachmessen für Zahnmedizin in Ost-/Mitteleuropa und in Südwestdeutschland statt. Die Kombination aus innovativem Produkt- und Informationsangebot und Networking überzeugt. Seit über drei Jahrzehnten kommen Zahnärzte, Zahntechniker und zahnmedizinisches Fachpersonal auf den beiden Messen zusammen, um sich über Produktentwicklungen zu informieren, Trends zu diskutieren und das Fortbildungsprogramm der dental arena zu nutzen. Erwartet werden auf den Messen insgesamt 10.000 Besucher, über 200 Aussteller in Leipzig und rund 250 Aussteller in Stuttgart. Zum ersten Mal werden sich außerdem Start-up-Firmen an beiden Messestandorten präsentieren.



Messen sind Marktplätze – und damit wichtige Schaufenster für Trends und Entwicklungen. Ab diesem Jahr verspricht eine Neuheit frischen Wind: Erstmals wird es auf beiden Messen einen Bereich für junge Unternehmen der Dentalbranche geben. „Mit der Plattform newcome@Fachdental bieten die Fachdentalmessen in Leipzig und Stuttgart innovativen Start-ups die Gelegenheit, sich und ihre Ideen einem breiten Fachpublikum zu präsentieren“, erklärt Verena Friedrich, Projektleiterin der Fachdental Leipzig und Südwest. Insbesondere digitale Lösungen, EDV-Software, Dienstleistungen und andere Geschäftsideen der Zukunft werden auf den diesjährigen Fachdentalmessen erwartet. Noch sind wenige freie Plätze im neu geschaffenen Bereich für Start-ups der Dentalbranche verfügbar. Interessierte Firmen informieren sich unter www.fachdental-messe.de/newcome

Termine

- **Fachdental Leipzig/id infotage dental**
13. und 14. September, Leipziger Messe, Halle 4
- **Fachdental Südwest/id infotage dental Stuttgart**
11. und 12. Oktober, Messe Stuttgart, Halle 10

Weitere Informationen

www.fachdental-leipzig.de
www.fachdental-suedwest.de

Quelle/Foto: Landesmesse Stuttgart GmbH

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**

Nährstoffkombination Itis-Protect® I–IV

Neue Webseite zur Aufklärung und Zahnartsuche bei Parodontitis

Dass eine gesunde Ernährung und die Zufuhr von Mikronährstoffen gegen Parodontitis helfen können, ist vielen Patienten und auch Therapeuten bisher weitgehend unbekannt. Wer sich bereits mit orthomolekularer Medizin beschäftigt hat, weiß jedoch, dass verschiedene Nährstoffe im Körper eine entzündungslösende Wirkung entfalten.¹ Die neue Webseite www.itis-protect.de verdeutlicht das Konzept der hypoallergenen orthomolekularen Medizin und bietet

Patienten zusätzlich viele allgemeine Informationen rund um das Krankheitsbild der Parodontitis. Unter verschiedenen Reitern werden Informationen zur Genese und herkömmlichen Behandlung von Parodontitis, zur Funktion und Rolle des Darms bei der Entstehung entzündlicher Erkrankungen sowie zu Itis-Protect® nachvollziehbar dargestellt.

Bei Itis-Protect® handelt es sich um eine bilanzierte Diät zum Diätmanagement von Parodontitis. Die viermonatige Kur mit einer hochwertigen Kombination aus Omega-3-Fettsäuren, Vitaminen, Spurenelementen und Mineralien sowie speziellen Darmbakterien reduziert die Entzündungsaktivität im Mundraum nachweislich.

Außerdem bietet die Webseite spannende Forschungsergebnisse und Expertenstimmen. Eine Zahnartsuche ermöglicht es Patienten, schnell einen Therapeuten in der Nähe zu finden, der mit der ortho-

molekularen Behandlung von Parodontitis und Periimplantitis sowie dem Konzept von Itis-Protect® vertraut ist: nutzerfreundlich, klar im Aufbau und gewinnbringend im Kampf gegen Parodontitis. Wenn Sie bereits erfolgreich mit hypo-A und Itis-Protect® arbeiten, schon einige unserer Vortragsveranstaltungen besucht haben, sich aber bisher nicht auf unserer Seite finden, kontaktieren Sie uns gerne, damit wir Sie in die Zahnartsuche aufnehmen. Sollten Sie bisher noch nicht zu den Therapeuten gehören, die eine Parodontitis begleitend orthomolekular behandeln, informieren Sie sich jetzt über Itis-Protect® und binden Sie Ihre Patienten mithilfe einer systemischen Therapie an Ihre Praxis, die spätestens seit der EuroPerio in Amsterdam 2018 auch wissenschaftlich unumgänglich ist.



¹ https://www.zm-online.de/archiv/2017/23_24/zahnmedizin/parodontitis-und-ernaehrung/

hypo-A GmbH

Tel.: 0451 3072121 • www.hypo-a.de

Infos zum Unternehmen

Prothetik

Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen



Eine optimale Zahnersatzversorgung zu erschwinglichen Preisen für jeden Patienten – mit dieser Vision startete dentaltrade im Jahr 2002 und schreibt bis heute Erfolgsgeschichte. Die Idee vom hochwertigen Zahnersatz zu günstigen Preisen wurde zunächst mit dem eigenen TÜV-zertifizierten Meisterlabor in Fernost verwirklicht. Ein am Firmenstammsitz in der Hansestadt Bremen eingesetztes Team von Zahn Technikern und Zahn Technikern gewährleistete von Anfang an die abschließende Qualitätskon-

trolle nach deutschen Qualitätsstandards. Ohne auf Qualitätsstandards zu verzichten, machte dentaltrade die Preisvorteile globaler Märkte von der ersten Minute an für jeden Kunden nutzbar.

Über die eigenen Grenzen hinauszudenken und dabei zugleich verantwortungsvoll im Sinne von Kunden, Geschäftspartnern und Mitarbeitern zu handeln – dafür steht das Bremer Unternehmen, das fest mit seinen hanseatischen Werten verbunden ist. Mittlerweile vertrauen rund 4.000 Zahnarzt-

praxen und über 180 Dentallabore aus dem gesamten Bundesgebiet dentaltrade.

Um adäquat auf das wachsende Auftragsvolumen zu reagieren und nach wie vor höchste Qualität zu garantieren, verfügt dentaltrade seit 2008 mit Expert Dental Lab (EDL) über ein eigenes zertifiziertes Meisterlabor in Shenzhen, China. Das Unternehmen gehört seit 2015 zur internationalen Curaeos-Gruppe und zählt heute zu einem der führenden Hersteller von Qualitätszahnersatz aus internationaler Produktion.

dentaltrade GmbH

Tel.: 0421 247147-0

www.dentaltrade.de



PURE SIMPLICITY



NEW CHIROPRO

IMPLANTOLOGY
motor system

NEW CHIROPRO PLUS

IMPLANTOLOGY
motor system

ORAL SURGERY
motor system

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

„Allein im Januar hat die RD GmbH für uns 650 Anrufe angenommen, was zur Folge hat, dass wir eine 20 Prozent höhere Terminauslastung gegenüber dem Vorjahr hatten.“



Zufriedene Kundin: Dr. Gaby Friedrich.

„Heute weiß ich, wie viele Anrufe wir früher verpasst haben“

INTERVIEW Welche Maßnahmen erleichtern den Praxisalltag für Behandler und Praxisteam nachhaltig und optimieren den Service für Patienten? Während für Zahnarzt Dr. Frank Friedrich die Antwort klar auf der Hand lag – Telefonie outsourcen – hielt Dr. Gaby Friedrich das für nicht realisierbar. Im Interview erläutert die Hamelner Zahnärztin und Praxisinhaberin, warum sie ihre Meinung geändert hat und im Nachhinein ausgesprochen froh darüber ist.

Frau Dr. Friedrich, was war für Sie ausschlaggebend, die Telefonie aus Ihrer Praxis auszulagern?

Die Anzahl der Anrufe pro Tag war so enorm hoch, dass die Mitarbeiterinnen am Empfang häufig die Warteschleife aktivieren mussten. Patienten vor Ort haben bei uns immer die höchste Priorität, was sehr schwierig ist, wenn parallel ständig das Telefon klingelt. Die Initialzündung hat ein Anrufversuch von mir ausgelöst, bei dem ich unsere Praxis telefonisch erst nach 20-mal Klingeln erreichen konnte. Danach nahm ich das Projekt „Rezeptionsdienstleistung“ in Angriff.

Was waren Ihre größten Bedenken, bevor Sie die Zusammenarbeit mit Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH (kurz RD GmbH) gestartet haben?

Unser Terminmanagement war sehr komplex, und das richtige Wording ist mir absolut wichtig. Meine größte Sorge war also, wie soll das denn ein externes Dienstleistungsunternehmen wie die RD GmbH zu meiner Zufriedenheit in kurzer Zeit hinbekommen? Es hat mich eine große Überwindung gekostet, denn ich habe sehr klare Vorstellungen, was den Umgang mit unseren Patienten betrifft.

Welche Vorteile hat es für Sie, neben dem wirtschaftlichen Aspekt, die RD GmbH als Dienstleister zu haben?

Da gibt es mehrere Vorteile, die mir auffallen, je länger wir zusammenarbeiten und das Vertrauen wächst. Wir hatten früher ein enormes Regelwerk für das Terminmanagement, was im Laufe der Jahre zudem noch gewachsen ist. Im Prozess der gemeinsamen Pflichtenhefterstellung mit der RD GmbH haben wir bemerkt, dass es auch einfacher geht und nicht immer alle Situationen vorab reglementiert sein müssen. Somit haben wir auch intern einige Prozesse vereinfacht, was zur Entlastung der Mitarbeiterinnen führte. Fachkräfte haben wieder Zeit für ihre Kernkompetenz und können einen aktiven wirtschaftlichen Beitrag erbringen, statt telefonisch z.B. Patienten an ihre Termine zu erinnern oder über 600 Telefonate pro Monat entgegenzunehmen. Diese Aufgabe übernimmt die RD für uns zuverlässig. Meine Mitarbeiterinnen am Empfang können sich wieder um unsere Patienten vor Ort kümmern, ohne ein schlechtes Gewissen haben zu müssen, anrufende Patienten in die Warteschleife zu übergeben. Aber das Beste ist, wir können die Praxis im Urlaub entspannt schließen und haben

keinen Verlust von Anrufen, dank der durchgehenden telefonischen Erreichbarkeit.

Machen sich wirtschaftliche Vorteile für Ihre Praxis bereits bemerkbar?

Oh ja. Auch wirtschaftlich gesehen hat es mehrere Effekte mit sich gebracht. Durch die telefonische Erreichbarkeit weit über unsere Praxisöffnungszeiten hinaus ist der Zugang von Neupatienten gestiegen. Allein im Januar hat die RD für uns 650 Anrufe angenommen, was zur Folge hat, dass wir eine 20 Prozent höhere Terminauslastung gegenüber dem Vorjahr hatten. Heute weiß ich, wie viele Anrufe und damit mögliche Termine von Bestands- oder Neupatienten wir verpasst haben. Die Arbeit, die wir in die Zusammenarbeit mit der RD GmbH eingebracht haben, hat sich längst gelohnt. Dadurch, dass unsere Praxis 60 Stunden pro Woche telefonisch erreichbar ist, verliere ich keinen Patienten, sondern bekomme noch neue dazu. In meinen Augen ist die RD GmbH für mich eine permanent anwesende 60-Stunden-Mitarbeiterin, die nicht ausfallen kann. Dafür müssten wir mindestens zwei Vollzeitmitarbeiter zusätzlich anstellen, was kostentechnisch und personell völlig undenkbar wäre.

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 ...



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



Hat sich die Zeitersparnis bereits auf Ihre Praxisabläufe spürbar ausgewirkt?

Auf jeden Fall. Vor allem nach dem Urlaub ist immer wieder eine Entlastung spürbar, da nicht so viel liegen bleibt und die Patienten ihre Anliegen loswerden können, die wir dann abarbeiten. Patienten können auch während unserer Urlaube Termine umlegen, ohne dass das Chaos ausbricht am ersten Tag nach dem Urlaub. Meine Mitarbeiterinnen am Empfang arbeiten heute viel effektiver. Die Servicequalität, die wir anbieten, ist absolut losgelöst von meiner internen Personalplanung. Das heißt, trotz Ausfällen in der Praxis sind wir telefonisch und persönlich voll und ganz für unsere Patienten da.

Ist eine bessere Terminauslastung bzw. eine geringere No-Show-Rate für Sie als Praxisinhaberin spürbar?

Ja, in der Tat. Wie bereits gesagt haben wir eine 20 Prozent höhere Terminauslastung mit entsprechend mehr Neupatienten, und dazu kommt noch eine geringere No-Show-Rate. Die RD GmbH bestellt nach Vorgabe ein und nimmt keine Rücksicht auf persönliche Befindlichkeiten der Behandler, was eine optimalere Auslastung mit sich bringt. Sozusagen bezahlen Sie sich selbst. *(und lacht)*

Gibt es Feedback der Patienten zur besseren Erreichbarkeit?

Zuvor hatten wir viele Beschwerden von unseren Patienten – verständlicherweise, weil wir sehr schlecht erreichbar waren. Mittlerweile erhalten wir keine einzige Kritik mehr diesbezüglich. Vereinzelt gibt es ein paar betagte Patienten, die lieber zu uns persönlich in die Praxis kommen, um einen Termin zu vereinbaren. Dafür haben wir heute viel mehr Zeit, und das Klima ist einfach unbeschreiblich entspannter geworden. Das ist wirklich super.

Haben Sie von uns in Ihrem Kollegenetzwerk erzählt und wie war das Feedback?

Einigen Kollegen haben wir von der Zusammenarbeit mit einem externen Rezeptionsdienstleister erzählt, alle waren direkt vom Thema begeistert und fanden es sehr spannend. Jeder hat ähnliche Probleme, wie wir sie hatten. Es ist in Deutschland noch nicht so verbreitet und vielen fehlt

einfach der Mut oder auch das Praxispersonal ist skeptisch. Einige Kollegen scheuen oft die Kosten, aber es lohnt sich absolut und amortisiert sich, wie gesagt, binnen kürzester Zeit. Zu Beginn steht natürlich etwas organisatorischer Aufwand an, aber wenn die Telefonie erst einmal eingerichtet ist, möchte man diesen Service nicht mehr missen.

Wie empfinden Ihre Partner und Mitarbeiter die Veränderungen?

Die Idee der Zusammenarbeit hatte anfangs vielleicht einen seltsamen Beigeschmack für einige Mitarbeiterinnen. Ich habe täglich die Vorteile herausgearbeitet, weitergeleitete Anrufe gezählt und festgestellt, dass wir das hier nie allein hätten bewältigen können. Es ist daher jetzt für alle eine große Entlastung; wir arbeiten mit der RD GmbH sehr vertrauensvoll zusammen.

In welchen Bereichen hat Sie die RD GmbH überraschen können?

Ich kann definitiv von mir sagen, dass ich Vertrauen auf eine ganz neue Art und Weise kennengelernt habe. Der Mut der RD GmbH, mir aufzuzeigen, dass man mit Pragmatismus mehr erreichen kann als mit Perfektionismus, hat unsere Praxis noch weiter vorangebracht. Im Rückblick habe ich manchmal ein schlechtes Gewissen, was ich meinen Mitarbeiterinnen am Empfang früher zugemutet habe.

Prüfen Sie die individuellen Möglichkeiten für Ihre Praxis in einem Gespräch mit Ihrer persönlichen Ansprechpartnerin Frau Daniela Grass.

INFORMATION

Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH

Daniela Grass
Accountmanagement
Burgunderstraße 35
40549 Düsseldorf
Tel.: 0211 69938502
Fax: 0211 69938582
daniela.grass@rd-servicecenter.de
www.rd-servicecenter.de

Author Xxxx Xxxxxx

Headline Xxxxxx XXXXXXXXXXXX

TEASER CATEGORIE Teaser Xxxxxxxx
XXXXXXX
XXXXXXX



Content
XXXXXX
XXXXXX

Fotos: © Mehrwert GmbH Kempen

**ARTIKEL FOLGT
MIT PLOT-FREIGABE!**

Opalescence
Tooth Whitening *go*[®]



MY SMILE IS

Bright

#MYSMILEISPOWERFUL

Haleigh, aus den USA – Hairstylin, Gamerin und Athletin – lächelt, weil sie einfach gerne sie selbst ist. Mit Opalescence Go[®] kann sie trotz ihres vollen Terminkalenders bequem und flexibel ihre Zähne aufhellen:

- Praktisch und gebrauchsfertig
- Vorgefüllte Aufhellungsschienen für zu Hause
- 6% Wasserstoffperoxid

Für viele Patienten ist ein strahlendes Lächeln alles was sie brauchen, um aus sich heraus zu kommen! That's the power of a smile. Erfahren Sie mehr über kosmetische Zahnaufhellung auf opalescence.com/de.



Ultradent Products Deutschland

www.ultradent.com/de
© 2019 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.

ULTRADENT
PRODUCTS, INC.



NEU! Basis Set
Composi-Tight® 3DFusion™
 Sectional Matrix System

Das neue Composit-Tight®
 3D Fusion™ Teilmatrizensystem
 bietet die Lösung für alle
 Klasse II Kavitäten.



FX-KFF-35

Preis:
€ 229,00*

Exklusiv!
 Ein kleines Basis
 Set für den
 perfekten Einstieg



1 Ring blau



40 Stk. sortiert



25 Stk. sortiert in 5 Größen



1 Zange

Rufen Sie uns an: 02451 971 409

Garrison Universalring für kurze oder schiefstehende Zähne

Besonders starke
 Separationskraft sorgt für
 feste Kontaktpunkte



Perfekte Anpassung
 durch weiches Silikon

Retentive Spitzen
 verhindern Abspringen,
 hält auf Kofferdam

Garrison
 Dental Solutions

Tel.: +49 2451 971 409 • Fax: +49 2451 971 410
 info@garrisdental.net • www.garrisdental.com

*Alle Preise sind unverbindliche
 Preisempfehlungen zzgl. MwSt.
 Es gelten unsere AGB.

ADGM1218

INFORMATION

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

Veranstaltung

Ostseekongress/12. Norddeutsche Implantologietage in Warnemünde

Im Hotel NEPTUN am Strand von Warnemünde findet am 31. Mai und 1. Juni zum 12. Mal der Ostseekongress/Norddeutsche Implantologietage statt. Die exklusive Fortbildungsveranstaltung bietet den Teilnehmern wieder ein wissenschaftliches Programm der Sonderklasse. Ziel dieser praxisnahen Fortbildung ist es vor allem, Brücken zu schlagen von den neuesten Erkenntnissen aus dem universitären Bereich, über die Vorstellung von Innovationen aus den Reihen der Industrie bis hin zu deren Umsetzung in der täglichen Praxis. Neben dem implantologischen Hauptpodium unter der Themenstellung „Knochen- und Geweberegeneration in der Implantologie und Parodontologie – Was können moderne Materialien leisten?“ gibt es ein komplettes, über beide Kongresstage gehendes Parallelprogramm „Allgemeine Zahnheilkunde“, sodass wieder nahezu die gesamte Bandbreite der Zahnmedizin mit Vorträgen oder Seminaren abgebildet wird. Mit Classic on the Beach und der anschließenden Kongressparty in der Sky-Bar des NEPTUN-Hotels gibt es am Freitagabend gleich zwei Highlights. Zunächst direkt am Strand und im Anschluss in rund 65 Meter Höhe, mit einem wunderbaren Panoramablick über die Ostsee, können die Teilnehmer die im Meer untergehende Abendsonne genießen und den ersten Kongressstag ausklingen lassen.



OEMUS MEDIA AG
Tel.: 0341 48474-308
www.ostseekongress.com

Programm/Onlineanmeldung



© biletskiy/Shutterstock.com

Premiere

1. Deutscher Lachgas-Kongress in Koblenz

Am 24. August 2019 findet der 1. Deutsche Lachgas-Kongress in der Rhein-Mosel-Halle Koblenz statt. Dabei werden bis zu 250 Zahnärzte aus Deutschland, Österreich und der Schweiz erwartet. Der Kongress richtet sich an Zahnärzte aller Bereiche, sowohl an Lachgas-Profis als auch an Interessierte und Lachgas-Einsteiger. Der primäre Fokus liegt auf dem kollegialen Austausch untereinander, da alle Referenten zahnärztliche Lachgas-Anwender aus der Praxis sind. Der 1. Deutsche Lachgas-Kongress bietet erstmals eine Plattform, um Lachgas-Anwender und Interessenten rund um die Lachgassedierung zusammenzubringen. „Wir fokussieren den kollegialen Austausch untereinander, weshalb unsere Referenten aus unterschiedlichen Fachbereichen, wie der Anästhesie, Kinderzahnheilkunde, Implantologie und Chirurgie kommen“, so Fabian Baldus, Veranstalter des Kongresses. Das vielfältige Programm thematisiert u. a. die allgemeine Patientensteuerung sowie die Elternsteuerung in der Kinderzahnheilkunde. Einzelne Schwerpunkte bilden Würgereiz, Hygiene, Abrechnung, Chirurgie und Implantologie in Kombination mit Lachgas. Höhepunkt ist die Thesis, dass Phobiepatienten mit Lachgas geknackt werden können. Die Bewertung des Kongresses erfolgt nach dem DGZMK/BZÄK Punktesystem mit 8 Fortbildungspunkten. Abgerundet wird der Kongress mit einer n2o-Eventnight, die eine Schifffahrt auf der Route der Rheinromantik in den Sonnenuntergang bietet. Bei Barbecue, Wein, Musik und Live-Entertainment entdecken die Teilnehmer und deren Begleitung die sagenumwobene Landschaft und faszinierende Kulturdenkmäler. Einsteiger, Refresher oder Lachgas-Profi finden mehr Informationen zum 1. Deutschen Lachgas-Kongress unter www.n2o-akademie.de

Baldus Medizintechnik GmbH
Tel.: 0261 9638926-0
www.lachgassedierung.de

Infos zum Unternehmen



Praxisgründungsforum für Zahnärztinnen

Gezielte Hilfestellungen für Gründerinnen



V VAN DER VEN

Frauen sind in der Zahnmedizin auf der Überholspur. Dabei haben sie andere Ansprüche als Männer, wenn es um den Traum von der eigenen Praxis geht. Beim Praxisgründungsforum für Zahnärztinnen informiert das Dental-Depot van der Ven am 17. Mai 2019 gezielt Frauen zu diesem wichtigen Karriereschritt. Karriere, Work-Life-Balance und oft auch Kinder – die neue Generation der Zahnmedizinerinnen will alles. Damit sie ihre berufliche Zukunft im Einklang mit ihren individuellen Lebensmodellen und Ansprüchen gestalten können, stellt van der Ven bei der Veranstaltung verschiedene Praxisgründungs- und Beteiligungsmodelle speziell für Frauen vor. Ebenfalls stehen Erfahrungsberichte einer Gründerin sowie aus einer zehn Jahre bestehenden frauengeführten KFO-Praxis auf dem Programm. „Mit dieser Veranstaltung möchten wir jungen Zahnmedizinerinnen Infos geben, um ihnen die Entscheidung über ihre berufliche Zukunft zu erleichtern“, erklärt Lars Gärtner, geschäftsführender Gesellschafter von van der Ven.



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

Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

Bambach® Sattelsitz

DER EINZIGE mit der patentierten Wölbung



Jetzt kostenlosen
Praxistest
vereinbaren!
+49 (203) 99269-888



HÄGER
WERKEN

Schmerzfrei positioniert – Entspannung für Körper und Geist
Mindert signifikant den Bandscheibendruck

www.hagerwerken.de



Praxismarketing für Zahnärzte. Deutschlandweit.

– Mit über 20 Jahren Erfahrung –

ANZEIGE



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

Selbstständigkeit

Zweitätiges Gründer Camp informiert und animiert zukünftige Praxisinhaber

Einen Einblick in den Ablauf und die Details erfolgreicher Praxisgründungen – das wünschen sich viele junge Zahnärzte, die ihre eigene Selbstständigkeit planen. Am 6. und 7. September 2019 bietet das Gründer Camp

Gründerinnen und Gründer eine hohe Priorität hat, wird thematisiert – und konkret unterstützt: Auf Anfrage wird während des Gründer Camps eine Kinderbetreuung angeboten.



die Gelegenheit, sich gleich mit acht Gründern auszutauschen und von ihren Erfahrungen zu lernen. Bei der Auswahl der Referenten achten die Organisatoren von dent.talents. by Henry Schein besonders darauf, dass die Erfahrungen noch frisch sind und eine inspirierende Mischung unterschiedlicher, aber auch sehr typischer Gründungsgeschichten entsteht. Vier Praxisgründer sind bereits als Referenten gesetzt – die weiteren Namen werden nach und nach auf Facebook und auf www.denttalents.de/gruendercamp veröffentlicht. Neben den animierenden Präsentationen der Praxisgründer gibt es am ersten Tag Vorträge von Beratern und Experten, unter anderem zu den Themen Personal, Standortwahl, Praxisplanung und Businessplan. Abgerundet wird der Tag mit einer gemeinsamen Party. Am zweiten Tag stehen verschiedene Workshops und Breakout-Sessions zu spezielleren Aspekten der Praxisgründung zur Auswahl. Großzügige Pausen bieten die Möglichkeit, den Praxisgründern und Experten individuelle Fragen zu stellen und sie genauer kennenzulernen. Auch die Vereinbarkeit von Familie und Beruf, die für viele

Weitere Informationen zum Gründer Camp finden sich unter www.denttalents.de/gruendercamp. Noch bis Ende Juni läuft der Verkauf der „Early Bird Tickets“ zu reduziertem Preis. Interessenten können sich für einen Newsletter registrieren, um an den Ablauf der Early Bird Tickets erinnert zu werden und kein Update zu verpassen.



Infos zum Unternehmen

**Henry Schein Dental
Deutschland GmbH**
www.henryschein-dental.de
www.denttalents.de

CP GABA Symposium 2019

„Zahnmedizin – mehr als ein gesundes Lächeln“



Zahnmedizin ist heute mehr als „nur“ die Behandlung kranker Zähne. Es geht dabei immer stärker um die ganzheitliche Unterstützung der Mundgesundheit der Patienten. Diese verlassen sich auf den fachkundigen Rat und die individuellen Empfehlungen ihres zahnärztlichen Teams. Professionelle Weiterbildung leistet einen wichtigen Beitrag, um die Patienten optimal beraten und behandeln zu können. Unter dem Motto „Zahnmedizin – mehr als ein gesundes Lächeln“ lädt CP GABA daher Zahnärzte aus Deutschland, Österreich und der Schweiz mit ihren Mitarbeitenden zum Symposium 2019 nach Köln. Am 13. und 14. September warten auf die Teilnehmenden im Steigenberger Hotel zukunftsweisende Themen, renommierte Referenten und vielfache Gelegenheit zum Dialog und Netzwerken. Das Programm des Symposiums in der Rheinmetropole Köln vereint wissenschaftliche Themen mit praxisnahen Inhalten für die tägliche Arbeit. Zu den Höhepunkten gehören u. a. die Vorträge von Prof. Dr. Dr. Søren Jepsen, Bonn („Parodontitis und Karies – Was haben sie gemeinsam?“), Prof. Dr. Adrian Lussi, Bern („Der Zahn zwischen Krankheit und Schönheit“) und Prof. Dr. Anahita Jablonski-Momeni, Marburg („Prävention von White Spot Läsionen – Aktuelle Konzepte“). Beim interaktiven Workshop-Format „Meet & Talk“ bekommen die Teilnehmenden praktische Tipps und Tricks aus Expertenhand – etwa zum Thema motivierende Gesprächsführung oder zur Frage, wie sich die Angst von Patienten beim Zahnarztbesuch mindern lässt. Die zweitägige Veranstaltung ist mit 9 Fortbildungspunkten zertifiziert.

Weitere Informationen und Anmeldung ab sofort unter www.cpgaba-events.de

CP GABA GmbH, Zweigniederlassung Österreich
Tel.: +43 1 7188335 • www.cpgaba.at

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

„Mein Credo lautet: Die Wahrheit ist digital dreidimensional!“

INTERVIEW „Erst wenn ich die dreidimensionale Wahrheit kenne, kann ich die Behandlung planen.“ Für Dr. Peter Bongard, der sich selbst als „digitalen Dinosaurier“ bezeichnet, bedeutet die Digitalisierung in der Praxis nicht nur Zeitersparnis und Arbeitserleichterung, sondern auch mehr Qualität und Präzision in Diagnostik und Behandlung – vor allem, seit es möglich ist, DICOM-, STL- und XML-Daten miteinander zu verknüpfen. So hat der Zahnarzt aus Moers vor vier Jahren in ein interdisziplinäres, digital vernetztes MVZ mit gleich zwei neuen DVT-Geräten investiert – mit großem Erfolg, denn sein Zahnzentrum zählt heute zu den modernsten Praxen in Deutschland.

Dr. Bongard, nach mehr als 20 Jahren als Praxisinhaber haben Sie noch einmal neu angefangen und sich den Traum eines großen Spezialistenzentrums in Moers erfüllt. Erzählen Sie von Ihrer Idee!

Früher hatte ich eine Gemeinschaftspraxis mit einem Kollegen mit drei Zimmern auf 150 Quadratmeter. Irgendwann habe ich gemerkt, dass ich an meine Grenzen stoße – sowohl vom Patientenaufkommen her als auch von den Möglichkeiten, die mir die sich immer weiter spezialisierende Zahnheilkunde bietet. Aus Erfahrung weiß ich, wie schwer es ist, mit Spezialisten zusammenzuarbeiten, wenn sie nicht am selben Ort sind, aber auch wie wichtig eine reibungslose Zusammenarbeit mit ihnen ist.

Mein Traum war es daher, die Medizin um den Patienten herum zu machen. Ich wollte, dass sich Generalisten, Spezialisten und Zahntechniker gemeinsam um ihn kümmern – und zwar auf dem „kleinen Dienstweg“. Deswegen habe ich ein modernes Spezialistenzentrum mit derzeit 14 Behandlungszimmern, sechs Zahnärzten und einem Dentallabor aufgebaut. Hier sitzen wir zusammen, schauen uns Modelle und diagnostische Unterlagen an und diskutieren die Möglichkeiten. Dadurch können wir einen patientengerechten Therapieplan aufstellen und sehr effizient arbeiten.

Sie arbeiten und planen in Ihrem MVZ also interdisziplinär?

Ja, dem Patienten beschreibe ich das mit dem Begriff „Cross Functional Planning“. Wir diagnostizieren und planen in einem Team von Spezialisten unter besonderer Berücksichtigung von



Funktion und Ästhetik. Der behandelnde Zahnarzt ist dabei der Regisseur, der die Übersicht hat, die Behandlung leitet und an die Spezialisten verweist. Unser Konzept ist wie ein Kochbuch, mit dessen Hilfe wir die Patienten prozessorientiert abarbeiten.

Sie sagten mal: „Wir haben immer gewusst, dass wir noch mehr Potenzial haben, aber wir hätten nie gedacht, dass es so groß ist.“ Was heißt das? Wir haben ein betriebswirtschaftliches und ein medizinisches Potenzial gesehen. Ich sage es ganz deutlich: Wir machen heute fast vier Millionen Euro mehr Umsatz als vor vier Jahren! So hoch hatten wir das betriebswirtschaftliche Potenzial nicht eingeschätzt. Diese Umsatzsteigerung haben wir vor allem der Größe unseres Zentrums und dem hohen Patientenzuspruch zu verdanken. Unser MVZ ist heute weit über unsere Region hinaus bekannt für komplexe, schwierige Komplettversorgungen, bei denen auch Implantate oder Knochenrekonstruktionen gemacht werden müssen. Sol-

che Fälle können wir dank unserer Spezialisten und mithilfe der Digitalisierung äußerst präzise und patientengerecht umsetzen.

Zurück zum Potenzial: Wenn wir keine prozessorientierte Therapie hätten, könnte es sein, dass wir an unserem Potenzial bzw. an den medizinischen Notwendigkeiten vorbeitherapieren, weil wir nicht alle Möglichkeiten kennen – vergleichbar mit einem Piloten, der seine Checkliste abarbeitet, weil er sonst vielleicht vergisst nachzuschauen, ob der Tank voll ist.

In Ihrem Zahnzentrum setzen Sie auf interdisziplinäre Zusammenarbeit und digitale Zahnheilkunde. Heißt das, dass das eine ohne das andere nicht funktioniert?

Die Digitalisierung bedeutet für unsere Praxis eine große Arbeitserleichterung und Zeitersparnis sowie für den Patienten eine verbesserte Präzision und Qualität. Im administrativen Bereich haben wir beispielsweise ein Tool eingerichtet, das uns als Informations- und Diskussionsplattform dient und auf

FACTORING UND SOFTWARE...



...SCHLAU VERKNÜPFT.

Das Factoring Cockpit kennenlernen:
www.dampsoft.de/zwp

dem unser QM mit allen Vorgaben und Arbeitsanweisungen implementiert ist. Es stellt quasi unser Praxisgehirn dar, in dem alles Wichtige gespeichert und jederzeit für jeden abrufbar ist. Ohne digitale Medien könnten wir uns im Team von 50 Mitarbeitern auch gar nicht besprechen. Das eigentlich Revolutionäre an der Digitalisierung ist jedoch, dass sie nicht nur die Menschen zusammenbringt, sondern auch die Patientendaten. Wir können alle Daten, egal wo und von wem sie eingegeben wurden, verknüpfen und dann darauf in jedem Raum unseres 720 Quadratmeter großen Zentrums zugreifen, sogar an mehreren Stellen gleichzeitig!

Der Vorteil der Digitalisierung liegt für Sie im „Matchen“ aller Patientendaten?

Ja, es geht heute nicht mehr nur um die digitale Bildgebung, sondern auch darum, dass Daten aus unterschiedlichen Quellen und mit verschiedenen Formaten zusammengeführt werden – ob aus der Modellanalyse, dem Intraoralscan, dem 3D-Röntgen oder der Funktionsdiagnostik. Wenn DICOM-, STL- und XML-Daten heute miteinander verknüpft werden können, ist das die Kür des Ganzen, der eigentliche digitale Workflow!

Nur etwa zehn Prozent der deutschen Zahnarztpraxen verfügen über ein DVT-Gerät oder können darauf zugreifen. Warum haben Sie sich sogar gleich zwei angeschafft?

Wir kommen immer wieder auf das Potenzial zu sprechen; das man im Übrigen erst erkennt, wenn man so ein Gerät bei sich stehen hat. Ursprünglich war das DVT als Tool für chirurgisch arbeitende Zahnärzte gedacht. Das sehe ich heute nicht mehr. Für uns ist die Hauptindikation die dreidimensionale Diagnostik bei Neupatienten und bei wurzelkanalbehandelten Zähnen. Mit einem DVT können wir erkennen, ob Zähne entzündungsfrei und erhaltungswürdig sind und ob und wie sie therapiert werden sollten. Es eröffnet uns eine neue diagnostische Welt – das gilt selbstverständlich auch für die implantologischen, chirurgischen und funktionellen Bereiche.

Die zweidimensionale Röntgendiagnostik ist im Grunde genommen eine Illusion, das erleben wir jeden Tag und können es an sehr vielen Fällen nachweisen. Erst in der 3D-Diagnostik kön-

nen wir die Wahrheit erkennen. Mein Credo lautet daher: Die Wahrheit ist digital dreidimensional! Erst wenn ich die dreidimensionale Wahrheit kenne, kann ich die Behandlung planen.

Worauf legen Sie beim 3D-Röntgen den größten Wert: niedrige Strahlenbelastung, hohe Bildqualität, schnelle Scanzeit, einfaches Handling, problemlose Integration ...?

Das Wichtigste ist die Zeit der Strahlenexposition, die eng verbunden ist mit der Bildqualität. Die Scanzeit darf nicht zu lang sein, weil es sonst zu Bewegungs- und Metallartefakten kommen kann. Die Aufnahmegeschwindigkeit von gerade mal 5,9 Sekunden und die damit verbundene niedrige Strahlendosis war für mich das Hauptargument, das PaX-i3D Green-DVT von orangedental zu kaufen. Aufgrund seiner schnellen 3D-Umlaufzeit ist es quasi Weltmeister im Bereich der minimalen Strahlenexposition.

Die schnelle Scanzeit ist also einer der größten Vorteile des PaX-i3D Green?

Ja, mich hat die gelungene Mischung aus schneller Umlaufzeit, niedriger Strahlenbelastung und hoher Bildqualität überzeugt. Ich kann ein kleines DVT mit der Belastung eines OPG machen, den Patienten also dreidimensional röntgen, ohne ihn einer hohen Strahlung auszusetzen. Bei einem Kopf-DVT mit dem PaX-i3D Green habe ich eine 200-fach geringere Strahlendosis als bei einem CT! Ein weiterer Vorteil: Das Gerät beinhaltet auch ein zweidimensionales OPG, das extrem gut ist – da gibt es für mich derzeit keine Alternative.

Ich habe also zwei Top-Geräte in einem: ein hervorragendes OPG und ein sehr schnelles, strahlenreduziertes DVT. Das bedeutet für mich eine maximale Aussagekraft und für den Patienten eine minimale Strahlenbelastung. Durch diese Vorteile vergrößert sich zudem mein Indikationsspektrum; denn ich kann das DVT/OPG-Kombigerät guten Gewissens häufiger einsetzen.

Zur digitalen Erfassung von Kiefergelenkbewegungen haben Sie in Ihre Praxis den Freecorder®BlueFox von orangedental integriert. Was ist das Besondere an dem neuen Registriergerät?

Früher war das Gerät kompliziert, der neue Freecorder®BlueFox ist wesentlich

einfacher in der Anwendung und präziser in der Registrierung. Er ermöglicht uns eine berührungslose digitale Aufzeichnung der Kiefergelenkbewegungen. Das Einzigartige ist jedoch seine Stärke in der Digitalisierung: Mit ihm können wir das erste Mal digitale Zahnmedizin leben.

In Bezug auf die Konstruktion und Herstellung von Zahnersatz tun wir das schon länger. Auf die Frage der Funktion gab es bislang jedoch keine richtige Antwort. Jetzt lassen sich die Bewegungsdaten aus dem Freecorder® BlueFox mit STL-Daten verknüpfen und in die Prothetik einbinden. Dieser digitale Workflow ist für mich die eigentliche Revolution!

Hat sich die Investition in die Digitalisierung für Sie gelohnt?

Ja, ich könnte mir heute nicht mehr vorstellen, zurückzugehen. Wir haben hier in kürzester Zeit eine Reise in die Zukunft gemacht und sehr viel Geld in die Hand genommen, aber ich bin davon überzeugt, dass wir diese Behandlungsqualität und -leistung auf analoge Weise nicht mehr erzielen könnten. Der Schritt in die Digitalisierung war der einzig richtige, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein. In der Zahntechnik ist die digitale Revolution quasi vollzogen; in der Zahnmedizin gibt es jedoch noch Potenzial.

INFORMATION

Medizinisches Versorgungszentrum Zahn+Zentrum Moers GmbH

Dr. med. dent. Peter Bongard
Länglingsweg 60
47447 Moers-Schwafheim
Tel.: 02841 888780
www.zahnmoers.de

orangedental GmbH & Co. KG

Aspachstraße 11
88400 Biberach an der Riß
Tel.: 07351 47499-0
www.orangedental.de



orangedental
Infos zum Unternehmen

Vereinbaren Sie
jetzt einen
Beratertermin
und sichern Sie sich
Ihren Bonus!

isiDent® APP

Effektive Patientenberatung und Dokumentation mit der neuen isiDent® APP

Die individuelle Zahnersatzplanung gelingt mit isiDent® APP im Handumdrehen. Digitale Anamnese, Dokumentation, 3D-Wahlleistungskatalog sowie eine Schnittstelle zu allen Praxisverwaltungsprogrammen machen diese App unabhkmmlich f#r jeden Praxisbetrieb.

isiDent® APP verf#gt #ber:

- ✓ Digitale Anamnese
- ✓ Aufwendig produzierte Videos, Fotos und Flyer
- ✓ Einen Wahlleistungskatalog mit mehrsprachigen Patienteninformationen
- ✓ Ein neu designtes 3D-Modell f#r die individuelle Zahnersatzplanung
- ✓ Integrierte Laborsoftwareschnittstelle f#r forensisch abgesicherten, digitalen Datenaustausch

NEU

isiDent® APP
PATIENTENBERATUNG

Mit isiDent® APP lassen sich spielend einfach Kostenanfragen sowie Labor- und Abholauftr#ge generieren. Mit der digitalen Patientenunterschrift erreichen Praxis und Labor zus#tzliche Rechtssicherheit.



Die isiDent® APP verf#gt #ber eine Schnittstelle zu allen Praxisverwaltungsprogrammen. Die Patientenstammdaten k#nnen an die App #bertragen werden. Anamnese und angefertigte Beratungsprotokolle oder Ausdr#cke werden elektronisch an die jeweilige Praxisverwaltungssoftware #bertragen und im Dokumentenmanagementsystem zum Patienten abgelegt. Mehr Informationen erhalten Sie #ber den QR-Code.

DATEXT Zentrale
Fleyer Str. 46
58097 Hagen

T +49 23 31 12 10
F +49 23 31 12 11 90
E info@datext.de

Katja Mannteufel

Zahnaufhellung? Passt zu mir!

INTERVIEW – TEIL 1 Viele Menschen wünschen sich nicht nur gesunde, sondern auch schöne, strahlende Zähne. Eine Möglichkeit, das Lächeln noch attraktiver zu machen, ist eine professionelle Zahnaufhellung mit der Opalescence™-Reihe von Ultradent Products. Diese bietet zahlreiche Optionen für die kosmetische und medizinische Zahnaufhellung und wird damit den Erwartungen an eine moderne Zahnmedizin gerecht.



Schöne Zähne symbolisieren Gesundheit, Ästhetik und Erfolg. Dr. Verena Freier, Inhaberin der gleichnamigen Praxis für Ästhetische Zahnheilkunde in Bad Soden am Taunus, weiß als junge Zahnärztin sichere wie unkomplizierte Produkte zu schätzen, die das Lächeln ihrer Patienten perfektionieren. Ein Interview über ihre Erfahrungen im Praxisalltag.



Dr. Verena Freier hat sich mit ihrer Praxis in Bad Soden vor allem auf die Ästhetische Zahnheilkunde spezialisiert.

© Dr. Verena Freier

„Unser Anspruch ist Ihr schönstes Lächeln“ – was verbirgt sich hinter Ihrem Praxismotto und welche Rolle spielen dabei weiße Zähne?

Voraussetzung für Ästhetik ist zunächst einmal immer die Mundgesundheit. Hierzu gehören regelmäßige Kontrollen, prophylaktische Maßnahmen und die regelmäßige professionelle Zahnreini-

gung. Dennoch ist die natürliche Zahnfarbe nicht immer strahlend weiß. In diesem Fall kann ästhetisch, schonend und schmerzfrei nachgeholfen werden, wie z. B. mit einer Zahnaufhellung.

Was man außerdem nicht vergessen sollte: Schöne Zähne verhelfen zu mehr Selbstbewusstsein und Lebensqualität. Wir möchten, dass unsere Patienten zufrieden mit ihren Zähnen sind, denn dann gewinnen wir ihr schönstes Lächeln.

Wie groß ist die Nachfrage nach Zahnaufhellungen und wie erklären Sie sich das?

Da unser ganzes Praxiskonzept auf die Ästhetische Zahnheilkunde ausgerichtet ist, gewinnen wir sehr viele Patienten über Empfehlung. Außerdem sprechen wir neue Patienten gezielt auf die Möglichkeit ästhetischen Maßnahmen wie Zahnaufhellung, Aligner-Therapie oder Veneers an. Viele Patienten trauen sich nicht, denke ich, ihren Zahnarzt nach ästhetischen Behandlungsmöglichkeiten zu fragen.

Trotzdem wünschen sich die meisten insgeheim schöne, helle Zähne. Wenn wir die Patienten gezielt ansprechen und ihnen auch darlegen, dass es minimalinvasive Möglichkeiten nicht nur gibt, sondern wir sie auch teilweise gerne selbst in Anspruch nehmen, ist das Eis meist sehr schnell gebrochen. Viele Patienten nehmen dann die Chance wahr, z. B. die Zahnaufhellung mit Opalescence Go™ einfach einmal zu testen. Im Großen und Ganzen haben wir ein relativ junges Praxisklientel, größtenteils zwischen 20 und 50 Jahren. Eventuell auch dadurch,

Opalescence Go mit 6% Wasserstoffperoxid wurde von Ultradent Products für die Zahnaufhellung zu Hause konzipiert. Die Anwendung des in Mint oder Melone erhältlichen Gels erfolgt mittels vorgefertigter Schienen, den UltraFit™ Trays. © Ultradent Products

dass wir über die sozialen Medien wie Instagram oder Facebook versuchen, Patienten zu gewinnen.

Sie nutzen für Whitening-Behandlungen ausschließlich die Opalescence-Produkte von Ultradent Products. Aus welchem Grund und mit welchen Erfahrungen?

Das erste Mal in Kontakt damit kam ich tatsächlich durch eine eigene Zahnaufhellung. Ich arbeitete in den Semesterferien in einer Zahnarztpraxis, die viele Opalescence-Produkte einsetzte, und durfte mir dort eine Zahnaufhellungsschiene anfertigen. Als Studentin und später als Zahnärztin habe ich mich dann mit vielen ähnlichen Produkten auseinandergesetzt und diese tatsächlich auch selbst ausprobiert. Bei der Zusammensetzung der Opalescence-Produkte bin ich sicher, dass sie nicht nur das Ergebnis bringen, das sie versprechen, sondern dass vor allen Dingen der gesunde, natürliche Zahn im Fokus steht. Alle Whitening-Produkte der Opalescence-Reihe sind sehr zahn-schonend und können, natürlich nach einer zahnärztlichen Voruntersuchung, ohne Risiken eingesetzt werden.

Ein weiterer Vorteil liegt für mich in der umfangreichen Opalescence-Produktpalette. Ich habe als Zahnärztin für Ästhetische Zahnheilkunde die Mög-

lichkeit, jedem Patienten das richtige Produkt entsprechend seiner Erwartungen und abhängig von seinem Mundzustand und Indikation anbieten zu können.

Opalescence Go ist ein Homewhiting-Produkt, das sich einerseits besonders für den Einstieg in die Zahnaufhellung eignet, andererseits aber auch den ganzheitlichen Ansatz verfolgt. Wofür kommt das Produkt bei Ihnen zum Einsatz und warum?

Opalescence Go nutzen wir tatsächlich sehr häufig als eine Art Einstiegs-Zahnaufhellung. Es ist sehr einfach anwendbar, die Einwirkzeit ist im Vergleich zum klassischen Whitening mit Tiefziehschienen wesentlich kürzer und als „Anfänger“ der Zahnaufhellung verpflichtet man sich mit diesem Einmalprodukt zu nichts.

Dennoch gibt es sehr viele Patienten, die so gut damit zurechtkommen, dass sie es immer wieder möchten. Besonders jene, die ihre Zähne in regelmäßigen Abständen aufhellen wollen, nut-

zen Opalescence Go beispielsweise nach der professionellen Zahnreinigung, um ihren Zähnen zu einem natürlichen „Frische-Kick“ zu verhelfen.

Lohnt sich Opalescence Go auch für Ihre Praxis?

Die Möglichkeit, mit Opalescence Go zu arbeiten, ist für unsere Praxis ein großer Vorteil. Wie bei jeder professionellen Zahnaufhellung erfordert die Behandlung mit Opalescence Go zunächst eine eingehende Untersuchung der Zahnschicht, eine Aufklärung bzw. Beratung zu den Möglichkeiten und eine erste Einweisung in die Behandlung. Anschließend ist es aber eine sehr gut delegierbare Leistung. Die Patienten fragen häufig gezielt bei der Prophylaxe danach und nehmen es mit. Die regelmäßige Whitening-Behandlung bzw. Auffrischung der Zahnfarbe wird für den Patienten damit zur Gewohnheit. Genau wie der Friseur, die Kosmetik oder der Termin zur Maniküre. Schöne Zähne gehören heutzutage zu einem gepflegten äußere-

ren Erscheinungsbild, und mit Opalescence Go ist dieser Anspruch sehr einfach umsetzbar.

Informationen auf www.ultradent.com/de oder www.opalescence.com/de

INFORMATION

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

Dr. Verena Freier
 Infos zur Person



Ultradent Products
 Infos zum Unternehmen



ANZEIGE



NEU!

JETZT TESTEN.







PLULINE & ICH

PLU°LINE

PLURADENT











Alles, was du für deinen Job brauchst – die neue PLULINE.

www.pluline.de

Kulzer als Prophylaxepartner

HERSTELLERINFORMATION Seit fast einem Jahrzehnt unterstützt die Kulzer GmbH mit einem Lokalanthibiotikum die Therapie von chronischer und aggressiver Parodontitis. Die Anwendung des Präparats verbessert die Mundgesundheit, spart Zeit sowie langfristig auch Kosten und lohnt sich für Patienten und Zahnärzte. Kulzer steht Ihnen dabei als erfahrener Partner zur Seite.

Das Lokalanthibiotikum Ligosan® Slow Release ergänzt die konventionelle, nichtchirurgische Standardtherapie bei Erwachsenen ab einer Taschentiefe von fünf Millimeter. Dabei erfasst der auf Doxycyclin basierende „Taschen-Minimierer“ parodontalpathogene Keime gleich zweifach und bekämpft diese antibiotisch und antiinflammatorisch. Ligosan® Slow Release wird als fließfähiges Gel ganz einfach und einmalig mit einem handelsüblichen Applikator aus der Zylinderkartusche direkt in die entsprechende Parodontaltasche eingebracht. Dort gibt es seinen Wirkstoff nachweislich mit nur geringer systemischer Belastung für den Organismus ab, jedoch zuverlässig über mindestens zwölf Tage und in ausreichender Konzentration.¹

Die Studienergebnisse sprechen für sich: Mit Ligosan® Slow Release ist eine stärkere Reduktion der Taschentiefen und ein höherer Attachmentlevel-Gewinn zu verzeichnen als mit alleinigem Scaling and Root Planing.² Die Ergebnisse wurden durch eine groß angelegte Anwendungsbeobachtung im niedergelassenen Bereich bestätigt.³

Abrechnung der lokalen Antibiotikatherapie

Ligosan® Slow Release ist gemäß Sozialgesetzbuch V (SGB V) nicht im Leistungskatalog der Krankenkassen enthalten und wird daher nicht erstattet. Das Produkt selbst muss den Patienten privat in Rechnung gestellt werden.

Seit der GOZ-Novelle von 2012 wurde eigens eine Gebührenposition für das Einbringen lokaler antibakterieller Medikamente in die Zahnfleischtasche eingeführt.

Das Lokalanthibiotikum Ligosan® Slow Release bekämpft parodontalpathogene Keime mit doppeltem Wirkmechanismus ...



ABRECHNUNGSTIPPS für Ligosan® Slow Release

1. Formalitäten bei gesetzlich Versicherten

Vor Behandlungsbeginn muss der Kassenpatient über die Kosten informiert werden. Eine schriftliche „Vereinbarung einer Privatbehandlung“ ist zu treffen. Diese wird durch die Unterschrift des Zahnarztes und des Patienten bestätigt. Meist sind diese Formulare in Zahnarztsoftwares enthalten.

2. Korrekte Honorarposition

4025 | 1,94 EUR (2,3-facher Satz)
Subgingivale medikamentöse antibakterielle Lokallapplikation, je Zahn

Die verwendeten antibakteriellen Materialien sind gesondert berechnungsfähig. Bei der Ausführung ist der gegebenenfalls höhere zusätzliche Aufwand bei zum Beispiel sehr tiefen Taschen, mehrwurzeligen oder verschachtelten Zähnen im Faktor zu berücksichtigen.

Für die Entnahme von Abstrichmaterial mittels Papierspitzen aus den Taschen ist pro Entnahme folgende Position aus der GOÄ anzusetzen:

Ä298 | 5,36 EUR (2,3-facher Satz)
Entnahme und gegebenenfalls Aufbereitung von Abstrichmaterial zur mikrobiologischen Untersuchung

Die mikrobiologische Untersuchung selbst stellt das Labor meist dem Patienten direkt in Rechnung.

3. Materialberechnung (Ligosan® Slow Release)

Das Material kann sowohl in der Apotheke über ein Privat Rezept (Rezeptierung der Einerkapsel) auf den jeweiligen Patienten als auch im Dentalhandel (Großpackungen) bestellt werden. Der Vorteil des Privatrezeptes ist, dass der Zahnarzt dieses ausstellt, der Patient sein Medikament selbst in der Apotheke abholt, dort bezahlt und zur Verabreichung in die Praxis kommt. Das Material wird also nicht durch den Zahnarzt in Rechnung gestellt. Um flexibler im Praxisalltag zu agieren empfiehlt es sich aber, das Material über den Dentalhandel zu bestellen. Bei entsprechender Indikationsstellung ist das Präparat direkt verfügbar und kann appliziert werden. Wenn das Material im Dentalhandel bestellt wird, erfolgt die Berechnung zusätzlich zum Honorar.

Informationen für Privatpatienten

Das unter Punkt 1 erwähnte Formular entfällt. Privatpatienten bekommen lediglich das Honorar wie in Punkt 2 und das Material wie in Punkt 3 in Rechnung gestellt.

Abrechnungstipps: © Sabine Sassenberg-Steels
Zahnärzte-Seminar-Service & Praxisberatung



... der „Taschen-Minimierer“ wird dazu einfach in die betroffene Parodontaltasche eingebracht und wirkt dort zuverlässig, schonend und effektiv.

ANZEIGE

Zuverlässig gegen Parodontitis

Ligosan® Slow Release stellt eine sinnvolle wie effektive Ergänzung der konventionellen, nichtchirurgischen adjuvanten Parodontistherapie dar und hat sich als eine zuverlässige Therapiesäule etabliert. Die Kombination des klinisch bewährten Wirkstoffes Doxycyclin mit der neuartigen, einfachen wie effektiven Darreichung via Hydrogelmatrix überzeugt mit einem hohen klinischen Nutzen und der patienten- wie anwenderfreundlichen Handhabung. Die Kulzer GmbH steht dabei mit einem großen Erfahrungsschatz zur Seite. Ergänzend bietet das Kulzer Fortbildungs- und Kursprogramm thematisch weiterführende Seminare und Workshops mit ausgewiesenen Experten an: www.kulzer.de

**Kulzer Fortbildungen 2019
10 % Rabatt bei Online-Anmeldung!**

Jetzt kostenlos Informationen und Beratungsunterlagen für das Patientengespräch anfordern:
www.kulzer.com/ligosanunterlagen

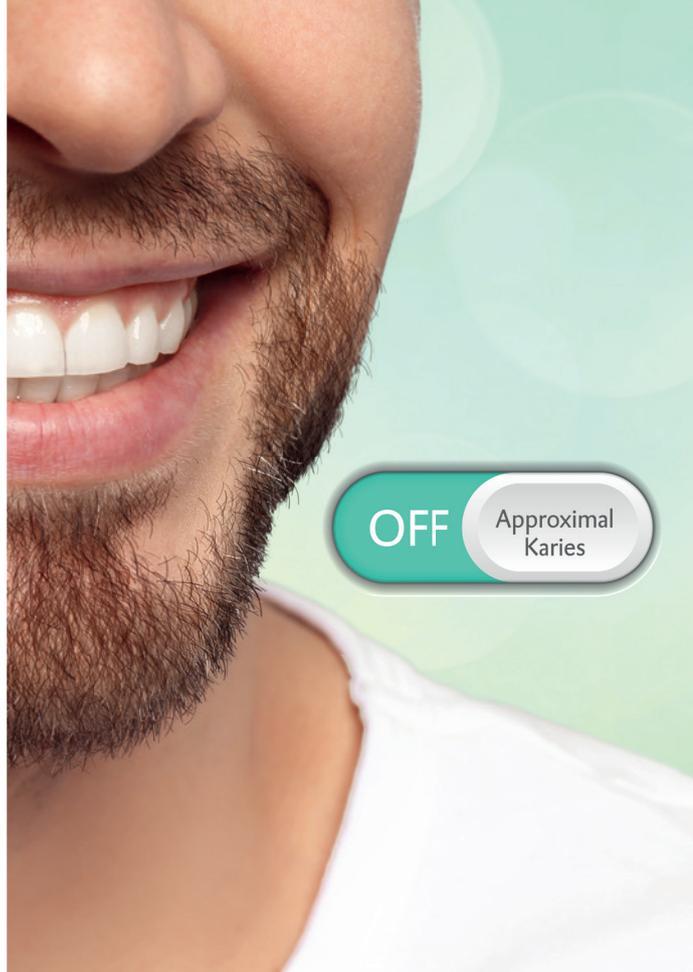
Foto/Illustration: © Kulzer GmbH

- 1 Kim T. S. et al., J Peridontol, 2002 Nov. 73 (11) 1285–91. Pharmacokinetic profile of a locally administered doxycycline gel on crevicular fluid, blood and saliva.
- 2 Eickholz P. et al., J Clin Periodontol 2002; 108–117. Non-surgical periodontal therapy with adjunctive topical doxycycline: a double-blind randomized controlled multicenter study.
- 3 Leyer et al., J Dent Res (Spec Iss 92A): 2186, 2013. Adjunctive Topical Application of 14 % Doxycycline-Gel: An Observational Study.

INFORMATION



Kulzer GmbH
Leipziger Straße 2, 63450 Hanau
Tel.: 0800 43723368
info.dent@kulzer-dental.com
www.kulzer.de/ligosan
Infos zum Unternehmen



OFF

Approximal
Karies

Icon approximal. Karies früh deaktivieren.

Beginnende Approximalkaries frühzeitig stoppen – ohne zu bohren? Die Infiltrationstherapie mit Icon macht das möglich. Nachweislich.

Schnell und schonend, in nur einer Sitzung. Entdecken Sie die zeitgemäße Art der Kariesbehandlung für sich und Ihre Patienten.

Mehr Infos auf www.dmg-dental.com



DMG

Lisa, Lara, Lina – starkes Trio für eine starke Sterilisation

PRAXISHYGIENE Der Blick auf die Produktnamen verrät: Perfekte Praxishygiene ist bei W&H weiblich. Auf der zurückliegenden IDS erfuhr die leistungsstarke Sterilisatoren-Flotte Ergänzung und Erneuerung – durch eine Produktneueinführung sowie eine Produktweiterentwicklung. Der ideale Zeitpunkt für einen Überblicksartikel, denn W&H wird damit auch weiterhin allen individuellen Bedürfnissen und Praxisanforderungen im Bereich der Sterilisation mehr als gerecht – und denkt bereits heute an morgen.

Für eine sichere sowie rechtskonforme Praxishygiene ist ein Klasse B-Sterilisator heute unverzichtbarer Begleiter. Der Dentalproduktehersteller W&H setzt mit seinen Produktlösungen seit jeher neue Maßstäbe in der modernen Zahnmedizin und trägt dazu bei, dass neben elementaren Merkmalen wie Zuverlässigkeit und Sicherheit auch Attribute wie Nutzerfreundlichkeit und Freude bei der Anwendung Kennzeichen der Disziplin Praxishygiene geworden sind. Alle Fans der W&H-Sterilisatoren dürfen sich ab sofort über neue Produktpower in Form weiterentwickelter Features freuen. Und für alle Praxen – die bislang noch nicht in den Genuss eines W&H-Steris gekommen sind – gibt es ab sofort das perfekte Einstiegermodell, das sich beliebig erweitern lässt.

Künstliche Intelligenz: Die neue Lisa-Generation

Mit dem neuen Lisa-Sterilisator verfolgt W&H konsequent seinen Kurs für noch mehr Anwenderfreundlichkeit und Sicherheit. Innen bietet der neue Sterilisator eine Fülle an innovativen Technologien, die alle bisherigen Erfahrungen in Sachen Bedienbarkeit übertreffen. Dank integrierter künstlicher Intelligenz verwandelt die neue Lisa-Generation hochwertige Typ-B-Sterilisation in ein hocheffizientes, sicheres Verfahren. Von außen überzeugt Lisa mit perfektem ergonomischem Design.

Mit EliSense bietet Lisa dabei ein noch nie dagewesenes Anwendungserlebnis, verbunden mit hoher Leistung. Die herausragende Technologie liefert



Lisa – überzeugt jeden Tag aufs Neue durch hohe Leistungsfähigkeit, Anwenderfreundlichkeit sowie durch die EliSense LED-Anzeigen. Zudem durch ihr ergonomisches, platzsparendes Design und eine elegante pflegeleichte Linienführung.

dank LED-Indikatoren und Display auf einen Blick Informationen zum Zyklusstatus, zur Temperatur und zur Optimierung des Workflows.

Patentierter Effizienz: Eco Dry +

Mit der verbesserten patentierten Eco Dry+ Technologie sorgt die neue Lisa für ein noch wirtschaftlicheres

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

Lisa EliTrace – neues Rückverfolgbarkeits-system zur Nachverfolgung des Sterilisationsstatus von jedem einzelnen Instrument oder Set.



Die revolutionäre Technologie im Inneren des neuen Lisa-Sterilisators wurde für höchste Ansprüche entwickelt. Tatsächlich bietet sie noch ein wenig mehr: Eine neue Sicherheit. Eine neue Intelligenz. Und ein komplett neues Nutzungserlebnis – auch aufgrund des kristallklaren Farbtouchdisplays für eine intuitive Navigation durch die intelligente Menüstruktur.

Weitere Produkteigenschaften von Lisa:

- Maßgefertigte automatische Zyklen
- Integriertes und automatisches Rückverfolgbarkeitskonzept
- Integrierte Speicherkarte

- Patentiertes Wassertrenn- und Filtersystem
- Eingebauter Staubfilter zum Schutz der internen Komponenten
- Programmierbare Startzeiten
- Wasserqualitätssensor
- Sterilisation von unverpackten Instrumenten in nur 14 Minuten mit dem Lisa Schnellzyklus
- Maximales Beladungsvolumen von neun Kilogramm
- Benutzerauthentifizierung
- Externe Datenspeicherung
- Shared LisaSafe (Etikettendrucker)
- 3D-Instandhaltungsanimation
- Hilfebuttons und Fernüberwachung durch die Lisa Mobile App
- Alternative Validierung



Mit Lara erhalten Anwender schon heute eine hochmoderne Technologie für die Anforderungen von morgen. Exzellente Leistung, sichere Dokumentation und ergonomisches Design.

ANZEIGE

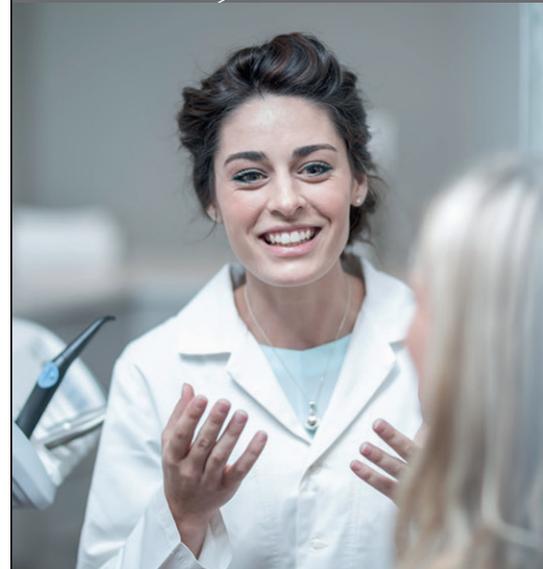
Zahnärzte/ Zahnärztinnen

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

Lisa

EliSense für einen optimierten Arbeitsablauf

EliSense Smart Sense: Gestaltet und optimiert die tägliche Arbeitsroutine. Durch ihn lernt Lisa Anwendung für Anwendung, macht Vorschläge für höhere Effizienz beim Sterilisationsprozess und informiert über die optimale Nutzung.

EliSense Status Sense: Erstmals erhalten Anwender mit einem einzigen Blick auf das Gerät alle notwendigen Informationen über den Zyklusstatus.

EliSense Temperature Sense: Ausgestattet mit dem EliSense Temperature Sense warnt der Sterilisator nach Öffnen der Tür, sollte die Beladung noch zu heiß für eine sichere Entnahme sein.

EliTrace: Das neue erweiterte Dokumentationssystem von Lisa ermöglicht erstmalig die Rückverfolgbarkeit bis hin zum einzelnen Instrument oder Instrumentenset – ohne zusätzliche Software oder Computer.

und intuitive Navigation durch das Menü ermöglicht. Das klare Ziel des Bedienkonzepts ist es, Zeit einzusparen, damit mehr Zeit für die Behandlung der Patienten zur Verfügung steht.

Bereits die Standardversion der Lara-Sterilisatoren bietet einen der schnellsten Typ-B-Zyklen ihres Segments. Um den Anforderungen an eine lückenlose Rückverfolgbarkeit gerecht zu werden, zeichnet ein USB-Speicher mit hoher Kapazität während der gesamten Lebensdauer von Lara die Zyklusberichte automatisch auf. Anwender profitieren von dieser Kontrolle und Sicherheit während der Instrumentenaufbereitung. Optional erhältlich: ein Etiketten- und Zyklusberichterdrucker für die Dokumentation in Papierform ohne zusätzliche Computer oder Software. Ein automatisches

Sowohl Leistung als auch Rückverfolgbarkeit können durch die Aktivierung von Activation Codes upgedatet werden.

Lina geht, Lara kommt – und mit ihr die Upgrade-Fähigkeit für alle zukünftigen Aufgaben

Bekannt als der Sterilisator für die wesentlichen Aufgaben mit einem unschlagbaren Preis-Leistungs-Verhältnis war Lina viele Jahre das Pendant zu Lisa. In die Fußstapfen von Lina als zuverlässiges Basismodell tritt ab sofort Lara und bietet Nutzern neben den Standardfunktionalitäten mit dem Activation Code System die Möglichkeit, sich schon heute auf zukünftige Anforderungen vorzubereiten. Das sorgt für höhere Flexibilität und gibt Gewissheit, optimal für kommende Aufgaben gerüstet zu sein.

Innen ein Kraftpaket, außen ein Blickfang

Die neue Lara überzeugt mit ihrer pflegeleichten Oberfläche und einem Farbtouchscreen, der eine schnelle



Lara

Erweiterte Funktionalität durch einfaches Upgrade

Activation Code „Performance“: Noch schnellere Zykluszeiten durch das Upgrade auf Eco Dry+, der die Trocknungszeit automatisch an die Beladungsmenge anpasst.

Activation Code „Fast Cycle“: Der Typ-B-Schnellzyklus ermöglicht die Sterilisation unverpackter Instrumente in nur 20 Minuten.

Activation Code „Traceability“: Durch die individuelle Anpassung des Sterilisators ist die Rückverfolgung bis zur Person, die den Sterilisationszyklus initiiert hat, möglich.

Activation Code „All-in-one“: Dieser Code aktiviert alle drei oben genannten Funktionen gleichzeitig.

Wasserfüllventil sorgt für weitere Effizienz: Es ermöglicht die Anbindung an ein Demineralisationssystem, das bedeutet, dass manuelles Befüllen und Entleeren nicht mehr erforderlich sind.

Weitere Produkteigenschaften von Lara:

- Schnellster B-Zyklus seines Segments
- Automatische Zyklusaufzeichnung dank leistungsstarkem USB-Stick
- Highend-Etiketten- und -Zyklusreport-Drucker optional
- Ergonomisches und funktionelles Design
- Farbiges Touchscreen und intelligente Menüstruktur
- Ideale Maße für leichte Integration und Bedienung
- Geräuscharmer Betrieb dank des patentierten Wassertrennsystems
- Eingebauter Staubfilter zum Schutz der internen Komponenten
- Programmierbare Startzeiten
- Optionale Benutzeridentifikation
- Optionale Freigabebestätigung
- Ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis

Fazit

Produktlösungen, so individuell wie seine Kunden – für W&H gleichermaßen Selbstverständnis und Leistungsversprechen, auch im Bereich der Praxishygiene. Entsprechend der individuellen Praxisanforderungen und -bedürfnisse bietet der österreichische Dentalproduktehersteller mit Lisa und Lara samt der dazugehörigen Updates und Upgrades vielseitige Varianten, um der Erfordernis einer perfekten Praxishygiene bestmöglich nachzukommen. Sterilisation so intuitiv und nutzerfreundlich wie noch nie – mit W&H.



Infos zum Unternehmen

INFORMATION

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



WIR FÜR DICH
NEXT TO YOU
FÜNFZEHN JAHRE



DIE LIGA DER AUSSERGEWÖHNLICHEN IMPLANTOLOGEN

Mehr Wissen, mehr Austausch, mehr Expertise –
verpassen Sie nicht das Top-Event der Implantologie!

25.-26. Oktober 2019

Tagungshotel Lufthansa Seeheim

**Sichern Sie sich Ihren
Frühbucherrabatt noch bis
zum 31. Mai 2019!**

Jetzt informieren: www.masterleague.dgoi.info

Cyndia Hartke

„Der digitale Anamnesebogen macht Sinn für jede Praxisgröße“

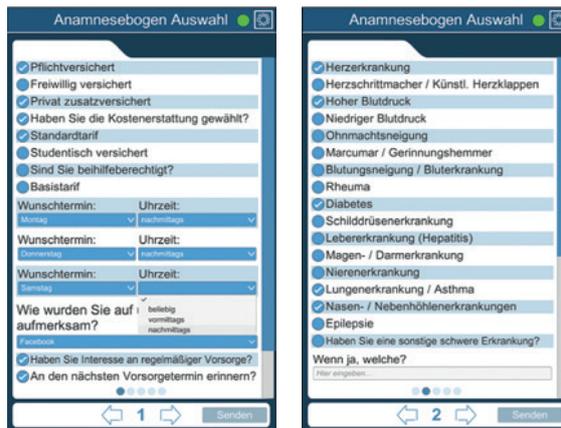
ANWENDERBERICHT Von der Diagnose über die individuelle Behandlungsplanung bis hin zur Therapie setzt Zahnarzt Robert Mühlig mit seiner Praxis WHITE SPOT in Krefeld auf modernste Technologien und hochwertige Materialien. Besonders bei der Anamnese der Patientendaten nutzt er die CGM Z1.PRO-Anamnese APP.

Es ist beeindruckend, welchen Wert die Krefelder Praxis WHITE SPOT der CGM Z1.PRO Anamnese-APP beimisst. Noch beeindruckender ist, wie Zahnarzt Robert Mühlig die „Arbeit“ seiner Patienten würdigt und die Zeit, die sie zum Ausfüllen des Anamnese-

ehemalige Gemeinschaftspraxis im stillen Bismarckviertel in Krefeld, setzte dort seine Erfahrungen ein und Idealvorstellungen um. Im April 2018 stellte er dann seine WHITE SPOT-Praxis vor, für die gilt, dass von Anfang an höchste Qualitätskriterien das Maß

und in der Patientenakte zu den vielen Vorteilen, von denen die Zahnarztpraxis profitiert. Dazu Robert Mühlig: „Abgesehen von den wenigen Menschen, die noch keine mobilen Endgeräte nutzen und sich erst an den digitalen Anamnesebogen gewöhnen müssen, freuen sich alle Patienten über diese Innovation in der WHITE SPOT-Praxis. Darüber hinaus zeigt meine Erfahrung: Der Anamnesebogen macht Sinn für jede Praxisgröße.“

Bilder: © CGM Dentalsysteme



Ausschnitt aus der Anamnese APP CGM Z1.PRO.



Anwendervideo zur Anamnese APP CGM Z1.PRO

bogens aufwenden: „Mir ermöglicht der Anamnesebogen eine sehr gute Vorbereitung auf meine Patienten. Im Beratungsgespräch kann ich dann eins zu eins auf ihre Wünsche, Erwartungen und Probleme eingehen und damit gleichzeitig unterstreichen, dass ihre sorgfältig beantworteten Fragen keineswegs nur archiviert, sondern wertgeschätzt werden. Das schafft Vertrauen.“

Von Anfang an höchste Qualitätskriterien

Nach dreijähriger Juniorpartnerschaft mit einer Berliner Zahnarztpraxis übernahm Robert Mühlig zunächst eine

aller Dinge sind. Sie gelten für die ästhetisch geprägten Behandlungskonzepte des 32-Jährigen ebenso wie für sein Team und seine Patienten. Aber auch für das Design der Praxis, deren technische Ausstattung und selbstverständlich für die Umstellung der EDV auf das anspruchsvolle Praxisinformationssystem CGM Z1.PRO.

„Mein Team und ich waren sofort davon überzeugt, dass die interaktive CGM Anamnesebogen APP für unsere volldigitalisierte Praxis einen hohen Nutzen bringt“, so Robert Mühlig. Bereits nach sechs Monaten zählen Zeitersparnis und Rechtssicherheit, die automatische Speicherung der Patientenangaben im Behandlungsmanager

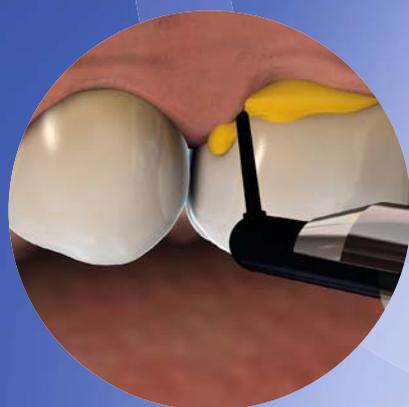
INFORMATION

Zahnarzt Robert Mühlig
Zahnarztpraxis WHITE SPOT
Schillerstraße 97, 47799 Krefeld
Tel.: 02151 7896850
info@whitespot.eu

CGM Dentalsysteme GmbH
Maria Trost 25, 56070 Koblenz
Tel.: 0261 8000-1900
info.cgm-dentalsysteme@compugroup.de
www.cgm-dentalsysteme.de



Infos zum Unternehmen



Ligosan® Slow Release Der Taschen-Minimierer.

Das Lokalantibiotikum für die Parodontitis-Therapie von heute.

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

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

Mundgesundheits in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

© 2018 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

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

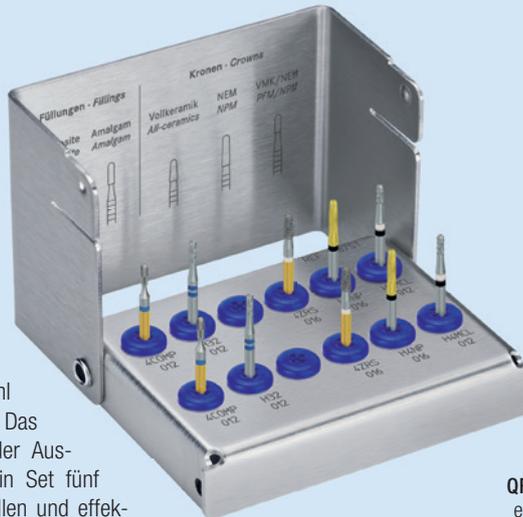


Dentastic Five: Retten den Kronen- und Füllungsalltag

1. Dental Intelligence

Welcher Servicegedanke steht hinter dem Instrumentenset 4687ST, geläufiger unter dem Titel „Dentastic Five“, das auf der IDS 2019 vorgestellt wurde?

Das Trennen und Entfernen von Füllungen und Kronen gehört zum zahnärztlichen Alltag – ein einleitender Arbeitsschritt, der bitteschön schnell von der Hand gehen soll. Aufgrund der unterschiedlichen Eigenschaften der Materialien gibt es deshalb eine Vielzahl unterschiedlicher rotierender Instrumente. Das kann schon mal für Unsicherheit bei der Auswahl sorgen. Die Dentastic Five sind ein Set fünf ausgesuchter Instrumente für den schnellen und effektiven Workflow zum Entfernen und Trennen – sozusagen die Alltagshelden am Behandlungsstuhl.



2. Bewährtes

Welche Instrumente der Dentastic Five sind dem Zahnarzt bereits bekannt?

Drei Instrumente haben sich in den Zahnarztpraxen schon bewährt: Der H32 zerspant alte Amalgamfüllungen hochwirksam. Dadurch hält er die Behandlungszeit kurz und unterstreicht das gesundheitschonende Gesamtziel. Bekannt ist auch Jack (4ZR). Er wurde für das Auftrennen von Vollkeramikronen entwickelt und ist somit der Spezialist, mit dem bei adhäsiv befestigten Vollkeramikronen spielend eine Trennfuge angelegt werden kann. Und selbstverständlich zählt auch der H4MCL zu den Dentastic Five. Er ist der erfolgreichste Universal-Kronentrenner von Komet. Er meistert niedrigschmelzende Verblendkeramiken und selbst harte Metallgerüste spielend.

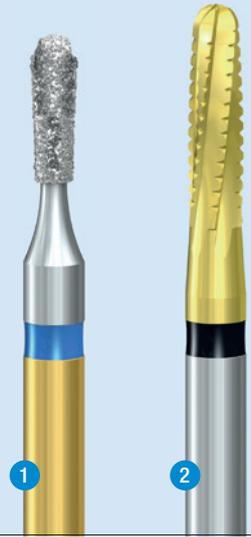
3. Neues

Drei Bekannte, bleiben also zwei Neuheiten, um auf insgesamt fünf Instrumente im Set zu kommen. Wie qualifiziert sich 4COMP, der neue Composite-Entferner, als Alltagsheld?

Weil für das Entfernen alter Composite oft in die Schublade gegriffen wird und dafür bereits abgenutzte Präparationsdiamanten oder Hartmetallinstrumente genutzt werden. Die funktionieren auch irgendwie, aber mit 4COMP geht es deutlich effektiver. Herausragend sind seine aktiv schneidende Spitze sowie seine konstant hohe Abtragsleistung und Langlebigkeit. Effektivität und Standzeit machen ihn also zum wertvollen Alltagshelfer.

Der H4NP ist ein neuer Kronentrenner im Dentastic Five Set. Welche Lücke schließt er?

NEM-Kronen mit einer Schichtstärke von über 1,5 mm stellen eine ganz besondere Herausforderung dar, weil diese Relikte vergangener Zeiten nur sehr hartnäckig zu entfernen sind. Der H4NP für NEM setzt hier neue Maßstäbe. Er ist bissig und steht gleichzeitig für



4COMP (1) zeigt beim Abtrag von Composite eine hervorragend konstante Abtragsleistung. Der bissige Kronentrenner **H4NP (2)** beweist eine hohe Standzeit selbst gegenüber hartnäckigen NEM-Kronen.

Die **Dentastic Five** (links) im belasteten Edelstahlständer: echte Alltagshelden!

QR-Code Kompass Füllungs-entferner und Kronentrenner



Stabilität und Ausdauer. Er kann sowohl flächig als auch im 45-Grad-Winkel eingesetzt werden. Alle diese Eigenschaften machen ihn zur intelligenten Lösung bei diesem bisher so aufwendigen Arbeitsschritt.

Welche Rolle spielt der QR-Code auf dem Set?

Auf den Sets sind QR-Codes aufgelasert bzw. aufgedruckt, die beim Scannen direkt zum Kompass Füllungsentferner und Kronentrenner führen. Hier findet das Praxisteam Unterstützung bei der Identifikation und Zuordnung der Instrumente.

4. Hygiene

Wie werden die Dentastic Five aufbereitet?

Die Aufbereitung der Dentastic Five ist im belasteten Edelstahlständer (Set 4687ST) eine sichere Sache. Damit lässt sich ein perfektes Instrumentenmanagement umsetzen. Wer die Fünf erst einmal testen möchte, entscheidet sich für das praktische Probierset 4687 im Kunststoffständer.

Damit die Praxis insgesamt hygienisch korrekt aufgestellt ist – vor allem für den Fall einer Praxisbegehung – informiert Komet demnächst online in einer eigenen Hygiene-Themenwelt (<http://qr.komet-dental.de/instrumentenmanagement>). Dort erhält das Team alle Informationen für den absoluten Durchblick bei sämtlichen RKI-entsprechenden Hygienestandards und wird viele Vorteile erleben.

Fotos: © Komet Dental



Infos zum Unternehmen

WWW.KOMETDENTAL.DE

Für eine exakte zahnärztliche Befundung:

EIZO RadiForce MX216-SB und MX216-HB

Mit den Befundungsmonitoren RadiForce MX216-SB (Standard Brightness) und MX216-HB (High Brightness) baut EIZO sein Angebot an Monitoren für dentale Anwendungen weiter aus:

Die kalibrierte Helligkeit des MX216-SB beträgt 240 cd/m^2 , was ihn nach der seit 2015 verbindlichen DIN-Norm 6868-157 für den Einsatz in dental-radiologischen Befundungsräumen (Raumklasse 5) qualifiziert. Die kalibrierte Helligkeit des MX216-HB beträgt sogar 340 cd/m^2 . Daher eignet sich dieses High Brightness-Modell sowohl für die Nutzung in Befundungsräumen (Raumklasse 5) als auch in Behandlungszimmern (Raumklasse 6) und ist somit der perfekte Universal-Befunder für Zahnarztpraxen.

Beide 2-Megapixel-Farbmonitore überzeugen durch eine klare und kontrastreiche Bildwiedergabe mit DICOM®-GSDF-Leuchtdichtekennlinie, ab Werk kalibrierter Helligkeit und dem integrierten Sensor zur Qualitätssicherung. Sie verfügen mit Hybrid Gamma PXL über eine Funktion, die automatisch und pixelgenau zwischen Graustufen- und Farbbildern unterscheidet und so eine hybride Wiedergabe erzeugt. Dadurch wird jedes Pixel mit der optimalen Leuchtdichtekennlinie dargestellt. Dies sorgt für höchste Genauigkeit und Zuverlässigkeit, wenn Farb- und Monochromaufnahmen gleichzeitig angezeigt werden. Das ist von Vorteil, wenn beispielsweise Video- oder Fotoaufnahmen zeitgleich mit Röntgenaufnahmen betrachtet werden.

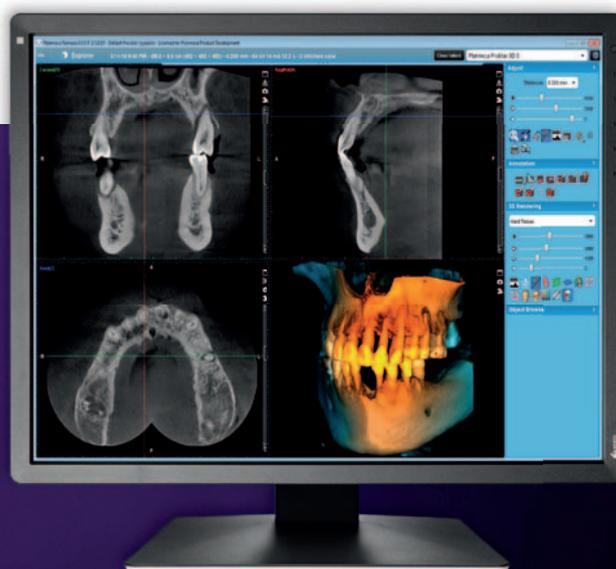
Die neuen EIZO Dental-Befundungsmonitore glänzen mit einem Feature zur Unschärfereduzierung. Dieses ermöglicht die Anzeige detaillierter Konturen, die sonst durch die Entspiegelung des Panels und von der großen Bildhelligkeit beeinträchtigt würde. Dadurch erfolgt die Bildwiedergabe stets mit maximaler Klarheit. Darüber hinaus sind MX216-SB und MX216-HB mit EIZOs Point-and-Focus-Funktion ausgestattet. Mit ihr kann der Anwender Bildbereiche ganz bequem per Maus und Tastatur auswählen und fokussieren. Umgebende Bildbereiche werden abgedunkelt und interessante Bildregionen so hervorgehoben, wodurch die Befundung erleichtert wird.

Design und Technologie bieten sowohl ergonomischen Komfort als auch einzigartige Bildpräzision für die Betrachtung dental-radiologischer Aufnahmen. Der im Monitorgehäuse integrierte Sensor zur präzisen Kalibrierung von Weißpunkt und Tonwertcharakteristik ermöglicht eine schnelle und einfache Qualitätssicherung. Im Alltagsbetrieb ruht der Sensor versteckt im Gehäuserahmen und fährt nur zur Messung auf die Anzeigefläche aus, ohne die Bildwiedergabe zu stören. Auch eine völlig eigenständige, automatisierte Selbstkalibrierung ist mit dem integrierten Sensor möglich. Diese spart Zeit und Wartungskosten.

Auf beide Modelle gewährt EIZO eine 5-Jahres-Garantie inklusive Vor-Ort-Austauschservice.



EIZO RadiForce MX216-SB



EIZO RadiForce MX216-HB

Mehr Informationen über
EIZO Monitore für die Dental-Diagnostik
unter: www.eizo.de/dental

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.

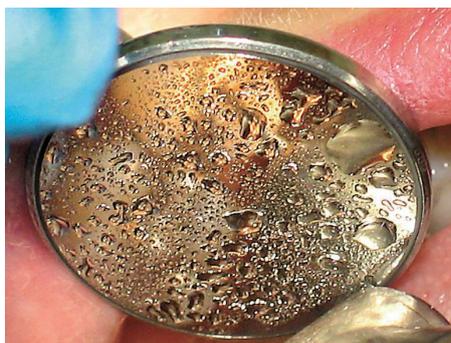


NSK Europe GmbH
Tel.: 06196 77606-0
www.nsk-europe.de
Infos zum Unternehmen

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.



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.

id infotage dental 2019

Die **dentale Welt** zu Gast in Ihrer Region.



Beratung



Fortbildung



Innovationen

München · 18.-19. Okt. 2019

Messe München · Halle B6

Hannover · 25.-26. Okt. 2019

Messe Hannover · Halle 2

Frankfurt/M. · 8.-9. Nov. 2019

Messe Frankfurt · Halle 5.0/5.1

SDI Germany GmbH

Tel.: 02203 9255-0

www.sdi.com.de



#infotagedental

www.infotage-dental.de

Kronenversorgung

Ästhetische Kinderkrone auf Kompositbasis

3M Edelstahlkronen haben sich in der Kinderzahnheilkunde als effektive und langlebige Behandlungsoption bewährt, die pro Jahr rund sechs Millionen Mal zum Einsatz kommt. Die Kronen haben nur einen Nachteil: Ihnen fehlt ein von vielen Eltern gefordertes zahnähnliches Erscheinungsbild. Dies nahm 3M zum Anlass, auf Grundlage der langjährigen Erfahrungen mit Edelstahlkronen eine ästhetische Alternative zu entwickeln: 3M Ästhetische Kinderkrone.

Die anatomische Form der ästhetischen Kinderkronen wurde nach dem Vorbild der Edelstahlkronen entwickelt.

Das Neuprodukt ist zudem hinsichtlich der Lebensdauer mit Edelstahl- und Zirkoniumoxidkronen vergleichbar, wie In-vitro-Tests zeigen. Bei Untersuchungen im Kausimulator wurde eine geschätzte Überlebensdauer von mehr als acht Jahren erreicht. Dies ist unter anderem der hohen Festigkeit des Komposits zu verdanken, die dafür sorgt, dass die Kronen Kaukräften und Abrasion bis zum natürlichen Zahnwechsel problemlos standhalten. Die Krone ist zahnfarben und die Oberfläche glatt und glänzend. Ein Finieren und Polieren ist darum nicht notwendig und Plaque-Anlagerungen sind leicht entfernbar. Die Kronenränder der 3M Ästhetischen Kinderkrone

lassen sich mit rotierenden Instrumenten mühelos anpassen. Eines der Entwicklungsziele war, eine natürlichere Ästhetik zu bieten als Kinderkronen aus Edelstahl und Zirkoniumoxid. Tatsächlich gaben Pilotanwender geschlossen das Feedback, dass sie mit dem natürlichen ästhetischen Ergebnis zufrieden seien. Unterstützt wird ein dauerhaft ästhetisches Erscheinungsbild durch eine hohe Farbbeständigkeit des Komposits.



3M Deutschland GmbH

Tel.: 08152 7001777

www.3M.de/OralCare

Infos zum Unternehmen

Haftvermittler

Zwei-Flaschen-Universaladhäsiv bietet höchste Haftstärke auf allen Flächen



Infos zum Unternehmen

OptiBond™ eXTRa Universal baut auf dem Vorgänger OptiBond™ XTR auf und kombiniert die Zuverlässigkeit der patentierten OptiBond™ GPDM Technologie mit der Sicherheit einer beständigen, universellen Lösung. Das bewährte OptiBond™ GPDM-Monomer von Kerr gewährleistet eine effektivere und zuverlässigere Haftung als andere

Adhäsivmonomere sowohl an Zahnstrukturen als auch Harzmaterialien. Es enthält sowohl saure Phosphatgruppen, um das Adhäsiv wirksam an der hydrophilen Oberfläche des Zahns zu verankern, als auch mehr funktionelle Methacrylatgruppen für eine effektivere Verbundfläche mit dem hydrophoben Harz. Das exklusive Ternary

Solvent System aus Wasser, Aceton und Ethanol sorgt für eine ausgezeichnete Penetration in die Dentinkanälchen, wodurch eine außergewöhnliche Bindungsstärke sowie ein Schutz vor Mikroleckagen und post-operativer Sensibilität erzielt wird. Darüber hinaus bietet die einzigartige Smart-pH-Technologie von OptiBond™ eXTRa Universal eine Kombination aus einem sehr niedrigen pH-Wert vor der Lichthärtung für effektives Schmelzätzen und einem relativ neutralen pH-Wert nach der Lichthärtung. Daraus ergibt sich eine außerordentliche Kompatibilität mit nahezu allen Arten von Zementen, Kompositen und Stumpfaufbaumaterialien – ganz ohne Hilfsmittel.

KaVo Dental GmbH

Tel.: 07351 56-0

www.kavokerr.com

Relaunch

Neues Design von Produktklassikern

Im Consumer-Markt sind Eigenmarken seit Langem beliebt. Laut dem Handelsmarkenmonitor 2018 (Handelsmarkenmonitor IPSOS, 11. Juni 2018) seien sie für den Verbraucher inzwischen ebenso gut wie Markenartikel und somit in vielen Fällen sowohl preislich als auch qualitativ eine Alternative. Gerade bei Handelsmarkenspielen aber das Design für den Käufer eine immer wichtigere Rolle bei der Kaufentscheidung. Pluradent hat die eigene Handelsmarke PLULINE als Ergänzung der Markenproduktpalette bereits seit Langem etabliert. Insgesamt über 800 PLULINE-Artikel für Zahnarztpraxen und Dentallabors stehen im Sortiment zur Verfügung. Nun wurde die Produktlinie einem umfassenden Relaunch unterzogen und mit einem modernen neuen Design sichtbar aufgewertet. Marketing Manager Marcus Hollenbeck: „PLULINE ist eine Premiummarke, und unsere PLULINE-Produkte sind ausnahmslos

von einer sehr hohen Qualität mit einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis. Mit dem nun modernen und ansprechenden Design macht das die PLULINE-Produkte für unsere Kunden in der täglichen Praxis noch attraktiver. Immerhin spielt der ästhetische Aspekt in unserer Branche eine maßgebliche Rolle. Im Dentalmarkt ist Pluradent das erste Unternehmen mit einem solchen aufwertenden Relaunch der Eigenmarke. Jetzt überzeugt PLULINE in jeder Hinsicht.“ Die ersten überarbeiteten

Infos zum Unternehmen

Alles, was du für deinen Job brauchst – die neue PLULINE.

www.pluline.de

PLULINE-Produkte wurden im März auf der IDS 2019 in Köln vorgestellt. Alle weiteren Artikel werden unter Berücksichtigung der noch vorhandenen Bestände derzeit umgestellt.

Pluradent AG & Co KG

Tel.: 069 82983-0

www.pluradent.de

ANZEIGE

a'g FLORAL Exklusives Experten-Paket

Als junges Unternehmen waren wir erstmals Aussteller auf der IDS in Köln. Wir freuen uns über die positive Resonanz und das große Interesse an unseren Lactoferrin-Produkten.

Wir sind überzeugt davon, dass zur Zahn- und Mundgesundheit mehr gehört als die reine Verwendung unserer Produkte. Deshalb möchten wir sicherstellen, dass durch die Beratung von Zahnärzten oder zahnmedizinischem Fachpersonal **a'g FLORAL** den maximalen Nutzen für den Patienten hat.

Das Immunprotein Lactoferrin ist einer der wichtigsten und vielseitigsten Helfer und Regulatoren des Immunsystems. Als Teil des angeborenen Immunsystems ist es natürlicher Bestandteil der Mundflora und arbeitet zusammen mit symbiontischen Bakterien am Erhalt eines gesunden Gleichgewichts. Die in **a'g FLORAL Lutschtabletten** ebenfalls enthaltenen Bakterienkulturen ergänzen Lactoferrin CLN™ optimal für ein verbessertes Mundgefühl und unterstützen die Regulation der Mundflora. Mit angenehmen Minzgeschmack.



Als Exklusivangebot bieten wir Ihnen an, unser Produkt bereits vor offiziellem Verkaufsstart zu testen und uns Ihr Feedback zu geben.

Sie sind interessiert? Fordern Sie kostenlos Ihr persönliches Experten-Paket unter service@artgerecht.com an. Die Aussendung wird im Juli 2019 stattfinden.

artgerecht.com

artgerecht gmbh
Börsenstraße 2-4
60313 Frankfurt

a'g HEALTH SOLUTIONS

Bleaching

Komplettsystem zur Zahnaufhellung

Das **Pola-System von SDI** beinhaltet Zahnaufhellungsprodukte für jeden Patientenwunsch: zum Home-Bleaching, Praxis-Bleaching, direkt anwendbare Bleachprodukte sowie ein Gel zur Desensibilisierung.

Home-Bleaching-Systeme

Pola Day und Pola Night sind Home-Bleaching-Systeme und werden mit einer speziell auf den Patienten angepassten Schiene benutzt. Auf Wasserstoffperoxid basierend bietet Pola Day eine schnelle und effektive Zahnaufhellung. Pola Day ist als Gel mit 3 % oder 6 % Wasserstoffperoxid erhältlich. Pola Night beinhaltet Carbamidperoxid und wird in Konzentrationen von 10 % bzw. 16 % angeboten. Obwohl das auf Carbamidperoxid basierende Pola Night Gel etwas längere Behandlungszeiten als Pola Day erfordert, ist es dennoch eine sehr effektive Option. Pola Day und Pola Night sind bewährte Produkte. Ihre Zusammensetzung gewährleistet eine ausreichend hohe Wassermenge, um die Zähne vor Austrocknung und Überempfindlichkeit zu schützen. Zusätzlich geben die Gele eine kleine Menge Fluorid ab, die unterstützend die Zahnoberfläche remineralisiert und dadurch postoperative Sensibilitäten reduziert. Der neutrale pH-Wert von Pola Day und Pola Night sorgt für die vollständige Freigabe des Peroxids, ohne dabei den Komfort des Patienten zu gefährden. Die angenehm schmeckenden Produkte sind in Packungen mit vier, zehn und in der Großpackung mit 50 Spritzen erhältlich. Zum Pola-System gehören auch diverse Marketingmaterialien wie Poster, Flyer, Infobroschüren und Gutscheine, die kostenlos zur Verfügung stehen.

Zahnaufhellungsgel zur Direktanwendung

Pola Luminare ist ein Fluorid freisetzendes Zahnaufhellungsgel mit Minzgeschmack. Hierfür muss keine Zahnschiene angefertigt werden – der Patient erhält nach Einweisung einen Stift mit Pinselchen und erledigt den Rest allein. Das Gel kann immer dann aufgetragen werden, wenn der Patient dies möchte, bei Tag oder Nacht. Pola Luminare ist völlig unauffällig. Es hat eine niedrige Viskosität und trocknet sehr schnell, wodurch sich sofort ein Film auf der Zahnoberfläche bildet. Es können einzelne Zähne oder der gesamte Zahnbogen aufgehellt werden.



In-office-Bleaching-System

Pola Office+ ist ein In-office-System zur Zahnaufhellung mit minimalem Zeitaufwand (circa 30 Minuten). Mit dieser Methode kann Zähnen, die sich aus medizinischen Gründen verdunkelt haben, ihre ursprüngliche Farbe zurückgegeben werden. Die einzigartige Formel mit 37,5 % Wasserstoffperoxid setzt die Peroxidionen schnell frei und



startet so den Aufhellungsprozess. Pola Office+ hat einzigartige, integrierte, desensibilisierende Zusatzstoffe, welche postoperative Sensibilitäten verhindern können. Kaliumnitrat, der Hauptbestandteil zur Schmerzreduktion, dringt zum Nerv vor und blockiert die Weiterleitung der Schmerzimpulse. Anmischen ist nicht mehr notwendig. Im Zwei-Kammer-Spritzensystem mischt sich das Gel, während es auf die Zähne aufgetragen wird. Der feine Tipp des Applikators erlaubt einfaches Auftragen, besonders an schwer zugänglichen Stellen.

Anwendungstipp

Beginnen Sie mit der gründlichen Reinigung der Zähne mit einer Reinigungspaste und legen Sie danach den lichthärtenden Zahnfleischschutz an, um das Zahnfleisch während des Bleachvorgangs zu schützen. Jetzt kann das Pola Office+ Gel direkt auf die aufzuhellenden Zähne aufgebracht werden. Es muss lediglich acht Minuten einwirken. In dieser Zeit kann optional eine Polymerisationslampe mit



dem entsprechenden Wärmeaufsatz zur Beschleunigung verwendet werden, danach wird das Gel abgesaugt (nicht abgespült). Dieser Vorgang kann bis zu viermal wiederholt werden. Nach dem letzten Vorgang das Gel absaugen, abspülen und erneut absaugen. Pola Office+ ist in Packungen mit einem oder drei Spritzen-Kits mit der Option des Einweg-Wangenhalters erhältlich.

Desensibilisierendes Gel

Unabhängig vom Zahnaufhellungsmittel kann es manchmal während oder nach der Zahnaufhellung durch die Beschaffenheit des Zahnschmelzes zu Sensibilitäten kommen. Lindern Sie diese Beschwerden mit Soothe. Mit nur einer Spritze Soothe gehören die Sensibilitäten der Vergangenheit an. Das Gel enthält 6 % Kaliumnitrat sowie 0,1 % Fluorid und lindert Sensibilitäten, die durch chemische oder thermische Veränderungen auftreten können. Im Gegensatz zu anderen Gels zur Desensibilisierung beeinträchtigt Soothe den Aufhellungsprozess nicht. Daher kann die Anwendung vor, während oder nach der Zahnaufhellung erfolgen.

SDI Germany GmbH

Tel.: 02203 9255-0 • www.sdi.com.au



Software

Materialmanagement und Patientenberatung leicht gemacht

DATEXT hat zwei Produkte entwickelt, mit denen sich die rechtliche EU-Neuregelung „Medical Device Regulation“ (MDR) leicht umsetzen lässt: isiLog® App Materialmanagement sowie isiDent® App Patientenberatung & Dokumentation.

Die isiDent® App ist an dieser Stelle ein wertvolles Instrument. So verfügt die isiDent® App über eine digitale Anamnese, aufwendig produzierte Videos, Fotos und Flyer, einen Wahlleistungskatalog mit mehrsprachigen Patienteninformationen sowie ein



isiLog® erfüllt in Form einer App alle Dokumentationspflichten, die im Zuge der MDR auf Zahnarztpraxen und Dentallabore zukommen. So bewegen sich Zahntechniker und Zahnärzte stets auf der rechtlich sicheren Seite und profitieren gleichzeitig von intuitiver Umsetzbarkeit und einfachem Handling innerhalb der App: Einfaches Buchen aller Materialien über Strichcodes, direktes Zuordnen verwendeter Materialien zu Zahnarzt und jeweiligem Patient, einfache Dokumentation von Chargen, Seriennummern und Haltbarkeitsdaten sowie Materialsicherheit durch ein integriertes Bestellwesen. Der Mehraufwand wird durch die einfache Bedienbarkeit der App auf ein Minimum reduziert.

In Zahnarztpraxen ist die Dokumentationspflicht insbesondere im Bereich der Patientenberatung erheblich.

neu designtes 3D-Modell für die individuelle Zahnersatzplanung. Mit der isiDent® App lassen sich spielend einfach Kostenanfragen sowie Labor- und Abholaufträge generieren. Mit der digitalen Patientenunterschrift erreichen Praxis und Labor zusätzliche Rechtssicherheit. Die isiDent® App verfügt über eine Schnittstelle zu allen Verwaltungsprogrammen. Die Patientenstammdaten können an die App übertragen werden. Anamnese und angefertigte Beratungsprotokolle oder Ausdrucke werden elektronisch an die jeweilige Praxisverwaltungssoftware übertragen und im Dokumentenmanagementsystem zum Patienten abgelegt.

DATEXT

Tel.: 02331 121-0 • www.datext.de



EverClear™

der revolutionäre Mundspiegel!

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



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

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

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

I.DENT Vertrieb Goldstein

Kagerbauerstr. 60
82049 Pullach

tel +49 171 7717937

info@ident-dental.de

www.i-dent-dental.com

Bakterientests

Durch Bakteriennachweis Zahnverlust von Müttern vorbeugen

Am 12. Mai ist nicht nur Europäischer Tag der Parodontologie, sondern gleichzeitig auch Muttertag. Deshalb steht in diesem Jahr besonders die Mundgesundheit von werdenden Müttern im Fokus. Schon im Volksmund heißt es „Jedes Kind kostet einen Zahn“. Auch wenn diese Aussage stark vereinfacht ist, hat sie doch eine fundierte wissenschaftliche Grundlage. Denn Studien belegen, dass Mütter eine schlechtere Mundgesundheit haben und damit ein erhöhtes Risiko, Zähne zu verlieren. Besonders Infektionen des Parodonts spielen dabei eine Rolle, denn physiologische Veränderungen während der Schwangerschaft begünstigen die Vermehrung von anaeroben Parodontitisbakterien und damit die Entstehung einer Parodontitis. Aber so weit muss es nicht kommen! Durch frühzeitige Diagnostik und Therapie kann auch bei Müttern drohendem Zahnverlust vorgebeugt werden. Die Testsysteme **micro-IDent**® bzw. **micro-IDent® plus** helfen dabei, einen pathologischen Anstieg der Parodontitisbakterien zu erkennen. Sie weisen unkompliziert und



zuverlässig fünf bzw. elf parodontopathogene Bakterien und deren Konzentration nach. Somit wissen Sie, wie viele und welche der schädlichen Bakterien bei Ihrer Patientin konkret vorliegen. Das Testergebnis ermöglicht, in Kombination mit dem klinischen Befund, die Optimierung der antiinfektiösen Therapie. Durch die frühzeitige und gezielte Reduktion der pathogenen Bakterien kann der Erfolg der Behandlung erhöht und somit das Risiko für Zahnverlust minimiert werden.

Hain Lifescience GmbH

Tel.: 00800 42465433 (kostenfrei)

www.micro-IDent.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 Hochpräzisionsfertigung 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

Materialmanagement

Warenwirtschaftssystem für Praxis und Labor

Kleines Mädchen im rosa Kleid – minilu ist einmalig auf dem Dentalmarkt. Sie ist das Gesicht von minilu.de, einem der größten Online-Shops für Dentalmaterial in Deutschland. Neuester Service ist das Warenwirtschaftssystem minilu WaWi für Praxen und Labore. Pünktlich zum zehnjährigen Jubiläum bietet minilu.de mit minilu WaWi ein Service-Tool an, das den Kunden die Materialverwaltung erheblich erleichtert. „So können Praxen und Labore ihre Lagerbestände stets im Blick behalten“, erläutert Veith Gärtner, Geschäftsführer von minilu.de. Auch Nachbestellen wird so noch einfacher: Das System warnt via Verbrauchsstatistik rechtzeitig bei geringem Warenbestand und schlägt Produktbestellungen vor. „Damit können die Bestände binnen kürzester Zeit wieder aufgefüllt werden – und das so easy und schnell, wie man es von minilu.de gewohnt ist“, betont Veith Gärtner. Auf diese Weise hilft minilu Wawi Materialengpässe zu vermeiden, was Zeit und Geld spart. Die Warenwirtschaft ist voll in den minilu-Shop integriert, sodass keine zusätzliche Software gekauft und in der Praxis installiert werden muss. Mit diesem neuen Service wird minilu wieder einmal ihrem Ruf als beste Freundin der Praxis- und Laborteams mehr als gerecht.



minilu GmbH
Tel.: 0800 5889919
www.minilu.de
Infos zum Unternehmen



Zahncreme

Bei gereiztem Zahnfleisch und empfindlichen Zähnen

Parodontitis rührt meist von einer bakteriell bedingten Entzündung des Zahnfleisches her. Die in Aminomed enthaltenen natürlichen Stoffe Bisabolol und Kamillenblütenextrakt, in pharmazeutischer Qualität und relevanter Konzentration enthalten, helfen, Entzündungen zu hemmen.¹ Sie unterstützen so die tägliche Zahn- und

blüten-Zahncreme reinigt sehr effektiv und dennoch äußerst schonend.⁶ Mit einem niedrigen RDA-Wert von 50 eignet sie sich auch explizit bei freiliegenden Zahnhälsen.



Zahnfleischpflege und schützen das Zahnfleisch. Das kariesprotektive Xylitol^{2,3} beugt in Kombination mit dem besonderen Doppel-Fluoridsystem Karies vor. Die besondere Fluoridverbindung⁴ unterstützt auch die Desensibilisierung der nach einer Parodontaltherapie eventuell freiliegenden Zahnhälsen. Das in Aminomed enthaltene Aminfluorid und Natriumfluorid bilden zusammen eine gut haftende Calciumfluorid-Deckschicht. Aminfluorid versiegelt dabei bei zwei Mal täglicher Anwendung die offenen Dentintubuli – empfindliche Zähne werden weniger empfindlich.⁵ Die medizinische Kamillen-

Quellen:

- 1 H. P. T. Ammon und R. Kaul. „Pharmakologie der Kamille und ihrer Inhaltsstoffe“, Dtsch. Apoth. Ztg. 132, Suppl. 27, 1992.
- 2 A. Scheinin, K. K. Mäkinen (1975). Turku Sugar Studies I–XXI. Acta Odontol. Scand. 33 (Suppl. 70):1–349.
- 3 A. Scheinin, K. K. Mäkinen (1972). Effect of sugars and sugar mixtures on dental plaque. Acta Odontol. Scand. 30:235–257.
- 4 E. Kramer. „Das Konzept einer Amin- und Natriumfluorid enthaltenden Zahnpasta“, Pharmazeut Rundschau 8/1995.
- 5 A. Gaffar et al. Treating hypersensitivity with fluoride varnishes. Comp Cont Educ Dent 19:1088–1094 (1998).
- 6 H. C. Wiethoff. „Das Abrasionsverhalten verschiedener Zahnpastatypen“, Med. Diss. Uni Ulm, 2006.

Dr. Rudolf Liebe Nachf. GmbH & Co. KG
Tel.: 0711 7585779-11
www.drliede.de

Arzneimittel

Hochprozentig mit Iodoform getränkte Tamponadestreifen

SPEIKO, das familiengeführte Unternehmen mit Erfahrungen von über 110 Jahren, stellt Produkte für den Dentalmarkt her, die ausschließlich in Deutschland produziert werden.

Als Exporteur in viele Länder weltweit wird bei SPEIKO großer Wert auf die Qualität der Produkte gelegt und gelebt. Neben Medizinprodukten für die Wurzelkanalbehandlung – hier bietet SPEIKO das gesamte Spektrum, welches für die Endodontie benötigt wird, an – stellt das Unternehmen auch Arzneimittel und andere Produkte her.



Die Arzneimittelherstellung erfordert besondere Sorgfalt. Der Einkauf der Rohstoffe, die Auswahl der Lieferanten, die Produktion der Produkte, die Freigabe der hergestellten Rohstoffe und Fertigarzneimittel wie auch der Vertrieb unterliegen besonderen gesetzlichen Vorschriften. Die Befähigung zur Herstellung von Wirkstoffen für Arzneimittel und zur Herstellung von Fertigarzneimitteln wird von SPEIKO in regelmäßigen Intervallen in Inspektionen der Bezirksregierung nachgewiesen und mit einer GMP-Herstellerlaubnis beurkundet.

Dentalpräparate und Medizinprodukte – und das seit mehr als einem Jahrhundert. SPEIKO steht für eine umfassende Produktpalette. Unsere Spitzenprodukte sind allesamt Handarbeit und tragen das Label „made in Germany“. Fast das gesamte Sortiment wird bei SPEIKO in Bielefeld produziert.

Ein Arzneimittel von SPEIKO ist die Tamponade 2000 mit Iodoform. Auch der in dieser Fertigung von SPEIKO eingesetzte und hergestellte Rohstoff ist ein zertifizierter Wirkstoff für die Arzneimittelherstellung. Gefertigt wird die Tamponade 2000 mit Iodoform in Handarbeit. Sie ist in dieser Konzentration einzigartig. 100 g Gaze enthalten 50 g Iodoform.

Tamponade 2000 mit Iodoform ist ein desinfizierendes Dentalarzneimittel. Es dient unter anderem zur Blutstillung und Desinfektion bei infizierten Wunden. Es wird als Mittel zur Behandlung von Wundheilungsstörungen nach Zahnextraktionen eingesetzt. Die hochprozentig mit Iodoform getränkte Tamponade dient zur Drainage bei

halboffener Wundheilung. Wird ein Tamponadestreifen mit hochprozentig getränktem Iodoform verwendet, so kann dieser bis zu sieben Tage liegen bleiben. So erspart der Zahnarzt sich und dem Patienten ein oder mehrere Zwischenkontrollen und Tamponadewechsel.

Zur Behandlung einer alveolären Ostitis, auch Alveolitis sicca, wird das Einlegen eines mit Antiseptikum, wie zum Beispiel ein mit Iodoform getränkter Tamponadestreifen empfohlen. Ursache einer Alveolitis sicca ist ein Zerfall des Blutgerinnsels, welches die Alveole vor dem Eindringen von Keimen aus der Mundhöhle schützt, bis die Oberfläche der Wunde mit Schleimhaut überwachsen ist. Der mit Iodoform hochprozentig getränkte Tamponadestreifen sollte, nachdem er eingelegt wurde, nach 24 Stunden gewechselt werden. Dies kann mehrfach erforderlich sein. Die so gelegte Drainage dient auch als Platzhalter, um zum Beispiel das Eindringen von Speiseresten zu verhindern. Tamponade 2000 mit Iodoform

getränkt, ist in 1 cm Breite und 5 m Länge und in 2 cm Breite und 5 m Länge erhältlich. Die Tamponade 2000 mit Iodoform getränkt, ist 36 Monate nach Herstellung haltbar und zu verwenden.

SPEIKO ist natürlich auch für den Anwender da, nachdem die SPEIKO-Produkte erworben wurden. Fragen zur Verarbeitung oder zur Anwendung, welche nach dem Kauf auftreten, werden vom SPEIKO-Team beantwortet. SPEIKO hat die geschulten Experten vor Ort, die Ihnen auch zu Arzneimitteln fundierte Produktauskünfte geben können. Diese kommen bei Bedarf auch in die Praxen und demonstrieren vor Ort die Anwendung der SPEIKO-Produkte und zeigen Kniffe und Tricks bei der Verarbeitung und Anwendung.

Interessierte, die eine Produktion, in der die Materialien hergestellt werden, die täglich in Praxen angewandt werden, besichtigen möchten, sind herzlich eingeladen, das SPEIKO-Team in Bielefeld zu besuchen! Das SPEIKO-Team freut sich darauf, Interessierte im Produktionsgebäude herumzuführen und verschiedenen Anlagen und Maschinen zu erläutern.

Das Team von SPEIKO ist telefonisch unter 0521 770107-0 oder per Mail info@speiko.de jederzeit für Sie da und wartet auf die Kontaktaufnahme zur Vereinbarung eines Termins.

SPEIKO – Dr. Speier GmbH
Tel.: 0521 770107-0 • www.speiko.de

Hybridkomposit

Injizierbares Flowable in zwei Viskositäten

Ob zum Aufbau von Okklusalfächen und anatomischen Details oder zum Füllen des Kavitätenbodens, für okklusale Kavitäten und Zahnhalsfüllungen: Mit BEAUTIFIL Flow Plus X bietet Shofu ein universelles, bioaktives Hybridkomposit, das mit seinen beiden Viskositäten F00 und F03 für jede Indikation über die jeweils optimale Fließfähigkeit und Formstabilität verfügt. Dabei verbindet das Füllungsmaterial die Applikationseigenschaften eines Flowables mit der Festigkeit, Dauerhaftigkeit und Ästhetik stopfbarer Hybridkomposite. Eine außergewöhnliche Modellierbarkeit, zwei Viskositäten und die präventive Wirkung der integrierten S-PRG-Nanofüller, wie Fluoridabgabe, Anti-Plaque-Effekt und Säureneutralisation, zeichnen das lichterhärtende Komposit aus. Herausragende Lichtdiffusionseigenschaften sorgen für einen ausgewogenen Chamäleon-Effekt, durch den sich die Restauration harmonisch in die Zahnreihe integriert. Es steht in einer injektionsfähigen, aber absolut standfesten Variante „F00“ und einer moderat fließfähigen Variante „F03“ zur Verfügung. BEAUTIFIL Flow Plus X F00 ist dank seiner exzellenten Standfestigkeit und Formbeständigkeit nach dem Ausbringen ideal für den Füllungsaufbau geeignet. Seine Fließfähigkeit ist so gering, dass es sich bei der Schichtung nicht verformt, dennoch fließt es bei der Applikation leicht an – perfekt also für die detailgetreue Gestaltung der okklusalen Anatomie, Randleisten und Höcker. Das moderat fließfähige BEAUTIFIL Flow Plus X F03 verfügt über eine mittlere Formbeständigkeit und Viskosität und ist aufgrund seiner optimalen



Infos zum Unternehmen

Selbstnivellierung bestens zum Füllen indiziert – ob als Liner auf dem Kavitätenboden, zur Füllung kleiner okklusaler Kavitäten oder für Zahnhalsfüllungen. Ein umfangreiches Farbangebot und unterschiedliche Opazitätsstufen für ästhetische Restaurationen in der Ein- als auch Mehrfarbtechnik stehen in 2,2-Gramm-Spritzen zur Auswahl.

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

Wasserhygiene

Rundum sorglos mit SAFEWATER

Mit Wasserhygiene zu einem besseren Lebensgefühl. Das geht – mit dem SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept sind sich Zahnärzte und Mitarbeiter zu jedem Zeitpunkt der Qualität ihres Wassers sicher. Selbst montagsmorgens. Mithilfe der zentral gesteuerten dauerhaften Desinfektionsmethode werden mikrobielle Biofilme zuverlässig aus den Wasser führenden Systemen der Dentaleinheit entfernt und deren Neubildung konsequent verhindert. Das hat positive Auswirkungen auf den gesamten Praxisalltag. Patienten, Teams und Behandler werden vor Keimen und Instrumente vor Verstopfungen sowie materialschädigender Biokorrosion geschützt. Gleichzeitig können Praxen auf herkömmliche Desinfektionsmittel verzichten. Die Folgen: Spürbar weniger Reparaturen und Ausfallzeiten. Anwender aus der D-A-CH-Region berichten regelmäßig über jährliche Einsparungen von bis zu 10.000 Euro. Entlastung bringt das umfassende Servicepaket von SAFEWATER. Nach intensiver Beratung und Bestandsaufnahme wird das Konzept auf die Praxisgegebenheiten zugeschnitten. Unter-

nehmenseigene Installateure implementieren die Technologie. Regelmäßige Wartungen und ein individuell angepasster Spülplan sichern die Wirksamkeit ab. Jährliche, akkreditierte Probenahmen garantieren dem Anwender Rechtssicherheit.

Das erfahrene und marktführende Medizintechnologie-Unternehmen BLUE SAFETY nimmt Ihnen das Thema Wasserhygiene von den Schultern und ist Ihr zentraler Ansprechpartner in allen Fragen rund ums Wasser. Offene Fragen? Kostenfreie *Sprechstunde Wasserhygiene* vereinbaren: unter 00800 88552288 oder www.bluesafety.com/
Termin

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



BLUE SAFETY GmbH
Tel.: 00800 88552288
www.bluesafety.com

Infos zum Unternehmen



Füllungen

Composite-System mit drei Modulen



Infos zum Unternehmen

Mit der von DMG entwickelten NC1-Technologie („Non-Clustering“) ist das Composite standfest oder geschmeidig, je nachdem, wie die Situation es erfordert. Beim Modellieren wird die initial feste Konsistenz schnell spürbar weicher. Dank dieses Push-and-Flow-Effekts lässt sich das Material sicher an den Kavitätenwänden adaptieren, anatomische Details sind exakt gestaltbar. Ecosite Elements besteht aus drei an der Praxis ausgerichteten, einzeln bestellbaren Modulen für unterschiedliche Arbeitstechniken und Ansprüche. „Pure“ bietet fünf VITA-Farben als Dentin- bzw. Schmelzersatz, „Layer“ enthält vier Schmelzfarben als Schmelzersatz oder für Schichttechnik in Kombination mit Pure, das Modul „Highlight“ besteht aus vier Charakterfarben für Individualisierungen und zur Abdeckung von Verfärbungen. Hinter Ecosite Elements steht mehr als nur das Material. Die praxisgerechte Modul-Zusammenstellung mit passenden Farbschlüsseln gehört ebenso dazu wie ein schnelles Praxisordnungssystem und neue, ergonomisch optimierte Dispenser.

Mehr Infos unter: www.dmg-dental.com/elements

Mit Ecosite Elements stellt DMG ein Composite-System auf neuestem Stand vor. In die Entwicklung flossen neben 50 Jahren Materialerfahrung auch zahlreiche Gespräche und Workshops mit Anwendern ein. Das Ergebnis ist ein Composite, mit dem sich rund 98 Prozent aller typischen Versorgungen meistern lassen – gerade auch ästhetisch anspruchsvolle Fälle.

DMG

Tel.: 0800 3644262 (kostenfrei)
www.dmg-dental.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 oralchirurgischen und parodontologischen Eingriffen. Dank seines Über-

setzungsgetriebes ist das CA 1:2,5 Micro-Series für die verschiedensten klinischen Herausforderungen einsetzbar: die Entfernung von Weisheitszähnen, Wurzelspitzenresektion, Kronenverlängerung und die Hemisektion. Obwohl die eckige Form des Winkelstücks sich je nach Behandlungsbereich als geeigneter erweisen kann als ein gerades Handstück, gewährleisten das hohe Drehmoment des MX-i PLUS sowie sein Kühlsystem mit integriertem Ventilator einen schnellen Eingriff ohne Überhitzung des Instruments, und das selbst bei langen und komplexen Behandlungen. Gleichzeitig bietet das mit dem Mikromotor MX-i PLUS verbundene Winkelstück CA 1:2,5 Micro-Series eine ideale Ausgewogenheit sowie einen einzigartigen Verwendungskomfort. Dank der innenliegenden Irrigationsleitung 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.

setzungsgetriebes ist das CA 1:2,5 Micro-Series für die verschiedensten klinischen Herausforderungen einsetzbar: die Entfernung von Weisheitszähnen, Wurzelspitzenresektion, Kronenverlängerung und die Hemisektion. Obwohl die eckige Form des Winkelstücks sich je nach Behandlungsbereich als geeigneter erweisen kann als ein gerades Handstück, gewährleisten das hohe Drehmoment des



Bien-Air Deutschland GmbH

Tel.: 0761 45574-0

www.bienair.com

Infos zum Unternehmen

Zahnaufhellung

Home-Bleaching optimiert Ästhetik implantologischer Ziele

Das professionelle Zahnaufhellungssystem *permaWhite* bringt jedes Lächeln zum Strahlen: individuell und schonend lassen sich Zahnverfärbungen entfernen und natürliche, aber als zu dunkel empfundene Zahnfarben, aufhellen. Unabhängig davon, ob vor einer implantologischen Behandlung einzelne Zähne, partielle Zahnreihen oder die kompletten Zahnreihen aufgehellt werden sollen, mit *permaWhite* beginnt das Home-Bleaching grundsätzlich in der Praxis. „Das professionelle Zahnaufhellungssystem mit dem Omni White Smile 10 % Gel kombiniert durch seine spezielle Formel eine schonende Aufhellung der Zähne mit optimiertem Ergebnis“, so Wolfgang Richter. „Durch die Gel-Konzentration aus 10 % HP Carbamid Peroxid und 3,5 % HP Wasserstoffperoxid werden Dehydratationen und Sensibilitäten während der Behandlung vermieden.“ Erst nach der instruierenden Einführung in das Zahnaufhellungssystem durch den Behandler oder unter Aufsicht durch einen eingewiesenen Mitarbeiter können Patienten die weiteren Anwendungen zu Hause durchführen und dabei sowohl die Anwendungszeit pro Tag als auch die Anwendungsdauer ganz nach ihren Wünschen bestimmen. Das entspricht auch der geltenden EU-Kosmetikverordnung.¹ Für das Praxisteam ist mit der Patientenaufklärung und einem Kieferabdruck zur Anfertigung der Bleaching-Schiene auch alles Weitere ebenso einfach wie zeit- und kostensparend:

Abdruck oder ein Modell werden zusammen mit dem Auftrag an PERMADENTAL geschickt und nach rund neun Tagen liegt das Bleaching-Set in der Praxis vor: die individuell gefertigte und sicher verpackte, personalisierte Schiene und das Bleaching-Gel Omni White Smile 10 %.

Das *permaWhite* Zahnaufhellungssystem beinhaltet eine individuelle Behandlungsschiene und 2 x 3 ml Omni White Smile 10 % Gel. Der Verkauf zu günstigen Preisen erfolgt exklusiv an Zahnarzt-, KFO-, MKG- und Implantologie-Praxen. Patienteninformationen sowie Praxisdisplays enthalten keine Preisangaben, sodass praxisrelevant kalkuliert werden kann.

¹ EU-Richtlinie 2011/84/EU zum Einsatz von kosmetischen Zahnaufhellern und -bleichmitteln.



PERMADENTAL GmbH • Tel.: 02822 10065 • www.permadental.de

Abbildung: © PERMADENTAL

Kommunikation

Moderne Praxissprechanlage mit Sonderfunktionen



Moderne Praxen erfordern ein modernes Management, ein modernes Design und zeitgemäße Formen der Kommunikation. Arbeitsschritte müssen professionell Hand in Hand greifen, zügig und reibungslos vonstattengehen, damit am Ende Zeit und Raum für das Wesentliche bleiben, den Patienten. Eine modern geführte Praxis ist daher immer auch ein Wirtschaftsunternehmen und kann nur dann erfolgreich und effizient für seine Kunden und Patienten tätig werden, wenn Organisationsprozesse und Kommunikation optimal aufeinander abgestimmt sind. Mit der MULTIVOX-Kompakt-Gegensprechanlage geben wir den praktizierenden Teams ein in vielen Praxen bewährtes, und auf den Behandler und sein Team abgestimmtes Organisations- und Kommunikationsmittel an die Hand. Die Anlage zeichnet sich vor allem durch die Kompatibilität zu ihren Vorgängermodellen aus. Sie ist modular aufgebaut und jederzeit erweiterbar. Egal, ob als Tischgerät oder in verschiedenen Einbauvarianten, stellt sie eine optimale Lösung für viele unserer Kunden dar. Zur Standardausrüstung gehören unter anderem eine 16-teilige Folientastatur, eine LED-Betriebsanzeige, ein Sammelruf, eine Abhörsperre, eine Türöffnung und die Möglichkeit der Einspeisung von Hintergrundmusik. Weitere Sonderfunktionen können problemlos in alle Modelle integriert werden. Zu jeder MULTIVOX-Kompaktanlage gehört zudem ein Sortiment an Lautsprechern, die so gearbeitet sind, dass sie sich unauffällig in das Praxisambiente einfügen, egal, ob als Wandaufputz-Lautsprecher oder edel als Wand-, Decken- oder Möbel-Einbau-Lautsprecher.

MULTIVOX Petersen GmbH
Tel.: 0241 502164
www.multivox.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 Andreas Grasse	Tel. 0341 48474-315 grasse@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.

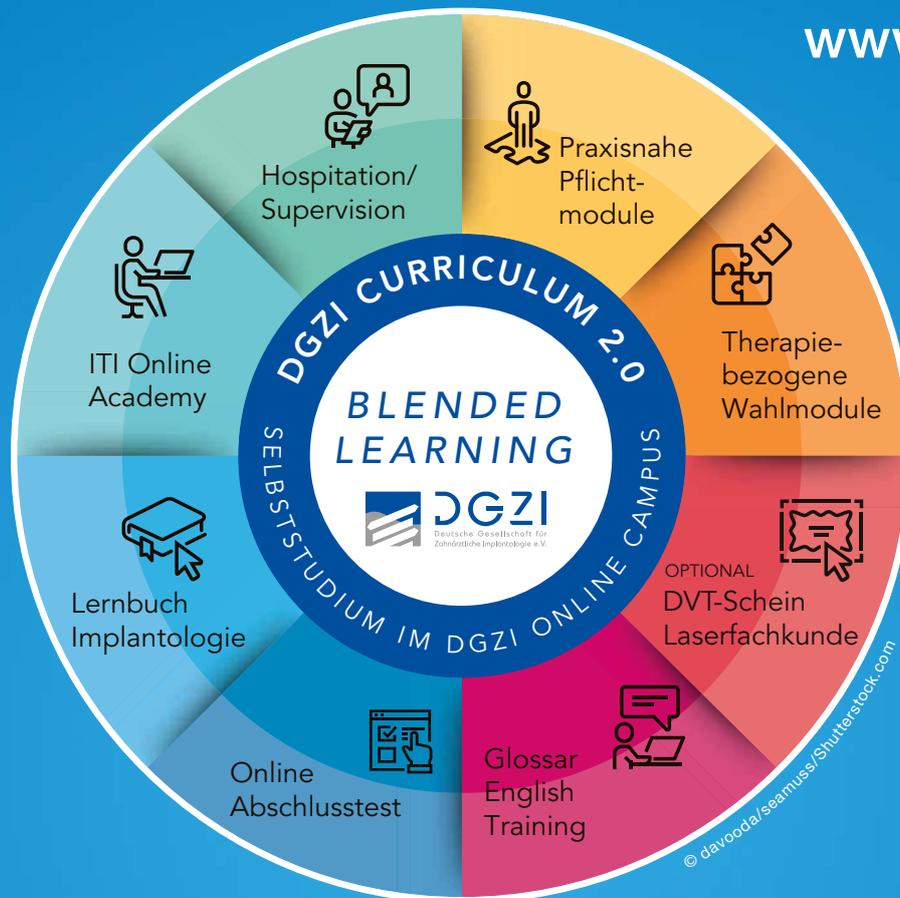
Bezugspreis: Einzelheft 6,50 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 70 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Auslandspreise auf Anfrage. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder 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	7
ACTEON	33
artgerecht	89
Asgard Verlag	69
Bien-Air	59
BLUE SAFETY	25
CGM Dentalsysteme	41, 55
DAMPISOFT	71
DATEXT	73
Dental-Fox	11
dentaltrade	4
Dentsply Sirona	9
DGOI	81
DGZI	99
Directa	29
DMG	45, 77
Dr. Ihde	37
Dr. Liebe	49
Dürr Dental	15
EIZO	85
Fachausstellungen Heckmann	87
Garrison Dental	65
Hager & Werken	67
Hain Lifescience	39
hypo-A	35
I-DENT	91
KaVo Dental	31
Komet	13
KSI Bauer-Schraube	19
Kulzer	83
Kuraray	53
MediEcho	28
Meoplast	2
minilu	Postkarte
Müller-Omnicon	Beilage
NSK Europe	Beilage, 5
PERMADENTAL	100
Pluradent	75
PreXion	23
Roland DG	57
Roland Gussetti OHG	61
Sander Concept	68
Sanofi-Aventis	17
Shofu	21
SPEIKO	36
Synadoc	54
Ultradent Products	63
VOCO	43
W&H Deutschland	51
Z99 Service	79
ZA Zahnärztliche	
Abrechnungsgesellschaft	27
ZSH	16

IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!

www.DGZI.de



Curriculum Implantologie

Jederzeit starten im DGZI Online Campus

- ITI Online Academy Zugang inklusive während des Curriculums
- Praxisbezogene Pflicht- und therapiebezogene Wahlmodule
- Online Abschlussklausur
- Für Mitglieder reduzierte Kursgebühr: 4.900 Euro

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

Informationen, Termine und Anmeldung unter www.DGZI.de
sowie im aktuellen Fortbildungskatalog auf der Homepage.

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.*