Statement: „Digital wird Standard“

Dr. med. dent. Robert Schneider M.Sc.
Oral Implantologie, Neuler

In einigen Produktsegmenten haben sich digitale Technologien bereits zum Standard in den Zahnarztpraxen etabliert. Zweidimensionales digitales Röntgen oder intraorale Kameras sind aus den Praxen nicht mehr wegzudenken. Die schnelle Verfügbarkeit digitaler Röntgenbilder und die wartungsarmen Geräte haben die meisten Praxen bereits überzeugt

Digital kommunizieren

Auch Computer im Behandlungszimmer und die Abrechnungssoftware gehören mittlerweile zum digitalen Alltag in den Praxen. Die Patienten erwarten auch eine aktuelle Praxishomepage, die über Schwerpunkte und Leistungen der Praxen informiert und die Möglichkeit zur Kontaktaufnahme bietet.

Technik kompetent integrieren

CAD/CAM-Systemlösungen wie CEREC Connect (Sirona) haben sich auf dem Markt etabliert. Studien zeigen, dass die Vollkeramikversorgungen z. B. von CEREC mit dem Gold-Standard gleichwertig oder ihm sogar überlegen sind. Für die erfolgreiche Integration von (Chairside-)CAD/CAM in der Praxis ist es dringend notwendig, die entsprechenden Kenntnisse zu erwerben, um das Gerät im vollen Umfang nutzen zu können. Wenn ein digitales Hightech-Gerät nicht zum Einsatz kommt, weil das technische Verständnis dafür in der Praxis fehlt, wurde das Ziel verfehlt. Für Dentallaser gilt dasselbe Prinzip.

Aushängeschild für die Praxis

Neben funktionalen Aspekten ist die digitale Abdrucknahme oder ein DVT-Gerät auch immer eine Investition ins Praxismarketing. Viele Patienten kommen wegen des digitalen Abdrucks zu mir. Auch dreidimensionales Röntgen mit dem DVT-Gerät hat sich für unsere Praxis als sehr rentabel erwiesen. Die Patienten sind gern bereit, für eine Aufnahme, die eine noch sichere Operationsplanung ermöglicht, selbst aufzukommen. Zudem bekommen wir viele Patienten aus anderen Praxen überwiesen, sodass das Gerät ausgelastet ist und sich schnell amortisiert. Ich gehe davon aus, dass das DVT in absehbarer Zeit wie das OPG zum Standard werden wird.

Ausblick

Eine echte 3-D-Bilddarstellung von DVT-Aufnahmen, wie sie von 3-D-Fernsehern der ersten Generation oder 3-D-Kinofilmen bekannt ist, wird meiner Meinung nach eine der nächsten Neuentwicklungen auf dem digitalen Dentalmarkt sein. Auch bei der Frontzahndarstellung im CAD/CAM-Bereich wäre eine solche Bilddarstellung ein enormer Fortschritt. Ich könnte mir auch gut vorstellen, dass in Zukunft mit der digitalen Abdrucknahme gleichzeitig die Zahnfarbe bestimmt wird. Auch Anwendungen für Multimediageräte wie das iPad können und werden Einzug in die Zahnarztpraxis finden.

Marketing-Software

Die DENS GmbH bietet viele interessante Lösungen für Ihre Zahnarztpraxis.

Mehr als 2.000 Zahnarztpraxen nutzen tagtäglich die anwenderfreundliche Praxismanagementsoftware DENSoffice EXPERIENCED (kurz DOX). Die Software DENSmarketing unterstützt die Zahnarztpraxis bei der Beratung des Patienten. Anhand von Grafiken, Videos und Animationen in 3-D können Behandlungsziele und Versorgungsalternativen visualisiert und verglichen werden. Ausgehend vom individuellen Befund werden die infrage kommenden Behandlungsformen von der Software vorgeschlagen. Die jeweiligen Kosten und der vom Patienten zu zahlende Eigenanteil werden im Hintergrund automatisch berechnet und die Erfüllung der Aufklärungspflicht direkt in der Patientenkartei dokumentiert. Entscheidet sich ein Patient nicht direkt für eine bestimmte Versorgung, werden ihm in der Regel die Kostenvoranschläge oder die Heil- und Kostenpläne für die verschiedenen Versorgungsmöglichkeiten ausgehändigt. Aus diesen Unterlagen gehen die Vor- und Nachteile der jeweiligen Versorgungsart jedoch nicht hervor. Mit DENSmarketing besteht nun die Möglichkeit, mit jedem handelsüblichen Drucker eine handliche Informationsmappe für den Patienten auszudrucken, die neben einer übersichtlichen Kostenschätzung besonders die medizinischen Erläuterungen zu den verschiedenen Therapieformen enthält. Die Empfehlung der Praxis wird hierbei besonders hervorgehoben. DENSmarketing ist ab sofort zum Preis von nur 407,– € zzgl. MwSt. erhältlich. Monatlich fallen 9,95 Euro für die Softwarewartung und Hotlinesupport an.

DENS GmbH
Berliner Str. 13, 14513 Teltow
Tel.: 0 33 28 /33 45 40
E-Mail: mh@dens-berlin.com
www.zahnarztsoftware.eu
Stand: E02

Gut (aus)sehen: EyeMag® Smart mit Sportbrille

Die Kopflupe EyeMag® Smart mit dem neuen Sportbrillenrahmen von Carl Zeiss Meditec verbindet herausragende optische Eigenschaften mit modernem, sportlichem Design. Ihre 2,5-fache Vergrößerung gewährleistet eine gute Übersicht über das Behandlungsfeld. Fünf verschiedene Ausführungen mit unterschiedlichen Arbeitsabständen von 300 bis 550 mm ermöglichen es, die optimale EyeMag® Smart zu wählen. Dank der intuitiven und flexiblen Einstellmöglichkeiten des Lupenvorsatzes lässt sich EyeMag® Smart mit dem Sportbrillenrahmen sekundenschnell an die individuellen Behandlungsbedürfnisse anpassen. Die kompakte Bauweise des optischen Systems, weiche Nasenpads am Brillenrahmen und ein Halteband zur Fixierung am Kopf sorgen für guten Tragekomfort auch bei längeren Anwendungszeiten. Der Sportrahmen sieht nicht nur gut aus, sondern wird höchsten Ansprüchen an die Hygiene gerecht, denn die gewölbten Brillengläser sind nach hinten gezogen und bieten den Augen dadurch auch seitlichen Spritzschutz. Die Brillengläser gewährleisten zusammen mit der hochkorrigierten Optik des Lupenvorsatzes einen brillanten und detailgetreuen Bildeindruck. Die Flip-up-Funktion gestattet es, mit einer Handbewegung den Lupenvorsatz nach oben zu schwenken und ermöglicht so freie Sicht und Blickkontakt zum Patienten.

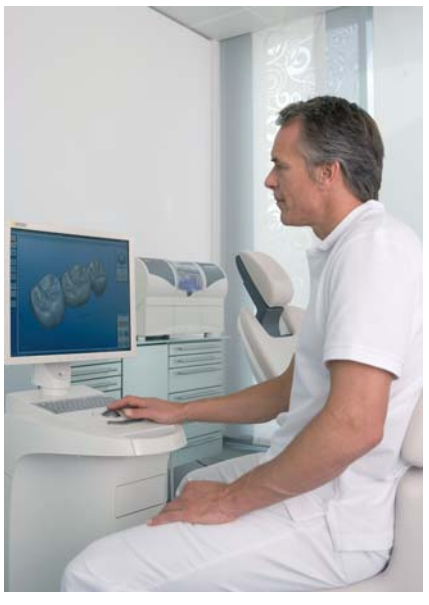
An den Sportbrillenrahmen der EyeMag® Smart lässt sich ganz einfach das Beleuchtungssystem EyeMag® Light von Carl Zeiss anbringen.

Carl Zeiss Meditec Vertriebsgesellschaft mbH
Carl-Zeiss-Straße 22, 73447 Oberkochen
Tel.: 0 73 64/20 60 00
E-Mail: vertrieb@meditec.zeiss.com
www.meditec.zeiss.de
Stand: B62

Pay as you go

Neues Finanzierungsmodell für CEREC AC.

Die Mobilfunkanbieter haben es vorgemacht: Um Neukunden den Erwerb von Handys zu erleichtern, minderten sie den Kaufpreis und verrechneten den Differenzbetrag mit den Nutzungsgebühren. Durch diese Subventionierung hochpreisiger Hightech-Geräte gelang es binnen weniger Jahre, völlig neue Möglichkeiten der Kommunikation zu schaffen, Bedürfnisse zu wecken und so das Verhalten der Menschen nachhaltig zu beeinflussen. Seit der Einführung im Januar 2009 hat Sirona die neue Aufnahmeeinheit CEREC AC sehr erfolgreich verkauft. Gleichwohl erfordert der Einstieg in die Hightech-Technologie CAD/CAM eine gewisse Anfangsinvestition, die mittels eines neuen Finanzierungsmodells gemindert wird. Ab Februar 2010 hat Sirona deshalb CEREC AC PAYG eingeführt. „PAYG“ steht für „Pay as you go“ und bedeutet, dass der Nutzer CEREC AC zu einem deutlich geringeren Preis kauft und dann über den tatsächlichen Verbrauch den Kostenvorteil ausgleicht. Dies geschieht durch den Erwerb besonderer Aktivierungsschlüssel, sogenannter Dongles, die das Gerät für eine bestimmte Anzahl von Abformungen und Modellberechnungen freischalten. Für jedes virtuelle Modell wird dann eine Einheit abgebucht. Nach dem Erwerb von zwölf Dongles à 100 Einheiten erhält der Kunde eine Freischaltung und damit die uneingeschränkte Nutzung seiner CEREC AC. Sirona bietet damit Kunden, die zunächst nicht selbst schleifen wollen, die günstige Möglichkeit, in die digitale Abformung und CAD/CAM-Nutzung einzusteigen. CEREC AC PAYG kann aber auch von Anfang an oder zu einem späteren Zeitpunkt mit einer Schleifeinheit kombiniert werden.



Sirona Dental Systems GmbH
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 0 62 51/16-0
www.sirona.de
Stand: C27

Beispiellose Software-Erfolgsstory

Es ist geschafft! DAMPSOFT begrüßte den 10.000. Anwender. Was als kleines Projekt für die eigene Praxis begann, entwickelte sich für den Zahnarzt Wolfram Greifenberg zu einer beispiellosen Erfolgsstory. 1981 ließ sich Wolfram Greifenberg als Zahnarzt in Damp an der Ostsee nieder. 1984 begann er ein Verwaltungsprogramm für die eigene Praxis zu schreiben. Im Sommer 1986 ermunterten ihn befreundete Kollegen, die das Programm kennengelernt hatten, dieses doch zu veröffentlichen. 1988 wurden die ersten Mitarbeiter für Programmierung, Vertrieb und Verwaltung eingestellt und die Firma DAMPSOFT in eine GmbH umgewandelt. Das im Frühjahr 1995 auf der IDS in Köln vorgestellte komplett neu entwickelte Windowsprogramm DS-WIN-PLUS beschleunigte die Entwicklung von DAMPSOFT rasant. Seit 1996 sind in jedem Jahr durchschnittlich mehr als 600 neue Anwender zu DAMPSOFT gekommen. Heute hat DAMPSOFT knapp 130 Mitarbeiter, 10.000 Kunden, und das, wie viele Zahnärzte bestätigen, modernste und umfangreichste Zahnarztmanagement-Programm im Dental-Markt.

DAMPSOFT SOFTWARE VERTRIEB GMBH
Vogelsang 1, 24351 Damp
Tel.: 0 43 52/91 71 16
E-Mail: info@dampsoft.de
www.dampsoft.de
Stand: G04

Unterspritzungstechniken zur Faltenbehandlung im Gesicht

mit Live- und Videodemonstration

Basisseminare 2010/2011

Dr. med. Andreas Britz

Video in der E-Paper-Version der Dentalzeitung *today* unter: **www.zwp-online.info/publikationen**

Unterspritzungstechniken zur Faltenbehandlung im Gesicht

NEU: Der Erfolgskurs jetzt mit Demonstrations-DVD für jeden Teilnehmer

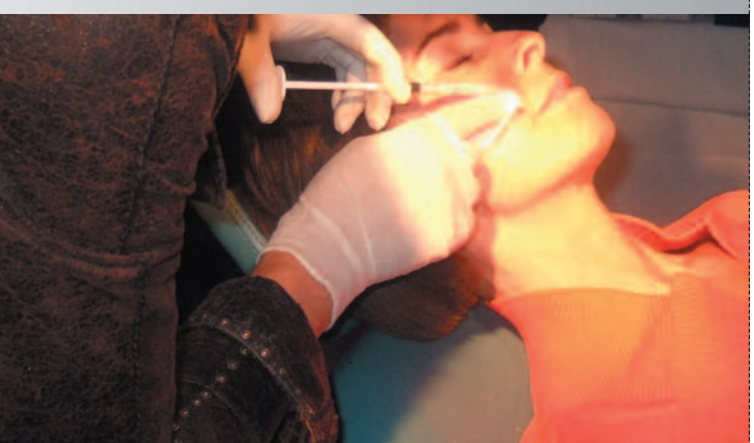
In der modernen Leistungsgesellschaft der westlichen Welt ist das Bedürfnis der Menschen nach Vitalität sowie einem jugendlichen und frischen Aussehen ein weitverbreitetes gesellschaftliches Phänomen.
Die ästhetische Medizin ist heute in der Lage, diesen Wünschen durch klinisch bewährte Verfahren in weiten Teilen zu entsprechen, ohne dabei jedoch den biologischen Alterungsprozess an sich aufhalten zu können. Als besonders minimalinvasiv und dennoch effektiv haben sich in den letzten Jahren die verschiedenen Unterspritzungstechniken zur Faltenbehandlung im Gesicht bewährt. Entscheidende Voraussetzung für den Erfolg ist jedoch die fachliche Kompetenz und die Erfahrung des behandelnden Arztes sowie interdisziplinäre Kooperation.

Mehr als 3.000 Teilnehmer haben in den letzten Jahren die Kurse der OEMUS MEDIA AG zum Thema „Unterspritzungstechniken zur Faltenbehandlung im Gesicht" besucht. Besonderer Beliebtheit haben sich dabei auch die im Rahmen von verschiedenen Fachkongressen zum Thema angebotenen eintägigen „Basisseminare" erwiesen. Aufgrund der großen Nachfrage werden diese Seminare auch in 2011 fortgeführt und zugleich sowohl inhaltlich als auch im Hinblick auf den Nutzwert für den Teilnehmer aufgewertet. Konkret bedeutet dies, dass zusätzlich zu den Live-Demonstrationen im Rahmen des Kurses die verschiedenen Standardtechniken jetzt auch per Videoclip gezeigt werden. Dieses Videomaterial inklusive einer Artikelsammlung erhält jeder Kursteilnehmer für den Eigengebrauch in Form einer eigens für diesen Kurs produzierten DVD.

Dr. med. Andreas Britz, Kursleiter des Basisseminars

Dr. Britz wurde 1960 in Gütersloh geboren und studierte von 1981 bis 1987 Medizin in Düsseldorf. Seine Promotion zum Dr. med. erhielt er 1992 an der Universität in Hamburg. Es folgten die Facharztausbildung in Ulm und Kiel und die Prüfung zum Facharzt 1997 bei der Ärztekammer in Schleswig-Holstein. Dr. Britz erwarb 1997 die Zusatzbezeichnung „Allergologie" und eröffnete 1998 die Privatpraxis/Praxisklinik am Rothenbaum in Hamburg.

Dr. Andreas Britz ist spezialisiert auf dem Gebiet der kosmetisch-ästhetischen Chirurgie, Lasertherapie und Fettabsaugung. Er verfügt über eine 20-jährige praktische Erfahrung mit biologischen Implantaten zur Faltenbehandlung.



Organisatorisches

Preise

Kursgebühr (pro Kurs inkl. Demo-DVD)	195,00 € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale (pro Kurs)	45,00 € zzgl. MwSt.

(umfasst Kaffeepause/Imbiss und Tagungsgetränke)

Veranstalter

OEMUS MEDIA AG • Holbeinstraße 29 • 04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08 • Fax: 03 41/4 84 74-3 90
E-Mail: event@oemus–media.de • www.oemus.com

Nähere Informationen zum Programm, den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Veranstaltungsorten finden Sie unter www.oemus.com • Hinweis: Die Ausübung von Faltenbehandlungen setzt die entsprechenden medizinischen Qualifikationen voraus.

DEMO-DVD inklusive!

Termine

Inhalt: Übersicht über Produkte und Indikationen • Filler der neuesten Generation • Live-Demonstrationen

2010

LEIPZIG
10.09.2010 • 13.00–18.00 Uhr
Hotel THE WESTIN LEIPZIG

BERLIN
06.11.2010 • 09.00–15.00 Uhr
Hotel Pullman Berlin Schweizerhof

MÜNCHEN
09.10.2010 • 09.00–15.00 Uhr
Hotel Hilton München City

HAMBURG
26.11.2010 • 13.00–18.00 Uhr
SIDE Hotel

2011

UNNA
21.01.2011 • 13.00–18.00 Uhr
Hotel park inn Kamen/Unna

LEIPZIG
09.10.2011 • 13.00–18.00 Uhr
Hotel THE WESTIN LEIPZIG

BERLIN
07.05.2011 • 09.00–15.00 Uhr
Hotel Pullman Berlin Schweizerhof

KONSTANZ
16.09.2011 • 13.00–18.00 Uhr
Klinikum Konstanz

WARNEMÜNDE
27.05.2011 • 13.00–18.00 Uhr
Hotel NEPTUN

DÜSSELDORF
29.10.2011 • 09.00–15.00 Uhr
Maritim Hotel Düsseldorf

MÜNCHEN
03.06.2011 • 09.00–15.00 Uhr
Hotel Hilton München Park

Anmeldeformular

per Fax an 03 41/4 84 74-3 90
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

Für das Basisseminar **„Unterspritzungstechniken zur Faltenbehandlung im Gesicht"** melde ich folgende Personen verbindlich an:

- ❑ 10.09.2010 in Leipzig
- ❑ 09.10.2010 in München
- ❑ 06.11.2010 in Berlin
- ❑ 26.11.2010 in Hamburg
- ❑ 21.01.2011 in Unna
- ❑ 07.05.2011 in Berlin
- ❑ 27.05.2011 in Warnemünde
- ❑ 03.06.2011 in München
- ❑ 09.10.2011 in Leipzig
- ❑ 16.09.2011 in Konstanz
- ❑ 29.10.2011 in Düsseldorf

Name/Vorname

Name/Vorname

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail