

DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

4 2019

Praxiskonzepte

PRAXISGRÜNDUNG // SEITE 014

Die eigene Vision verwirklichen –
mit starken Partnern

PARTNER FACHHANDEL // SEITE 044

Servicetechniker: Spezialisten, Allrounder
und manchmal Retter in der Not

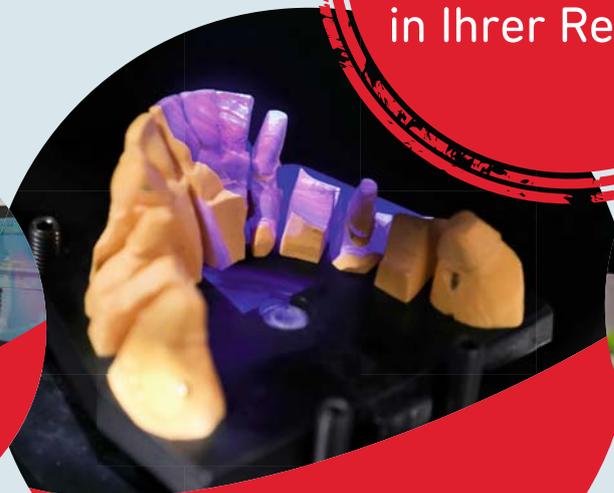
FACHMESSEN // SEITE 054

Messe-Quartett lockt im Dentalherbst

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



Beratung



Innovationen



Fortbildung

München · 18.-19. Okt. 2019

Messe München · Halle B6

Frankfurt/M. · 8.-9. Nov. 2019

Messe Frankfurt · Halle 5.0/5.1



#infotagedental
www.infotage-dental.de



HERAUSFORDERUNGEN FÜR EXISTENZGRÜNDER UND PRAXISINHABER

Liebe Leser,
ein durchdachtes Praxiskonzept ist für heutige Praxisgründer ganz selbstverständlich Teil des Gründungsprozesses. Die Idee eines klar definierten Konzeptes zur Positionierung und auch Spezialisierung einer Zahnarztpraxis ist aber relativ neu und hat sich erst ab Ende der Neunzigerjahre zunehmend durchgesetzt. Ein großer Teil der heutigen Zahnärzte hat in den Siebziger- und Achtzigerjahren gegründet, als diese Überlegungen nur in Ausnahmen eine Rolle gespielt haben. Genau diese Zahnärzte möchte ich ermutigen, die vorliegende Ausgabe der DENTALZEITUNG als Inspiration zu nutzen, um sich mit dem Thema Praxiskonzepte auseinanderzusetzen. Denn als Teil der Generation Babyboomer stehen

sie vor der Herausforderung, für ihre Praxen Nachfolger zu finden. Angesichts der schwierigen Marktsituation für Praxisverkäufe in vielen Regionen keine einfache Aufgabe. Ich erlebe es derzeit immer wieder, dass Zahnärzte ihre Praxen einfach schließen, weil sie keinen Nachfolger finden. Das hat in vielen ländlichen Regionen nicht zuletzt auch gravierende Folgen für die zahnärztliche Nahversorgung der Patienten.

Neben dem großen Angebotsüberhang liegt das auch am Wandel der Zielgruppe und damit der Wünsche und Ziele möglicher Nachfolger: Absolventen der Zahnmedizin sind heute überwiegend weiblich. Die Zahl der angestellt arbeitenden Zahnärztinnen und Zahnärzte steigt, ebenso das Alter und die Erfahrung der angehenden Praxisgründer. Vor allem aber haben die heutigen Praxisgründer sehr klare Vorstellungen davon, was sie wollen und bereits ein ausgearbeitetes Praxiskonzept in der Tasche, wenn Sie

beginnen, nach passenden Übernahmeeobjekten zu suchen.

Meine Empfehlung an alle Praxisinhaber, die in den kommenden fünf bis zehn Jahren in den Ruhestand gehen werden: Beschäftigen Sie sich frühzeitig mit den Stärken und Potenzialen Ihrer Praxis und sorgen Sie dafür, dass Ihre Räumlichkeiten, Ihre Ausstattung, Ihr Patientstamm und Ihre Positionierung für heutige Praxisgründer interessant ist. Damit verschaffen Sie sich eine deutlich bessere Ausgangssituation für einen erfolgreichen Praxisverkauf und damit den Erhalt Ihres Lebenswerkes.

Ihr Gunnar Fellmann
Director Region Mitte
Henry Schein Dental Deutschland GmbH

AKTUELLES

- 006 Peter Berger vervollständigt BVD-Vorstand
Dentsply Sirona unterstützt indigene Dörfer
mit Zahnbehandlungen
- 008 70 Jahre Dreve
PEERS-Förderpreise und PEERS-Jahrestreffen
- 009 VDDI-Mitgliederversammlung wählt
Vorstand und Beirat
Auf dem Weg zur volldigitalisierten Praxis
- 010 W&H erweitert Headquarter in Bürmoos
Expertenvortrag zum Thema HIV
auf den id infotagen dental
- 012 Menschen mit schwerer Behinderung
bekommen eigene Zahnarzt-Ambulanz
Neues Online-Portal:
3M fördert lebenslanges Lernen

PRAXISKONZEPTE

- 014 Die eigene Vision verwirklichen –
mit starken Partnern
// PRAXISGRÜNDUNG
- 020 Wenn das Gute liegt so nah...
// PRAXISGRÜNDUNG
- 024 Let's get digita
// PRAXISSOFTWARE
- 026 „Alles aus einer Hand – für mich ideal“
// INTERVIEW
- 030 Qualitätssicherung in der Prophylaxe –
dank klar definierter Behandlungskonzept
// PROPHYLAXEKONZEPTE
- 034 Instrumente aufbereiten mit System
// ERFAHRUNGSBERICHT
- 036 Das Kreuz mit dem Kreuz
// ERGONOMIEKONZEPT
- 036 Neues Doppel: leistungsstarke Helfer
für die Praxishygiene
// SYSTEMLÖSUNGEN

PARTNER FACHHANDEL

- 044 Servicetechniker: Spezialisten, Allrounder und
manchmal Retter in der Not
// PRAXISTECHNIK

UMSCHAU

- 048 „Digitalisierung ist kein Garant für
erfolgreiche Laborführung“
// INTERVIEW
- 050 Messe-Quartett lockt im Dentalherbst
// FACHMESSEN 2019
- 052 Tausche Kaserne gegen Zahnarztpraxis
// SELBSTSTÄNDIGKEIT
- 056 Low-Dose-Technologie in der Zahn-,
Mund- und Kieferheilkunde
// DIAGNOSTIK
- 058 Weniger wirkt mehr
// PRAXISEINRICHTUNG
- 060 Komplett navigierte Sofortimplantation
in Regio 21 und 23
// FALLBERICHT

BLICKPUNKT

064

FACHHANDEL

078

IMPRESSUM / INSERENTENVERZEICHNIS

081

PRODENTE

082

PETER BERGER VERVOLLSTÄNDIGT BVD-VORSTAND



V.l.n.r.: Andreas Meldau, Peter Berger, Stefan Heine, Lutz Müller.

Peter Berger, Prokurist der Pluradent, ist am 2. Juli 2019 vom Präsidium einstimmig zum Vizepräsidenten des BVD gewählt worden. Damit tritt er die Nachfolge von Uwe Jerathe an, der seit 2012 Vizepräsident des BVD war.

Im Mai war bereits ein weiterer Vizepräsident einstimmig gewählt worden, Stefan Heine, Geschäftsführer von Henry Schein Dental Deutschland. Kooptiertes Vorstandsmitglied ist Andreas Meldau. Mit der Wahl von Peter Berger ist der Vorstand um Präsident Lutz Müller (depe dental) nun komplett.

Berger bedankte sich beim Präsidium für das Vertrauen: „Ich freue mich darauf, die Verbandsarbeit wieder aktiv mitgestalten zu dürfen.“ Berger gehörte bis 2017 dem BVD-Präsidium an.

DENTSPLY SIRONA UNTERSTÜTZT INDIGENE DÖRFER MIT ZAHNBEHANDLUNGEN

Zahnmedizin in entlegene Regionen in Amazonien zu bringen – dieses Anliegen der brasilianischen Organisation Doutores Sem Fronteiras hat sich in Brasilien herumgesprochen. Auf Einladung der Organisatoren der traditionellen Xingu-Spiele (auch „Indianerspiele“ genannt) reiste ein Team von Dentures Sem Fronte mit sieben Zahnärzten nach Kalapalo, um die Einwohner von einigen Kuikuru-Dörfern zahnmedizinisch zu versorgen. Bei ihren Behandlungen wurden sie von Dentsply Sirona unterstützt, unter anderem mit CEREC-Geräten sowie mit modernen zahnmedizinischen Instrumenten und Materialien.

Viele Männer, Frauen und Kinder erhielten im Vorfeld der Spiele eine Zahnbehandlung: Ureinwohner, denen eher Pfeil und Bogen vertraut waren, lernten Intraoralscanner und Schleifmaschinen kennen und erhielten staunend innerhalb kürzester Zeit Zahnersatz. Außerdem wurden bei den Patienten mithilfe moderner Instrumente und Materialien schonend Wurzelkanalbehandlungen durchgeführt und Kariesläsionen versorgt – und das alles in einer klimatisch



herausfordernden Umgebung und mit Strom aus Generatoren.

Die Reise in diese Region war für Dr. José Umberto De Luca eine Herzensangelegenheit. Der Zahnarzt aus Rio de Janeiro erklärt: „Ich bin zum dritten Mal bei einer

solchen Expedition dabei und erneut überwältigt. Wir konnten in diesen Tagen CEREC für alle anbieten – und das mitten im Dschungel.“ Vor Ort wurde vereinbart, dass die Doutores Sem Fronteiras im nächsten Jahr wiederkommen.

BEAUTIFIL II

Gingiva & Enamel

Für die rot-weiße Ästhetik



PROVEN PRODUCTS

FOR BETTER DENTISTRY



BEAUTIFIL II **LS**

Geringer Schrumpf –
maximale Polierbarkeit



BEAUTIFIL Flow Plus

Zwei Viskositäten
mit Xtra Glanz!



SHOFU DENTAL GmbH
info@shofu.de · www.shofu.de

70 JAHRE DREVE

Jubiläen sind immer ein beliebter Anlass, zurückzuschauen und Bilanz zu ziehen: Seit das Ehepaar Dreve in der Unnaer Innenstadt ein Dentallabor gründete, hat sich Dreve zu einem international agierenden, innovativen Hersteller hochwertiger Medizin- und Laborprodukte aus eigener Produktion entwickelt. Als Ergebnis stehen mehr als 80 Patente, Handelsbeziehungen mit über 100 Ländern und Produkte aus einer Hand – von der Entwicklung über die Herstellung bis zum Vertrieb.

Damals revolutionär, heute Standard: Vom weltweit ersten additionsvernetzten Dubliersilikon bis zur Tiefziehtechnik hat Dreve viele Meilensteine auf dem Dentalmarkt etabliert. Der große Auftritt ist dem Familienbetrieb jedoch fremd. Lieber unterstützt er andere „Hidden Champions“ in Sportarten, die viel zu

selten medial präsent sind, mit Dreve Mouthguards: Seit über 25 Jahren setzen Olympiasieger, Welt- und Europameister auf die Profi-Mundschutze, zum Beispiel beim Boxen oder Feldhockey.

Stillstand empfinden Dr. Volker Dreve, Geschäftsführer seit 1996, und die über 450 Mitarbeiter als Rückschritt. Der Forschungsschwerpunkt liegt daher auf der Gestaltung von analogen und CAD/CAM-Prozessen in Dentallabor und Praxis.

Denn bei allem Hype um das Thema „Digitalisierung“: Orientierung im unübersichtlichen 3D-Druck-Markt wird immer wichtiger, gerade bei Medizinprodukten. Dreve will demnach auch für die nächsten 70 Jahre den Firmenclaim „Innovation aus Tradition“ mit Leben füllen.



Auf der Messe in Paris, 1958: Wolfgang Dreve präsentiert den „Gnom“, ein Gerät für Prothesenspritzguss

PEERS-FÖRDERPREISE UND PEERS-JAHRESTREFFEN



Zum elften Mal können junge Wissenschaftler und Zahnärzte an Kliniken und in niedergelassenen Praxen Arbeiten zu aktuellen Themen der Implantologie für einen der PEERS-Förderpreise einreichen. In vier Kategorien werden die mit 3.000 bis 6.000 Euro dotierten Preise für Arbeiten mit klinischer Relevanz vergeben. Die

feierliche Preisverleihung findet dann im Rahmen des PEERS-Jahrestreffens am 17. Januar 2020 in Frankfurt am Main statt. Die PEERS-Förderpreise wurden 2009 ins Leben gerufen. Initiator der Preise ist PEERS (Platform for Exchange of Experience, Research and Science), ein von Dentsply Sirona Implants unterstütztes

internationales Expertennetzwerk. Die Bewertung der Arbeiten erfolgt durch unabhängige Juroren aus Klinik, Praxis und Zahntechnik. Durch die Kooperation mit der Klaus Kanter Stiftung werden auch die Absolventen der zahntechnischen Meisterschulen einbezogen. Hier wird die beste Arbeit mit implantologischem Behandlungskonzept mit dem PEERS Implantat-Prothetik-Preis ausgezeichnet. Der Kongress des PEERS-Netzwerks findet am 18. Januar 2020 in Frankfurt am Main statt. Die Autoren der eingereichten Arbeiten erhalten die Möglichkeit, kostenlos am wissenschaftlichen Programm teilzunehmen. Ein breites Themenspektrum wird von renommierten Referenten beim Innovationsforum am Samstagvormittag abgedeckt, wie chirurgische Vorgehensweisen, Behandlungskonzepte und deren Langzeitergebnisse sowie 3D-Druck in der Zahntechnik.

Weitere Informationen und Teilnahmebedingungen sind unter www.dentsplysirona.com/peers-foerderpreise zu finden. Die Arbeiten müssen bis zum 31. Oktober 2019 eingereicht werden.

VDDI-MITGLIEDERVERSAMMLUNG WÄHLTE VORSTAND UND BEIRAT

Wahlen zum Vorstand und Beirat, die wirtschaftliche Lage der Dentalindustrie, die Weiterentwicklung der IDS, die europäische Medizinprodukteverordnung sowie Auslandsmessebeteiligungen waren zentrale Punkte der zurückliegenden VDDI-Mitgliederversammlung in Köln.

Mark Stephen Pace wurde als Vorstandsvorsitzender wiedergewählt, Sebastian Voss als stellvertretender Vorsitzender bestätigt. Die beiden neuen stellvertretenden Vorsitzenden sind Dr. Emanuel Rauter und Olaf Sauerbier, die erstmals in den Vorstand aufrückten.

Auf einmütigen Beschluss von Vorstand und Beirat ernannte Mark Stephen Pace seinen Vorgänger Dr. Martin Rickert zum Ehrenvorsitzenden des VDDI. Er war von 2003 bis 2017 Vorsitzender des Vorstandes des VDDI. Dr. Rickert habe sich sehr engagiert und kraftvoll für die Belange der deutschen Dentalindustrie eingesetzt und dabei geschickt die Industrieinteressen der Mitglieder vertreten.



Der neue Vorstand des VDDI: Dr. Emanuel Rauter, Olaf Sauerbier, Mark Stephen Pace (Vorstandsvorsitzender), Sebastian Voss (v. l.).

AUF DEM WEG ZUR VOLLDIGITALISIERTEN PRAXIS



Als bedeutende regionale Fachmessen sind die Fachdental Leipzig/id infotage dental (13./14. September 2019) und Fachdental Südwest/id infotage dental Stuttgart (11./12. Oktober 2019) eine wichtige Plattform für zukunftsweisende Ideen. Zahnärzte und Laborbetreiber schätzen das umfassende Angebot als Orientierungshilfe in der beruflichen Standortbestimmung. Die Fachdental-

Messen bieten den Fachbesuchern vor Ort den kompletten Überblick mit allen relevanten Herstellern und Handelspartnern des deutschen Dentalmarkts und fungieren somit als wichtige Drehscheibe für Weiterbildung, Inspiration und die Verbreitung neuer Technologien.

Ein auf beiden Messen heiß diskutiertes Thema ist natürlich die Digitalisierung: Neue Technologien ermöglichen präzise

und automatisierte Arbeitsabläufe, erleichtern den stressigen Praxis- und Laboralltag und finden zunehmend auch bei der Herstellung von Zahnersatz und Prothesen Anwendung. Auf der Messe in Leipzig zeigt eine Sonderschau zum Thema „Digitaler Workflow“ beispielhaft, in welchem Bereich besonderes Potenzial steckt. Besucher können dort am Stand der dental bauer GmbH & Co. KG „live“ einen vollständigen Workflow erleben – vom digitalen Röntgen und der Datengewinnung per Scan über die Erstellung eines virtuellen Modells bis zum fertigen Endprodukt. Das kommt entweder aus dem 3D-Drucker oder wird im CAM-Verfahren gefertigt. Selbstverständlich sind innerhalb der Prozess- und Wertschöpfungskette auch individuelle Teillösungen oder Kooperationen zwischen Praxis und Labor möglich. Vorteil für die Patienten: Die Behandlung verkürzt sich in jedem Fall – und lässt sich beim „Komplett-Angebot“ unter einem Dach möglicherweise sogar in einer einzigen Sitzung abschließen.

W&H ERWEITERT HEADQUARTER IN BÜRMOOS

Das W&H Dentalwerk Bürmoos baut seine Kapazitäten aus. Nach offiziellem Baustart im Jahr 2018 konnte inzwischen der erste Bauabschnitt abgeschlossen und in Betrieb genommen werden. Die neuen Räumlichkeiten bieten Platz für Forschung und Entwicklung, Logistik und Warenannahme. In einem zweiten Schritt konzentriert sich die Bautätigkeit auf die Errichtung von drei Hallen. Hier sollen künftig Fertigung und Montage ihren Platz finden. Der Abschluss der gesamten Aus- und Umbauarbeiten ist für Mitte 2021 geplant.

„Mit der aktuellen Investition setzen wir klar auf den Entwicklungs- und Produktionsstandort im Salzburger Land. Ich bin davon überzeugt, dass es uns mit bestens ausgebildeten Fachkräften und Experten gelingt, innovative und pfiffige Ideen auf den Markt zu bringen“, erklärt W&H-Geschäftsführer Peter Malata.

Die gesamte Produktion des Unternehmens wird künftig im Werk 2 konzentriert. Damit will man Materialfluss, Logistik und Energieeffizienz optimieren. Weiteres Ziel der Aus- und Umbauten ist es, ein neues Zentrum für den weltweiten Kundenkon-



takt mit Einblicken in die Produktion zu etablieren. Werk 1 wird als Innovations- und Ausbildungszentrum ein wichtiger Kompetenzstandort für W&H bleiben. Neben intensiver Forschungs- und Entwicklungstätigkeit wird die bereits sehr

erfolgreiche Lehrlingsausbildung dort zu einem Ausbildungszentrum ausgebaut. Aktuell beschäftigt W&H am Standort Bürmoos 730 Mitarbeiter. Die positive Firmenentwicklung reflektiert sich auch in der Mitarbeiterentwicklung der letzten Jahre.



EXPERTENVORTRAG ZUM THEMA HIV AUF DEN ID INFOTAGEN DENTAL

Dr. Dr. Gundolf Schüttfort und Dr. Oksana Petruchin in ihrem Expertenvortrag „HIV+ und der Gang zum Zahnarzt“ in der dental arena der id infotage dental. Die regionalen Dentalfachmessen finden 2019 in München (18./19.10.) und Frankfurt am Main (8./9.11.) statt.

Der Zahnarzt und Infektiologe Dr. Dr. Gundolf Schüttfort, tätig am HIV-Center des Universitätsklinikums Frankfurt am Main, vermittelt in seinem Vortrag wertvolles Wissen über HIV, die Begleiterkrankungen sowie das Erkennen und Behandeln von HIV-Infektionen.

Einen weiteren wichtigen Aspekt im Rahmen des Vortrags „HIV+ und der Gang zum Zahnarzt“ beleuchtet Dr. Oksana Petruchin. Anhand von Fallbeispielen aus ihrer Praxis zeigt und erklärt die Zahnärztin und Oralchirurgin aus Wiesbaden detailliert Indikatoren, wie eine mögliche Infektion beim Patienten diagnostiziert werden kann. Sie beschreibt ihren Umgang mit HIV-infizierten Patienten im Praxisalltag und gibt praktische Handlungsempfehlungen.

In der dental arena der id infotage dental informieren ausgewiesene Experten über branchenrelevante Themen. Neben Dr. Dr. Schüttfort und Dr. Petruchin wird unter anderem Dirk Kropp, Geschäftsführer der Initiative proDente e.V., über „Social Media für Praxis & Labor“ referieren.

Welche Besonderheiten bei der zahnärztlichen Behandlung von HIV-Patienten sind zu beachten? Wie erkennen Zahnärzte mögliche Indikatoren bei einem bisher nicht diagnostizierten Patienten? Antworten und Handlungsempfehlungen geben

IT'S TIME FOR TRUE LOW DOSE CBCT

X MIND
trium

50%

Dosisreduktion*

3D

-Kartierung der
Knochendichte
für höhere
Erfolgsquote



75µm

Hochauflösendes
Bild für zuverlässige
Diagnostik

*Nach DAP-Messungen bei Standardeinstellungen des X-Mind trium mit 90kV/8 mA/300prjs
X-Mind® trium: 3 Lösungen in einem extraoralen Bildgebungssystem (3D-CBCT, Panoramaröntgen und Fernröntgen). Dieses Medizinprodukt wurde gemäß der geltenden europäischen Richtlinie in die Klasse IIb eingestuft.
Es besitzt eine CE-Kennzeichnung. Zulassungsstelle: DNV - CE 0434. Dieses Zahnmedizinprodukt ist für Mitarbeiter im Gesundheitswesen vorgesehen. Dieses Gerät wurde gemäß einem nach EN ISO 13485 zertifizierten
Qualitätssicherungssystem hergestellt. Lesen Sie die Bedienungsanleitung sorgfältig.

Hersteller: DE GÖTZEN, Italien
Nur zur professionellen Verwendung in zahnmedizinischen Praxen.

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

ACTEON

MENSCHEN MIT SCHWERER BEHINDERUNG BEKOMMEN EIGENE ZAHNARZT-AMBULANZ

Mitarbeiter der Zahnklinik der Universität Witten/Herdecke (UW/H) behandeln in einer neuen inklusiven Ambulanz 130 Menschen mit Behinderung aus zwei Spezialpflegeeinrichtungen der Evangelischen Stiftung Volmarstein. Die Beteiligten haben ihre Zusammenarbeit Ende Juni 2019 offiziell vorgestellt. „Wir sind stolz auf diese Ambulanz, weil sie unseren Bewohnern deutlich mehr Versorgungsqualität bietet“, betonte Markus Bachmann, Vorstand der Evangelischen Stiftung Volmarstein.

„Für die zahnärztliche Untersuchung und Behandlung dieser Menschen wurde eine mobile Behandlungseinheit angeschafft“, erklärt der Inhaber des bundesweit einzigen Lehrstuhls für Behindertenorientierte Zahnmedizin, Prof. Dr. Andreas Schulte von der UW/H. „Damit können wir die meisten zahnärztlichen Probleme der Bewohner so lösen, als wenn die Behandlung in der Universitäts-Zahnklinik in



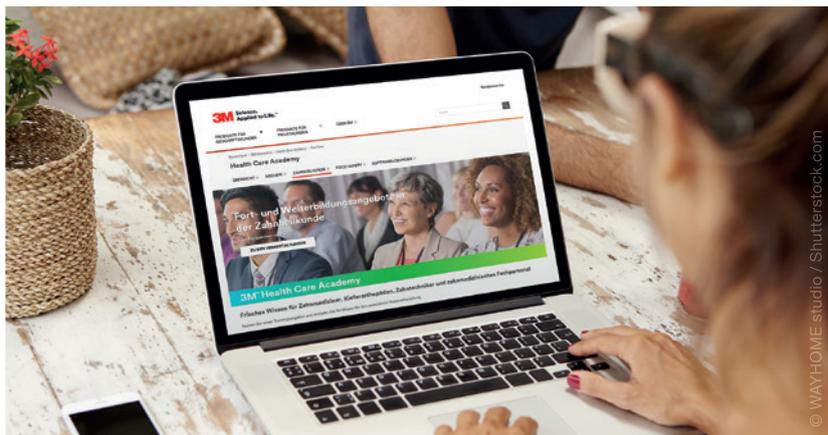
© Universität Witten/Herdecke

Witten stattfinden würde. Lediglich Behandlungen in Vollnarkose sind derzeit noch nicht vor Ort möglich.“

Für die Menschen, die in den beiden Volmarsteiner Einrichtungen leben, bedeutet dies eine große Erleichterung. Denn bisher mussten sie bei Zahn-Problemen stets mit Begleitung in die Zahnklinik nach Witten gefahren werden.

„Solch ein Termin dauerte drei bis vier Stunden und war für die Patienten enorm strapaziös“, berichtet Anja Schleiden, Hausleitung im Haus Bethanien und im Hans-Vietor-Haus. Vor Ort in Volmarstein werden die Termine nun wesentlich kürzer. Und weil sie in gewohnter Umgebung stattfinden, sind sie für die Patienten auch wesentlich entspannter.

NEUES ONLINEPORTAL: 3M FÖRDERT LEBENSLANGES LERNEN



© WAYHOME studio / Shutterstock.com

„Lernen ist wie Rudern gegen den Strom. Hört man damit auf, treibt man zurück.“ Diese dem chinesischen Philosophen Laozi zugeschriebene Aussage hat bis heute ihre Gültigkeit. Um sicherzustellen, dass Anwender von 3M Produkten keinesfalls Gefahr laufen zurückzutreiben, sondern die Chance erhalten, anderen davon-

zurudern, hat das Unternehmen die 3M Health Care Academy gegründet. Nun bietet ein neues Onlineportal direkten Zugriff auf nützliche Informationen sowie Weiterbildungsangebote.

Wer sein Fachwissen erweitern möchte oder auch einfach nur auf der Suche ist nach konkreten Anwendungstipps, ist auf

der Webseite der 3M Health Care Academy goldrichtig. Besucher erhalten eine bündige Übersicht über anstehende Events sowie Zugang zu Videos, Fachliteratur und Weiterem.

Ein Blick auf die Liste der unter „Fort- und Weiterbildungsangebote für die Zahnheilkunde“ aufgeführten Veranstaltungen reicht aus, um zu erkennen, ob eines der Events den persönlichen Geschmack trifft. Für diejenigen, die sich zeit- und ortsunabhängig weiterbilden möchten, bieten sich Webinare an, auf die registrierte Nutzer der Seite zugreifen können.

Im Bereich „Anwendungsvideos“ finden sich Demonstrationen klinischer Vorgehensweisen anhand konkreter Fallbeispiele ebenso wie Expertentipps von Kollegen. Auch Step-by-step-Anleitungen sind in diesem Bereich verfügbar.

Wer sich für lebenslanges Lernen begeistern lässt, findet das neue Portal unter www.3M.de/hca-oralcare

Total **dental**. Total **nah**.

**FACH
DENTAL**

LEIPZIG + SÜDWEST

id infotage
dental

13. – 14.09.2019
LEIPZIGER MESSE



11. – 12.10.2019
MESSE STUTTGART

Messe Stuttgart
Mitten im Markt



Innovationen, Fortbildung, Beratung:

Die wichtigsten Dental-Fachmessen in Südwest- sowie Mittel- und Ostdeutschland decken alle Themen ab, die Ihre Branche bewegen.

Informieren Sie sich schnell und kompakt über:

- Prophylaxe
- Hygiene
- Instrumente und Werkzeuge
- Praxis- und Laboreinrichtung
- und vieles mehr

Mehr Informationen unter:
www.fachdental-leipzig.de
www.fachdental-suedwest.de

Eintrittskarten-
Gutscheine erhalten
Sie von Ihrem
Dental-Depot!

PRAXISGRÜNDUNG // Miroslav Gleiche-Yonchev und Dr. med. dent. Evangelos Moutaftsis gründeten 2018 ihr zahnmedizinisches Versorgungszentrum novacura in ihrer Studienstadt Münster. Mit einem eingespielten inzwischen 19-köpfigen Team versorgen sie ihre Patienten nach dem Leitsatz „Weil Du gerne zum Zahnarzt gehen sollst“. Die beiden Gründer berichten im Interview über ihren Weg zur Großpraxis.

DIE EIGENE VISION VERWIRKLICHEN – MIT STARKEN PARTNERN

Frank Kaltofen/Leipzig

Bitte stellen Sie uns Ihre Praxis sowie das Praxiskonzept dahinter kurz vor!

Miroslav Gleiche-Yonchev: Wir haben unsere Praxis novacura im Juli 2018 auf knapp 700 Quadratmetern in Münsters Norden neu eröffnet. Fuß zu fassen an einem Standort wie Münster, der mit Zahnärzten dicht versorgt ist und von

dem bis dato behauptet wurde, er vertrage keine einzige Neugründung mehr, hatte schon etwas Kühnes – zumal mit dem glasklaren Ziel der Großpraxis. Für so ein Projekt braucht es neben hoher eigener Motivation und unternehmerischer Grundeinstellung auch maximale Einsatzbereitschaft und die passenden Berater:

Bereits zu einem sehr frühen Zeitpunkt haben wir uns die Experten von Klapdor-Kollegen Dental-Konzepte ins Boot geholt, die uns mit Erfahrung und bewährtem Netzwerk engagiert unterstützt haben und bis heute unsere Partner für Organisationsentwicklung und Praxiscontrolling sind.





Evangelos Moutaftsis: Mit novacura haben wir eine Praxis geschaffen, in der wir zusammen mit unserem Team in einer inspirierenden Umgebung mit viel Freude modernste Zahnmedizin praktizieren können. Wir haben 13 Behandlungszimmer inklusive OP-Bereich und Prophylaxeabteilung und realisieren hier die Mehrbehandlerpraxis mit Spezialistenkonzept. Im Zahnärzteteam vereinen wir verschiedene Schwerpunkte und verstehen uns als Praxis für die ganze Familie, in der vom Kleinkind bis zum Senior alle fachkundig behandelt werden. Natürlich gehören auch eine Dentalhygienikerin und Prophylaxespezialistinnen zu unserem Team. Den Kollegenpraxen bieten wir außerdem Fortbildungen zur Lachgas-sedierung an.

Wie gestalteten sich die Standortsuche sowie die Aus- und Umbaumaßnahmen der Immobilie?

Miroslav Gleiche-Yonchev: Die Wahl eines passenden Standorts war für uns die zentrale Herausforderung. Wir wollten außer der Nähe zur Münsteraner Innenstadt und zur Infrastruktur auch die Möglichkeit haben, bei der Gestaltung der Räumlichkeiten unsere detaillierten Vor-

stellungen von Praxisgröße und Ausstattung umzusetzen. Nach verschiedenen Abwägungen haben wir uns Ende 2016 für das neu entstehende Yorkhouse in Münsters Norden entschieden. Ganz nach unseren Wünschen entstanden dann die 13 Behandlungsräume inklusive OP mit zwei Eingriffsplätzen und Aufwachraum, einem großen Familienwartezimmer, einem kleineren Wartezimmer mit Lounge-charakter, Empfang, verschiedenen Waschräumen, Beratungszimmer, Büros und Sozialräumen.

Evangelos Moutaftsis: Für die Planung des Praxisinterieurs konnten wir den „dentalen Stardesigner“ Hubert Günther mit seinem Büro pd raumplanung aus Köln für unsere Idee begeistern. Er hat für die zukunftsweisende Gestaltung mit einem frischen und insbesondere emotional ansprechenden Design gesorgt. An der Lichtwand im Eingangsbereich werden beispielsweise jahreszeitabhängig verschiedene Naturmotive eingespielt, die ein tolles Raumklima erzeugen.

Ihr Leitsatz lautet „Weil Du gerne zum Zahnarzt gehen sollst“. Wie findet dieses Motto Ausdruck in Ihrer täglichen Arbeit und der Gestaltung der Praxis?

Miroslav Gleiche-Yonchev: Das Motto findet tagtäglich im zwischenmenschlichen Umgang mit den Patienten Ausdruck. Wir arbeiten so schmerzfrei wie möglich, kommunizieren viel und gehen auf jeden Patienten individuell ein. Unsere Leistungen sind transparent, die Preise werden verständlich erläutert, wir bieten Ratenzahlungsmöglichkeiten.

Evangelos Moutaftsis: Wertschätzung, Respekt und Einfühlungsvermögen sind in der Behandlung ebenso wie im Miteinander unseres novacura-Teams der Garant dafür, dass unsere Patienten gerne kommen und uns treu bleiben. Gleichzeitig bieten wir einen sehr hohen Service-Level: Lange Öffnungszeiten bis 20 Uhr, klimatisierte Räume, Behandlungen und PZR auch an Samstagvormittagen, kurze Wartezeiten in ansprechenden Räumen inklusive Getränken und so weiter.

Wieso haben Sie sich für eine Zusammenarbeit mit dem Dentalfachhandel entschieden?

Miroslav Gleiche-Yonchev: Durch eine persönliche Empfehlung sind wir auf Olav Lorenz von Henry Schein aufmerksam worden. Er konnte sich mit unserer Vision einer Großpraxis sofort identifizieren und



hat brillant viel Ahnung! Hier kombinierte sich das Verstehen für unser Vorhaben mit den umfangreichen Erfahrungen von Henry Schein bei der Konzeption von Großpraxen, von denen wir sehr profitiert haben.

Wie wurden Sie genau von Henry Schein unterstützt? Welche Leistungen haben Sie konkret in Anspruch genommen?

Evangelos Moutaftsis: Gefühlt haben wir jede Leistung in Anspruch genommen, die man in Anspruch nehmen kann. (lacht) Hervorzuheben ist vor allem das extrem hohe Engagement von Olav Lorenz mit vielen persönlichen Terminen vor Ort über eine sehr lange Zeit. Es war ja ein Neubau, insofern gab es vielfältige Abstimmungen mit den Architekten, den für die dental-spezifischen Installationen zuständigen Ingenieuren und Handwerkern – man musste ständig auf der Hut sein.

Miroslav Gleiche-Yonchev: Olav Lorenz hat sich für uns nicht nur die Füße wund gelaufen, sondern ist auch menschlich super angenehm. Hinzu kommen sein Erfahrungsschatz und der des Henry-Schein-Planungsteams rund um das Tech-

nische, bei denen es um die Entscheidung für die sinnvolle Lösung in der Fülle der verschiedenen Möglichkeiten ging. Auch rund um kreative Nutzungsideen für unsere räumlichen Besonderheiten – das war ein riesiger Gewinn für uns!

Evangelos Moutaftsis: Olav Lorenz und seine Planer-Kollegin Claudia Rogowsky haben mit uns und den vielen Beteiligten harmonisch Hand in Hand gearbeitet, auch klaglos wieder und wieder die Planungsentwürfe angepasst und dabei durchweg für die Umsetzung unseres Projekts gebrannt.

Wie bewerten Sie diese Zusammenarbeit zurückblickend?

Miroslav Gleiche-Yonchev: Absolut positiv! Unser eigener unternehmerischer Drive, der Ideenreichtum der Beteiligten sowie das kooperative Miteinander haben in der Summe zum Erfolg geführt. Man hat ja mit sehr vielen Menschen und vielen Themen zu tun, das war ein ambitioniertes, komplexes Projekt. Es ist wichtig, dass die Schnittstellen gesehen werden und auch in Sachen Informationstransfer alles gut koordiniert wird. Neben Olav

Lorenz waren für uns Klapdor-Kollegen die Schlüsselpartner mit Überblick: Sie haben mit aufgepasst, dass die Budgets eingehalten wurden und alles finanziell korrekt ablief. Schließlich ging es um große Beträge, und wir müssen – wie andere Zahnärzte auch – jeden Cent, den wir uns leihen, wieder zurückzahlen. Im Ergebnis ist alles prima gelaufen, und unsere Praxis hat planmäßig zum 1. Juli 2018 eröffnet.

Verraten Sie uns bitte noch etwas mehr über die Praxisausstattung und die Investitionsgüter.

Evangelos Moutaftsis: Unser Innenarchitekt Hubert Günther war ein Volltreffer. Seinem Blick für Ästhetik und seinem Gefühl für zeitgemäßes Design ist es zu verdanken, dass unsere Patienten sich ebenso wie unser Team und wir selbst in unseren Räumlichkeiten pudelwohl fühlen. Man tritt ein und spürt sofort diesen besonderen Spirit. Das wird uns von Patienten immer wieder gesagt und darüber freuen wir uns natürlich. In puncto Investitionsgüter haben wir uns für die Einheiten Sirona Teneo und Sirona Intego







entschieden. Wir haben mit diesen Einheiten bereits zuvor gute Erfahrungen sammeln können. Ausschlaggebend waren dabei der hohe Patientenkomfort und die Möglichkeiten der individuellen Einstellungen. Beim Röntgen sind wir markentreu geblieben und haben das Sirona Orthophos SL gewählt.

Miroslav Gleiche-Yonchev: Nur wollen wir auch ganz deutlich sagen: Praxisausstattung ist das eine. Mindestens ebenso herausfordernd ist der Aufbau von Organisations- und Teamstrukturen, die eine große Praxis zwingend braucht, um rentabel arbeiten zu können. Das Denken in Strukturen und Prozessen ist uns als Zahnärzten nicht unbedingt in die Wiege gelegt. Wir lernen täglich dazu und empfehlen jedem, sich frühzeitig Begleitung zu holen.

Sie erwähnten eben schon die digitale Röntgentechnik. Welchen Stellenwert hat das Thema Digitalisierung innerhalb Ihres Workflows grundsätzlich?

Evangelos Moutaftsis: Wir sind im Grunde genommen voll digitalisiert. Angefangen bei der Online-Terminvergabe, dann weiter bei der Anamnese, die bei uns iPad-organisiert ist, und digitaler Patientenakte, über digitales Röntgen, Scannen und Abdruck – es gibt keinen einzigen Arbeitsprozess in der Praxis, der nicht digital dargestellt wird. Außerdem nutzen wir sämtliche Möglichkeiten des digitalen Praxismarketings voll aus inklusive der Darstellung unserer Praxis und unserer Art zu Arbeiten in Social Media.

Welche Resonanz erhalten Sie patientenseitig bezüglich der Gestaltung der Räumlichkeiten?

Evangelos Moutaftsis: Wir erhalten ausschließlich positives Feedback! Unsere Patienten fühlen sich superwohl. Der fachliche und zwischenmenschliche Anspruch, den die Patienten an uns haben, bekommt durch die novacura-Praxisgestaltung einen unterstützenden Rahmen. Die Räume strahlen Professionalität aus, ohne dabei steril oder kühl zu wirken.

Bitte verraten Sie uns noch Ihr persönliches Einrichtungshighlight.

Miroslav Gleiche-Yonchev: Das ist unsere bereits erwähnte Fotowand mit den wechselnden Naturmotiven. Die Wand

hat eine beachtliche Größe und sorgt für eine einzigartige Atmosphäre. Außerdem finden wir unser digitales Aquarium so richtig genial.

Wie sieht die Zukunft von novacura aus? Können Sie einen Einblick in die weiteren Pläne geben?

Evangelos Moutaftsis: Wir freuen uns momentan einfach über unseren Erfolg und die dynamische, stetige Aufwärtsentwicklung. Wir sind hochzufrieden mit unserem ersten Praxisjahr und das Kollektiv wächst. Allerdings dauert die erweiterte Existenzgründungsphase schon noch an, und wir sind jeden Tag intensiv damit beschäftigt, den guten Lauf von novacura zu festigen und auszubauen.

Miroslav Gleiche-Yonchev: Unser Arbeitspensum ist wirklich sportlich. Wir verstehen uns als Unternehmer-Zahnärzte und haben natürlich noch viele spannende Ideen im Kopf, die auf den passenden Zeitpunkt warten. Deshalb seien Sie sicher: Da kommt noch was! Mehr wird im Moment nicht verraten.

Vielen Dank für die Eindrücke!

**NOVACURA
ZAHNMEDIZINISCHES
VERSORGUNGSZENTRUM GMBH**

Steinfurter Straße 100
48149 Münster
Tel.: 0251 9321000
info@novacura-zahnaerzte.de
www.novacura-zahnaerzte.de

**HENRY SCHEIN
DEUTSCHLAND GMBH**

Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

PRAXISGRÜNDUNG // Die Zahnärzte Dr. Jan Xyländer und Sebastian Trost lernten sich bereits beim Studium kennen, entschieden sich beide aber nach ihrem Abschluss nicht für eine eigene Praxisgründung. Später fand das Duo sich wieder für die Verwirklichung ihrer Wunschpraxis im Münchener Umland zusammen. An ihrer Seite: die Depotexperten der NWD.

WENN DAS GUTE LIEGT SO NAH...

Frank Kaltofen/Leipzig

Manchmal sind naheliegende Entscheidungen die besten. Die beiden Praxisgründer Dr. Jan Xyländer und Sebastian Trost hatten bereits zusammen in München studiert und seit 2014 in einer Gemeinschaftspraxis im Westen der bayrischen Landeshauptstadt gearbeitet. „Da stellte sich die Frage irgendwann gar nicht mehr“, sagt Jan Xyländer mit Rückblick auf

die Entscheidung für eine gemeinsame Praxisgründung. Aufgrund der Empfehlung eines befreundeten Kollegen aus der Region nahmen beide mit NWD Kontakt auf – und dann ging alles ganz schnell. „Eigentlich wurde bereits in dem ersten Entwurf gleich das umgesetzt, was wir uns für unsere zukünftige Praxis vorgestellt hatten.“

Auch die Entscheidung für den Standort war letztendlich ganz einfach, erinnern sich die beiden Zahnärzte: „Wir haben von dem Neubauprojekt – einem Ärztehaus – erfahren, dann die möglichen Flächen zusammen mit dem Bauträger bzw. unserem Depotpartner, der NWD, angeschaut und uns aufgrund der Lage am westlichen Münchener Stadtrand,





der guten Verkehrsanbindung, einem bestehenden Netzwerk in der Region und einer guten Infrastruktur uns recht schnell dazu entschieden“, erläutert Sebastian Trost.

Neubau mit starkem Partner

Die zwei Gründer konnten dabei in allen Phasen des Prozesses umfassend vom Know-how der NWD-Berater profitieren. „NWD hat uns durch die Entwurfsphase und die Gespräche mit dem Bauträger über die gesamte Einrichtungs- und Installationsplanung, Lichtplanung, Ideen und Gestaltung bis hin zu den diversen Baubesprechungen begleitet und tatkräftig unterstützt“, berichtet Jan Xyländer.

Die Vorplanung begann bereits im letzten Quartal 2016. Der Rohbau des Ärztehauses stand Ende 2017; mit etwas Verzögerung begann dann ab dem zweiten Quartal 2018 der Innenausbau. „Die Montagearbeiten der NWD fanden dann sehr gut koordiniert im November 2018 statt, sodass wir noch einen Monat Zeitverlust aufholen und unser Ziel, im Dezember 2018 zu eröffnen, einhalten konnten“, erinnert sich Sebastian Trost zufrieden.

Inzwischen arbeiten die beiden Behandler in ihrer Praxis UNIKUM.dental gemeinsam mit zwei Dentalhygienikerinnen auf rund 400 Quadratmetern in vier Behandlungszimmern. Das Zahnarzt-Duo schätzt dabei besonders die Vorteile, sowohl von medizinischem, organisatorischem als auch unternehmerischem

Wissen des jeweils anderen zu profitieren, wie Sebastian Trost berichtet: „Gerade bei Themen wie Praxis- und Mitarbeiterführung, BWL, Materialwirtschaft, Chirurgie oder CAD/CAM ist es schlichtweg praktisch, wenn man sich gegenseitig austauschen kann und das Rad nicht jedes Mal selbst neu erfinden muss.“

Als verlässlichen Partner haben die beiden Praxisgründer dabei die Depot-Spezialisten der NWD in sehr positiver Erinnerung: „Rückblickend kann man nur sagen, dass die Zusammenarbeit riesigen Spaß gemacht hat. Wir hatten eine engmaschige Betreuung durch den Vertrieb und die Planungsabteilung der NWD und wurden optimal bei sämtlichen Fragen zur Einrichtung, Ausstattung und der Umsetzung beraten und unterstützt“, bilanziert Jan Xyländer und sein Kollege



Es riecht nach Wohlfühlpraxis

Mit den modernen und stilvoll eingerichteten Räumlichkeiten setzen die beiden Zahnärzte ganz klar auf eine Wohlfühl-atmosphäre: „Wir haben bewusst den Verwaltungs- vom Behandlungsbereich großzügig abgetrennt, um den Patienten am Empfang entsprechend abzuholen und ihn nicht am Eingang schon unnötigem Stress auszusetzen“, erläutert Jan Xyländer das durchdachte Raumkonzept. Außerdem bietet die UNIKUM.dental-Praxis ein weiteres besonderes Feature für den Patientenkomfort: Ein Raumduftsystem verteilt über die zentrale Lüftungsanlage einen eigens für die Praxis gestalteten Duft.

Die Resonanz der Patienten auf die Praxisgestaltung ist durchweg positiv, wie Sebastian Trost zufrieden berichtet: „Es ist, so glauben wir, die Kombination aus freundlicher, moderner, heller Atmosphäre und einer Praxis am Puls der Zeit. Unsere Patienten fühlen sich bei uns wohl und kommen gerne wieder.“

Für die Zukunft von UNIKUM.dental streben Xyländer und Trost nun den Ausbau weiterer Behandlungszimmer an; auch eine Erweiterung der CAD/CAM-Kapazitäten ist geplant. „Wir haben ja gerade erst angefangen, aber sind noch lange nicht am Ziel!“, stellen die beiden ambitionierten Gründer mit einem Lächeln fest.

Fotos: © NWD



ergänzt schmunzelnd: „Wir glauben, das Ergebnis spricht für sich.“

Modernes Design, moderner Workflow

Besagtes Ergebnis präsentiert sich nun als eine lichtdurchflutete, helle Praxis im zeitgemäßen Design, die das gesamte Spektrum der modernen Zahnmedizin abdeckt, mit den Schwerpunkten Prophylaxe, Zahnerhaltung, Digitale Zahnheilkunde, Ästhetik, vollkeramischer Zahnersatz und Implantologie. All das natürlich unter Ver-

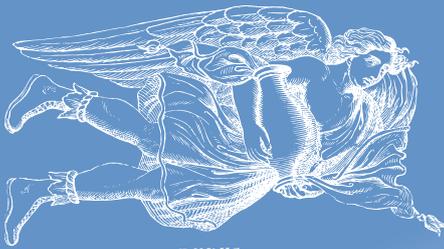
wendung der aktuellsten Behandlungskonzepte – und vollständig digitalisiert, vom Röntgen und Scan bis zur Versorgung mittels CAD/CAM. Als moderne Praxis mit Mac-Computern wurde sich dabei für ein Planmeca-Röntgensystem entschieden. „Wir sind komplett digitalisiert. Die digitale Gesamtkonzeption umfasst letztlich alle Bereiche: von der Anamnese, der Aufklärung und Dokumentation über iPad, über die gesamte Behandlungsplanung, Röntgen, Abformung bis zur Fertigung von Zahnersatz“, beschreibt Praxisgründer Sebastian Trost stolz den digitalen Workflow.

UNIKUM.DENTAL

Dr. Jan Xyländer und Sebastian Trost
Praxis für Zahnmedizin und
Dentalhygiene
Röntgenstraße 2
82152 Planegg-Martinsried
info@unikum.dental
www.unikum.dental

NWD GRUPPE

Schuckertstraße 21
48153 Münster
Tel.: 0251 7607-0
Fax: 0800 7801-517
ccc@nwd.de
www.nwd.de



EURUS.

Benannt nach dem Gott des Ostwindes,
der in der antiken Mythologie Kornfeldern
den gesegneten Regen brachte,
verkörpert Eurus unsere Überzeugung,
Zahnärzten in Europa und weltweit höchst
zuverlässige Produkte in japanischer
Qualität an die Hand zu geben.



**Nicht verpassen!
Es lohnt sich, die
Weltneuheit live zu
erleben!**

**FACH
DENTAL**
LEIPZIG 2019

id info**tage**
dental

**FACH
DENTAL**
SÜDWEST 2019

id info**tage**
dental

id info**tage**
dental ²⁰¹⁹
8./9. Nov. - Frankfurt/M.



Eurus

Partner von:



PRAXISOFTWARE // Vom Officepaket über Mobiltelefonie bis zu den sozialen Netzwerken – digitale Technologien sind nicht mehr aus unserem Leben wegzudenken. Auch in der modernen Zahnarztpraxis erleichtern innovative Softwarelösungen bereits vielfach verschiedene Arbeitsprozesse.

LET'S GET DIGITAL

Marius Urmann/Bad Homburg



Abb. 1: Mit dem Planmeca Romexis Clinic Management ist jederzeit eine Übersicht über den aktuellen Zustand der angeschlossenen Geräte verfügbar.

Digitale Unterstützung erhält das Praxisteam heute längst nicht mehr nur bei Verwaltungstätigkeiten. Vielmehr erleichtern moderne Softwarelösungen die Zusammenarbeit innerhalb der Praxis, mit anderen Praxen sowie dem zahntechnischen Labor. Und wer ein vollumfängliches System wie die All-in-one-Software Planmeca Romexis nutzt, profitiert dabei neben den zahlreichen Funktionen noch von durchgängig intuitiver Bedienung und der Offenheit zu anderen Systemen hin.

Volle Kontrolle – transparent und sicher

Ordnung und Struktur sind Grundlagen einer jeden Praxis. Oft stellt es jedoch gerade in größeren Praxen eine Herausforderung für das Team dar, diese aufrechtzuerhalten. Hohe Anforderung an die Dokumentation von Hygieneprozeduren, unterschiedlichste Produkte, deren Bedienung man sich merken muss, und dringend benötigte Geräte, die unvermittelt ausfallen und so für zusätzlichen

Stress sorgen – all diese Herausforderungen lassen sich mit den richtigen digitalen Systemen einfacher meistern. Die digitale Vernetzung entlastet das Team hier spürbar und vermeidet zudem die Verschwendung von Papier.

Die All-in-one-Software Planmeca Romexis zum Beispiel verfügt über zwei Module, die Ordnung in das Chaos bringen: Romexis Clinic Management und Romexis Insights. Romexis Clinic Management zeichnet zuverlässig Nutzungsdaten von angeschlossenen Behandlungseinheiten auf und sorgt so ohne Mehraufwand für eine lückenlose Hygienesokumentation. Es erinnert an Wartungsintervalle, zeigt Kurzanleitungen für alle notwendigen Handgriffe und kann rechtzeitig vor einem Ausfall an den Austausch von Komponenten erinnern. Dank Romexis Insights kann der Praxisverantwortliche oder auch ein Serviceanbieter jederzeit von überall aus auf diese Daten zugreifen – auf Wunsch auch von außerhalb der Praxis. So werden Probleme im Ablauf oder vorhersehbare Ausfälle frühzeitig erkannt und können schnell behoben werden.

Arbeitsteilung, Zusammenarbeit, kein Problem

In der Praxis erweist sich die Vernetzung der Geräte auch sonst als vorteilhaft: Digi-

tale Aufnahmen vom Patientenfoto über 2D- und 3D-Röntgen bis hin zur intraoralen Abformung werden mit Planmeca Romexis zentral in einer „digitalen Patientenakte“ gespeichert und lassen sich dann einfach teilen – innerhalb der Praxis, mit zahntechnischen Labors oder mit Kollegen in anderen Praxen. Denn Planmeca Romexis erlaubt den flexiblen Export der Bilddateien in standardisierte Datenformate wie STL oder DICOM. Über die Planmeca Romexis Cloud können Daten auf sicherem Weg an Patienten, Labore, Überweiser oder Kollegen verschickt werden, ohne dass die Empfänger ebenfalls zwingend Planmeca Romexis einsetzen. Durch den Verzicht auf geschlossene, proprietäre Datenformate können diese Daten auch mit anderen, auf Standardsetzenden Programmen weiterverarbeitet werden.

Darüber hinaus unterstützt Planmeca Romexis selbst mit eigenen Modulen die Weiterverarbeitung der aufgezeichneten Daten – von der Simulation des zukünftigen Lächelns, über eine schablonengeführte Implantatversorgung bis hin zu Design und Fertigung von Restaurationen.

Restauration 4.0

Am Beispiel einer zahngetragenen Frontzahnkrone lassen sich die Stärken eines integrativen Softwaresystems wie Planmeca Romexis gut demonstrieren: Zunächst erfolgt die digitale Abformung der Mundsituation mit einem Intraoralscanner (z.B. Planmeca Emerald S). Die gewonnenen Daten speichert dieser dank der Vernetzung unmittelbar in die zentrale Datenbank der Softwareplattform. Mit wenigen Handgriffen kann der Zahnarzt mit der Romexis Smile Design-Software und einem Patientenfoto nun eine Vorschau des zukünftigen Lächelns für den Patienten erstellen und mit ihm den weiteren Ablauf besprechen. Danach steht der Behandler vor der Wahl: Dank der offenen Exportmöglichkeiten der All-in-one-Software kann er die Scan- und Bilddaten unkompliziert über die Romexis Cloud an ein zahntechnisches Labor weiterleiten. Das in Planmeca Romexis optional integrierte Modul Planmeca PlanCAD Easy – Design & Mill ermöglicht jedoch auch, das Design der individuellen Krone selbst

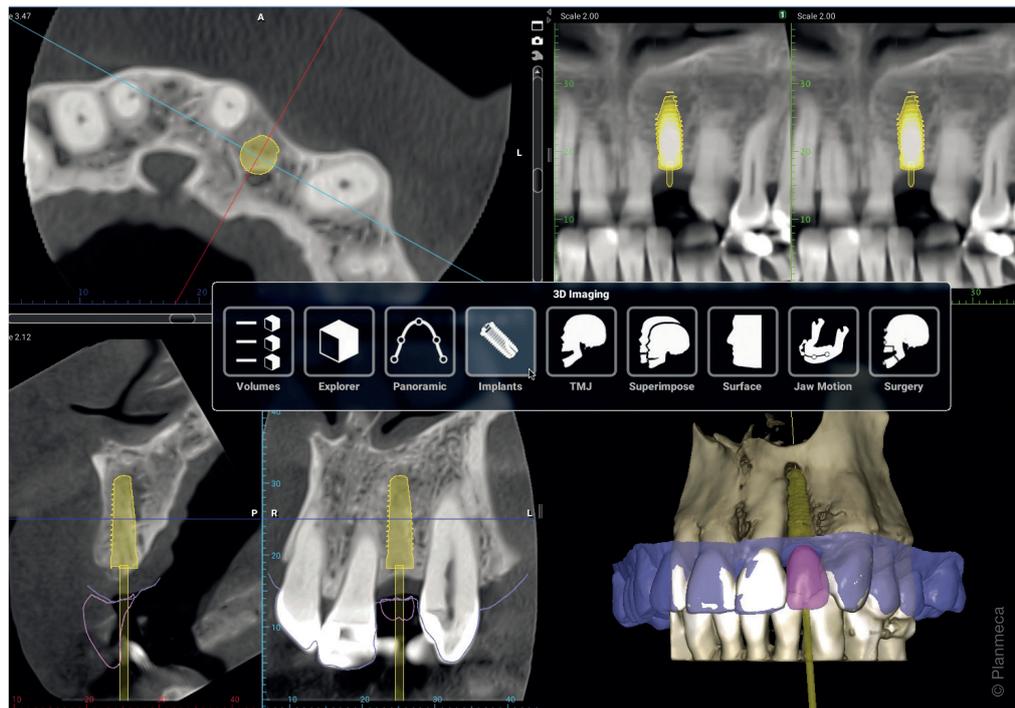


Abb. 2: Die optimale Positionierung eines Implantats findet sich zielgenau dank Planmeca Romexis 3D Implant.

innerhalb der Praxis durchzuführen; die Herstellung erfolgt dann problemlos mit der eigenen Chairside-Fertigungseinheit (z.B. Planmeca PlanMill 40 S) oder extern durch ein zahntechnisches Labor mit einem anderen offenen Fertigungssystem.

Auch im Rahmen implantologischer Behandlungen weiß die All-in-One-Software Planmeca Romexis zu überzeugen: mit dem Modul Romexis 3D Implant. Dieses bietet Unterstützung bei der Planung der Implantatposition mit einer großen Auswahl von Implantaten aus einer Bibliothek von über 90 Herstellern.

Die Erstellung von digitalen Bohrschablonen mithilfe des optionalen Modules Romexis Implant Guide ist dabei schnell erledigt: Man markiert mit der Maus die Position der gewünschten Schablone, den Rest erledigt das Programm. Anschließend muss es nur noch in 3D gedruckt werden. Darüber hinaus erstellt Romexis 3D Implant auch eine detaillierte Planungsdokumentation mit allen benötigten Implantaten, verschiedenen Schnittansichten sowie den benötigten Bohrerlängen. Hier zeigt sich, wie gut die einzelnen Unterprogramme in Planmeca Romexis miteinander kommunizieren und ineinandergreifen.

Vielfältige Möglichkeiten

Dies sind nur zwei Beispiele der Anwendungsmöglichkeiten innerhalb der Softwareplattform Planmeca Romexis. Eine Vielzahl von Modulen und Funktionen machen das System äußerst flexibel. Ob mit Fotos, Oberflächendaten, 2D- oder 3D-Röntgenaufnahmen oder CAD-Restaurationsdaten: Angepasst an die individuelle Behandlungssituation bietet die moderne All-in-one-Software den einfachen und schnellen Zugriff auf alle benötigten Tools und Werkzeuge und bleibt zusätzlich für die Zusammenarbeit mit anderen Praxen und Labors sowie für die Nutzung mit systemfremden Geräten offen. Damit erleichtert die Vernetzung der Praxis mit dem umfassenden Softwaresystem Planmeca Romexis zahlreiche Prozesse in der Zahnarztpraxis.

PLANMECA VERTRIEBS GMBH

Nordsterstraße 65
45329 Essen
Tel.: 0201 316449-0
Fax: 0201 316449-22
info.germany@planmeca.com
www.planmeca.de

INTERVIEW // Um die Idee von der eigenen Praxis in die Tat umzusetzen, bedarf es eines kompetenten Partners, der einen Schritt für Schritt auf dem Weg in die Selbstständigkeit begleitet. Das Pluradent Existenzgründungsprogramm bietet dafür ein modulares, individuell an die Ziele von Existenzgründern anpassbares Service- und Beratungsportfolio. Michael Herm, einer von zahlreichen Teilnehmern, berichtet im Interview von der Realisierung seiner Zahnarztpraxis in Neckartenzlingen.

„ALLES AUS EINER HAND – FÜR MICH IDEAL“

Frank Kaltofen/Leipzig



Abb. 1: Michael Herm

Herr Herm, wie sind Sie auf das Existenzgründungsprogramm der Pluradent aufmerksam geworden und was hat Sie letztlich davon überzeugt, gemeinsam mit den Spezialisten dieses Dentaldepots den Weg zu gehen?

Den ersten Kontakt gab es auf der IDS 2017 in Köln, wo Möglichkeiten zur Existenzgründung vorgestellt wurden. Ich

fand es attraktiv, dass einem alles aus einer Hand angeboten wird. Zudem war über Pluradent auch gleich der direkte Kontakt zur Deutschen Apotheker- und Ärztekammer bezüglich der Finanzierung möglich. Ebenfalls zugesagt hat mir, ein gewisses Netzwerk im Hintergrund zu haben, bestehend aus Steuerberatern, Finanzexperten und auch Juristen, die

den Weg meiner Gründung begleiten. Das Pluradent Praxiskonzept mit Standortanalyse und Unterstützung beim Businessplan war für mich daher ideal.

Ein wichtiger Baustein des Konzeptes ist, dass jeder Gründer einen persönlichen Pluradent Existenzgründungscoach zur Seite gestellt bekommt. Wie gestaltete sich die Beziehung zu Ihrem Coach und welche Erfahrungen haben Sie während der gemeinsamen Zusammenarbeit gemacht?

Mein Pluradent Betreuer, Herr Blum, hat mir gewisse Dinge ans Herz gelegt, die es zu beachten galt. Bei mir ging es um eine Praxisübernahme, insofern stellte sich die Frage, welche Investitionen und Änderungen nötig sein werden, um die Praxis tauglich für die Zukunft zu machen. Dabei hat er mich tatkräftig unterstützt. Neben der gemeinsamen Begutachtung der Räumlichkeiten vor Ort haben wir uns auch am Depotstandort getroffen, um die Optionen für technische Neuanschaffungen in Augenschein zu nehmen und anschließend den Businessplan durchzusprechen. Ich habe ihn als sehr vertrauenswürdige und zuverlässige Person erlebt, mit langjähriger Erfahrung im Geschäft. Er hatte immer ein offenes Ohr, war stets erreichbar. Dadurch habe ich mich aus dem Bauch heraus gleich gut gefühlt mit dieser Entscheidung.

Das Pluradent Existenzgründungsprogramm verfolgt ja einen ganzheitlichen Ansatz mit einem modularen, individuell an die Ziele des Gründers anpassbaren Katalog von Service- und Beratungsleistungen. Welche dieser Module waren für Sie besonders interessant und in welchem Bereich haben Sie aus heutiger Sicht persönlich am meisten profitiert?

Mir ging es eher um ein schlüssiges Gesamtkonzept, das ich als sehr hilfreichen Leitfaden für meine Existenzgründung erlebt habe: Was muss man machen, um den nächsten Schritt gehen zu können? In welcher zeitlichen Abfolge ist es sinnvoll, die einzelnen Themen und Fragen abzuarbeiten? Am Anfang erschien das für mich wie ein riesiger Berg von Herausforderungen, aber Pluradent hat das Ganze in einem schlüssigen Plan zusammengeführt und die einzelnen Bausteine koordiniert: Fragen der Betriebswirtschaft, Planung der Räumlichkeiten, Kontakt zur



Abb. 2: Umbau und Ausstattung der Praxis erfolgten in nur vier Wochen - ein knappes Zeitfenster, das dank umfassender Beratung durch Pluradent eingehalten wurde.

ANZEIGE

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



Abb. 3: Michael Herm freut sich über den modern gestalteten Empfangsbereich seiner Praxis in Neckartenzlingen.

Steuerberatung und zu Gerätespezialisten ... das war für mich eine große Erleichterung!

Die Gründung einer Zahnarztpraxis ist ein langfristiger und komplexer Prozess, der nicht immer einfach und reibungslos funktioniert. Gab es in Ihrem Fall große Überraschungen oder unerwartete Herausforderungen?

Die größte Herausforderung war unser knappes Zeitfenster: Für den Umbau und die Ausstattung der Praxis hatten wir nur vier Wochen Zeit, um pünktlich eröffnen zu können. Natürlich wird man etwas unruhig, wenn man diese Deadline auf sich zukommen sieht. Aber Pluradent hat mich zu jeder Zeit unterstützt und Probleme aus dem Weg geräumt – und mich beruhigt, wenn es doch mal Verzögerungen gab. Ich habe sehr davon profitiert, dass jemand mit viel Erfahrung da war und mir klargemacht hat: Manche Abschnitte dieses Prozesses brauchen eben eine gewisse Zeit und es kommt immer anders, als man denkt.

Im Prozess einer Praxisgründung müssen viele verschiedene Partner zusammenarbeiten. Welche Rolle hat dabei die Beratung durch das Pluradent Praxis-konzept für Ihr Auftreten gegenüber

Dritten – etwa in Verhandlungen mit der Bank – gespielt?

Pluradent hatte bereits Kontakt zu meiner bevorzugten Bank und darum lief das völlig reibungslos. Aufgrund des knappen Zeitfensters war es mir wichtig, dass das Ganze möglichst zügig über die Bühne geht und das Geld schnellstmöglich zur Verfügung steht. Das Netzwerk, das Pluradent zur Verfügung steht, ist natürlich enorm hilfreich: Wenn ich weiß, ich habe jemanden an meiner Seite, der vom Fach ist, fühlt man sich nicht alleingelassen. Über Pluradent kam in kurzer Zeit auch der Kontakt zu einem Steuerberater zustande, und es gab ein persönliches Kennenlernen in der Pluradent Filiale.

Alles in allem ist Ihre Praxis inzwischen gelebte Realität geworden. Würden Sie das Pluradent Praxiskonzept weiterempfehlen?

Ich würde es auf jeden Fall weiterempfehlen! Meine Praxisübernahme ist ja erst ein Jahr her, da gibt es immer wieder Veränderungen und Prozesse, die sich entwickeln und abgearbeitet werden müssen. Für mich war es wichtig, Zeit fürs Behandeln zu haben – und alles, was ich abgeben konnte, wurde von Pluradent übernommen. Ich beziehe auch mein Material

für die Praxis weiterhin bei Pluradent, und wenn mal eine Wartung oder Reparatur ansteht, wird diese über das Depot umgesetzt. In gewissen Abständen treffe ich mich zudem mit meinem Betreuer, der nachhakt: Wie läuft es mit der Praxis, wo kann man behilflich sein? Eine beratende Tätigkeit seitens Pluradent ist also fortwährend gegeben, auch über die eigentliche Existenzgründung hinaus – und das finde ich gut so. Ich wünsche mir auch weiterhin eine vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit für die Zukunft.

Vielen Dank für das Gespräch.

**ZAHNARZTPRAXIS
MICHAEL HERM**

Planstraße 6
72654 Neckartenzlingen
Tel.: 07127 18999
kontakt@praxisherm.de
www.praxisherm.de

PLURADENT AG & CO KG

Kaiserleistraße 3
63067 Offenbach am Main
Tel.: 069 82983-0
www.pluradent.de

#whdentalwerk
f @ in ▶
video.wh.com

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



Fachdental Leipzig: Halle 4, Stand 4B18
Fachdental Südwest/id infotage dental Stuttgart:
Halle 10, Stand 10D72

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



PROPHYLAXEKONZEPTE // Die Prophylaxe nimmt eine immer wichtigere Rolle in der Zahnarztpraxis ein – nicht nur wirtschaftlich, sondern gerade in puncto Praxisausrichtung, Imagegewinn und Patientenbindung. Die Patienten sind heute anspruchsvoller, haben (Prophylaxe-)Vorkenntnisse aus anderen Praxen, vergleichen und stellen gern die eine oder andere Maßnahme infrage. Grund genug, sich mit dem Thema Prophylaxe in den eigenen Praxiswänden zu beschäftigen und Angebot, Durchführung und Rentabilität zu hinterfragen.

QUALITÄTSSICHERUNG IN DER PROPHYLAXE – DANK KLAR DEFINIERTER BEHANDLUNGSKONZEPTE

Vesna Braun/ Appenweier



Abb. 1: Definierte Behandlungsabläufe erleichtern und beschleunigen die Einarbeitung neuer Mitarbeiter.

Mittlerweile bieten fast alle Zahnarztpraxen nicht nur die Kinderprophylaxe, sondern auch die Erwachsenenprophylaxe an. Meist werden „ältere“ oder etablierte Behandlungsgewohnheiten und Strukturen von der einen Mitarbeiterin an die andere weitergegeben. Bei mehreren Prophylaxekräften fehlt oft die interne Wissensvermittlung, denn sie sind selten alle zur gleichen Zeit anwesend. Schleichend und unbemerkt entwickeln sich unterschiedliche Behandlungsmethoden. Patienten erhalten für ein und dieselbe Leistung behandlerbezogene Qualitätsunterschiede.

Ein einheitliches Prophylaxekonzept, welches nicht nur die Behandlung festlegt, sondern auch Kommunikation, Abrechnung und Dokumentation, gibt hier Sicherheit – bei der Einarbeitung neuer Mitarbeiter (Abb. 1), Delegierbarkeiten, interner und externer Kommunikation, Zielsetzung, Weiterentwicklung, Mitarbeiterzufriedenheit u.v.m.

Es gibt keine allgemeingültige Regel, welche Vorgehensweise richtig ist und auch kein bestimmtes Konzept, das für alle Praxen den gleichen Nutzen bringt. Es geht vielmehr darum, dass ein einheitliches Konzept gefunden wird, das dem Team Orientierungshilfen gibt.

Mögliche Eckpfeiler eines Prophylaxekonzepts können sein:

- Gibt es einheitliche Standards zur Einarbeitung neuer Prophylaxemitarbeiter? (QM-Vorlagen, Fahrpläne und Checklisten für diverse Behandlungsangebote, Hospitation der neuen MA, Begleitung während den ersten Tagen durch eine erfahrene Prophylaxemitarbeiterin [Abb. 2])?
- Wird jedem Neupatienten das Prophylaxeangebot vorgestellt und angeboten oder erst irgendwann zu einem anderen Zeitpunkt?
- Ist die Prophylaxe ein Einstiegskriterium für weitere Behandlungen (ZE/Kons/Chirurgie/PA...)?
- Werden zielgruppenspezifische Programme angeboten (z. B. Frühuntersuchung, für Kleinkinder, Jugendliche, Schwangere, Risikopatienten, KFO, Halitose, Bleaching...)?
- Wird außer der PAR-Vorbehandlung auch ein spezielles PAR-Recall-Programm angeboten?
- Wird der Patient vor und nach einer Implantation bedarfsorientiert prophylaktisch betreut?
- Sind die Prophylaxeangebote wirtschaftlich kalkuliert und regelmäßig angepasst?

- Welche Serviceleistungen werden im Rahmen der Prophylaxe angeboten?
- Werden im Bereich der Prophylaxe regelmäßig Fortbildungen wahrgenommen und werden Kursinhalte an Praxisinhaber und Kolleginnen weitergegeben?
- Finden regelmäßige Prophylaxe-Teambesprechungen statt? Werden bei allgemeinen Teambesprechungen, Prophylaxeneuerungen (z. B. Therapieergänzungen, neue Angebote) vorgestellt und erklärt?
- Gibt es eine Mitarbeiterin im Prophylaxeteam, die den Prozess verantwortlich unter sich hat, mit dem Praxisinhaber und Team Veränderungen bespricht, plant, umsetzt und kontrolliert?
- Passen sich auch der Prophylaxeraum, die Ausstattung und Technik der Weiterentwicklung an?



Abb. 2: Einarbeitungen finden anhand den Praxisvorlagen an Modellen oder dafür einbestellten Patienten (Verwandten, Bekannten, Kolleginnen) statt.

Zugegeben, zur Erstellung eines Behandlungskonzeptes bedarf es fundierten Fachwissens und einiger Gespräche mit

Am Beispiel der PZR könnte ein Konzept im Einzelnen wie folgt aussehen:

Beschreibung von Zweck und Stellenwert der Prophylaxe (allgemein gehalten)

Die Prophylaxe dient der vollständigen Erhebung aller Befunde zur Vorbeugung von Zahn- und Zahnbettterkrankungen unter Berücksichtigung der allgemeinmedizinischen Anamnese. Gleichzeitig soll sich jeder Patient individuell betreut und beraten fühlen und wichtige Tipps zur Pflege und Gesunderhaltung seines Gebisses erhalten. Die Erhebung aller Befunde bildet die Grundlage der Weiterbehandlung. Die Aufnahme in die Recallsysteme sichert die Patientenbindung an unsere Praxis.

Die gesamte Prophylaxe (Erwachsenen- sowie auch Kinderprophylaxe) hat einen sehr hohen Stellenwert in unserer Praxis. Jeder unserer Patienten sollte in das Prophylaxeprogramm eingebunden sein, um allen Erkrankungen der Zähne und der umgebenden Strukturen vorzubeugen. Die Prophylaxe steht vor der Reparatur bzw. Therapie von Defekten an Zähnen oder des Zahnhalteapparates. Darauf ist jeder Patient hinzuweisen. Die Erhebungen der verschiedenen Befunde in der

Prophylaxe dienen der weiteren Therapieplanung. Sie müssen vollständig und fehlerfrei dokumentiert sein.

Welche Zielgruppe erhält die PZR?

Alle Patienten ab dem 18. Lebensjahr sollen in das Prophylaxeprogramm und den individuellen Recall eingebunden werden. Die Empfehlung erfolgt aus der vorangegangenen IP (bis zum 17. Lebensjahr) oder bei der 01. Wird bei der 01 ein PSI-Wert von 1–2 festgestellt, erhält der Patient einen Termin zur PZR. Leitet sich aus dem PSI ein Wert von 3–4 und eine PA-Erfordernis ab, erhält der Patient eine PAR-Beratung mit anschließender Terminvergabe für die PAR-Vorbehandlung.

Wer ist befähigt, die Leistung zu erbringen?

Die PZR wird in unserer Praxis durch entsprechend geschultes oder weitergebildetes Personal durchgeführt.

Zeitfenster

Unabhängig von der tatsächlichen Zahnanzahl des Patienten wird für eine PZR

ein Zeitraum von 60 Minuten reserviert. Abweichungen hiervon können durch die Behandlerin festgelegt und dementsprechend höher berechnet werden.

Leistungsinhalt (Kurzfassung)

Die PZR beinhaltet das Erheben folgender Befunde: Allgemeinanamnese, SBI, Anfärben der Zähne, API, Auffälligkeiten an Zahnhartsubstanz und Schleimhaut, Messung der aktuellen Zahnfarbe. Alle Befunde werden im PC-Programm dokumentiert, und der Patient wird über den Istzustand und Verlauf informiert. Falls der Patient einen herausnehmbaren Zahnersatz hat, wird dieser parallel zur PZR gereinigt und desinfiziert. Es erfolgt die bedarfsorientierte und schonende supragingivale professionelle Zahnreinigung (maschinell/manuell) inklusive einer minimalinvasiven Politur aller Zahnflächen, Zungenreinigung, risikoorientierten Remineralisation. Die Mundhygieneunterweisungen werden befund- und patientenbezogen abgestimmt und in jeder Sitzung step-by-step vermittelt.



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 3: Vorher-Nachher-Bilder erhöhen die Compliance und das Verständnis der PZR-Notwendigkeit im Recallgespräch. **Abb. 4:** Mit Schau- und Beratungskarten können die Istsituation verständlich und Empfehlungen zur Weiterbehandlungen bildhaft dargestellt werden.

Praxisleitung, Rezeption und Kolleginnen (Prophylaxe/Assistenz/Hygiene/Labor). Wo steht die Prophylaxe jetzt (Ist-Analyse)? Was könnte verbessert werden (Fehlermanagement)? Wo wollen wir mit dieser Abteilung in ein oder zwei Jahren stehen (Zielsetzung)? Wollen wir neue Patientengruppen anziehen?

Neben gemeinsamen Werten, die in den Praxisleitlinien (QM) beschrieben werden, benötigt eine Praxis konkrete Ziele in jedem Prozess – so auch in der Prophylaxe. Diese sollten ebenfalls von den Mitarbeiterinnen ausgewählt und definiert werden. Dann fällt die Umsetzung allen leichter, da sie die Hintergründe besser verstehen und Ziele gemeinsam erarbeiten sowie umsetzen können. Mehr oder weniger steht jede Mitarbeiterin hinter dem Konzept und weiß, wann, was und wie bei welchem Patienten zu tun ist. Nur so ist es möglich, dass der Patient zu einer Frage (im Kern) die gleiche Aussage oder Empfehlung bekommt und eine bestimmte Behandlung – unabhän-

gig von der Prophylaxemitarbeiterin – nach gleichem Qualitätsstandard erhält. Nur so werden wir glaubhaft und authentisch.

Die Patienten sind so unterschiedlich wie ihre Zahn- und Mundgesundheit. So bleibt es nicht aus, dass unterschiedliche Präventions- und Therapieangebote festgelegt werden müssen. Je individueller und persönlicher ein Patient auf die Prophylaxe angesprochen werden kann, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass er das Prophylaxeangebot annimmt. Die Leistungspalette könnte für zahn-gesunde Erwachsene mit der (einfachen) PZR und der Erhaltungstherapie beginnen bis hin zur risikoorientierten und unterstützenden Prophylaxesitzung bei Risikopatienten.

Um keinen Qualitätsverlust zu riskieren, muss die einmal (schriftlich) festgelegte Leistung in regelmäßigen Abständen überprüft und verbessert werden. Aus dem QM-Bereich kennen wir den PDCA-Zyklus (Plan-Do-Check-Act), der seine

Vorteile auch in der Prophylaxe zeigt. Die Leistung wird geplant und festgelegt, dann umgesetzt, später überprüft und anschließend wieder optimiert – und das immer wieder. So gewährleisten wir stetige Leistungsoptimierung, und das zugunsten des Patienten und der Mitarbeiter (Handlungssicherheit und Rechtsschutz).



VESNA BRAUN
Dentalhygienikerin,
Referentin, Praxis-
trainerin
Im Heidewald 11
77767 Appenweier

VB@praxis-and-more.de
www.praxis-and-more.de

Die dazugehörige Checkliste für die PZR (detailliert):

1. Material bereitstellen

2. Behandlungsraum vorbereiten:

- Schutzbrille, Handschuhe, Mundschutz, Lupenbrille
- Mundspülbecher mit Lösung und Patientenserviette
- Patiententuch mit Klebeband
- Aircalcer/Ultraschall mit supragingivalem Aufsatz
- grünes WST/Prophylaxe-WST
- evtl. Airflow mit zugehörigem Pulver und Patientenschutzmaterial feuchtes Tuch
- Grundbesteck (Spiegel, Sonde, Pinzette)
- Speichelsauger, großer Sauger, Sprayaufsatz
- Scaler 2045, Tastsonde
- VITA-Farbscala
- Epitex Finierstreifen, Zahnseide/Superfloss
- Polierkelch, Polierpaste, Polierbürste
- Aufsatz für die Zungenreinigung, 2x2 Gazetuch, CHX-Gel 1 %
- Fluoridierungspräparat mit Näpfchen
- Plaque-Indikator
- Prothesenschale beim Prothesenträger
- Intraoralkamera
- PC-Programm

3. Durchführung

- Patient im PC-Prophylaxe-Programm aufrufen und KOVA für die Rezeption und das elektrische Verfahren erstellen
- Patient mit Lösung für eine Minute ausspülen lassen
- Risiken abklären, Anamnesebogen überprüfen und ggf. aktualisieren
- Kontrolle, wann letzte 01, 04 durchgeführt wurden
- Lippen des Patienten einfetten
- Eigenschutz beachten (Handschuhe, Mundschutz, Schutzbrille)
- Erstkontrolle der Schleimhaut/Zahnhartsubstanz und auf Auffälligkeiten überprüfen (Putzdefekte, Abrasionen, Attritionen, Rezessionen, Erosionen, White/Brown Spots, Herpes, Aphten ...)
- Blutungsindex erheben und im PC-Programm dokumentieren
- Anfärben der Beläge mit Plaque-Indikator; Befund im PC dokumentieren und Situationsbild mit der intraoralen Kamera erstellen

- Istzustand mit Patient besprechen
- Bei Prothesenträgern wird die Prothese parallel zur PZR gereinigt und desinfiziert. Hierfür wird sie in die Prothesenschale mit einer hierfür passenden Lösung gegeben.
- Zahnstein bedarfsorientiert entfernen, supragingival mit Aircalcer/Ultraschall/Scaler
- ggf. Anwendung Luft-Pulver-Strahlgerät
- ggf. Anwendung Epitex Finierstreifen, Zahnseide, Superfloss, Interdentälbürste
- Politur mit entsprechender Polierpaste (je nach Verfärbungsgrad der Zähne)
- Grobverteilung von entsprechender Remineralisationspaste (drei Minuten einwirken lassen)
- zwischenzeitlich Zungenreinigung mit entsprechendem Aufsatz und Gel
- Ausspülen lassen und anschließend Zahnfarbenbestimmung
- im PC-Programm die aktuelle Zahnfarbe dokumentieren
- Endsituation mit intraoraler Kamera aufnehmen (Vorher-Nachher-Situation darstellen) (Abb. 3)
- Fluoridierung mit entsprechendem Fluoridierungsmittel (je nach Risiko)
- Mundhygienekontrolle und Unterweisung; Indizes mit Patienten besprechen
- Falls eine 01 erforderlich ist oder Auffälligkeiten zu beobachten waren, Behandler hinzuziehen.
- Bei Behandlungsende: Recallintervall mit Patient besprechen und neuen Termin vereinbaren. Wünscht der Patient eine schriftliche Terminerinnerung, wird dies im PC dokumentiert.
- Wird aus der EHT eine PA-Therapie eingeleitet, wird dem Patienten zusätzlich ein PA-Informationsblatt ausgehändigt, werden Termine für Vorbehandlung PAR geschlossen und PAR-Nachsorge, PAR-Risiko und die anschließenden Prophylaxenachsorge (UPT) erklärt.

4. Dokumentation

- PZR unter GOZ im entsprechenden PC-Programm festhalten
- alle Prophylaxebefunde im entsprechenden PC-Programm ablegen

- PZR und persönliche Patientengespräche und verkaufte Produkte aus dem Dentalshop dokumentieren
- verwendete Polierpaste und Fluoridierungspräparat aufführen
- im Programm zur Hygienesdokumentation Instrumentenchargennummer eingeben
- aktuelle Zahnfarbe im PC-Programm eingeben
- Behandlungsart, Mundhygiene-Unterweisungen und alle verwendete Materialien, Empfehlungen und Give-aways notieren
- alle abzurechnenden Positionen eingeben, Rechnung ausdrucken und dem Patienten mitgeben

5. Weiterverarbeitung

- entsprechendes Serviceprogramm auswählen, Patient erhält seine MH-Produkte direkt ins Haus geliefert

Anhand des o.g. Behandlungsbeispiels kann das Prophylaxeteam einen „Fahrplan“ für alle anderen Leistungsangebote erstellen – jeweils angepasst an Praxis-konzept, Mitarbeiterqualifikation, Know-how und technische Gegebenheiten. Weitere Leistungsbeispiele wären unter anderem:

- Frühuntersuchung
- Individualprophylaxe für Kinder und Jugendliche
- Fissurenversiegelung
- Systemische KFO-Prophylaxe
- Schwangerenprophylaxe
- Risikoprophylaxe (z. B. Diabetiker)
- UPT
- aPDT (antimikrobielle Photodynamische Therapie)
- Implantatprophylaxe
- Seniorenprophylaxe
- Behindertenprophylaxe
- Zahnaufhellung (Chairside/Office/Home)
- Kariesinfiltrationstechnik
- Ernährungsberatung/-lenkung
- Halitose
- Zahnschmuck/Dazzler
- Schärfen von zahnärztlichen Instrumenten (Scaler/Küretten)

ERFAHRUNGSBERICHT // Korosh Roshanghias hat sich bei der Neugründung seiner oralchirurgischen Praxis in Hamburg-Rahlstedt das Ziel gesetzt, mit fortschrittlichster Technologie zu arbeiten und eine rein digitale Praxis zu betreiben. In puncto Hygiene und Infektionsschutz vertraut Dr. Roshanghias mit seinem Team der Systemlösung von MELAG.

INSTRUMENTE AUFBEREITEN MIT SYSTEM

Korosh Roshanghias / Hamburg



Abb. 1: Dr. Korosh Roshanghias und sein Team.

Im Osten Hamburgs, im Schnittpunkt zwischen Rahlstedt und Tonndorf, befindet sich unsere Praxis. Unser Ziel ist es, dass unsere Patienten sich fachlich wie menschlich gut aufgehoben fühlen. Uns ist klar: Optimierte Arbeitsabläufe sorgen für höhere Sicherheit,

mehr Effizienz und somit für mehr Zeit zur Behandlung unserer Patienten. Die einzelnen Geräte der Systemlösung sind perfekt aufeinander abgestimmt. So gelingt uns ein Aufbereitungszyklus ohne Zeitverlust mit sicheren Prozessen.

Wie haben wir die Instrumentenaufbereitung optimiert?

Für die maschinelle Reinigung und Desinfektion unserer Instrumente nutzen wir das Reinigungs- und Desinfektionsgerät MELAtherm 10. Durch die kurzen Programmlaufzeiten erzielen wir mit dem RDG von MELAG eine schnelle Instrumentenverfügbarkeit. Die flexible Verwendung unterschiedlicher Körbe, Einsätze und Siebe sorgt dafür, dass wir mit jedem Zyklus die optimale Ausnutzung der Waschkammer erreichen. Die Reinigungs- und Trocknungsergebnisse überzeugen. Ein großer Teil unserer chirurgischen Instrumente wird in Tray-Kassetten aufbereitet und sterilisiert. Mit MELAseal 200 gelingt auch unser Verpackungsprozess von Einzelinstrumenten schnell und sicher. Anschließend sterilisieren wir die Instrumente im Vacuklav 40 B+ Evolution. Der Autoklav der Premium-Klasse Evolution verfügt mit einem Sleep-Mode-Button und der intelligenten Trocknung über hilfreiche Zusatzfunktionen für einen noch effizienteren Workflow. Das Verfahren der DRYtelligence sichert optimale Trocknungsergebnisse bei geringstmöglichem Energieaufwand. Die Trocknungszeit verkürzt sich erheblich und das schont langfristig unsere Instrumente. Mit den hohen technologischen Standards der MELAG-Systemlösung erreichen wir somit effi-



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 2: Durch den MELAtherm 10 wird eine manuelle Aufbereitung der Instrumente überflüssig. **Abb. 3:** Der Autoklav Vacuklav 40 B+ Evolution erlaubt eine einfache intuitive Bedienung.

ziente, kostensparende und vor allem sichere Arbeitsabläufe.

Welche weiteren Vorteile bringt die Systemlösung?

Unsere Mitarbeiterinnen schätzen ganz besonders die schnellen Zykluszeiten der

MELAG-Geräte und den besseren Schutz vor Infektionen durch die maschinelle Aufbereitung mit MELAtherm 10. Denn die manuelle Instrumentenaufbereitung birgt immer auch eine erhöhte Gefahr von Stichverletzungen. Wir sind in der Lage, alle gesetzlichen Vorschriften leicht und dabei äußerst zuverlässig zu erfüllen, einschließlich der lückenlosen Dokumen-

tation des gesamten Aufbereitungsprozesses und der Rückverfolgung der Instrumente bis zum Patienten. Der passgenau aufeinander abgestimmte Hygienekreislauf hat damit einen großen Anteil am Erreichen unseres Ziels der effizienten und fortschrittlichen Praxis, um unseren Patienten die beste und sicherste Behandlung zu gewährleisten.

Abb. 4: Ein Blick in den Aufbereitungsraum mit Vacuklav 40 B+ Evolution und MELAtherm 10.



Abb. 4

DR. KOROSH ROSHANGHIAS

Fachzahnarzt für Oralchirurgie
Rahlstedter Straße 2a
22149 Hamburg
Tel: 040 6699904-0
info@oralchirurgie-rahlstedt.de
www.oralchirurgie-rahlstedt.de

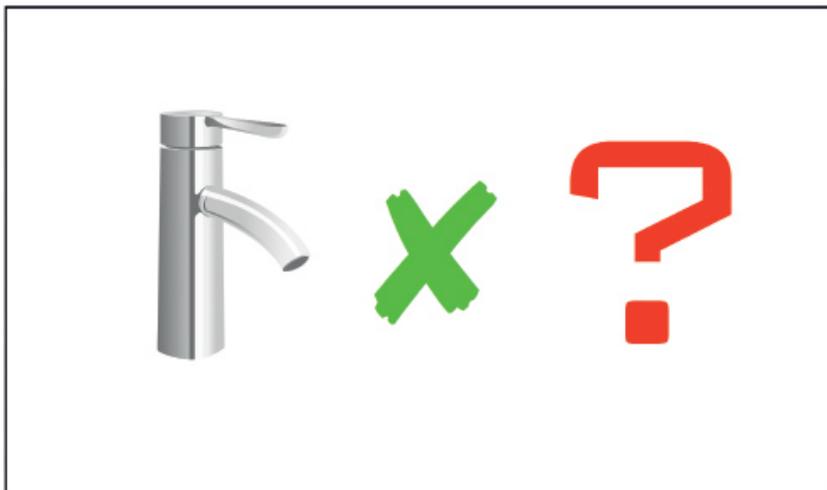
MELAG MEDIZINTECHNIK OHG

Geneststraße 6–10
10829 Berlin
Tel.: 030 757911-0
info@melag.de
www.melag.de

ERGONOMIEKONZEPT // Was hat ein Wasseranschluss mit einem Praxiskonzept zu tun? Oder, allgemeiner gefragt: Wie können einmal getroffene Entscheidungen ein ganzes Praxisleben nachhaltig beeinflussen? Bei der Einrichtung und Ausstattung einer Zahnarztpraxis sollten auch ergonomische Aspekte von Anfang an mitgedacht werden, erklärt der Zahnarzt und Ergonomie-Experte Jens-Christian Katzschner im folgenden Beitrag.

DAS KREUZ MIT DEM KREUZ

Jens-Christian Katzschner/Hamburg



Weit verbreitet ist der Gedanke, dass Rückenbelastungen zum zahnärztlichen Beruf scheinbar elementar dazu gehören und sich der gesundheitsschädigende Effekt mit zunehmenden Praxisjahren offenbart. Muss das zwangsweise so sein?

Im Rahmen meiner Beratungstätigkeit als niedergelassener Zahnarzt und Praxisteam-Trainer mit umfangreichem ergonomischen Grundlagenwissen wurde ich eines Tages von einer zum zweiten Mal gründenden Praxis mit einer sehr konkreten und bis dahin ungewöhnlichen Frage kontaktiert.

Ein Zahnarzt Ehepaar aus dem hohen Norden plante einen Umzug in den Süden Deutschlands. Die Gemeinde suchte schon lange Zahnärzte und machte die

Gründung sehr komfortabel, sogar mit einem Neubau der Praxisimmobilie. Das zahnärztliche Ehepaar hatte schon einige Jahre Berufserfahrung und wollte bei dieser Neugründung nichts dem Zufall überlassen und Anfängerfehler vermeiden, die sich später nicht oder nur mit erheblichem Aufwand beheben lassen.

Der eigene Gesundheitsgedanke spielte dabei auch eine entscheidende Rolle. Auf Grund der Berufserfahrung war ihnen die Belastung der zahnärztlichen Arbeit sehr bewusst und sollte bei dieser Gelegenheit weitestmöglich reduziert werden.

Ihre Frage an mich im Rahmen der Gründung war allerdings auch „Neuland“ für mich – nie zuvor wurde ich so konkret

mit ihr konfrontiert: Im Zuge des Neubaus fragte der Architekt dringend nach der gewünschten Position des Wasseranschlusses. Dies musste äußerst zügig geklärt werden, weil davon die Lage der Zuführung abhing. Der Wasseranschluss bestimmt schließlich die Art des Innenbaus.

Nun bin ich zwar seit 27 Jahren niedergelassener Zahnarzt und seit Jahrzehnten als Ergonomietrainer in ganz Europa tätig, aber zuerst dachte ich, dass die Position des Wasserhahnes nicht meine „Baustelle“ sei. Jedoch: Nach reichlicher Überlegung begriff ich die Brisanz und Komplexität der Frage: Natürlich bestimmen räumliche Gegebenheiten die Einrichtung – und somit letztlich die späteren Möglichkeiten zur Ausführung zahnärztlicher Arbeit!

Entscheidungen mit langfristiger Wirkung

Dabei erinnerte ich mich auch an meine eigene Praxisgründung. Es war eine Praxisübernahme und eine teilweise Neueinrichtung. Ich hatte mich, damals noch unerfahren, für ein fertiges ergonomisches Gesamtkonzept entschieden, bestehend aus Dentaleinheit und darauf abgestimmten Möbeln. Doch die Raummaße meiner Praxis bedingten eine geringfügig abweichende Position der Waschränke, dem folgte der zahnärztliche Instrumentenschrank, das Instrumenten-Tray und



Abb. 2: Die ergonomischen Belastungen bei der zahnärztlichen Arbeit sind vielfältig.

schlussendlich die Position der Dentaleinheit. Aus diesem Grund fehlen mir heute in meiner Praxis wenige Zentimeter, um z.B. in der 12 Uhr-Behandlungsposition zu 100 Prozent komfortabel zu sitzen.

Hätte ich damals die Konsequenz dieser Tatsache geahnt, wäre meine Entscheidung, einen zum Einrichtungskonzept gehörenden industriell vorgefertigten Waschbeckenschrank zu kaufen, ganz anders ausgefallen. Natürlich wäre eine individuelle Anfertigung des Schrankes deutlich teurer gewesen, aber den negativen Einfluss auf meine Arbeit hätte ich vermeiden können.

Auf dieser Erkenntnis beruht ein Satz, den ich bei dieser Thematik immer wieder anbringe: „Fehlende 10 Zentimeter können ein ganzes Konzept zunichtemachen.“

Wie ein Wasserhahn alles beeinflusst

Zurück zum eingangs erwähnten Wasserhahn: Unter Beachtung aller möglichen Einflüsse ließ sich nicht einfach eine met-

rische Angabe machen. Es kam zu einem Arbeitsgespräch mit den Praxisgründern, um dabei alle anstehenden Fragen auf kollegialer Augenhöhe zu klären. Im Verlaufe dieses Beratungsgesprächs entwickelte sich aus der anfänglichen Frage nach der Position des Wasserhahnes eine ziemlich komplexe Fragestellung – beispielsweise auch, ob mit der resultierenden räumlichen Aufteilung eine zentralorganisierte Instrumenten- und Materialorganisation möglich ist.

Das Zahnarztteam hatte auch bereits sehr konkrete Vorstellungen, wie sie ihre zukünftige Arbeit unter dem eigenen Gesundheitsaspekt gestalten wollten. Als mögliches Behandlungskonzept wünschten sie die 12 Uhr-Position, insbesondere bei der Arbeit mit dem Dentalmikroskop. Der Behandler sitzt dabei hinter dem Kopf des Patienten, was natürlich eine entsprechende Ausrichtung der Möbel und der Behandlungseinheit erfordert, die diese Behandlungsposition unterstützen. Es kann kein klassischer Instrumentenschrank zur Anwendung kommen. Zu berücksichtigen ist weiterhin, dass eine

Dentaleinheit für die 12 Uhr-Behandlungsposition die Erreichbarkeit der rotierenden und Absauginstrumente aus dieser Position ermöglicht und über einen ausreichend langen Lampenarm verfügt.

Die angestrebte Behandlungsposition bestimmt wiederum die mögliche Absaug- und Haltesystematik bei einer Vier-Hand- oder Solobehandlung. Diese setzt sich aus folgenden Bestandteilen zusammen: zu behandelnde Zahnfläche, Teamposition, Patientenkopflagerung, Sicht und Absaugposition.

Alles an seinem Platz

Eine rationell organisierte Praxis kann durch eine durchdachte zentrale Material- und Instrumentenorganisation eine Menge Zeit sparen. In diesem Falle benötigt man keine klassischen Schubladen und Instrumentenschränke, sondern ein funktionierendes Traysystem und modulare Lager- und Instrumentationsmöglichkeiten, selbstverständlich unter Berücksichtigung aller Hygieneauflagen. Das

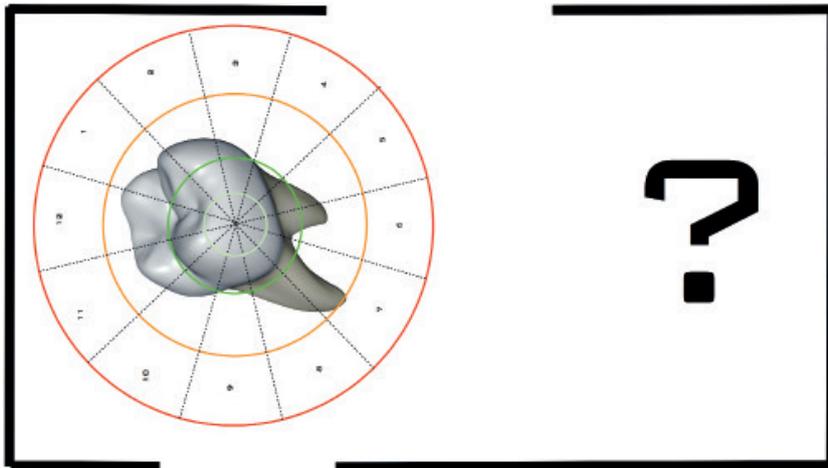


Abb. 3: Der Zahn bestimmt die Raummaße – aus der Zahnposition resultiert die Praxiseinrichtung.

bedeutet aber im Umkehrschluss eine umfangreiche zentrale Aufbereitung und Organisation aller Behandlungen und wegen des erhöhten Traybedarfs eine darauf abgestimmte Form der maschinellen Desinfektion, Sterilisation und der Lagerung.

Unter Berücksichtigung aller zuvor beschriebenen individuellen Praxiswünsche und Gegebenheiten ergibt sich daraus die notwendige metrische Ausrichtung des Wasseranschlusses. Dieser ist jetzt passend für die Praxis und ihr angestrebtes Arbeitskonzept.

Zahnärzte und ihr Team sollten ihre Arbeit und Einrichtung nicht ausgehend von den metrischen räumlichen Bedingungen planen, sondern umgekehrt: vom Objekt ihrer täglichen Bemühungen, dem Namensgeber unseres Berufes. Die Frage lautet nicht „Wie platziere ich welche Ausrüstung?“, sondern „Wo muss sich der Zahn im Raum befinden, damit der Behandelnde belastungsfrei arbeiten kann?“ – und aus dieser Zahnposition resultiert die Praxiseinrichtung.

Fazit

Es ist nicht unerheblich, sich gerade bei einer Praxisgründung Gedanken um seine gesundheitliche Zukunft zu machen. Selbst scheinbar unbedeutende oder vermeintlich nebensächliche Einrichtungsentscheidungen haben einen elementa-

ren Einfluss, und einmal getroffene Entscheidungen lassen sich nur schwierig ändern.

Deshalb ist es auch zweckmäßig, sich allgemeines Wissen über gesunde Arbeitsweisen anzueignen. Wenn man dies kennt, kann man Ausrüstung, Einrichtung, Instrumente und Arbeitskonzepte unter diesem Aspekt bewerten und sinnvolle Entscheidungen gemeinsam mit den Vertretern des Dentalfachhandels treffen.

ZAHNARZT JENS-CHRISTIAN KATZSCHNER

Halbenkamp 10

22305 Hamburg

Tel.: 040 613038

Fax: 040 6929660

praxis@zahnarzt-katzschner.de

www.zahnarzt-ergonomie-forum.de

Verabschieden Sie Ihr Urgestein.

Wechseln Sie zu einer innovativen Behandlungseinheit von KaVo.



Wechseln: Wenn nicht jetzt, wann dann?
Bis zu
13.000€
Preisvorteil*

Wie uralt Ihre jetzige Einheit wirklich ist, merken Sie erst, wenn Sie unsere aktuellen hochwertigen Produkte erleben.

KaVo ESTETICA™ E70/E80 Vision

Qualität liegt im Detail

- Touchdisplay mit durchdachtem Bedienkomfort
- Ergonomisches Schwebestuhlkonzept
- Hygiene-Center mit zeitsparenden automatisierten Reinigungsprogrammen
- KaVoLUX 540 LED – perfektes Licht für höchste Ansprüche
- Ausgezeichnet mit dem Gütesiegel AGR (Aktion Gesunder Rücken e. V.)

Jetzt unsere Behandlungseinheiten erleben und Austauschvorteile sichern: www.kavo.com/de/einheitendino

* Aktion gültig auf den KaVo Listenpreis, Stand 01/2019



ESTETICA E70/E80 Vision

SYSTEMLÖSUNGEN // Gestatten: die „Neuen“ von W&H. Lara und Teon sind ihre Namen – und eine hochqualitative, rechtssichere und komfortable Umsetzung der Praxishygiene ist ihre Bestimmung. Während sich der Lara-Sterilisator insbesondere durch seine Schnellzyklen und das clevere Activation Code System auszeichnet, brilliert der Thermodesinfektor Teon durch seine Spezialprogramme sowie die individuelle Innenraumkonfigurierung.

NEUES DOPPEL: LEISTUNGSSTARKE HELFER FÜR DIE PRAXISHYGIENE

Christin Bunn/Leipzig

Auf eine IDS 2019 der Superlative blickt W&H zurück – allen voran der Bereich Praxishygiene, in dem sich der österreichische Dentalproduktspezialist durch seine Neueinführungen erstmals als Hygiene-Komplettanbieter positionieren konnte. Praxen profitieren nun durch das

ganzheitliche Hygieneportfolio von fundierter Systemkompetenz und einem breiten Produkt- und Zubehörspektrum aus einer Hand. Effizienz, reduzierte Wege und ein bestmöglicher Service sind weitere angenehme Resultate dieser Produktoffensive.

RDG Teon in zwei Varianten

Beim neuen Teon handelt es sich um ein hocheffizientes Reinigungs- und Desinfektionsgerät. Mit seinen Spezialprogrammen ermöglicht er eine hochqualitative Reinigung und Desinfektion in der

Abb. 1: Teon ist ein hocheffizientes Reinigungs- und Desinfektionsgerät. **Abb. 2:** Der Typ B-Sterilisator Lara: perfekte Ergonomie und Funktionalität für maximale Anwenderfreundlichkeit.



Abb. 1



Abb. 2

zahnärztlichen Praxis. Teon verbessert dabei die Arbeitsabläufe im Hygieneraum, verkürzt die Wiederaufbereitungs-dauer und verstärkt den Schutz vor Kreuzkontaminationen. Eine der Besonderheiten: Der RDG ist ohne Innenausstattung erhältlich, sodass das Gerät an die individuellen Praxisbedürfnisse angepasst werden kann. Optionen, wie das „Startpaket“, erleichtern die Wunschkonfiguration.

Als Variante zum Basismodell ist mit Teon+ auch ein Premiumgerät erhältlich, das durch ein automatisches Reinigungssystem für Instrumentarien verschiedenster Art den Erwartungen selbst anspruchsvollster Kliniken gerecht wird. Selbstverständlich ermöglicht das Gerät eine lückenlose Rückverfolgbarkeit und erfüllt damit die aktuellen regulatorischen Anforderungen. Sein innovatives aktives Lufttrocknungssystem überzeugt durch Qualität und Leistungsfähigkeit. Teon+ wird leer verkauft und kann daher immer individuell an jede Praxis angepasst werden.

Heute schon an morgen denken – Lara machts möglich

Der ebenfalls neue Lara-Sterilisator 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.

Bereits die Standardversion von Lara 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 ist außerdem ein Etiketten- und Zyklusberichtsdrucker für die Dokumentation in Papierform ohne zusätzliche Computer oder Software erhältlich.

Ein automatisches Wasserfüllventil sorgt für weitere Effizienz: Es ermöglicht die Anbindung an ein Demineralisationssystem, sodass manuelles Befüllen und Entleeren nicht mehr erforderlich sind.

Teon und Teon+ – Hoher Standard für Reinigung und Wiederaufbereitung



Bedienkomfort und Ergonomie

Der in die Tür integrierte Salzbehälter sorgt für einfaches Nachfüllen. Beim Ergonomiekonzept wurde darauf geachtet, dass keine Bauteile ausgebaut werden müssen.



Glatte Oberfläche und modernes Design

Die Reinigungs- und Desinfektionsgeräte zeichnen sich durch ihre hohe Leistungsfähigkeit aus. Mit ihrem modernen, eleganten Erscheinungsbild lassen sie sich hervorragend in den Hygieneraum integrieren.



Spülkammer für optimale Hygiene

Die Spülkammer ermöglicht einen höheren Durchsatz ohne Abstriche bei Hygiene und Sauberkeit. Sie ist optimal dimensioniert und auf eine höhere Kapazität pro Beladung ausgelegt.



Sicherheit

Die integrierte Sprüharmüberwachung sorgt für besonders gute Aufbereitungsergebnisse. Die drehzahlvariable Pumpe erhöht bzw. verringert den Druck je nach Wiederaufbereitungsschritt. Das Filtersystem fängt Schmutzpartikel ab.



Benutzerfreundlichkeit

Das moderne Design und die intuitive Benutzerführung erleichtern die anspruchsvollen Arbeitsabläufe bei der Wiederaufbereitung.

How-to: Basiswissen Instrumentenaufbereitung

Weil für wichtiges Grundlagenwissen immer der richtige Zeitpunkt ist, soll an dieser Stelle ein zusammenfassender Überblick über alle relevanten Maßnahmen der Instrumentenaufbereitung gegeben werden.

Step 1: Sachgerechte Vorbereitung der Instrumente

Zur sachgerechten Vorbereitung gehören das Sammeln, Vorreinigen und ggf. das Zerlegen der Instrumente; ebenfalls deren rascher Transport in das Aufbereitungszimmer. Bei der Vorbehandlung werden Grobverschmutzungen und wasserunlösliche Anhaftungen entfernt.

Step 2: Reinigung und Desinfektion

Grundsätzlich unterscheidet man zwischen manueller und der in der RKI-Richtlinie geforderten maschinellen Reinigung sowie Desinfektion. Bei der maschinellen Aufbereitung in einem Thermodesinfektor (RDG) werden die Instrumente alkalisch gereinigt und thermisch desinfiziert, sie ist besonders zeit- und kosteneffizient. Speziell nach Reinigung und Sterilisation ist die korrekte Trocknung sehr wichtig.

Step 3: Prüfung auf Sauberkeit, Unversehrtheit und Pflege

Der dokumentierte Prozess im RDG stellt sicher, dass alle Parameter der maschinellen Aufbereitung erfüllt sind. Nach Abschluss von Reinigung, Desinfektion und Trocknung muss von dem dafür verantwortlichen, sachkundigen Mitarbeiter eine Sicht- und Funktionsprüfung der Instrumente durchgeführt werden. Bei einigen Instrumenten ist zusätzlich der Einsatz von Pflegemitteln erforderlich.

Step 4: Verpackung

Bevor das in der Risikobewertung als kritisch eingestufte Instrumentarium im Autoklaven sterilisiert wird, muss es geeignet verpackt werden. Dies kann als Set in einem Sterilisiercontainer erfolgen oder mithilfe von Siegelgeräten einzeln verpackt in Sterilgutverpackung.

Step 5: Sterilisation

Die als kritisch eingestuften Instrumente müssen sterilisiert werden, gebräuchlich sind dafür Dampfsterilisatoren. Klasse B-Sterilisatoren bieten den Vorteil, Instrumente unabhängig von Verpackungsart und Komplexität des Hohlkörpers sterilisieren zu können.

Step 6: Dokumentation und Freigabe

Die Instrumentenaufbereitung endet mit der Freigabe durch eine autorisierte Person. Die Freigabe muss dokumentiert werden. Die geltende Rechtsprechung verlangt von der Praxis den Nachweis des ordnungsgemäßen Ablaufs der Instrumentenaufbereitung. Eine lückenlose Dokumentation sorgt für Rechtssicherheit und sichere Rückverfolgbarkeit bis zum Patienten.

Step 7: Sterilgutlagerung

Gemäß der aktuellen Empfehlung der KRINKO beim RKI und des BfArM dürfen die Eigenschaften des aufbereiteten Medizinprodukts während des Transports und der Lagerung nicht nachteilig beeinflusst werden. Um eine Rekontamination zu verhindern, benötigt das Sterilgut stets eine Verpackung. Das Sterilgut muss nach der Instrumentenaufbereitung staubgeschützt, sauber und trocken bei Raumtemperatur gelagert werden.

Praxistipp

Im Downloadbereich der W&H-Website findet sich der Hygieneratgeber zum kostenfreien Download sowie eine Kurzübersicht mit allen Schritten für die sachgemäße Instrumentenaufbereitung.

Hygieneratgeber





Abb. 3: W&H bietet Komplettlösungen für den Weg von Hand- und Winkelstücken sowie Turbinen durch den Hygienekreislauf.

Vorteile durch Produkte von Systemanbietern

Neben optischen Vorzügen, der Anwendungshandhabung sowie der Serviceabwicklung hat es übrigens noch weitere Vorteile, Produkte von einem Systemanbieter wie W&H zu beziehen – ein Blick in die rechtlichen Basics unterstreicht das ganz klar. So wird in der Empfehlung „Anforderungen an die Hygiene bei der Aufbereitung von Medizinprodukten“ der Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention (KRINKO) beim Robert Koch-Institut (RKI) und des Bundesinstitutes für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) für die Aufbereitung von Instrumenten gefordert, dass diese „mit aufeinander abgestimmten“ Verfahren zu erfolgen habe. Demnach muss ein Thermodesinfektor in der Lage sein, die

Instrumente so gut zu reinigen, zu desinfizieren und zu trocknen, dass durch die nachfolgende Verpackung und Sterilisation keine Beschädigung der Instrumente entsteht.

Außerdem besteht der Nutzen von aufeinander abgestimmten Systemlösungen darin, das Wartungs- und Validierungskosten eingespart werden können. Für W&H ist es beispielsweise selbstverständlich, dass alle Verfahren optimal aufeinander abgestimmt sind. So ist beim Service zum Beispiel immer nur ein Ansprechpartner erforderlich; Wartungszyklen lassen sich wirtschaftlich sinnvoll synchronisieren.

Fazit

Die „Neuen“ runden das W&H-Hygiene-segment passgenau ab und eröffnen Pra-

xisen damit die Möglichkeit, die gesamte Praxishygienestrecke mit Geräten aus nur einer Hand zu gestalten. Ein echter Mehrwert für all jene Nutzer, die den Vorteil von Systemlösungen erkannt haben und auf maximale Effizienz bei gleichzeitig höchster Leistung und Qualität aller beteiligten Produkte am Arbeitsplatz setzen.

Fotos: © W&H

W&H DEUTSCHLAND GMBH

Raiffeisenstraße 3b
83410 Laufen/Obb.
Tel.: 08682 8967-0
Fax: 08682 8967-11
office.de@wh.com
www.wh.com

PRAXISTECHNIK // Achmed Mounchit ist einer von 1.058 Problemlösern, die im vergangenen Jahr mehr als 520.000 Technikeinsätze in den Praxen hatten. Seit 2007 arbeitet der gebürtige Marokkaner als qualifizierter Servicetechniker für den Dentalhandel mit BVD-Technikerausweis. Ob große Behandlungseinheiten oder kleine Turbinen, Desinfektions- oder Röntgengeräte: Der studierte Maschinenbauer, der bei deppe dental tätig ist, kennt sie alle bis ins kleinste technische Detail. Das muss er auch, denn wenn er zur Fehlerbehebung oder Wartung in eine Zahnarztpraxis gerufen wird, muss es schnell gehen, damit diese so geringe Ausfallzeiten wie möglich hat.

SERVICETECHNIKER: SPEZIALISTEN, ALLROUNDER UND MANCHMAL RETTER IN DER NOT

Marion Güntzel / Frechen



Abb. 1: Andreas Gerk gehört zu den 1.058 Problemlösern, die rund 520.000 Einsätze pro Jahr absolvieren.

zu den Hauptaufgaben eines Fachhändlers, nimmt heute der Dienstleistungsbereich immer mehr zu.

Ob individuelle Beratung für Neugründer oder langjährige Begleitung für Zahnärzte, umfassende Produkt- und Gerätebewertung, persönliche Betreuung bei Einrichtung, Modernisierung und Praxisabgabe, fach- und produktbezogene Schulungen, Marketing und vor allem technischer Support: Das Dentaldepot ist nicht mehr nur Produktlieferant, sondern auch Rundum-Servicepartner der Zahnarztpraxen und technischer Problemlöser im Praxisalltag. Der Grund: Auf dem Dentalmarkt gibt es eine immer größer werdende Produkt-, Material- und Technologievelfalt und immer kürzere Innovations- und Produktlebenszyklen. Der Zahnarzt kann da schnell den Überblick verlieren. Zudem werden die Geräte, aber auch die Arbeitsabläufe immer komplexer sowie technik- und wartungsintensiver und die regulatorischen Anforderungen immer höher. Genau hier bietet der Fachhandel den Praxen seine Unterstützung an.

165 kleine und große Dentalhandelsunternehmen gibt der europäische Dentalhandelsverband ADDE in seinem aktuellen Survey 2018 für Deutschland an, 80 Prozent davon sind Mitglied im Bundesverband Dentalhandel e.V. Und von den

knapp 3.000 Mitarbeitern, die dem BVD angehören, arbeiten mehr als ein Drittel als Servicetechniker – mit steigender Tendenz. Denn gehörten früher vor allem das Verkaufen und Ausliefern von Materialien, Instrumenten, Geräten und Praxismöbeln

Vier bis fünf Einsätze am Tag = 30 Prozent effektive Arbeitszeit

„Wenn in der Praxis ein technisches Problem auftritt und die Einheit nicht mehr



Abb. 2: Mal Klempner, mal Softwarespezialist: Achmed Mouchit ist als Servicetechniker gleichzeitig Spezialist und Allrounder.

funktioniert, ist heute sowohl ein Spezialist als auch ein Allrounder gefragt – als qualifizierter Servicetechniker bin ich beides“, erklärt Achmed Mouchit. So ist er auf alle Produkte und Geräte, die sein Depot vertreibt, aber auch auf alle Typen und Modelle von der Industrie geschult. Er kennt jede Schraube, jeden Anschluss und jedes Detail; auch in Pneumatik, Hydraulik, Elektrik und Elektronik kennt er sich aus. „Und wenn ich etwas nicht weiß, kann ich mich mit meinen Kollegen austauschen oder sie kurzfristig anrufen und fragen, ob und wie sie mein Problem vielleicht schon gelöst haben“, so Mouchit. „Auch kann ich die Hotline und die Onlineangebote der Industrie nutzen, auf die ich durch die Lehrgänge Zugriff habe. Dieses gebündelte Wissen ist ein großer Vorteil des Depots und kommt vor allem der Praxis zugute.“

Maximal vier bis fünf Reparatüreinsätze mit durchschnittlich etwa 20 bis 30 Minuten schafft der Techniker, der manchmal als Klempner, dann wieder als Elektriker

oder als Softwarespezialist tätig ist, am Tag. Dazwischen liegen Fahrwege bis zu eineinhalb Stunden – Zeit, die er nicht beim Kunden in der Praxis verbringen und abrechnen kann, sondern im Auto sitzt, im Stau steht oder auf Parkplatzsuche ist. „Meine effiziente Arbeitszeit am Tag liegt im Normalfall bei etwa 30 Prozent, mehr als zwei Drittel meines Acht-Stunden-Tags stehen also nachher nicht auf dem Rechnungsformular“, stellt er fest.

Diesen Tagesablauf mit zum Teil langen Anfahrtswegen und kurzen Praxiseinsätzen hat auch Andreas Gerke erlebt. Der Niederlassungsleiter bei MULTIDENT war früher 20 Jahre lang als Servicetechniker tätig und danach noch 14 Jahre als technischer Einsatzleiter. Der gelernte Energieanlagen-Elektroniker, der auch heute noch ab und zu rausfährt, erklärt: „Zahnärzte möchten mit uns Termine mit konkreten Uhrzeiten absprechen. Das ist jedoch schwierig, immer einzuhalten. Wenn in der Turbine kein Wasser ist, kann das in

Fettfreie Glühbirnen und hygienischer Wasserwechsel:

„Glühbirnen sollten nie mit der bloßen Hand eingedreht werden, besser mit einem Taschentuch! Warum? Weil das natürliche Fett an den Fingern auf der Birne verbrennt und sie schneller kaputtgehen lässt.“

Ein weiterer Tipp: Wenn destilliertes Wasser zwei, drei Tage bei hochsommerlichen Temperaturen im Tank des Sterilisationsgeräts steht, kann es umkippen. Um das schlechte Wasser herauszubekommen, sollte man nicht am Schlauch saugen, sondern ihn mit Wasser vollmachen, ein Ende zuhalten und ihn dann in den Tank stecken. Unter dem Niveau des Geräts läuft das Wasser dann dank des Vakuums automatisch in den Eimer.“

Achmed Mouchit



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 3 und 4: Auf das Knowhow und handwerkliche Geschick der Servicetechniker können die Praxisinhaber sich jederzeit verlassen.

zehn Minuten behoben sein. Wenn der Fehler aber erst gefunden und ein Teil ausgetauscht werden muss, kann das schon mal zwei Stunden dauern.“ Und als früherer Einsatzleiter fügt er noch hinzu: „Techniker liegen bei uns leider nicht in der Schublade, sodass wir sie bei Bedarf sofort rausholen können, wenn die Praxis anruft. Sie sind permanent im Einsatz und tun ihr Bestes bzw. Schnellstes, um rechtzeitig beim nächsten Kunden zu sein.“

Wenn der Stuhl steht, verliert die Praxis Geld

Nicht in allen Fällen müssen die Techniker jedoch rausfahren, manchmal kann auch schon ein Telefonanruf im Depot zum Ziel

führen – wenn zum Beispiel auf der Speicherkarte nichts drauf ist oder das Röntgengerät nicht richtig eingestellt ist. Dann lassen sich die EDV- und Röntgenspezialisten ein Bild per E-Mail oder WhatsApp schicken, oder sie loggen sich auf dem Rechner des Kunden ein, um zu sehen, wo es hakt. Gerke erläutert: „Wenn das Problem nicht im sicherheitsrelevanten Bereich liegt, kann es der Zahnarzt oder seine technikbeauftragte Assistentin manchmal mit unserer Hilfe selbst beheben. Oder wir lokalisieren anhand des Bildes, wo bzw. was repariert oder ausgetauscht werden muss, und können den Techniker dann mit den erforderlichen Ersatzteilen losschicken.“

Was geht am häufigsten in der Zahnarztpraxis kaputt? „Nicht die Elektronik,

wie viele denken. Die wasser- und luftführenden Leitungen sind das schwächste Glied. Ich höre ganz oft die Sätze ‚Ich kann nicht mehr absaugen!‘ oder ‚Die Turbine leckt.‘“, sagt Achmed Mouchit und fährt fort: „Oft liegt dann aber gar kein technischer Schaden vor, sondern ein Bedienungsfehler.“ Ein Beispiel dafür hat er direkt parat: Wenn die Assistentin Alginate anrührt und den Überschuss absaugt, kann das aufquellende Material die Absaugung verstopfen. Sein Appell lautet daher: „Bevor ich wegen eines Absaug- oder Abflussproblems rausfahre, sollten die Teile erst überprüft und gegebenenfalls ausgetauscht bzw. gesäubert werden. Das spart allen viel Zeit und Geld!“

Apropos Zeit und Geld: Das Teuerste ist für den Zahnarzt selten die Zeit des Tech-



Abb. 5

Abb. 5: Achmed Mouchit ist sicher: Der Technikerberuf wird nie aussterben.

nikers am Gerät, sondern die Zeit, in der er es nicht verwenden kann. Denn wenn der Stuhl „steht“, kann der Behandler bzw. die Assistentin nichts verdienen, dadurch verliert die Praxis Geld. Mouchit ergänzt: „Diese Einbußen sind fast immer höher als die Rechnung des Depots.“ So könne der Zahnarzt an einem Arbeitsplatz in einer Stunde 100 Prozent Leistung erbringen, bei zwei Plätzen seien es durch das Abpuffern von Wartezeiten etwa 150 und bei drei 170 Prozent. Deswegen müsse der Zahnarzt daran interessiert sein, so der Servicetechniker weiter, seinen Arbeitsplatz so schnell wie möglich wieder einsetzbar zu bekommen, damit er erstens sein Tagesprogramm abarbeiten kann, zweitens nicht länger arbeiten muss und drittens beim Patienten wegen langer

Wartezeiten und Verzögerungen nicht in Verruf kommt. Mouchit: „Ja, Techniker kosten Geld, aber wenn die Geräte schnell wieder laufen, sind die Kosten auch schnell wieder eingespielt!“

Lieber eine Rundum-Wartung als viele kleine Reparaturen

Daher sollten Reparaturen zügig und Wartungen rechtzeitig und regelmäßig vorgenommen werden. Denn wenn ein kaputtes Teil andere Teile in Mitleidenschaft zieht, ist der Schaden größer, der Technikeinsatz dauert länger und die Kosten für den Zahnarzt sind höher. Beide Servicetechniker sind sich einig: Gerade bei großen Praxen ist es besser, einmal im Jahr

Wenn der Praxis die Luft wegbleibt:

„Wenn der Kompressor oder die Saugmaschine ausfallen, ist die Praxis fast immer arbeitsunfähig. Hier hilft meist schon das Drücken des Schutzschalters oder das Reindrehen der Sicherung. Das sollte man als Erstes versuchen. Auch bei der Saugmaschine gibt es einen Schutzschalter, der manchmal rausfliegt.“

Andreas Gerke

eine Rundum-Wartung machen zu lassen, als den Techniker jede Woche wegen einer anderen Sache einzubestellen.

Andreas Gerke fügt hinzu: „Sein Auto lässt man auch regelmäßig warten; und eine Werkstattstunde bzw. eine Inspektion ist nicht gerade günstig. Allein das Wechseln eines Zahnriemens kann bis zu 900 Euro kosten! Dagegen ist das Austauschen eines defekten Schlauchs fast schon ein Schnäppchen. Und dann muss man den Wagen meist noch in die Werkstatt fahren – wir kommen dagegen direkt in die Praxis!“

Sowohl für Mouchit als auch für Gerke steht fest: Der Technikerberuf wird nie aussterben. Denn egal, was für eine Technik oder Technologie sich in dem Gerät befindet, der Zahnarzt braucht immer jemanden, der sie pflegt und reparieren kann. Mehr als 520.000 Technikeinsätze in einem Jahr – diese Zahl zeigt das Interesse und den Bedarf der Praxen.

Auf das umfassende Know-how und das handwerkliche Geschick des Servicetechnikers können die Praxisinhaber sich jederzeit verlassen. So werden die technischen Problemlöser der BVD-Depots regelmäßig von der Industrie geschult und zertifiziert, damit sie deren Geräte und Einheiten montieren, warten, validieren und reparieren können. Im Schnitt besucht jeder Techniker mindestens drei bis vier Industrieschulungen im Jahr, dokumentiert im Technikerausweis – dem Qualitätssiegel des BVD. Kurz: Qualifizierte Servicetechniker sind zu einem wichtigen Instrument sowohl für den Handel als auch für die Hersteller geworden; und für die Praxen sind sie nicht selten der Retter in der Not.

INTERVIEW // Seit den Siebzigerjahren bietet das Lubberich Dental-Labor mit Hauptsitz in Koblenz einen umfassenden Service rund um Zahntechnik und Zahnmedizin „made in germany“. Das in der Koblenzer Altstadt gegründete Labor wuchs über die Jahrzehnte kontinuierlich vom Edelhandwerk zum Hightech-Unternehmen: Über 100 Mitarbeiter, neun Zahntechnikermeister und drei Patientenberater arbeiten an verschiedenen Standorten. Alois C. Lubberich, Laborgründer und Autor des Buches „Unternehmen Zahntechnik“, spricht im Interview über Erfolgsrezepte und Kundenkommunikation.

„DIGITALISIERUNG IST KEIN GARANT FÜR ERFOLGREICHE LABORFÜHRUNG“

Frank Kaltoven/Leipzig

Herr Lubberich, Sie haben es immer wieder verstanden, sich als erfolgreicher Laborinhaber am stark gewandelten Markt zu behaupten. Welche drei Ratschläge würden Sie einem jungen Kollegen heute geben, der ein eigenes Labor eröffnet?

Zuallererst empfehle ich jeder Kollegin und jedem Kollegen eine gesunde Selbst-

einschätzung: Welche Talente besitze ich? Welche Ziele verfolge ich? Wie will ich mich persönlich weiterentwickeln, wie viel Mut und Ideale habe ich für die Zukunft? Bitte nicht falsch verstehen – gemeint ist nicht Selbstbewusstsein, das doch in der Regel von außen impliziert wird, sondern: Wie schätze ich mich selbst ein, mein fachliches Können, meine Team-

fähigkeit? Wie ist es bestellt um meinen Willen und meinen Mut für eine erfolgreiche Zukunft?

Weiterhin würde ich die Empfehlung aussprechen, ein Labor mit vorhandener Struktur in der Nachfolge zu übernehmen. Damit haben wir gute Erfahrungen gemacht. Es wird natürlich für kleinere Labore zunehmend schwieriger, sich



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1: Laborgründer und Buchautor Alois C. Lubberich. **Abb. 2:** Digitalisierte Arbeitsabläufe sind im Lubberich Dental-Labor längst selbstverständlich.

gegen das Angebot mit umfangreicher Digitalisierung gegenüber der größeren Labore zu behaupten.

Stichwort Digitalisierung: Diese hat in den zurückliegenden Jahren sowohl Zahnarztpraxen als auch Labore in ihrer Arbeitsweise verändert. Welche Schlüsse ziehen Sie aus dieser Entwicklung?

Ja, die Digitalisierung bringt uns Laboren, aber auch den Zahnarztpraxen zunehmend Arbeitserleichterung. Aber man muss es können! Und es kostet Zeit und Geld. Für Praxen ist die Frage, ob oder wie es sich lohnt – sicherlich auch ein Grund in den Zahnarztpraxen für die allgemeine Zurückhaltung. Im Übrigen ist die Digitalisierung nur ein Werkzeug, kein Garant für erfolgreiche Laborführung!

Sie betonen häufig die große Bedeutung einer guten Kunden- und Mitarbeiterbeziehung für den Laborerfolg. Wie können diese Beziehungen heutzutage besonders gut gelingen?

Nach wie vor ist die Kundenbeziehung, der Vertrauensaufbau und die Verbindlichkeit im Umgang entscheidend. Es ist wichtig, mit dem Kunden über das Thema „Zähne“ hinaus eine Kommunikation zu haben, die tiefer geht und persönlicher ist. Diese Ebene ist nicht so schnell austauschbar und lässt auch bei Problemen einen anderen Spielraum. Werden Sie bestmöglicher Ansprechpartner und bestmögliche „freie Mitarbeiter“ in Ihren Partnerpraxen.

Ihre Laborgruppe haben Sie inzwischen in die Hände jüngerer Mitarbeiter übergeben. Was ist bei solch einem Übergabeprozess vor allem zu beachten?

Ja, in der Tat, ein sehr wichtiges Thema. Für die jüngere Generation, aber auch für die ältere. Wir haben ein Team in der Nachfolge mit unterschiedlichen Talenten, Fähigkeiten und Prägungen. Das Team ergänzt sich also und ist strukturell gut organisiert. Dieser Prozess bei uns mit langjährigen Meistern und einer sehr guten kaufmännischen Leiterin sowie weiteren Personen in der Administration klappt hervorragend und bedarf natürlich einer langjährigen Vorbereitungszeit. Wir arbeiten ganz nach dem Motto: Ein Team ist immer stärker als der Einzelne.

In dem Sinne wünsche ich allen Kollegen ein paar Impulse und einen guten Mut für eine idealistische Einstellung zu ihrem Unternehmen.

Vielen Dank für das Gespräch.

ALOIS C. LUBBERICH

Lubberich GmbH Dental-Labor
Bahnhofstraße 24–26
56068 Koblenz
info@lubberich.de
www.lubberich.de

**Anzeige
1/2 hoch
Anschnitt
105 x 297**

FACHMESSEN 2019 // Auch im IDS-Jahr 2019 haben die regionalen Fachmessen einen wichtigen Stellenwert für Industrie und Dentalhandel. Auf vier Regionalmessen können sich in diesem Jahr Zahnärzte, Zahntechniker, ihre Teams sowie Studenten, Auszubildende und interessierte Fachbesucher einen breiten Überblick zu Produktneuheiten, Trends und Dienstleistungen verschaffen.

MESSE-QUARTETT LOCKT IM DENTALHERBST

Frank Kaltoven/Leipzig



Erwartet werden auf den Messen insgesamt 10.000 Besucher. Zum ersten Mal werden sich außerdem Start-up-Firmen an beiden Messestandorten präsentieren.

Plattform für Gründer und Innovatoren

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. Insbesondere digitale Lösungen, EDV-Software, Dienstleistungen und andere Geschäftsideen der Zukunft werden auf den diesjährigen Fachdental-Messen erwartet.

Zukunftsweisend: Innovationspreis Fachdental Award

Der begehrte Fachdental Award wird zum fünften Mal in Folge im Rahmen der Fachdental-Messen vergeben. Mit der Auszeichnung werden herausragende Leistungen in den Sparten Zahnmedizin-technik, Material, Laborausstattung und Software gewürdigt. Die Bereiche des Fachdental Awards in prominenter Hallenlage werden auch dieses Jahr wieder ein beliebter Anlaufpunkt für das Fachpublikum sein. Dort präsentieren sich Dentalunternehmen mit ihren neuesten

Die regionalen Branchentreffen im Herbst bieten wie immer ausreichend Raum für Beratung und fachlichen Austausch. Den Anfang machen die Fachdental Leipzig/id infotage dental und Fachdental Südwest/id infotage dental Stuttgart. Die Messen bieten den Fachbesuchern vor Ort den kompletten Überblick mit allen relevanten Herstellern und Handelspartnern des deutschen Dentalmarkts und fungieren somit als wichtige Drehscheibe für Weiter-

bildung, Inspiration und die Verbreitung neuer Technologien. 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.



Wissensgewinn in der dental arena

Natürlich wird bei all dem Austausch mit Unternehmen und Kollegen auch der Aspekt Weiterbildung nicht zu kurz kommen. Dafür sorgen die informativen Vorträge in der dental arena der id infotage dental. Hier referieren ausgewiesene Experten über branchenrelevante Themen. Die dental arena liefert dabei aktuelles Fachwissen aus erster Hand, zudem können Besucher wertvolle Fortbildungspunkte sammeln.

Unter anderem wird Dirk Kropp, Geschäftsführer der Initiative proDente e.V., über das Thema „Social Media für Praxis & Labor“ sprechen. Außerdem informieren Dr. Dr. Gundolf Schüttfort und Dr. Oksana Petruchin im Expertenvortrag „HIV+ und der Gang zum Zahnarzt“ zum Umgang mit HIV-infizierten Patienten im Praxisalltag sowie über Begleiterkrankungen und geben konkrete Handlungsempfehlungen.

Auf dem neuesten Stand mit der DZ today

Zu jeder Messe gibt es für die Besucher die DZ today, in der die neuesten Informationen in einem Heft gebündelt sind. Der innen liegende Messeplan hilft bei der Orientierung. Besuchen Sie den Stand der DENTALZEITUNG und sichern Sie sich Ihr persönliches Exemplar!

Produktentwicklungen, Prototypen und Markteinführungen. Die Messebesucher haben die Möglichkeit, online oder direkt auf der Messe über die Einreichungen hinsichtlich Innovationsgrad, Nutzen und Design abzustimmen.

Auch München und Frankfurt am Main werden wieder zu dentalen Hotspots

Auch die id infotage dental in München und Frankfurt am Main werden in diesem Herbst wieder zu regionalen Treffpunkten für die gesamte Dentalbranche. Allein im vergangenen Jahr zog die regionale Fachmesse an vier Standorten über 14.000 Fachbesucher an. Neu in 2019: Erstmals ist die Fachmesse an beiden Standorten an gleich zwei Tagen für Zahnärzte, Zahn-

techniker und Praxispersonal geöffnet – ein deutlicher Vorteil vor allem für Praxisteams, die freitags direkt nach Praxisschluss die Messe besuchen können.

Den Auftakt macht München am 18. und 19. Oktober. Bayerns Landeshauptstadt hat sich als Besuchermagnet bewährt und öffnet die Tore von Halle B6 auf dem Münchener Messegelände in diesem Jahr am Freitagnachmittag und Samstagvormittag, wo zahlreiche renommierte Firmen dem Fachpublikum ihre Neuerungen präsentieren werden.

Weiter geht es mit dem herbstlichen Messe-Reigen drei Wochen später in Frankfurt am Main. Die anziehungstarken id infotage dental in der Mainmetropole finden am 8. und 9. November parallel zum Deutschen Zahnärztetag statt – und zwar auf bewährte Weise in den Hallen 5.0 und 5.1 der Messe Frankfurt.

Termine

	13./14. September 2019	13.00–18.00 Uhr 09.00–14.00 Uhr	FACHDENTAL Leipzig / id infotage dental www.fachdental-leipzig.de	Leipziger Messe, Halle 4
	11./12. Oktober 2019	11.00–18.00 Uhr 09.00–16.00 Uhr	FACHDENTAL Südwest / id infotage dental Stuttgart www.fachdental-suedwest.de	Messe Stuttgart, Halle 10
	18./19. Oktober 2019	13.00–18.00 Uhr 09.00–14.00 Uhr	id infotage dental München www.infotage-dental.de	Messe München, Halle B6
	8./9. November 2019	11.00–18.00 Uhr 09.00–17.00 Uhr	id infotage dental Frankfurt www.infotage-dental.de	Messe Frankfurt, Halle 5.0+5.1

SELBSTSTÄNDIGKEIT // Die beruflichen Karrieren von Dr. Manja und Felix Bönchendorf sind ungewöhnlich. Nachdem beide als Zahnärzte beim Militär angefangen hatten, betreiben sie jetzt gemeinsam eine Praxis. Der Schritt in die Selbstständigkeit bietet dem Ehepaar vor allem Stabilität.

TAUSCHE KASERNE GEGEN ZAHNARZTPRAXIS

Birgit Jaretz / Frankfurt am Main



BU folgt

Der erste Blick in die 245 Quadratmeter große Praxis im oberpfälzischen Weiden offenbart helle und großzügige Räumlichkeiten und bleibt schließlich haften an einer farbenfrohen Unterwasserwelt: Der Kinderkubus, den ein Graffiti-Künstler von Art Design Bastian drei Nächte lang gesprayed hat, verrät die Begeisterung der

Praxisinhaberin für das Meer. „Als Kind wollte ich eigentlich Meeresforscherin werden“, verrät Dr. Manja Bönchendorf. Die Tiefen des Ozeans geben der Zahnärztin ein beruhigendes Gefühl – und das möchte sie auch ihren Patienten vermitteln. Deshalb laufen im Warteraum und während der Behandlung Filme über die

Weltmeere und deren Bewohner. Auch die Vorliebe des Ehepaars für Kunst fließt in die Gestaltung der Praxis in Weiden ein: An den Wänden hängen Gemälde lokaler Künstler. Die Bilder thematisieren die Natur – Pflanzen, Wasser, Tiere. Ein Schmetterlingsmotiv liefert dabei einen Hinweis auf die Biografie der Inhaber. So wie der Falter verschiedene Lebenszyklen durchläuft, haben beide Zahnärzte eine ungewöhnliche Wandlung vom angestellten Militärzahnarzt zum unabhängigen Praxisbesitzer vollzogen. Die Motivation zu diesem Schritt lag insbesondere in dem Wunsch nach Stabilität und einer kontinuierlichen Patientenbindung.

Offenheit und Flexibilität statt Konformität

Manja Bönchendorf trat 2001 in die Bundeswehr ein. Nach einer militärischen Ausbildung studierte sie bis 2007 Zahnmedizin. Ihren ersten Einsatz hatte sie als Zahnärztin für die in der Kaserne Regensburg stationierten Soldaten. Im Laufe von zehn Jahren führte sie ihr Beruf in fünf verschiedenen Kasernen. Entsprechend häufig musste sie sich auf ein neues zahnärztliches Team einstellen. Persönliche Beziehungen zwischen Team und Zahnarzt entstehen dadurch nur selten und so wuchs ihre Sehnsucht nach Stabilität. Das



BU folgt

gleiche gilt für die Patienten: Soldaten wechseln die Kaserne recht häufig und so lässt sich keine dauerhafte Beziehung zu den Patienten aufbauen. „Ich mag die Idee, zusammen mit meinen Patienten alt zu werden“, erklärt Manja Bönchendorf. „Und ich möchte mit ihnen die Zukunft für ihre Gesundheit planen.“

Als ihr Ehemann Felix im November 2016 eine eigene Praxis eröffnete, konnte sie beide Arbeitskonzepte miteinander vergleichen. Es stellte sich schnell heraus, dass die Vorteile einer eigenen Praxis die Vorteile einer militärischen Beschäftigung überwiegen. Ihr endgültiger Entschluss, hauptberuflich in der eigenen Praxis zu arbeiten, fiel 2018, begründet durch ihren Wunsch nach einer Spezialisierung. „Beim Militär sind die Strukturen klar vorgegeben, da bleibt die persönliche Entfaltung auf der Strecke“, erläutert Dr. Bönchendorf ihre Entscheidung. Sie genießt insbesondere die herzliche Atmosphäre des gesamten

Teams ihrer Praxis: „Das offene Miteinander versüßt mir die Arbeit jeden Tag aufs Neue“, freut sie sich. Neben den beiden Zahnärzten arbeiten fünf Assistentinnen und eine Auszubildende in der Praxis – für Dr. Bönchendorf die perfekte Größe, um eine familiäre Atmosphäre zu schaffen und aufrechtzuerhalten.

Ergonomische Voraussetzungen für entspanntes Arbeiten

Eines der Hauptziele eines Zahnarztes ist es, sicherzustellen, dass sich neue Patienten wohl- und willkommen fühlen. Daher nehmen sich die beiden Zahnärzte für den ersten Termin in der Regel 40 Minuten Zeit. „Ich möchte die Wünsche und Bedürfnisse meiner Patienten gründlich kennenlernen und kann dadurch ihre Erwartungen erfüllen“, erklärt Manja Bönchendorf.

Auch die Behandlung soll für die Patienten so angenehm wie möglich sein. Unterstützung bieten den Zahnärzten dabei drei Behandlungseinheiten von XO CARE. „Die Einheit gefällt uns nicht nur wegen des modernen Designs sehr gut, sondern sie ist so komfortabel, dass unsere Patienten während der Behandlung öfter mal eindösen“, schmunzelt die Zahnärztin. Ein klarer Beweis für sie, dass sich ihre Patienten wohlfühlen.

Neben dem Komfort für die Patienten sollte die Einheit natürlich auch dem Zahnarzt und seinem Team ein entspanntes Arbeiten ermöglichen. Das gelingt mit der Einheit des dänischen Herstellers vor allem dadurch, dass die Instrumente über der Brust des Patienten platziert sind: „Ich habe alles da, wo ich es brauche und bewege meinen Unterarm nur 15 Zentimeter, statt das Winkelstück von rechts herüberzuziehen“, erklärt Dr. Bönchendorf. Die Aufhängung der



BU folgt

Instrumente ist besonders gut ausbalanciert, sodass selbst bei Seitenbewegungen kein Gegenzug an den Schläuchen auftritt. Die Lichthärtelampe oder die Absaugung können von der Assistenz und dem Zahnarzt gleichermaßen gut erreicht werden, wodurch sowohl Duos als auch Solobehandlungen möglich sind. „Mein Team und ich können mit der Einheit sehr entspannt arbeiten, und das überträgt sich auch auf die Patienten“, freut sich Manja Bönchendorf.

Für den Komfort ihrer Patienten hat das Ehepaar bei der Praxisgestaltung auch auf Barrierefreiheit Wert gelegt. Nicht zuletzt

tragen sie damit außerdem der demografischen Entwicklung Rechnung. Die schwenkbare Aufhängung der Instrumente bietet ihnen auch bei der Behandlung von Patienten im Rollstuhl, die nicht auf dem Stuhl Platz nehmen können, einen Vorteil. Ihr Tipp für eine erfolgreiche Praxis liegt in der Authentizität des Zahnarztes. „Ich kann in unserer Praxis das umsetzen, wovon ich überzeugt bin. Das spüren die Patienten und die Mitarbeiter und belohnen mich mit ihrer jahrelangen Treue“, sagt Dr. Bönchendorf.

Fotos: © XO Care

ZAHNARZTPRAXIS BÖNCHENDORF

Friedrich-Ebert-Straße 37
92637 Weiden
Tel.: 0961 38825-100
info@zahnarzt-boenchendorf.de
www.zahnarzt-boenchendorf.de

XO CARE A/S

Håndværkersvinget 6
2970 Hørsholm
Dänemark
info@xo-care.com
www.xo-care.com

DIAGNOSTIK // Der Gebrauch ionisierender Strahlen zur Diagnostik in der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (ZMK) hat in den letzten 20 Jahren stark zugenommen. Grund für den Anstieg der diagnostischen Bildgebung sind die Entwicklung neuer Technologien, wie z.B. der digitalen Volumentomographie, der zunehmende Wettbewerb innerhalb der ZMK, der Anspruch der Patienten, neben der bestmöglichen Therapie auch weitergehende, detailliertere Informationen zu erhalten.

LOW DOSE-TECHNOLOGIE IN DER ZAHN-, MUND- UND KIEFERHEILKUNDE

Dr. Jörg Mudrak/Ludwigsau

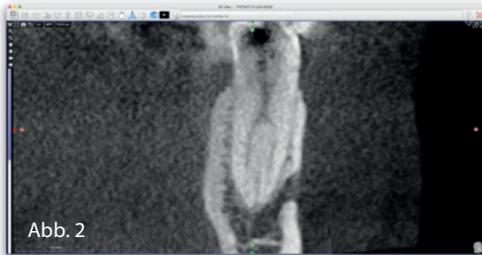
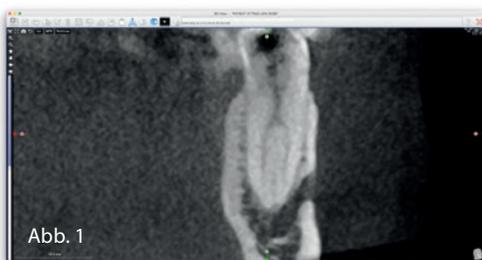


Abb. 1: Aufnahme im TRUE LOW DOSE-Algorithmus, UK, Foramen mentale. Die dargestellte Bildqualität ist vergleichbar mit der Standardauflösung (Abb. 2) und wesentlich detailgenauer als die der klassischen Low Dose-Technologie (Abb. 3). **Abb. 2:** Standardauflösung UK, Foramen mentale. **Abb. 3:** Klassischer Low Dose-Algorithmus, UK, Foramen mentale.

Für die Indikation diagnostischer Aufnahmeverfahren sollte die Strahlendosis nach dem ALARA-Prinzip (As Low As Reasonably Achievable) grundsätzlich immer berücksichtigt werden. Bei der Anwendung dosisreduzierender Aufnahmeverfahren ist jedoch gleichzeitig zu beachten, dass die Bildqualität der akquirierten Aufnahmen genau jene Informationen liefert, die für eine möglichst präzise Diagnostik und Therapieplanung nötig sind.

Höchste Bildqualität und geringe Strahlung

Die Weiterentwicklung der DVT-Technologie hat zu erstaunlichen Ergebnissen geführt; einerseits durch die Verbesserung der Mechanik (Hardware), andererseits durch die Anwendung neuer Algorithmen (Software). ACTEON®, ein in Frankreich ansässiger Hersteller und Entwickler u. a. digitaler Röntengeräte, hat im Bereich Dosisreduktion einen großen Schritt nach vorne gemacht – ohne, dass Anwender und Patienten Qualitätsverluste in der 3D-Bilddarstellung hinnehmen müssen.

Durch einen speziellen Algorithmus (Image Enhanced Algorithm) im X-Mind® trium TRUE LOW DOSE-CBCT, vorgestellt auf der diesjährigen IDS, ist es nun möglich, anatomische Strukturen mit ge-

ringster Dosis bei ausgesprochen hoher Bildqualität darzustellen (Abb. 1).

Besonderer Schutz von Kindern

Prinzipiell sollten Röntgenaufnahmen bei Kindern stets auf ein Minimum beschränkt werden. Dosisreduzierende Innovationen in der Bildgebung tragen nun ihren Teil dazu bei, diese Forderung in die Praxis umzusetzen. Beim X-Mind® trium TRUE LOW DOSE erlaubt die Verkleinerung des Fokus-Objekt-Abstandes durch die mechanische Annäherung des C-Armes die Reduzierung der Aufnahmeparameter und erreicht damit eine zusätzliche Verringerung der Strahlendosis um bis zu 50 Prozent bei unveränderter Bildqualität (Abb. 4).

Fazit

ACTEON® hat mit der Implementierung innovativer Verfahren in das X-Mind® trium TRUE LOW DOSE-CBCT einen entscheidenden Beitrag zur Dosisreduktion in der bildgebenden Diagnostik der ZMK getan. Nun gilt es, diesen klinisch zu bestätigen. Ich persönlich schätze den besseren Schutz meiner Patienten genauso wie die hochwertige Bilderfassung und -wiedergabe. Denn nur auf diese Weise

Opalescence™
tooth whitening systems
 


Abb. 5



Abb. 4

Abb. 4: C-Arm vor und nach Adaptation. Abb. 5: Das X-Mind® trium TRUE LOW DOSE vereint Patientenschutz und präzise diagnostische Möglichkeiten.

gelingen eine zuverlässige Diagnose und Therapieplanung und schließlich der Behandlungserfolg.

Literatur

Schulze D. 2016. Der Gebrauch ionisierender Strahlen in der ZMKH-Diagnostik. Quintessenz, 66(5):505-512.

Barfuß A. 2016. DVT-Diagnostik. Verantwortungsbewusstes Röntgen. Dental Magazin, 07.11.2016.

DR. JÖRG MUDRAK

Am Stetenrain 8
36251 Ludwigsau
Tel.: 06621 7950946

ACTEON® GERMANY GMBH

Klaus-Bungert-Straße 5
40468 Düsseldorf
Tel.: 0211 169800-0
Fax: 0211-169800-48
info.de@acteongroup.com
www.acteongroup.com


 MY SMILE IS
Classic

#MYSMILEISPOWERFUL

Mike, aus den USA – Vater, Imker und Skifahrer – lächelt, wenn er den Erfolg anderer Menschen beobachten kann, besonders den seiner Kinder. Opalescence™ PF Zahnaufhellung bietet flexible Tragezeiten, damit er für seine Kinder da sein kann, wann immer sie ein aufmunterndes Lächeln brauchen:

- Für die Zahnaufhellung zu Hause mit individueller Tiefziehschiene
- 10% oder 16% Carbamidperoxid

Ein strahlendes Lächeln hilft Ihren Patienten, ihr Bestes zu geben. That's the power of a smile. Erfahren Sie mehr über kosmetische Zahnaufhellung auf opalescence.com/de.


 Find us on
facebook

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

PRAXISEINRICHTUNG // Dr. Marcel Gutsuz ist ein echter Nordhorer. Direkt an der Grenze zu den Niederlanden ist er geboren und aufgewachsen. Hier gründete er auch seine eigene Praxis – in einem ehemaligen Kesselhaus. Damit war er ein Trendsetter, denn inzwischen haben sich auch Mund- und Kieferchirurgen sowie ein Kieferorthopäde im Gebäudekomplex der früheren Textilfabrik eingerichtet.

WENIGER WIRKT MEHR

Ann-Katrin Baartz / Frankfurt



© Dentsply Sirona

Nordhorn war einst eine der größten deutschen Textilmetropolen. Modegrößen wie Karl Lagerfeld kauften hier edle Stoffe für ihre Kollektionen. Davon zeugen heute nur noch leerstehende Produktionshallen. Auf dem Gelände der ehemaligen Textilfabrik B. Rawe & Co. fand Marcel Gutsuz die ideale Location für seine Existenzgründung und wurde im Jahr 2014 der erste Mieter in einem ehemaligen, nun kernsanierten Kesselhaus. Wo früher Dampfmaschinen für den Antrieb der Textilmaschinen sorgten, behandelt Dr. Gutsuz nun seine Patienten.

Ein Risiko? „Nein“, sagt Marcel Gutsuz. „Wenn du der Erste bist, musst du die

Richtung für das ganze Haus und Areal vorgeben. Meine Praxis sollte auch im Erscheinungsbild einen Trend setzen: ästhetisch, hochwertig und modern. Ich mache keine metallfarbenen Kronen, also möchte ich auch keinen Laminatboden aus dem Baumarkt.“

Mittlerweile hat Dr. Gutsuz alle fünf Behandlungszimmer in Betrieb. Damit ist auch erst einmal eine Kapazitätsgrenze erreicht, die er nicht überschreiten will. Mit zwei angestellten Zahnärzten und weiteren zehn Mitarbeitern kümmert er sich um einen Patientenstamm, der seit der Praxiseröffnung signifikant gestiegen ist. Das liegt auch daran, dass sich im Gebäude-

komplex zwischenzeitlich weitere Kollegen angesiedelt haben. Mit dem benachbarten Mund- und Kieferchirurgen sowie einem Kieferorthopäden pflegt Dr. Gutsuz eine lebendige Überweiserstruktur, von der alle profitieren.

Fünf identische Behandlungsräume für reibungslose Abläufe

Marcel Gutsuz hatte eine klare Vorstellung: Die Praxis selbst sollte hell und lichtdurchflutet sein. Ganz besonders wichtig war ihm die freie Gestaltbarkeit der Räume mit der Möglichkeit einer späteren Expansion. Der loftartige Korpus des Kesselhauses ermöglichte ihm eine große Freiheit bei der Aufteilung einzelner Funktionsräume. Somit konnte der Zahnarzt kurze Wege von den Behandlungszimmern zum separaten Trakt mit Röntgen, Sterilisation und dem Labor von Anfang an einplanen und realisieren.

Das Ziel war, schnelle und reibungslose Abläufe zu ermöglichen. Dazu wurden alle Behandlungsräume standardisiert eingerichtet: Die gleichen Möbel und die gleichen Schubladen in den Zimmern beinhalten alles, was zum Behandeln benötigt wird. Weder Materialien noch Instrumente sind sichtbar – kein hektisches Umherlaufen oder Suchen ist nötig.

Dr. Gutsuz behandelt seine Patienten durchweg auf Sinius Behandlungseinheiten mit motorischer Kopfstütze. Für ihn sind die Behandlungseinheiten von



© Dentsply Sirona

Dentsply Sirona selbst Designobjekte, und er erklärt: „Es gibt eine Stringenz in der Gestaltung, und man erkennt sofort, dass es Dentsply Sirona ist, auch bei einem vollkommen neuen Modell. Das gilt auch für das Bedienkonzept. Welches Modell man auch immer nutzt: Man weiß immer, wie es funktioniert und wo man hingreifen muss.“

Vier Meter Deckenhöhe bringt Licht

Bei einer durchgängigen Deckenhöhe von vier Metern wurden die oberen Abschnitte aller Zwischenwände mit jeweils 1,50 Meter hohen Glaselementen versehen. Dadurch fällt das Tageslicht bis in den hintersten Winkel der Praxis. Ein Glaskubus bildet den Wartebereich als Raum im Raum. Eingengt kann man sich hier nicht fühlen. Die bodentiefen großen Fenster erzeugen außerdem den Eindruck, dass außen und innen fast grenzenlos ineinander übergehen: ein regelrechter „Infinity“-Effekt.

Sobald das Tageslicht schwächer wird, gleichen große blendfreie Leuchten sowie ein LED-Band an der Decke das Lichtdefizit aus. In der gesamten Praxis ist die gleiche optimale Farbtemperatur des Lichts auf einen warmen Ton eingestellt. Die Lichtquellen können auch separat gedimmt werden, sodass je nach Bedarf eine andere Stimmung erzeugt werden kann.

Vor dem Hintergrund der durchgehend weißen Wände und Möbel harmoniert der warme Holzton des Bodens. Grundsätzlich ist das Setting eher als minimalistisch zu bezeichnen, einzelne Objekte entfalten darin eine umso größere Wirkung. Auf üppige Dekoration wird bewusst verzichtet, alleine das Arrangement kleiner farbiger Bilder einer Künstlerin aus der Region im Wartezimmer bildet dabei eine Ausnahme.

Dr. Gutsuz erläutert diese Gestaltung mit einem Augenzwinkern: „Wir sind weder eine Galerie noch eine Wellness-oase oder ein Zeitungskiosk. Wir sind eine Zahnarztpraxis, in der das Gespräch und die Behandlung zählen, nicht das Enter-

tainment. Dazu passt die klare, moderne Ästhetik meiner Praxis. Vor diesem zurückgenommenen Hintergrund tritt der Mensch in den Vordergrund, und das trägt zu einem Behandlungserfolg nicht unwesentlich bei.“ Auf die Frage, welches Element seine Praxis einzigartig mache, antwortet Marcel Gutsuz dann auch: „... die Menschen, die hier arbeiten.“

ZAHNARZTPRAXIS DR. MARCEL GUTSUZ

Färbereistraße 6
48527 Nordhorn
Tel.: 05921 7272552
info@dr-gutsuz.de
www.dr-gutsuz.de

DENTSPLY SIRONA

Sirona Straße 1
5071 Wals bei Salzburg, Österreich
Tel.: +43 6622 450-0
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

FALLBERICHT // Dr. Beat R. Kurt ist seit 20 Jahren in privater Praxis in Luzern (Schweiz) tätig und verfügt über mehr als 14 Jahre Erfahrung in der Anwendung verschiedener geführter Implantatsysteme. Seit drei Jahren arbeitet er u. a. mit einem vollständig digitalen Workflow. Sein nachfolgender Fallbericht beschreibt eine Sofortimplantation in Regio 21 und 23 sowie provisorische Versorgung mit einer vorgefertigten Brücke im oberen Frontzahnbereich.

KOMPLETT NAVIGIERTE SOFORTIMPLANTATION IN REGIO 21 UND 23

Dr. Beat R. Kurt / Luzern (Schweiz)

Dank der fortschrittlichen Implantattechnologie, die einen weitgehend digitalisierten Arbeitsablauf ermöglicht, können mein Team und ich unseren Patienten jetzt auf schnellere und angenehmere Weise effektivere Restaurationen anbieten. Als jüngstes Beispiel wird hier ein 77-jähriger gesunder Mann vorgestellt, der für eine Implantatrehabilitation im oberen linken Frontzahnbereich in meine Praxis überwiesen wurde.

Anamnese und klinische Situation

Bei ihm war es kürzlich zu einer Fraktur der beiden Pfeilerzähne (21 und 23) der bestehenden Brücke gekommen. Beide Zähne

eigneten sich nicht für die Versorgung mit einer neuen konventionellen Brücke. (Abb. 1). Sein starker Würgereflex erlaubte ihm nicht, ein herausnehmbares Provisorium zu tragen. Aus diesem Grund haben wir uns für eine Sofortimplantation mit provisorischer Versorgung entschieden.

Behandlungsplanung

Nach der Anfertigung von intra- und extraoralen Fotos wurden intraorale Scans und die Bissregistrierung mit dem Carestream Dental CS 3600 Scanner durchgeführt (Abb. 2). Die Dateien wurden an meinen Zahntechniker weitergeleitet. Beim Zahntechniker erfolgte der Import der Ausgangsmodelle in die

exocad-Software und die digitale Modellation des Wax-ups für die neue implantatgetragene Brücke in Regio 21–23. Anschließend erfolgte ein präoperativer CBCT-Scan. Danach wurden diese DICOM-Daten, ein modifiziertes Modell, bei welchem die frakturierten Wurzeln 21 und 23 virtuell mit dem Programm Meshmixer extrahiert wurden, das Gegenkiefermodell und das neue Wax-up meines Zahntechnikers in die Implantatplanungssoftware importiert. (Abb. 3–8).

Nun konnte die Planung der Implantate hinsichtlich des Behandlungsziels einer direktverschraubten Brücke 21–23 erfolgen. Geplant war die Verwendung von zwei Straumann BLT RC Implantaten (Ø4,1 mm, 12 mm) in Regio 21 und 23. Anschließend wurde die Position der Implantate mit den



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1: Ausgangssituation. Abb. 2: Scanergebnis (CS 3600).

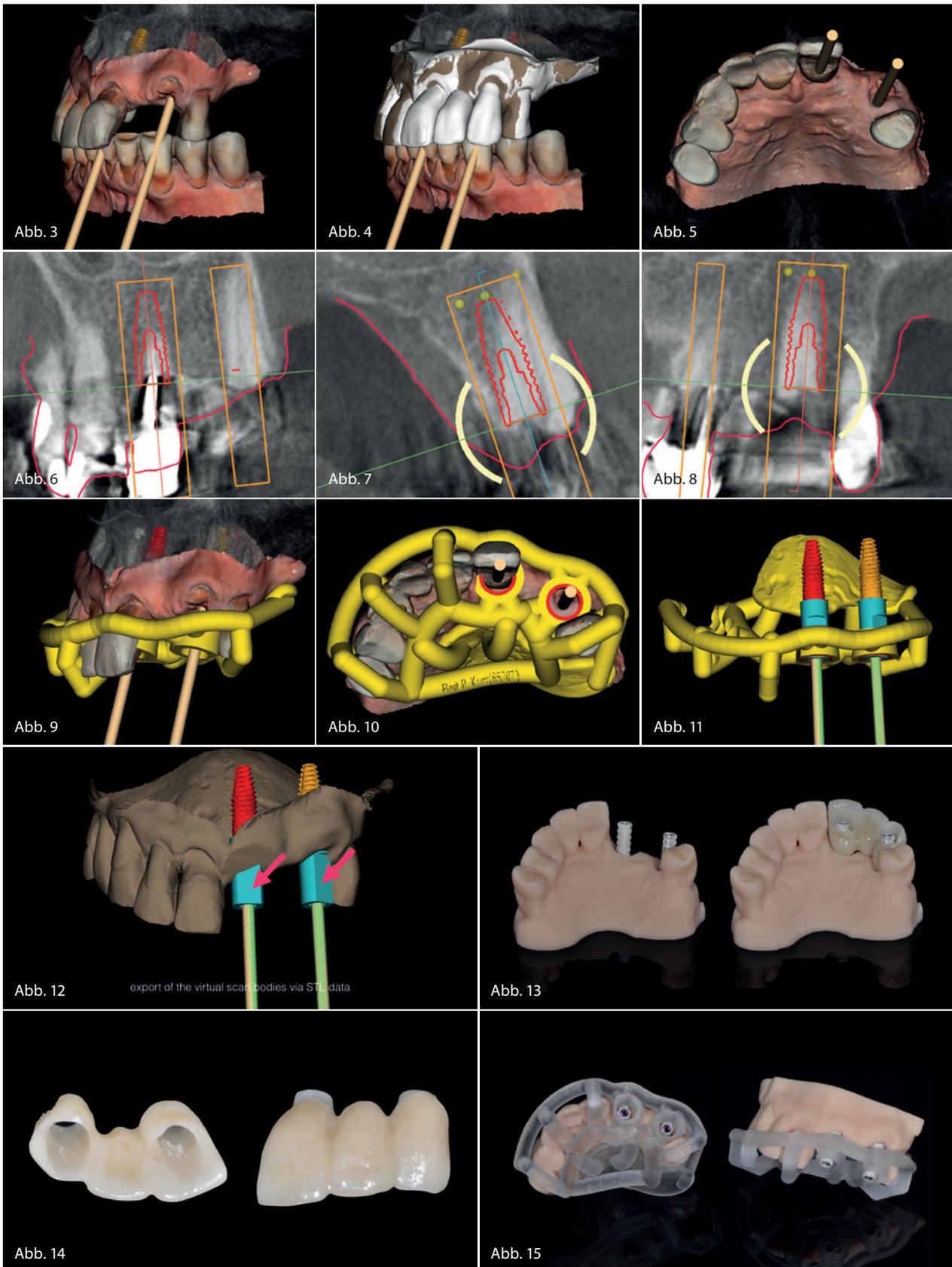


Abb. 3–8: Digitale Modellation des Wax-ups; anschließend präoperativer CBCT-Scan; danach Import in Implantatplanungssoftware. Abb. 9 und 10: Bohrschablone in SMOP. Abb. 11: Position der Implantate mit integrierten virtuellen Scankörpern exportieren. Abb. 12–14: Druckmodell sowie gefräste provisorische Brücke aus PMMA. Abb. 15: Gedruckte Bohrschablone aus dem Stratasys 260-Drucker.



Abb. 16a und b; 17: Osteotomie für die Implantate mit Guided Surgery Kit. **Abb. 18 und 19:** Geführte Platzierung der Implantate. **Abb. 20 und 21:** Provisorische Brücke mit zylindrischen Abutments verklebt. **Abb. 22–24:** Endsituation und Vorher-Nachher-Vergleich.

integrierten virtuellen Scankörpern exportiert (Abb. 11). Nach erneutem Import aller Daten in exocad entwarf und fertigte mein Zahntechniker ein Druckmodell (Dreue Dentamind) sowie eine gefräste provisorische Brücke aus PMMA (Abb. 12–14).

Zwei provisorische zylindrische Abutments wurden mit Opaquer verblendet. Gleichzeitig wurde mit SMOP die Bohrschablone erstellt und mit dem

Stratasys 260-Drucker und dem medizinisch zugelassenen Material MED 610 gedruckt (Abb. 9, 10 und 15).

Chirurgisches Verfahren

Unter Lokalanästhesie wurden die beiden frakturierten Zähne 21 und 23 extrahiert. Die Osteotomie für die Implantate

wurde mit dem Guided Surgery Kit von Straumann durchgeführt (Abb. 16a und b, Abb. 17). Anschließend erfolgte ebenfalls geführt die Platzierung der beiden Straumann BLT RC Implantate (Ø 4,1 mm, 12 mm). Beide ISQ-Werte lagen bei über 65 (Abb. 18 und 19). Die provisorische PMMA-Brücke wurde mit den beiden zylindrischen Abutments verklebt (Abb. 20 und 21).

Der Knochendefekt wurde mit Bio-Oss gefüllt und einer doppelten Schicht Bio-Gide abgedeckt (Geistlich Biomaterials). Die Okklusion der Brücke wurde so angepasst, dass nahezu keine Kontakte vorhanden waren.

Der Patient erhielt sieben Tage postoperativ Amoxicillin und Clavulansäure als Infektionsprophylaxe und Ibuprofen als Schmerzmittel sowie Chlorhexidin 0,1 % zum Spülen. Die erste Kontrolluntersuchung und die Entfernung der Nähte erfolgten eine Woche nach der Operation. Nach drei Monaten nahm der überweisende Zahnarzt wiederum einen digitalen Abdruck und sein Zahntechniker stellte eine dreigliedrige verschraubte Zirkonbrücke her.

Die Abschlusskontrolle, Röntgenaufnahmen und die Fotos der Endsituation mit dem äußerst zufriedenen Patienten wurden wieder in meiner Praxis durchgeführt (Abb. 22–24).

Fazit: Vorteile eines digitalen Workflows

Ich habe festgestellt, dass der Einsatz digitaler Technologie sowohl für meine Patienten als auch für meine Praxis eine Reihe von Vorteilen bietet: Die digitale Erfassung eines Abdrucks spart beispielsweise Zeit, da weniger Fehler bei der Abdruckerfassung auftreten und kein Gießen von Gipsmodellen erforderlich ist. Da der Intraoralscanner CS 3600 offene digitale Dateien erstellt (STL, PLY), können diese einfach per digitaler Dateiübertragung an das Labor gesendet werden. Auf diese Weise wird die Fertigung beschleunigt und die Kommunikation verbessert.

DR. BEAT R. KURT

Fachzahnarzt für Oralchirurgie und
Orale Implantologie
Winkelriedstr. 35
6003 Luzern (Schweiz)
office@oralchirurgie.ch
www.zahnarzt-luzern.dentist

CARESTREAM DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

Hedelfinger Straße 60
70327 Stuttgart
Tel.: 00800 45677654
Fax: 0711 20707333
europedental@carestream.com
www.carestreamdental.de

**Anzeige
1/2 hoch
Anschnitt
105 x 297**

NEUE GENERATION VON BILDGEBUNGSEINHEITEN MIT ZUWACHS



Die Planmeca Viso G5-Einheit ist das neueste Mitglied der Planmeca Viso-Produktfamilie von DVT-Bildgebungsgeräten der nächsten Generation. Sie kombiniert innovative Patientenpositionierung, besonders hohe Benutzerfreundlichkeit sowie hervorragende Bildqualität und bietet dadurch ein außerordentliches DVT-Bildgebungserlebnis.

Von der 2D-Bildgebung bis zu den anspruchsvollsten Anforderungen der maxillofazialen Diagnostik bringt sie hervorragende Eigenschaften für alle Anwender und Zwecke mit. Die Patientenpositionierung erfolgt – mithilfe von integrierten Kameras und einer Live-Videoansicht – direkt über das Bedienpanel des Geräts: Der Anwender sieht den Patienten live auf dem Bildschirm, was eine einfache und exakte Positionierung ermöglicht.

Wie bei allen DVT-Geräten von Planmeca ist Planmeca Viso G5 in der Lage, DVT-Bilder mit einer noch geringeren Dosis als herkömmliche 2D-Bilder aufzunehmen, dank des proprietären Planmeca Ultra Low Dose-Bildgebungsprotokolls. Das Gerät bietet auch Funktionen zum Entfernen von Rauschen und Metallartefakten aus den DVT-Bildern. Zusätzlich korrigiert der integrierte Planmeca CALM-Algorithmus Bewegungsartefakte von bis zu einem Zentimeter.

PLANMECA VERTRIEBS GMBH

Nordsternstraße 65
45329 Essen
Tel.: 0201 316449-0
Fax: 0201 316449-22
info.germany@planmeca.com
www.planmeca.de

HYGIENESCHULUNGEN IN DER EIGENEN PRAXIS

Was geschieht bei einer Praxisbegehung? Wie kann ich optimale Hygiene in meiner Praxis sicherstellen? Was muss wie dokumentiert werden? Diese und viele Fragen mehr suchen nach Antworten, die die RKI/BfArM Empfehlung 2012 und die aktuell gültige „Leitlinie zur Validierung der manuellen Reinigung und manuellen chemischen Desinfektion von Medizinprodukten 2013“ geben sollten. Jedoch haben viele Praxisbetreiber noch Fragen zur richtigen Umsetzung der Vorgaben. Insbesondere die korrekte Aufbereitung von Medizinprodukten ist dabei ein wichtiges Thema.

Durch den ständigen Kontakt mit Behörden und Fachgesellschaften wissen die Medizinproduktberater der ALPRO MEDICAL GMBH, auf was es in der Praxis ankommt. Daher schult das Unternehmen Zahnärzte und ihr Personal direkt vor Ort in der eigenen Praxis. Dabei werden nicht nur aktuelle Vorgaben vermittelt, sondern auch alle Räume samt Kompressor und Saugmaschine gesichtet sowie die Wassertemperatur überprüft. Im Anschluss wird



dann gemeinsam ein, auf die Praxisbelange abgestimmtes Hygienemanagement und ein individueller Hygieneplan erarbeitet.

Insbesondere der Hygieneordner, den jede Praxis nach der Schulung erhält, ist bei einer Praxisbegehung von großem Wert. Dieser Ordner enthält Arbeitsanweisungen, Desinfektions- und Hautschutzpläne und vieles mehr. So ist die Einhaltung der Vorgaben leicht nachvollziehbar und umsetzbar. Zudem erhalten die Teil-

nehmer der Schulung ein Zertifikat nach den Vorgaben der BZÄK mit vier Fortbildungspunkten.

ALPRO MEDICAL GMBH

Mooswiesenstraße 9
78112 St. Georgen
Tel.: 07725 9392-0
Fax: 07725 9392-91
info@alpro-medical.de
www.alpro-medical.de

RÖNTGENMODULE PREISWERT WIE NIE

Ihre Röntgenvollausstattung/-ergänzung – so preiswert wie noch nie

Kombinieren Sie Ihr 2D/3D Röntgengerät mit Ihrem passenden Intraoralmodul

Die byzz^{next} 10 User ist immer dabei!

1 Digitale Intraoralsysteme
EzSensor HD oder x-on^{scan}

2 Intraoralmodul
x-on^{tube} oder EzSensor HD oder x-on^{scan}

3 Sensorenmodul
EzSensor HD 2+

NEU

Einsparungen innerhalb der Module von bis zu **38%** zum Listenpreis!

Aktionszeitraum: 01.07.2019 bis 31.12.2019.
Mehr Infos erhalten Sie über Ihr Dentaldepot oder Sie kontaktieren uns direkt.

orangedental bietet im zweiten Halbjahr 2019 eine interessante Modul-Aktion an, die intra- sowie extraorale Röntgengeräte umfasst. Vom Folienspeicher x-on scan und dem EzSensor HD, über das Intraoralröntgengerät x-on tube^{AIR} bis hin zu den bekannten PaX-i 2D- oder 3D-Röntgenanlagen findet der Kaufinteressierte die richtigen Produkte und kann sich individuell und auf die Praxisbedürfnisse abgestimmt, seine ganz persönliche Röntgenausstattung zusammenstellen.

Einsparungen innerhalb der Module von bis zu 38% zum Listenpreis machen auch wirtschaftlich die orangedental Röntgenmodule besonders interessant. orangedental möchte mit den Angeboten Neugründer, Digital-

einsteiger, aber auch technikbegeisterte Profis, die an neuer, innovativer Technologie interessiert sind, ansprechen. Alle Module werden selbstverständlich mit der byzz^{next} Desktop-Software für zehn User ausgeliefert. byzz^{next} wird als offene Software nicht nur wegen ihrer intuitiven Nutzerführung von vielen Anwendern als qualitativ führend bezeichnet.

ORANGEDENTAL
GMBH & CO. KG

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

SOVERÄNES ARBEITSEMPFINDEN IM
HOCHGESCHWINDIGKEITSBEREICH

Pünktlich zur IDS 2019 stellte die japanische Traditionsmarke NSK ein Update ihrer Erfolgs-Modellreihe S-Max M vor, bestehend aus sechs Winkelstücken, einem Handstück und einer Vielzahl an Turbinen. Die pneumatisch betriebenen Turbinen sind bei NSK traditionell in allen in Europa gängigen Kupplungsvarianten sowie jeweils in zwei unterschiedlichen Kopfgrößen erhältlich. Die aus der Ti-Max Z Turbinenserie bekannten numerischen Produktbezeichnungen zur Angabe der Kopfgröße (900 für die Standardgröße, 800 für den Mini-Kopf) wurden in die neue S-Max Turbinenklasse übernommen, sodass für den Anwender eine über alle Serien durchgängige, verständliche Namensgebung besteht. Bei den Turbinen beider Kopfgrößen ist es NSK gelungen, durch ein spezielles Rotor-

design eine noch höhere Durchzugskraft zu erzielen. So kommen die Turbinen mit Standardkopf auf gut 30 Prozent höheres Drehmoment von bis zu 26W, das dem Anwender ein durchweg positives und souveränes Arbeitsempfinden beschert. Die drei Winkelstücke, die jeweils mit und ohne Licht erhältlich sind, decken alle Standardanwendungen ab. Ein ruhiger Lauf ist all diesen motorgetriebenen Instrumenten gemein, ganz egal, für welche der verfügbaren Übersetzungen (rot 1:5; blau 1:1; grün 4:1) man sich entscheidet. Das lichtlose Handstück (blau 1:1) rundet diesen Produktbereich sinnvoll ab.

Die neue Generation der S-Max Instrumente ist ebenso wie die Vorgängergeneration aus reinem Edelstahl gefertigt. Äußerlich überzeugen die Instrumente mit einem puristischen, klaren Design sowie einer

noch ergonomischeren Formgebung. Eine Selbstverständlichkeit war und ist es für NSK, seine roten Winkelstücke und die Turbinen mit Keramikugellagern und 4-Düsen-Spray auszustatten, um den hohen Anforderungen an die Instrumentenperformance in diesem Hochgeschwindigkeitsbereich weiterhin gerecht zu bleiben. Ein nochmals verstärktes Spannzangensystem mit verbesserter Haltekraft tut ein Übriges dazu, diese Instrumente zu einer sicheren Bank für jede Zahnarztpraxis zu machen.

NSK EUROPE GMBH

Elly-Beinhorn-Straße 8
65760 Eschborn
Tel.: 06196 77606-0
info@nsk-europe.de
www.nsk-europe.de

Praxis einfach online planen

Mit dem NWD Praxiskonfigurator

Wunschausstattung

komfortabel konfigurieren



2019-617-8689_Stand: 15.08.2019



NWD

SCHÜTZENDER KLARLACK IN NEUEN GESCHMACKSRICHTUNGEN VERFÜGBAR



guter Fließeigenschaften zuverlässig. Der Lack bindet schnell ab und bleibt haften. Durch Speichel und Feuchtigkeit aktiviert, setzt Clinpro White Varnish über einen Zeitraum von bis zu 24 Stunden biologisch verfügbares Calcium, Phosphat und Fluorid frei. Es bilden sich dicht gepackte und säureresistente Mineralien, welche die Remineralisierung unterstützen. Offene Dentintubuli werden mechanisch verschlossen und Hypersensitivitäten somit gelindert. Die entstandene Schutzschicht ist nahezu unsichtbar.

Schutz vor Hypersensitivitäten bieten und geschwächte Zahnhartsubstanz stärken – das sind die wohl wichtigsten Aufgaben eines Varnish. 3M Clinpro White Varnish mit TCP meistert diese mit Bravour: Der Klarlack versiegelt offene Dentintubuli und fördert die Remineralisation. Mit zwei neuen Geschmacksrichtungen bringt 3M

nun frischen Wind ins Sortiment: Ab sofort ist Clinpro White Varnish wahlweise mit Kirsch-, Melonen- oder Mint-Geschmack erhältlich. Alle drei Varianten enthalten sowohl 22.600 ppm Fluorid als auch funktionalisiertes Tri-Calcium-Phosphat (TCP). Einmal auf die feuchten Zahnoberflächen aufgetragen, verteilt sich der Klarlack dank

3M DEUTSCHLAND GMBH
 ESPE Platz
 82229 Seefeld
 Tel.: 08152 7001-777
 Fax: 08152 7001-666
 info3mespe@mmm.com
 www.3M.de

360°-DESINFEKTION – DAS RUNDUM-SORGLOS-PAKET

Müller-Omicron, Hersteller von Desinfektionsmitteln und Abformsilikonem, hat sein komplettes Desinfektionsprogramm auf die speziellen Anforderungen im Dentalbereich neu definiert und gezielt weiterentwickelt. Das Ergebnis ist die DESINFEKTION 360° – ein auf die Bedürfnisse und Notwendigkeiten in der Zahnarztpraxis abgestimmtes Sortiment. Es ermöglicht eine effiziente und leistungsstarke Desinfektion, die alle Indikationen abdeckt. Die Produkte sind nach den aktuellen Standards und EN-Normen getestet, begutachtet und VAH-gelistet. Die konsequente Einführung der Dosierflaschen bei allen Konzentraten bietet höchste Anwendersicherheit durch exakte Dosierung und sichere Wiederbefüllung mit dem passenden, praktischen Zubehör. Und das neue Lift & Stick-Etikettensystem bei den Tüchern vereinfacht

die verpflichtende Dokumentation erheblich. Das stark vergrößerte Segment im Bereich der Wischdesinfektion bietet Tücher in verschiedenen Größen, Tuchqualitäten, anwendungsfertig getränkt mit alkoholischer und alkoholfreier Lösung oder als Trockentücher für die individuelle Tränkung. Hervorzuheben ist Dentalrapid SD wipes L im praktischen Flowpack mit einer hervorragenden Tuchqualität im großen Format, einer schnellen Einwirkzeit von nur 2 Minuten und begrenzt viruzid Plus-Wirksamkeit. Alle fertiggetränkten Tuch-Wischsysteme erfüllen die Anforderungen des Vier-Felder-Tests. Aktuell bietet Müller-Omicron Produkte zum risikolosen Testen an – mit 100% Geld-zurück-Garantie.



MÜLLER-OMICRON GMBH & CO. KG
 Schlosserstr. 1
 51789 Lindlar
 Tel.: 02266 4742-0
 Fax: 02266 4742-23
 info@mueller-omicron.de
 www.mueller-omicron.de

INTELLIGENTE ABSAUGANLAGE – SCHALLGEDÄMPFT

Die vielfach bewährte Saugmaschine Turbo-Smart präsentiert sich neben der klassischen Turbo-Smart-Serie nun in einer besonders effizienten Schallschutzbox unter dem Namen Turbo-Smart CUBE. Bei einem Geräuschpegel von lediglich 51–55 dB(A), bei bis zu vier Behandlern gleichzeitig, integrierter Amalgamabscheider (Durchflussrate 18 l/min), also voll abverlangter Leistung der Saugmaschine, empfiehlt sich die Turbo-Smart CUBE als ein ausgesprochen ruhiger „Diener“ der Zahnarztpraxis.

Die Turbo-Smart CUBE versteht sich als intelligente Absauganlage, die jeglichen Anwenderanweisungen im Bereich der modernen dentalen Absaugung folgt: Auf jede Art von Bedien- und Abrufprozessen reagiert die Turbo-Smart CUBE vollautomatisch. So liefert sie durch ihre hoch-

moderne Invertertechnologie bedarfsgesteuert – und dadurch besonders energieeffizient – je nach Programmierung die benötigte Saugleistung in Abhängigkeit zur Praxisgröße und stellt so eine stets konstante Saugleistung zur Verfügung. Sie überwacht und reduziert dabei sogar selbsttätig die eigene Wärmeabgabe unter Berücksichtigung ungünstiger Umgebungsfaktoren. Auch die hohe Leistung der Turbo-Smart CUBE überzeugt: So kann das Gerät im Parallelbetrieb (z. B. 2x Turbo-Smart CUBE bei bis zu 8 Behandlern gleichzeitig) ohne Peripheriegeräte und Umschalter installiert werden. Die Turbo-Smart CUBE kann komplett trocken, komplett nass und sogar in Kombination, d. h. trocken und nass gleichzeitig, saugen, ohne technische Umrüstungen am Gerät.



CATTANI DEUTSCHLAND GMBH & CO. KG

Nordholz
Scharnstedter Weg 34–36
27639 Wurster Nordseeküste
Tel.: 04741 18198-0
info@cattani.de
www.cattani.de

INNOVATIONEN BIETEN EXZELLENT 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 (3x Dentin, 1x Inzisal und 1x Bleach). Die Schmelzfarben sind wahlweise allein oder in Schichttechnik mit den Spezialfarben verwendbar. Luna ist ein sehr vielseitiges Komposit, das sich für die gesamte Dentition eignet und den ästhetischen Wünschen der Patienten entspricht.

SDI GERMANY GMBH

Hansestraße 85
51149 Köln
Tel.: 02203 9255-0
Fax: 02203 9255-200
germany@sdi.com.au
www.sdi.com.au



DREIDIMENSIONALE EINBLICKE FÜR SICHERE DIAGNOSTIK

Das Röntgensystem VistaVox S ist eine Innovation, die Implantologen, Oralchirurgen und Allgemeinzahnärzten neben DVT- Aufnahmen auch OPGs in perfekter Bildqualität liefert: Das kieferförmige Field of View des VistaVox S bildet den diagnostisch relevanten Bereich eines Ø130x85 mm Volumens ab und ist somit sichtbar größer als das gängigste Volumen von Ø80x80 mm. Durch diese anatomisch angepasste Volumenform bildet VistaVox S auch den Bereich der hinteren Molaren vollständig ab – für die Diagnostik, z. B. eines impaktierten 8ers, eine essenzielle Voraussetzung.

Neben der Abbildung in Kieferform bietet VistaVox S dem Anwender auch zehn Ø50x50 mm Volumen. Sie kommen zum Einsatz, wenn die Indikation nur eine bestimmte Kieferregion erfordert, beispielsweise bei endodontischen und implantologischen Behandlungen. Die Volumen

lassen sich je nach nötigem Detailreichtum der Aufnahme wahlweise mit einer Auflösung von bis zu 80 µm nutzen.

Ergänzt durch die 17 Panoramaprogramme in bewährter S-Pan-Technologie sind Zahnarztpraxen sowohl im 2D- als auch im 3D-Bereich mit bester bildgebender Diagnostik ausgestattet. So bietet Dürr Dental mit dem VistaVox S hochwertige Technologie zum hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis für 3D-Aufnahmen in der eigenen Praxis.

DÜRR DENTAL SE

Höpfheimer Straße 17
74321 Bietigheim-Bissingen
Tel.: 07142 705-0
Fax: 07142 705-500
info@duerrdental.com
www.duerrdental.com

DEUTLICH HÖHERE ERFOLGSQUOTE BEI WURZELKANALBEHANDLUNGEN

Transcodent, ein weltweit führender Anbieter von Applikationssystemen für die Dentalbranche, stellt die Transcodent Flexible Steel™ Spülkanüle für die Wurzelkanalsysteme vor. Mit den Flexible Steel Endo-Spülkanülen von Transcodent wird dank neuester Spitzentechnologie die Behandlung erleichtert und der Erfolg deutlich erhöht.

Die Flexible Steel Endo-Spülkanülen haben zwei seitliche Öffnungen, die dank einzigartigem Verwirbelungseffekt, für eine schonendere und gleichzeitig wirksame Spülung sorgen, sowie das Risiko eines Überspülens des Wurzelkanals minimieren. Das abgerundete Ende der Kanüle ermöglicht eine optimale Annäherung an den Apex, erhöht die Patientensicherheit und vermeidet Verletzungen am Apex. So kann die gesamte Länge des Kanals sicher gespült werden. Die dünnwandigen Flexible Steel Endo-



Spülkanülen von Transcodent sind aus hochwertigem medizinischem Stahl für erhöhte Biegefestigkeit gefertigt und bieten eine verbesserte Flussrate. Die sterile Blisterverpackung ist einfach zu handhaben, und dank des Luer-Lock-Anschlusses sind leakagefreie Verbindungen sichergestellt.

Die Flexible Steel Endo-Spülkanülen von Transcodent sind in den Größen 23 G, 25 G, 27 G und 30 G verfügbar.

SULZER MIXPAC DEUTSCHLAND GMBH

Zum Kesselort 53
24149 Kiel
Tel.: 0431 979979-0
Fax: 0431 979979-59
transcodent@sulzer.com
www.sulzer.com/de-ch/germany

AKTIVSAUERSTOFFPRODUKTE ZUR BEGLEITENDEN BEHANDLUNG

OXYSAFE Professional Produkte von Hager & Werken enthalten die patentierte Ardox-X®-Technologie auf Aktivsauerstoffbasis (Kohlenwasserstoff-Oxoborat-Komplex), die durch Kontakt mit der Haut oder Schleimhaut aktiviert wird. Dieser Komplex fungiert als Matrix, die den Aktivsauerstoff in dem zu behandelnden Bereich freisetzt. Hierdurch wird sofort die Anzahl der gramnegativen Bakterien reduziert.

OXYSAFE eliminiert schädliche, anaerobe Bakterien (auch in der Tasche), die für Parodontitis und Periimplantitis verantwortlich sind. Das mit Sauerstoff angereicherte Mikromilieu hat einen nachweislich positiven Effekt auf die Behandlung entzündeter Zahnfleischtaschen.

Bewusst wurde auf körperschädigende Inhaltsstoffe, wie z.B. Wasserstoffperoxide und Radikale, verzichtet. Die Applikation von OXYSAFE Gel Professional unterstützt die parodontale Regenerationstherapie von Weichgewebe, das durch Periimplantitis geschädigt wurde. OXYSAFE Professional wirkt sowohl antibakteriell als auch antifungizid und unterstützt durch seinen

erhöhten Sauerstoffanteil die Regeneration von entzündetem Gewebe. Es schützt die Mundflora und verursacht keinen Zelltod bei Erythrozyten oder Leukozyten. Ebenso werden weder MuKosazellen noch Osteoblasten angegriffen (Berendsen et al. 2014)¹.

¹ Berendsen et al. (2014). Ardox-X® adjunctive topical active oxygen application in periodontitis and periimplantitis – a pilot study, 2–18.

HAGER & WERKEN GMBH & CO. KG

Ackerstraße 1
47269 Duisburg
Tel.: 0203 99269-0
Fax: 0203 299283
info@hagerwerken.de
www.hagerwerken.de



NEUER HYGIENE-RATGEBER



Neue, bislang unbekannte Krankheitserreger tauchen auf, multiresistente Keime entstehen, die Gesetzeslage ändert sich – die Infektionsprävention stellt im hektischen Praxisalltag eine immer größere Herausforderung dar. Doch die Festlegung und Einhaltung der richtigen Maßnahmen bei der Praxishygiene ist notwendig, um eine Verbreitung von Krankheitserregern einzudämmen und den Schutz von Patienten und Praxispersonal zu gewährleisten. Aus diesem Grund hat die Firma SciCan, vor allem bekannt durch den Kassettenautoklav STATIM, den bereits 2011 herausgegebenen Hygiene-Ratgeber aktualisiert und ergänzt. Der kleine Leitfaden soll Ärzten und Praxisangestellten nun noch ausführlicher Hilfestellung bei der richtigen Instrumentenaufbereitung bieten. Auf Basis der aktuellen Gesetze, Richt-

linien und Empfehlungen werden die verschiedenen Aufbereitungsvarianten und -schritte für die jeweiligen Risikokategorien erläutert. Da SciCan selbst eine komplette Produktpalette zur Instrumentenaufbereitung anbietet, wird am Ende auch aufgezeigt, welche Möglichkeiten und Lösungen SciCan-Produkte hierfür bieten. Auch das oftmals leidige Thema der Validierung wird aufgegriffen. Ab sofort kann der SciCan Hygiene-Ratgeber kostenfrei per E-Mail (marketing.eu@scican.com) angefordert werden.

SCICAN GMBH

Wangener Straße 78
88299 Leutkirch
Tel.: 07561 98343-0
Fax: 07561 98343-699
info.eu@scican.com
www.scican.com

ZAHNAUFHELLUNG – ZU HAUSE, ABER SICHER

Schöne Zähne machen die eigene Ausstrahlung perfekt. Dafür wünschen sich die meisten Patienten eine professionelle und schonende Zahnaufhellung, die zu ihnen und ihrem Lifestyle passt.

Dank Opalescence™ PF, einem Gel mit zehn oder 16 Prozent Carbamidperoxid, kann das ganz einfach sein.

Opalescence PF ist ein Produkt für die kosmetische Zahnaufhellung zu Hause mit einer individuellen Tiefziehschiene, die sich optimal an den Zahnbogen anpasst und über einen längeren Zeitraum getragen werden kann. Das Präparat ist nur über die Zahnarztpraxis erhältlich und empfiehlt sich neben allgemeinen ästhetischen Gründen zum Beispiel vor dem Einbringen von Kronen, Veneers oder Brücken, um dem Patienten zu einer entsprechenden helleren Zahnfarbe zu verhelfen.

Nach einer gründlichen Untersuchung der Zahnschubstanz und der Einweisung in der Praxis erfolgt die weitere Anwendung des Zahnaufhellungsgels zu Hause. Dieses lässt sich vom Patienten unkompliziert

selbst in die Tiefziehschiene füllen. Das Gel haftet sehr gut, verflüssigt sich nicht und sorgt damit für einen sicheren Sitz auf den Zahnreihen, ein angenehmes Tragegefühl und eine zuverlässige Wirkung. Opalescence PF wird entweder für einige Stunden am Tag oder in der Nacht getragen. Dabei kann je nach Belieben zwischen den Geschmacksrichtungen Mint, Melone oder Neutral gewählt werden. Bei jedem Aufhellungsvorgang schützt und pflegt Opalescence PF die Zähne mit Kaliumnitrat, Fluorid (PF) und einem Wassergehalt von 20 Prozent. Selbstverständlich wird die häusliche Anwendung bis zum

gewünschten Ergebnis vom Zahnarzt begleitet. Das Konzept kommt an: Seit fast 30 Jahren ist Opalescence PF für die individuelle wie schonende kosmetische Zahnaufhellung zu Hause weltweit erfolgreich.



© Ultradent Products

ULTRADENT PRODUCTS GMBH

Am Westhover Berg 30
51149 Köln
Tel.: 02203 3592-15
Fax: 02203 3592-22
infoDE@ultradent.com
www.ultradent.com/de



In Zeiten von Fachkräftemangel bei ZFAs und einer Konzentration auf effiziente Arbeit rückt die Solo-Behandlung zunehmend in den Fokus der Zahnärzte. Die

EFFIZIENTER SOLO-AUFTRITT

Behandlungseinheit des dänischen Herstellers XO CARE erfüllt hierfür alle Voraussetzungen: Der Instrumententräger der XO FLEX hat ausbalancierte Instrumente und ist über dem Patienten platziert, so dass der Zahnarzt kurze Greifwege hat. Zahnarzt Dr. Karsten Priehn aus Münster hat damit sehr gute Erfahrungen gemacht und rät seinen Kollegen, die Arbeitsposition häufiger zu wechseln, um eine gute Sicht auf die Zahnflächen zu haben und den Rücken zu entlasten. Seine Kollegin Dr. Karina Schick empfiehlt, bei Solo-Behandlungen im Oberkiefer die Nackenstütze so weit nach unten einzustellen, dass der Kopf des Patienten nach hinten gestreckt ist. „Viele Kollegen nutzen die Verstellbarkeit der Nackenstütze nicht aus, weil sie befürchten, dass die Position für den Patienten unangenehm ist“, sagt die Zahnärztin aus Westerborg. „Ich kann das

nicht bestätigen und habe dafür eine sehr gute direkte Sicht, ohne mich verdrehen zu müssen.“

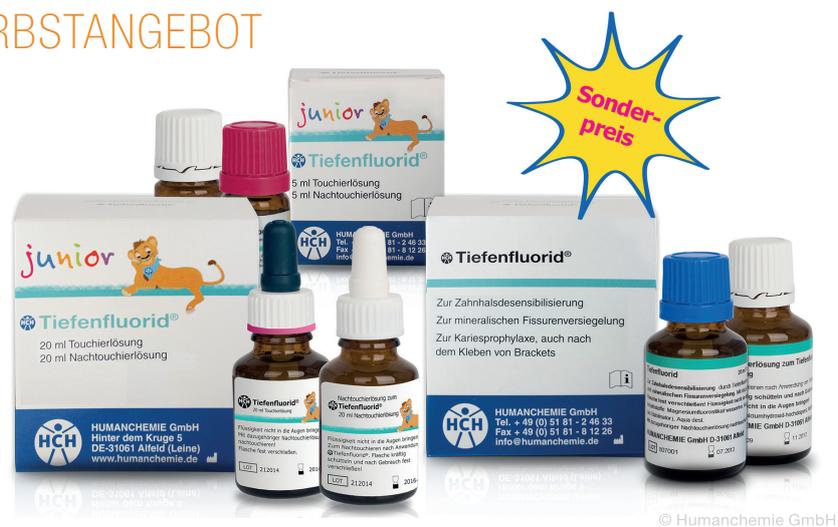
Durch die Platzierung des Instrumententrägers über der Brust des Patienten kann sich der Zahnarzt voll und ganz auf die Behandlung konzentrieren. Das gelingt auch, weil die Instrumente ausschließlich über den Fußanlasser bedient werden. Dieser ist nicht funkbasiert – das schützt nicht nur vor Kreuzkontamination, sondern auch vor unliebsamen Pausen etwa durch eine unterbrochene Funkverbindung.

XO CARE A/S

Håndværkersvinget 6
2970 Hørsholm
Dänemark
info@xo-care.com
www.xo-care.com

TIEFENFLUORID IM HERBSTANGEBOT

Tiefenfluorid ist bekannt und praxisbewährt für seine langanhaltende, sichere Kariesprophylaxe, zur Zahnhalsdesensibilisierung und zur mineralischen Fissuren Versiegelung. Nach nur relativer Trockenlegung werden die beiden Lösungen direkt nacheinander aufgebracht – ohne Einwirkzeit, Zwischenspülen oder Aushärten. Nach dem Ausspülen können die Patienten sofort wieder essen und trinken. Tiefenfluorid fließt sehr gut auch in sonst schwer zu erreichende Zahnzwischenräume. Dadurch ist auch das Behandeln des Bracketumfeldes sehr einfach. Die auch in der Tiefe des Zahnschmelzes entstehenden Calciumfluoridkristalle sind dort vor Abrasion geschützt und sorgen für eine optimale Remineralisierung. Auch White Spots können bei regelmäßiger Anwendung ausgeheilt werden. Tiefen-



fluorid junior überzeugt darüber hinaus durch seinen fruchtig-süßen Geschmack – nicht nur für Kinder. Bei Bestellung bis 15. November 2019 wird auf Tiefenfluorid-Produkte ein Rabatt von rund 20% gewährt.

HUMANCHEMIE GMBH

Hinter dem Krüge 5
31061 Alfeld (Leine)
Tel.: 05181 24633
Fax: 05181 81226
www.humanchemie.de

ABSCHIED VOM URGESTEIN



Nach drei Jahrzehnten erfolgreichem Einsatz der KaVo SYSTEMATICA™ 1060 wird es ab 2020 keine Ersatzteile mehr für diese Behandlungseinheit geben. Auch für die etwas später eingeführten Modelle SYSTEMATICA™ 1059 und die PROMATIC™ 1057 stellt KaVo zum 31.12.2019 die Versorgung für alle gerätespezifischen Ersatzteile ein. Schon vor etwa drei Jahren hatte das Unternehmen darauf hingewiesen, dass

hinsichtlich der Ersatzteilversorgung für ältere Modelle ein Ende in Sicht ist: Viele, vor allem funktionsrelevante Komponenten sind inzwischen nicht mehr verfügbar. Zum Teil konnte die Funktionsfähigkeit solcher Einheiten noch aus den Restmengen sichergestellt werden. Doch bis Ende dieses Jahres ist auch damit Schluss: Eine Reparatur wird dann nicht mehr möglich – und schon gar nicht mehr wirtschaftlich sinnvoll sein.

Üblicherweise werden Behandlungseinheiten nach durchschnittlich 15 Jahren ausgetauscht – die drei KaVo-Modelle sind also mit einem Alter von etwa 30 Jahren echte Urgesteine. Wer als moderne Zahnarztpraxis mit der Zeit gehen will, sollte also möglichst bald umsatteln. Beim Austausch einer alten gegen eine neue KaVo-Behandlungseinheit liegen die Vorteile klar auf der Hand: Es sind keine Umbauten erforderlich durch identische Anschlusspunkte. Weitere Pluspunkte sind unter anderem der verschleißarme, sterilisierbare, kollektorlose Mikromotor, die LED-Behandlungsleuchte für natürliches Licht sowie die integrierbare Patientenkommunikation CONEXIO mit Anbindung an PMS.

KAVO DENTAL GMBH

Bismarckring 39
88400 Biberach/Riß
Tel.: 07351 56-0
Fax: 07351 56-1488
info@kavokerr.com
www.kavo.de



PRAXISLIEBLING

DIE QUALIFIKATION EINES TECHNIKERS DES
DEUTSCHEN DENTALHANDELS WIRD DURCH
SEINEN BVD-AUSWEIS DOKUMENTIERT.
UND NATÜRLICH DURCH SEINE KOMPETENZ.

Der Techniker oder die Technikerin Ihres Vertrauens kann schon mal den Arbeitstag in Ihrer Praxis retten. Damit sie jahraus, jahrein sachkundig und verlässlich jedes Problem lösen können, werden sie regelmäßig geschult. Die Nachweise der fach- und produkt-spezifischen Schulungen werden im Auftrag des BVD unabhängig geprüft. So bleibt das Wissen frisch. Und Ihre Praxis auch.

Eine der vielen Leistungen Ihres BVD.
Mehr darüber hier: bvdental.de

DENTALE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



INJIZIERBARES FLOWABLE IN ZWEI VISKOSITÄTEN

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 passende 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. Das injektionsfähige Beautifil Flow Plus X

„F00“ ist dank seiner hohen Standfestigkeit und Formbeständigkeit nach dem Ausbringen besonders gut 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 – passend also für die detailgetreue Gestaltung der okklusalen Anatomie, Randleisten und Höcker. Die moderat fließfähige Variante „F03“ verfügt über eine mittlere Formbeständigkeit und Viskosität und ist aufgrund seiner optimalen Selbstnivellierung bestens zum Füllen indiziert – ob als Liner auf dem Kavitätenboden, zur Füllung kleiner okklusaler Kavitäten oder für Zahnhalsfüllungen.



SHOFU DENTAL GMBH

Am Brüll 17
40878 Ratingen
Tel.: 02102 8664-0
Fax: 02102 8664-64
info@shofu.de
www.shofu.de

EINE NEUE ÄRA DER BEHANDLUNGSEINHEITEN

Effiziente Behandlungsabläufe, zeitgemäßer Komfort und innovatives, elegantes Design gepaart mit einer überragenden Zuverlässigkeit – die brandneue Behand-

lungseinheit EURUS von Takara Belmont übertrifft höchste Qualitätsansprüche und ist das Highlight auf den bevorstehenden regionalen Dentalfachmessen in Leipzig, München, Stuttgart und Frankfurt am Main.

Die Bedürfnisse von Behandler und Patient wurden bei der Neuentwicklung gleichermaßen berücksichtigt: So gewährleistet der hydraulische Mechanismus des Patientenstuhls eine sanfte, leise Bewegung sowie eine Belastung bis 200 Kilogramm. Die verfügbare Knickstuhlvariante vereinfacht das Ein- und Aussteigen für Kinder sowie in ihrer Beweglichkeit eingeschränkte Menschen. Gleichzeitig passt sich das neuartige Doppelachsen-Kopfstützensystem mit seiner Feinabstimmung allen Patienten von Klein bis Groß an, oder man wählt sofort die elektrohydraulische Variante. Das Arztelement kann vom Behandler dank flexiblem Arm mit 50 Prozent weniger

Kraftaufwand im Vergleich zum Vorgängermodell bewegt werden. Das neue Schwingbügelssystem verringert die Belastung auf die Handgelenke von Zahnarzt bzw. Assistenz. Eine weitere Besonderheit bildet die Place-Ablage mit liegenden Instrumenten, und für einen noch besseren Workflow sorgt das Bedienfeld der Einheit in Form eines innovativen und intuitiv zu bedienenden Touchpanels. Optisch kann die elegante Behandlungseinheit EURUS durch unterschiedliche Kunstlederfarben individualisiert werden. Eine sinnvolle Auswahl von Patientenstühlen, Speifontänen und Arztelementen wird zudem den Bedürfnissen jedes Praxisteam gerecht.

BELMONT TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Berner Straße 18
60437 Frankfurt am Main
Tel.: 069 506878-0
info@takara-belmont.de
www.belmontdental.de



ZIRKONOXIDKLASSIKER JETZT ALS 98-MM-RONDE FÜR OFFENE SYSTEME

Anwender schätzen an Cercon base eine ganze Reihe von Vorzügen: Man verfügt über fast 20 Jahre Labor-Erfolg mit diesem Zirkonoxid-Werkstoff, der aufgrund der hohen Biegefestigkeit base breit indiziert ist. Dies schafft vielen Zahnärzten auch die Möglichkeit der konventionellen Zementierung.

Die Verarbeitung von Cercon base erfolgt klassischerweise in den Fräseinheiten Cercon brain, Cercon brain expert oder Cercon brain Xpert in Form von 105-mm-Ronden. Die neue 98-mm-Ronde eignet sich jetzt für eine Vielzahl offener Frässysteme. Im Zusammenspiel mit der inLab MC X5 und über den auf der Ronde angebrachten QR-Code können sämtliche Materialangaben wie Rondenname, Farbe, Höhe und Sinterschrumpf mit einer Webcam in der inLab CAM-Soft-

ware erfasst werden – eine manuelle Eingabe entfällt somit. In puncto „Verblendung“ zeigt sich Cercon base offen für viele Verblendkeramiken. Eine abgestimmte Kombination bietet zum Beispiel die klassische Cercon ceram Kiss und die flexible Celtra Ceram. Diese eignet sich sowohl für Zirkonoxid als auch für zirkonoxidverstärktes Lithiumsilikat sowie Lithiumdisilikat.

Die neue Cercon-base-Ronde ist in drei Farben (white, medium, colored) und in vier Höhen (12, 14, 18 und 25 mm) erhältlich. Mit dem 98-mm-Format eignet sich nun auch das Original Cercon base für viele offene Systeme, wie es bereits bei den hoch- bzw. extra transluzenten Schwester-Materialien Cercon ht, Cercon xt und der neuen Multilayer-Klasse Cercon xt ML der Fall ist.



DENTSPLY SIRONA

Sirona Straße 1
5071 Wals bei Salzburg, Österreich
Tel.: +43 662 2450-0
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

BESSERE BLEACHINGERGEBNISSE MIT ICHTAKTIVIERTER METHODE



Der Wunsch nach einem strahlenden weißen Lächeln ist ungebrochen, symbolisiert es doch Attraktivität und Selbstbewusstsein. Ein sicherer und zuverlässiger Weg zu weißen Zähnen ist das In-Office-Verfahren, denn es wird ausschließlich von zahnmedizinischem Fachpersonal durchgeführt. Hierfür gibt es unterschied-

liche Methoden. Laut einer randomisierten klinischen Parallelstudie mit 136 Probanden an der Loma Linda University School of Dentistry (Kalifornien) erzielt die lichtaktivierte Philips ZOOM! WhiteSpeed Methode 55 Prozent bessere Ergebnisse als eine Zahnaufhellung ohne Lichtaktivierung und mit 40 Prozent Wasserstoff-

peroxid.¹ Philips ZOOM! WhiteSpeed bietet verschiedene Intensitätsstufen für unterschiedlich empfindliche Zähne, wodurch die Pulpa nicht so stark gereizt wird. In einer zweiten Studienphase konnten die Autoren bestätigen, dass sich die Ergebnisse mit der Verwendung der Philips Sonicare DiamondClean Schallzahnbürste 90 Tage nach der Zahnaufhellung besser aufrechterhalten lassen als mit einer Handzahnbürste.

Eine kostenlose Live-Vorführung von Philips ZOOM! vereinbaren Interessierte per Mail an sonicare.deutschland@philips.com

¹ Lee SS et al. J Esthet Restor Dent. 2019; 31(2):124-131.

PHILIPS GMBH

Röntgenstr. 22, HQ4B
22335 Hamburg
Tel.: 040 2899-1509
Fax: 040 2899-1505
sonicare.deutschland@philips.com
www.philips.de/sonicare

BVD-Partner für Praxis und Labor – Bezugsadressen der Dentaldepots/Versandhändler

00000

Pluradent AG & Co KG

01097 Dresden
Tel.: 0351 795266-0
Fax: 0351 795266-29
E-Mail: dresden@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

01307 Dresden
Tel.: 0351 49286-0
Fax: 0351 49286-17
E-Mail: info.dresden@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co KG

03048 Cottbus
Tel.: 0355 38336-24
Fax: 0355 38336-25
E-Mail: cottbus@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

03050 Cottbus
Tel.: 0355 536180
Fax: 0355 790124
E-Mail: info.cottbus@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

04103 Leipzig
Tel.: 0341 21599-0
Fax: 0341 21599-20
E-Mail: info.leipzig@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

NWD Gruppe – Nordwest Dental GmbH & Co. KG

04103 Leipzig
Tel.: 0341 70214-0
Fax: 0341 70214-22
E-Mail: leipzig@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Pluradent AG & Co KG

06108 Halle (Saale)
Tel.: 0345 29841-3
Fax: 0345 29841-40
E-Mail: halle@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

07743 Jena
Tel.: 03641 2942-0
Fax: 03641 2942-55
E-Mail: info.jena@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Bönig-Dental GmbH

08525 Plauen
Tel.: 03741 520555
Fax: 03741 520666
E-Mail: info@boenig-dental.de
Internet: www.boenig-dental.de

Pluradent AG & Co KG

09247 Chemnitz
Tel.: 03722 5174-0
Fax: 03722 5174-10
Internet: www.pluradent.de

10000

NWD Gruppe – Nordwest Dental GmbH & Co. KG

10585 Berlin
Tel.: 030 217341-0
Fax: 030 217341-22
E-Mail: berlin@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

10589 Berlin
Tel.: 030 34677-0
Fax: 030 34677-174
E-Mail: info.berlin@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co KG

10789 Berlin
Tel.: 030 236365-0
Fax: 030 236365-12
E-Mail: berlin@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Gottschalk Dental GmbH

13467 Berlin
Tel.: 030 477524-0
Fax: 030 47752426
E-Mail: kontakt@gottschalkdental.de
Internet: www.gottschalkdental.de

Multident Dental GmbH

13509 Berlin
Tel.: 030 2844570
Fax: 030 2829182
E-Mail: berlin@multident.de
Internet: www.multident.de

Pluradent AG & Co KG

17489 Greifswald
Tel.: 03834 7989-00
Fax: 03834 7989-03
E-Mail: greifswald@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

17491 Greifswald
Tel.: 03834 855734
Fax: 03834 855736
E-Mail: info.greifswald@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co KG

18055 Rostock
Tel.: 0381 49114-0
Fax: 0381 49114-30
E-Mail: rostock@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

19055 Schwerin
Tel.: 0385 592303
Fax: 0385 5923099
E-Mail: info.schwerin@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

20000

NWD Gruppe – Nordwest Dental GmbH & Co. KG

20097 Hamburg
Tel.: 040 853331-0
Fax: 040 853331-44
E-Mail: hamburg@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Poulson-Dental GmbH

20097 Hamburg
Tel.: 040 6690787-0
Fax: 040 6690787-10
E-Mail: info@poulson-dental.de
Internet: www.poulson-dental.de

Nordenta Handelsgesellschaft mbH (Versandhändler)

22041 Hamburg
Tel.: 040 65668700
Fax: 040 65668750
E-Mail: info@nordenta.de
Internet: www.nordenta.de

Pluradent AG & Co KG

22083 Hamburg
Tel.: 040 329080-0
Fax: 040 329080-90
E-Mail: hamburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

22419 Hamburg
Tel.: 040 611840-0
Fax: 040 611840-47
E-Mail: info.hamburg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co KG

24103 Kiel
Tel.: 0431 33930-0
Fax: 0431 33930-16
E-Mail: kiel@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

24118 Kiel
Tel.: 0431 79967-0
Fax: 0431 79967-27
E-Mail: info.kiel@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co KG

24944 Flensburg
Tel.: 0461 903340
Fax: 0461 98165
E-Mail: flensburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

NWD Gruppe – Nordwest Dental GmbH & Co. KG

26123 Oldenburg
Tel.: 0441 93398-0
Fax: 0441 93398-33
E-Mail: oldenburg@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Multident Dental GmbH

26131 Oldenburg
Tel.: 0441 93080
Fax: 0441 9308199
E-Mail: oldenburg@multident.de
Internet: www.multident.de

Pluradent AG & Co KG

26789 Leer
Tel.: 0491 92998-0
Fax: 0491 92998-50
E-Mail: leer@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Abodent dent.-med. Großhandlung GmbH

27432 Bremervörde
Tel.: 04761 5061
Fax: 04761 5062
E-Mail: info@abodent.de
Internet: www.abodent.de

Pluradent AG & Co KG

28199 Bremen
Tel.: 0421 38633-0
Fax: 0421 38633-33
E-Mail: bremen@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

28359 Bremen
Tel.: 0421 20110-10
Fax: 0421 20110-11
E-Mail: info.bremen@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

30000

Lohrmann Dental GmbH (Versandhändler)

30169 Hannover
Tel.: 0511 8503194-0
Fax: 0511 8503194-5
E-Mail: info@lohrmann-dental.de
Internet: www.lohrmann-dental.de

NETdental GmbH (Versandhändler)

30179 Hannover
Tel.: 0511 353240-0
Fax: 0511 353240-40
E-Mail: info@netdental.de
Internet: www.netdental.de

DEPPE DENTAL GMBH

30559 Hannover
Tel.: 0511 95979-0
Fax: 0511 591777
E-Mail: info@deppe-dental.de
Internet: www.deppe-dental.de

Pluradent AG & Co KG

30625 Hannover
Tel.: 0511 54444-6
Fax: 0511 54444-700
E-Mail: hannover@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

30659 Hannover
Tel.: 0511 61521-0
Fax: 0511 61521-99
E-Mail: info.hannover@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Multident Dental GmbH

33106 Paderborn
Tel.: 05251 1632-0
Fax: 05251 65043
E-Mail: paderborn@multident.de
Internet: www.multident.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

33335 Gütersloh
Tel.: 05241 9700-0
Fax: 05241 9700-17
E-Mail: info.guetersloh@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

NWD Gruppe –**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**

33609 Bielefeld
Tel.: 0521 967811-0
Fax: 0521 967811-22
E-Mail: bielefeld@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

34123 Kassel
Tel.: 0561 81046-0
Fax: 0561 81046-22
E-Mail: info.kassel@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co KG

34123 Kassel
Tel.: 0561 5897-0
Fax: 0561 5897-111
E-Mail: kassel@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Pluradent AG & Co KG

35039 Marburg
Tel.: 06421 61006
Fax: 06421 66908
E-Mail: marburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

37075 Göttingen
Tel.: 0551 3079794
Fax: 0551 3079795
E-Mail: info.goettingen@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Multident Dental GmbH

37081 Göttingen
Tel.: 0551 6933630
Fax: 0551 68496
E-Mail: goettingen@multident.de
Internet: www.multident.de

NWD Gruppe –**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**

38114 Braunschweig
Tel.: 0531 580496-0
Fax: 0531 580496-22
E-Mail: braunschweig@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Pluradent AG & Co KG

39106 Magdeburg
Tel.: 0391 534286-0
Fax: 0391 534286-29
E-Mail: magdeburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

DEPPE DENTAL GMBH

39576 Stendal
Tel.: 03931 217181
Fax: 03931 796482
E-Mail: info.sdl@deppe-dental.de
Internet: www.deppe-dental.de

40000

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

40547 Düsseldorf
Tel.: 0211 52810
Fax: 0211 528125-0
E-Mail: info.duesseldorf@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

NWD Gruppe –**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**

41179 Mönchengladbach-Holt/Nordpark
Tel.: 02161 57317-0
Fax: 02161 57317-22
E-Mail: moenchengladbach@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Pluradent AG & Co KG

44227 Dortmund
Tel.: 0231 941047-0
Fax: 0231 941047-60
E-Mail: dortmund@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

44269 Dortmund
Tel.: 0231 567640-0
Fax: 0231 567640-10
E-Mail: info.dortmund@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

NWD Gruppe –**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**

44269 Dortmund
Tel.: 0231 9453538-0
Fax: 0231 9453538-22
E-Mail: nwd.dortmund@nwd.de
Internet: www.nwd.de

NWD Gruppe –**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**

45329 Essen
Tel.: 0201 82192-0
Fax: 0201 82192-22
E-Mail: essen@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

48149 Münster
Tel.: 0251 82654
Fax: 0251 82748
E-Mail: info.muenster@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

NWD Gruppe –**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**

48153 Münster
Tel.: 0251 7607-0
Fax: 0251 7801517
E-Mail: muenster@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Kohlschein Dental GmbH & Co. KG

48341 Altenberge
Tel.: 02505 9325-0
Fax: 02505 9325-55
E-Mail: info@kdm-online.de
Internet: www.kdm-online.de

Pluradent AG & Co KG

49084 Osnabrück
Tel.: 0541 95740-0
Fax: 0541 95740-80
E-Mail: osnabrueck@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

50000

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

50670 Köln
Tel.: 0221 846438-0
Fax: 0221 846438-20
E-Mail: info.koeln@henryschein.de
Internet: www.henryschein-dental.de

NWD Gruppe –**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**

50858 Köln
Tel.: 02234 9589-0
Fax: 02234 9589-203
E-Mail: koeln@nwd.de
Internet: www.nwd.de

NWD Gruppe –**Nordwest Dental GmbH & Co KG**

52074 Aachen
Tel.: 0241 96047-0
Fax: 0241 96047-22
E-Mail: aachen@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Pluradent AG & Co KG

53332 Bornheim
Tel.: 02222 97826-0
Fax: 02222 97826-55
E-Mail: bornheim@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

HESS & SCHMITT**Dental-Medizinische Großhandlung GmbH**

54292 Trier
Tel.: 0651 45666
Fax: 0651 76362
E-Mail: dental@hess-schmitt.de

Altschul Dental GmbH

55120 Mainz
Tel.: 06131 6202-0
Fax: 06131 6202-41
E-Mail: info@altschul.de
Internet: www.altschul.de

60000

Grill & Grill Dental**ZNL der Altschul Dental GmbH**

60388 Frankfurt am Main
Tel.: 069 942073-0
Fax: 069 942073-18
E-Mail: info@grillugrill.de
Internet: www.grillugrill.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

60528 Frankfurt am Main
Tel.: 069 26017-0
Fax: 069 26017-111
E-Mail: info.frankfurt@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co KG

63067 Offenbach am Main
Tel.: 069 82983-0
Fax: 069 82983-271
E-Mail: offenbach@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH**Zentrale**

63225 Langen
Tel.: 06103 7575000
Fax: 08000 400044
E-Mail: info@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co KG

65189 Wiesbaden
Tel.: 0611 3617-0
Fax: 0611 3617-46
E-Mail: wiesbaden@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Altschul Dental GmbH

66111 Saarbrücken
Tel.: 0681 6850-224
Fax: 0681 6850-142
E-Mail: altschulsb@altschul.de
Internet: www.altschul.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

66115 Saarbrücken
Tel.: 0681 709550
Fax: 0681 7095511
E-Mail: info.saarbruecken@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

NWD Gruppe –**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**

66119 Saarbrücken
Tel.: 0681 98831-0
Fax: 0681 98831-936
E-Mail: saarbruecken@nwd.de
Internet: www.nwd.de

**NWD Gruppe –
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
67434 Neustadt a.d.W.
Tel.: 06321 3940-0
Fax: 06321 3940-91
E-Mail: neustadt@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Pluradent AG & Co KG
68219 Mannheim
Tel.: 0621 87923-0
Fax: 0621 87923-29
E-Mail: mannheim@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
69126 Heidelberg
Tel.: 06221 300096
Fax: 06221 300098
E-Mail: info.heidelberg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

70000

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
70565 Stuttgart
Tel.: 0711 715090
Fax: 0711 7150950
E-Mail: info.stuttgart@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**NWD Gruppe –
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
70565 Stuttgart
Tel.: 0711 98977-0
Fax: 0711 98977-222
E-Mail: stuttgart@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Pluradent AG & Co KG
70567 Stuttgart
Tel.: 0711 252556-0
Fax: 0711 252556-29
E-Mail: stuttgart@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
73037 Göppingen
Tel.: 07161 6717-132
Fax: 07161 6717-153
E-Mail: info.goepingen@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co KG
76135 Karlsruhe
Tel.: 0721 8605-0
Fax: 0721 865263
E-Mail: karlsruhe@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

**Dentina GmbH
(Versandhändler)**
78467 Konstanz
Tel.: 0800 1724346
E-Mail: info@dentina.de
Internet: www.dentina.de

Pluradent AG & Co KG
78467 Konstanz
Tel.: 07531 9811-0
Fax: 07531 9811-33
E-Mail: konstanz@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Pluradent AG & Co KG
79106 Freiburg im Breisgau
Tel.: 0761 40009-0
Fax: 0761 40009-33
E-Mail: freiburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
79108 Freiburg im Breisgau
Tel.: 0761 15252-0
Fax: 0761 15252-52
E-Mail: info.freiburg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

80000

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
80339 München
Tel.: 089 97899-0
Fax: 089 97899-120
E-Mail: info.muenchen@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**NWD Gruppe –
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
80686 München
Tel.: 089 680842-0
Fax: 089 680842-66
E-Mail: bayern@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Pluradent AG & Co KG
81673 München
Tel.: 089 462696-0
Fax: 089 462696-19
E-Mail: muenchen@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

**NWD Gruppe –
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
83101 Rohrdorf
Tel.: 08031 7228-0
Fax: 08031 7228-100
E-Mail: rohrdorf@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
84034 Landshut
Tel.: 0871 43022-20
Fax: 0871 43022-30
E-Mail: info.landshut@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
86152 Augsburg
Tel.: 0821 34494-0
Fax: 0821 34494-25
E-Mail: info.augsburg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co KG
86156 Augsburg
Tel.: 0821 44499-90
Fax: 0821 44499-99
E-Mail: augsburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Pluradent AG & Co KG
87439 Kempten
Tel.: 0831 52355-0
Fax: 0831 52355-49
E-Mail: kempten@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
89073 Ulm
Tel.: 0731 92020-0
Fax: 0731 92020-20
E-Mail: info.ulm@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co KG
89081 Ulm-Jungingen
Tel.: 0731 97413-0
Fax: 0731 97413-80
E-Mail: ulm@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

90000

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
90411 Nürnberg
Tel.: 0911 52143-0
Fax: 0911 52143-46
E-Mail: info.nuernberg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co KG
90482 Nürnberg
Tel.: 0911 95475-0
Fax: 0911 95475-23
E-Mail: nuernberg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

**NWD Gruppe –
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
94036 Passau
Tel.: 0851 8866870
Fax: 0851 89411
E-Mail: passau@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
94036 Passau
Tel.: 0851 95972-0
Fax: 0851 9597219
E-Mail: info.passau@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
95028 Hof
Tel.: 09281 1731
Fax: 09281 16599
E-Mail: info.hof@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Altmann Dental GmbH & Co KG
96047 Bamberg
Tel.: 0951 98013-0
Fax: 0951 203340
E-Mail: info@altmann dental.de
Internet: www.altmann dental.de

Bönig-Dental GmbH
96050 Bamberg
Tel.: 0951 98064-0
Fax: 0951 22618
E-Mail: info@boenig-dental.de
Internet: www.boenig-dental.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
97070 Würzburg
Tel.: 0931 35901-0
Fax: 0931 35901-11
E-Mail: info.wuerzburg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
99091 Erfurt
Tel.: 0361 601309-0
Fax: 0361 601309-10
E-Mail: info.erfurt@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co KG
99096 Erfurt
Tel.: 0361 601335-0
Fax: 0361 601335-13
E-Mail: erfurt@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Altschul Dental GmbH
99097 Erfurt
Tel.: 0361 4210443
Fax: 0361 5508771
E-Mail: erfurt@altschul.de
Internet: www.altschul.de

VERLAG

VERLAGSSITZ

OEMUS MEDIA AG
Hollbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel.: 0341 48474-0
Fax: 0341 48474-290
dz-redaktion@oemus-media.de

VERLEGER

Torsten R. Oemus 0341 48474-0 oemus@oemus-media.de

VERLAGSLEITUNG

Ingolf Döbbecke 0341 48474-0 doebbecke@oemus-media.de
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner 0341 48474-0 isbaner@oemus-media.de
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller 0341 48474-0 hiller@oemus-media.de

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme 0341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de

ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger 0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de
Bob Schliebe 0341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

VERTRIEB/ABONNEMENT

Andreas Grasse 0341 48474-315 grasse@oemus-media.de

ART-DIRECTION/GRAFIK

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn 0341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de
Stanley Baumgarten 0341 48474-130 s.baumgarten@oemus-media.de

HERAUSGEBER & REDAKTION

HERAUSGEBER

Bundesverband Dentalhandel e.V. Tel.: 0221 2409342
Burgmauer 68, 50667 Köln Fax: 0221 2408670

Erscheinungsweise Die DENTALZEITUNG erscheint 2019
mit 6 Ausgaben + Nachlese zur IDS
Es gilt die Preisliste Nr. 20 vom 1.1.2019

BEIRAT

Roswitha Dersintzke, Michael Pötzel, Gunnar Fellmann, Lutz Müller, Thomas Simonis

CHEFREDAKTION

Dr. Torsten Hartmann 0211 16970-68 hartmann@dentalnet.de
(V. i. S. d. P.)

REDAKTION

Frank Kaltofen 0341 48474-152 f.kaltofen@oemus-media.de

Redaktionsanschrift siehe Verlagssitz

KORREKTORAT

Marion Herner 0341 48474-126 m.herner@oemus-media.de
Frank Sperling 0341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de

DRUCK

westermann druck GmbH, Georg-Westermann-Allee 66, 38104 Braunschweig

DRUCKAUFLAGE

35.000 Exemplare

Bezugspreis:

Einzelheft 5,60 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 25,00 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. zzgl. 8,00 Euro Versandkosten (Abo beinhaltet 6 Ausgaben – ohne Sonderausgaben). Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 14 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 Ende des Bezugszeitraumes gekündigt wurde.

Verlags- und Urheberrecht:

Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlegers und Herausgebers 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 Verfassernamen 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. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Firmennamen, Warenbezeichnungen und dergleichen in dieser Zeitschrift berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen und Bezeichnungen im Sinne der Warenzeichen- und Warenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten seien und daher von jedermann benutzt werden dürfen. Gerichtsstand ist Leipzig.

DIGITALES AKTIONSPAKET ZUM TAG DER ZAHNGESUNDHEIT 2019



© proDente e.V.

Am Tag der Zahngesundheit dreht sich am 25. September alles um gesunde Zähne bei Teenagern. „Abgestimmt auf die Zielgruppe Jugendliche haben wir ein digitales Aktionspaket zusammengestellt“, erläutert Dirk Kropp, Geschäftsführer der Initiative proDente. „Zahnärzte und zahntechnische Innungsbetriebe können die verschiedenen Materialien kostenfrei nutzen.“ Der Copyright-Hinweis auf proDente genügt. Ein Besuch der proDente-Webseite oder der proDente-Social-Media-Kanäle lohnt also!

Gesund beginnt im Mund – Ich feier' meine Zähne

Unter diesem Motto soll der diesjährige Tag der Zahngesundheit junge Menschen

motivieren, an ihre Mundgesundheit zu denken. Ein wichtiges Thema bei Teenagern ist die richtige Pflege von Zähnen und Brackets. Schließlich hat mehr als die Hälfte der Jugendlichen eine Zahnspange. Weitere Top-Themen sind zahngesundes Essen und zahngesunde Getränke sowie das Bleaching.

Fünfte Deutsche Mundgesundheitsstudie – erfreuliche Ergebnisse

Prophylaxe zahlt sich aus: Acht von zehn der 12-jährigen Kinder sind heute kariesfrei, so das Ergebnis der Fünften Deutschen Mundgesundheitsstudie. Die Zahl der kariesfreien Gebisse hat sich damit seit 1997 verdoppelt. Als Ursachen gelten die

regelmäßige Kontrolle in der Zahnarztpraxis sowie die Versiegelung der Backenzähne. Dennoch bleibt Karies eine der häufigsten Erkrankungen im Jugendalter. Aufklärung zur richtigen Mundhygiene ist somit erforderlich.

PRODENTE E.V.

Dirk Kropp
Aachener Straße 1053–1055
50858 Köln
Tel.: 0221 17099740
info@prodente.de
www.prodente.de

DER NEUE SKYPULSE®:

DIE IDS NEUHEIT: NOCH KOMPAKTER,
NOCH BENUTZERFREUNDLICHER!



Fotona[®]
choose perfection

Exklusiv bei Henry Schein Dental

HENRY SCHEIN DENTAL – IHR PARTNER IN DER LASERZAHNHEILKUNDE

Wir bieten Ihnen ein breites und exklusives Sortiment marktführender Lasermodele verschiedener Hersteller an.

Unsere Laserspezialisten beraten Sie gern über die vielfältigen Möglichkeiten und das für Sie individuell am besten geeignete System.

Bei Henry Schein profitieren Sie vom Laserausbildungskonzept!

Von der Grundlagenvermittlung über hochqualifizierte Praxistrainings und Workshops zu allen Wellenlängen bis hin zu Laseranwendertreffen.

Unsere Laser-Spezialisten in Ihrer Nähe beraten Sie gerne.

Marcus Dahlinger
Mobil +49 172 8419167 oder
laser@henryschein.de

Informationen direkt von der IDS:



[www.henryschein-mag.de/
ids-neuheiten/skypulse](http://www.henryschein-mag.de/ids-neuheiten/skypulse)

Erfolg verbindet.

 HENRY SCHEIN[®]
DENTAL

Ihre Röntgenvollausstattung /-ergänzung – so preiswert wie noch nie

NEU

Kombinieren Sie Ihr 2D/3D Röntgengerät mit Ihrem passenden Intraoralmodul!

Die byzz^{next} 10 User
ist immer dabei!



2D

2D und 3D
Röntgengeräte

	LVP	Modulpreis
PaX-i	24.900 €	20.800 €
PaX-i HD ⁺	28.900 €	23.600 €
PaX-i3D ⁸ Green ^{next}	84.900 €	58.490 €
PaX-i3D ¹² Green ^{next}	99.900 €	74.900 €
PaX-i3D ¹⁶ Green ^{next}	109.900 €	81.600 €
PaX-i3D ¹⁷ Green ²	141.900 €	115.900 €



3D

1 Digitale Intraoralsysteme

EzSensor HD		x-on [®] scan	
LVP	mit 2D/3D Modul	LVP	mit 2D/3D Modul
6.400 €	4.700 €	6.900 €	5.200 €



EzSensor HD

oder



x-on[®] scan

2 Intraoralmodul bestehend aus x-on tube^{AIR} + EzSensor HD/x-on scan

x-on [®] tube ^{AIR} EzSensor HD		x-on [®] tube ^{AIR} x-on [®] scan		
LVP	LVP	mit 2D/3D Modul		
11.890 €	12.390 €	8.490 €		



x-on[®] tube^{AIR}

+



EzSensor HD

oder



x-on[®] scan

3 Sensorenmodul bestehend aus 2 Sensoren: EzSensor HD (Gr. 1/1,5/2)

EzSensor HD	
LVP	mit 2D/3D Modul
12.800 €	7.900 €



EzSensor HD

2x

Modul 2&3 auch ohne 2D/3D
Röntgengerät erhältlich!

2: x-on tube^{AIR} + EzSensor HD
Einzelmodulpreis: 9.490 €

x-on tube^{AIR} + x-on[®] scan
Einzelmodulpreis: 9.490 €

3: EzSensor HD 2x
Einzelmodulpreis: 8.490 €

