

## PFLEGEAUSBILDUNG: MUNDHYGIENE NUN INTEGRIERT

Die Pflegeausbildungen in Deutschland werden ab 2020 durch das Pflegeberufereformgesetz neu geregelt. Ab Januar

stehen damit erstmals bundeseinheitliche Rahmenpläne für die Ausbildung von Pflegekräften zur Verfügung. Auch

die Zahn- und Mundpflege ist dort integriert.

Die Bundeszahnärztekammer und die Deutsche Gesellschaft für Alterszahnmedizin (DGAM) hatten curriculare Unterrichtsbausteine zur Mundhygiene in der Pflegeausbildung eingebracht. In drei von elf Einheiten ist jetzt eine Kompetenzvermittlung zu den Aspekten Zahn- und Mundpflege, Mundschleimhauterkrankungen, Zahnstatus und Zahngesundheit vorgesehen, allerdings ohne Stundenvorgaben, die spezifisch festgelegt werden. Es ist nun Aufgabe von Pflegeschulen und Ausbildungsträgern, die Rahmenpläne zu konkretisieren und umzusetzen.

Das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) hat die Pläne jetzt auf seiner Website veröffentlicht. Die Rahmenpläne haben empfehlende Wirkung für die Länder.

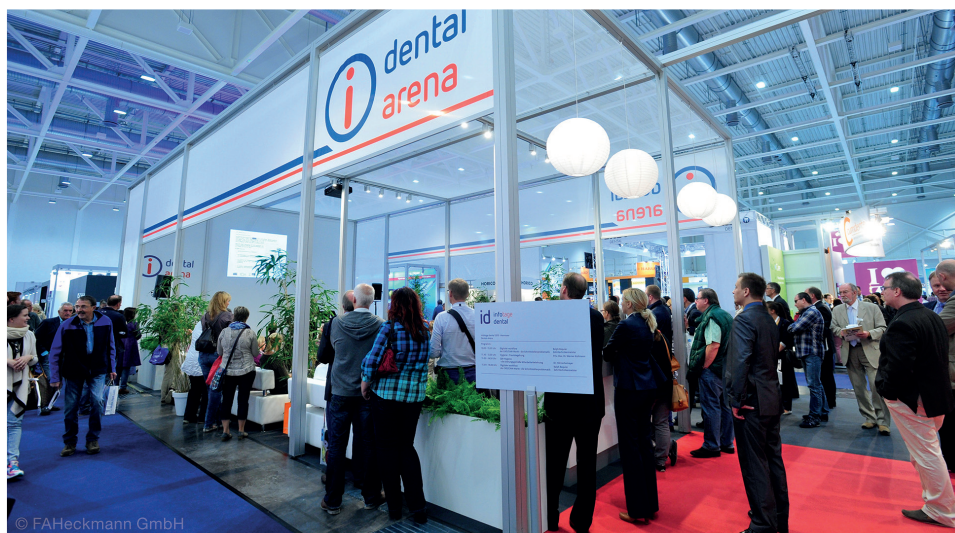


## ID INFOTAGE DENTAL MIT NEUEN ÖFFNUNGSZEITEN

Die id infotage dental München haben neue Öffnungszeiten: Erstmals können Zahnärzte, zahntechnisches Fachpersonal, Kieferorthopäden, Lehrende und Studierende zahnmedizinischer Hochschulen und Kliniken sowie Zahntechniker in diesem Jahr die id infotage dental in der bayrischen Hauptstadt bereits ab Freitagmittag besuchen, und zwar am 18. Oktober 2019 von 13.00 bis 18.00 Uhr. Ideal vor allem für Praxisteams, die somit direkt nach Praxisschluss gemeinsam in die

Halle B6 des Münchner Messegeländes kommen können. Samstag, den 19. Oktober, ist die Fachmesse von 9.00 bis 14.00 Uhr geöffnet.

Die id infotage dental Frankfurt am Main warten mit noch längeren Öffnungszeiten auf: Freitag, 8. November, von 11.00 bis 18.00 Uhr und Samstag, 9. November, von 9.00 bis 17.00 Uhr. Die Fachmesse in



Halle 5.0 findet parallel zum Deutschen Zahnärztetag-Kongress im direkt anliegenden Congress Center Messe statt und gilt in der Dentalbranche als wichtiger regionaler Treffpunkt.

Der Eintritt zu den id infotagen dental ist frei. Für eine Eintrittskarte ist lediglich eine Registrierung nötig. Um mögliche Wartezeiten vor Ort zu vermeiden, kön-

nen Interessierte sich vorab online unter [www.infotage-dental.de](http://www.infotage-dental.de) registrieren. Mit dem so generierten E-Ticket können Besucher direkt zur Fast Lane im Eingangsbereich der Messe gehen und ihr E-Ticket via QR-Code selbst einscannen. Teilnehmer der Zahnärztetags können die id infotage dental Frankfurt am Main ohne Registrierung besuchen.

# BEAUTIFIL II LS

Geringer Schrumpf – hohe Polierbarkeit!



NUTZEN SIE  
UNSERE  
HERBSTANGEBOTE

# OneGloss M

MOUNTED

Sterilisierbar



Finieren und Polieren  
in einem Arbeitsgang!

# EyeSpecial C-III

Setzt Zähne in Szene!



# BEAUTIFIL Flow Plus

Zwei Viskositäten  
mit Xtra Glanz!



SHOFU

SHOFU DENTAL GmbH

info@shofu.de · www.shofu.de

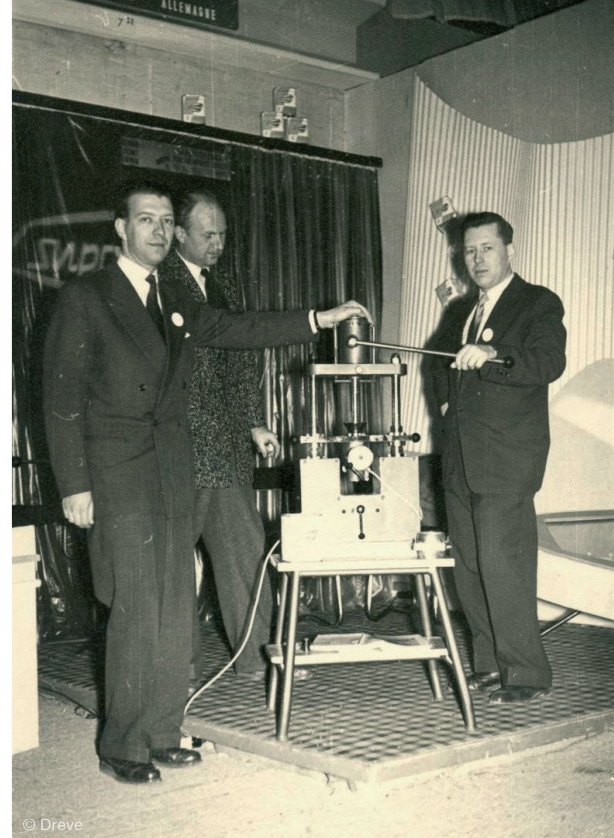
## 70 JAHRE DREVE

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 die nächsten 70 Jahre den Firmenclichés „Innovation aus Tradition“ mit Leben füllen.



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

## KOOPERATIONSVERTRÄGE: ERFOLGSMODELL FÜR PFLEGEHEIME



Kooperationen von Zahnärzten mit Pflegeeinrichtungen sind ein echtes Erfolgsmodell für die Verbesserung der Mundgesundheit von gesetzlich versicherten Patienten in Heimen. Das ist ein Ergebnis des ersten gemeinsamen Evaluationsbe-

richtes von Kassenzahnärztlicher Bundesvereinigung (KZBV) und GKV-Spitzenverband. Der Auswertung zufolge steht statistisch in jedem dritten Pflegeheim ein Kooperationszahnarzt im Sinne der Rahmenvereinbarung zur Verfügung, die KZBV

und GKV-SV bei der Umsetzung der entsprechenden gesetzlichen Regelung im Jahr 2014 unter Mitwirkung der Träger von Heimen und Verbänden der Pflegeberufe getroffen hatten.

Dr. Wolfgang Eßer, Vorsitzender des Vorstands der KZBV: „Die wachsende Zahl von Verträgen ist Ausdruck von Akzeptanz und Notwendigkeit dieses wichtigen Versorgungsangebots. Im Fokus steht die Verbesserung von Prävention und Therapie und damit der Lebensqualität von Pflegebedürftigen und Menschen mit Behinderung.“

Derzeit gibt es bei anhaltend konstanter Zunahme bundesweit etwa 4.300 Verträge. Das entspricht bei rund 14.500 Pflegeeinrichtungen einem Abdeckungsgrad von 30 Prozent. Eine zahnärztliche Versorgung der Bewohner findet aber auch ohne Kooperationsvertrag statt. Bei rund 936.000 zahnärztlichen Haus- und Heimbefuchen im Jahr 2018 entfielen 89 Prozent der Besuche auf Pflegebedürftige und Menschen mit Beeinträchtigung. Diese aufsuchende Versorgung ermöglicht die Teilhabe an bedarfsgerechter zahnärztlicher Betreuung.

# Prophylaxe zum Vorteilspreis. In einer praktischen Box.



Schon ab  
**280 €**



Die KaVo Kerr Prophylaxe Box vereint ein KaVo SMARTmatic Prophylaxe Handstück mit Kerr Prophylaxe Verbrauchsmaterialien in einem Paket.

Weitere Informationen finden Sie hier:  
[www.kerrdental.com/de/prophybox](http://www.kerrdental.com/de/prophybox)

## HENRY SCHEIN STELLT MEHR ALS 27.000 HYGIENE-SETS FÜR KREBSPATIENTEN ZUSAMMEN



© Henry Schein Inc.

einen gewissen Komfort zu bieten“, so Greg Murray, Senior Director, Regional Corporate Relations, ACS. „Das ‚Hope Lodge‘-Programm bietet Krebspatienten und deren Betreuungspersonen fernab von zu Hause eine kostenlose Unterbringung, die jedoch sehr viel mehr ist als nur ein Dach über dem Kopf. Die ‚Hope Lodge‘ ist eine Pflegegemeinschaft, die den Patienten hilft, die Pflege zu erhalten, die sie benötigen. Diese Sets sind sehr wichtig, denn sie helfen dabei, dass sich unsere Patienten und ihre Familien bei uns wie zu Hause fühlen.“

Die erneute Zusammenarbeit mit Henry Schein motivierte Heart to Heart International, ihr Engagement für die Stärkung von Gemeinschaften durch

Über 2.100 Team Schein Mitarbeiter (TSM) aus der ganzen Welt haben gemeinsam mehr als 27.000 Hygiene-Sets für Krebspatienten und deren Angehörige zusammengestellt. Die TSM packten die Sets im Rahmen der zweiten jährlichen „We Care Global Challenge“ des Unternehmens – einer Initiative, deren Ziel es ist, Kollegen bei der gemeinsamen Mission „Helping Health Happen“ für bedürftige Menschen und Gemeinschaften zusammenzubringen. In Zusammenarbeit mit Heart to Heart International werden die Sets für krebskranke Patienten durch folgende Organisationen verteilt: den Brustkrebs Deutschland e.V., die Canadian Cancer Society, die australische McGrath Foundation und die American Cancer Society (ACS). In den USA werden die Sets an die in den „Hope Lodge“-Einrichtungen der ACS untergebrachten Patienten und deren Betreuungspersonen verteilt, die dort, fernab von zu Hause, ihre Krebsbehandlung erhalten.

„Die ‚We Care Global Challenge‘ ist eine Initiative, die beispielhaft ist für das soziale Engagement unseres Unternehmens in den Gemeinschaften, in denen wir tätig sind“, erklärte Stanley M. Bergman, Chairman of the Board and Chief Executive Officer von Henry Schein. „Wir freuen uns sehr, dass sich unsere Teams zusammengefunden haben, um die Menschen, die gegen den Krebs kämpfen, sowie deren Freunde und Familien zu unterstützen.“

Jedes Set enthält persönliche Hygiene- und Komfortartikel, darunter Mundspüllösung, Zahnpasta, Zahnseide-Sticks, Handdesinfektionsmittel und Lotion. TSM in Australien, Deutschland, Kanada und den USA haben die Sets bei nationalen Vertriebstagungen sowie an lokalen Firmenstandorten und in Vertriebszentren zusammengestellt.

„Wir danken Henry Schein für ihre Partnerschaft bei der Unterstützung unserer Bemühungen, Menschen auf der ganzen Welt bei ihrem Kampf gegen den Krebs

eine weltweite Verbesserung des Zugangs zur Gesundheitsversorgung, die Leistung von humanitärer Entwicklung und die Organisation von Hilfe in Krisensituationen weiter zu intensivieren.“

„Unsere Mission ist es, etwas zu bewirken und einen positiven Einfluss auf unsere Gesellschaft zu nehmen“, erklärte Kim Carroll, Chief Executive Officer, Heart to Heart International. „Die harte Arbeit und das Engagement von Team Schein Mitarbeitern hat uns geholfen, diese Ziele zu erreichen, und TSM aus der ganzen Welt haben ihr Bestes gegeben, um diese unglaublich wichtigen Sets zusammenzustellen und damit Menschen rund um den Globus beim Kampf gegen den Krebs beizustehen.“

Die „We Care Global Challenge“ ist eine Initiative von Henry Schein Cares, dem firmeneigenen weltweiten Programm für soziale Verantwortung. Weitere Informationen über die „We Care Global Challenge“ finden sich online unter [www.henryschein.com/socialresponsibility](http://www.henryschein.com/socialresponsibility)



Unsere neue Turbinengeneration

# Leistung ist keine Frage der Größe

Mehr Leistung, kleinere Köpfe, weniger Gewicht – Die Turbinen der Premium-Klasse liegen ideal ausbalanciert in Ihrer Hand. Und ganz egal, ob Sie sich für T1 Control, T1 Boost oder T1 mini entscheiden: Alle Turbinen glänzen mit hoher Leistungsstärke, geben Ihnen jederzeit die volle Kontrolle und arbeiten sehr geräuscharm. Die T1 mini sorgt durch den kleinen Kopf für hervorragende Sicht, die T1 Control durch ihre patentierte Drehzahlregelung für konstantes und geräuscharmes Arbeiten und die T1 Boost bietet maximale Leistung im Flüsterton.

[dentsplysirona.com/turbinen](https://dentsplysirona.com/turbinen)

THE DENTAL  
SOLUTIONS  
COMPANY™

 Dentsply  
Sirona

## LEIPZIGER MINIMALISMUS IN WEISS GEWINNT ZWP DESIGNPREIS 2019

In ihrer *ZWP spezial*-Ausgabe kürt die Zeitschrift *ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis* seit 18 Jahren die schönste Zahnarztpraxis Deutschlands. In diesem Jahr haben sich fast 60 Praxiseinrichtungen, Architekturbüros und Dentaldepots deutschland-

weit beworben. Elf Praxen, deren ausgewählt-stimmige Form-, Farb- und Materialwahl treffsicher ins Auge fielen und so die Jury um Designer Ralf Hug (pmhLE) überzeugten, haben es 2019 in die engere Auswahl geschafft.

Den kleinen, aber feinen Vorsprung erzielte am Ende der Minimalismus in Weiß von Zahnarzt Dr. Niels Hoffmann aus der sächsischen Metropole Leipzig. Die Praxis moderndentistry ist die schönste Zahnarztpraxis Deutschlands 2019. Das Interior Design der Praxis ist stringent, klar und großzügig. Das Architektenteam von pd raumplan aus Köln hat es geschafft, die hell gestalteten Räumlichkeiten zurückhaltend und zugleich einladend wirken zu lassen und anhand aufgestellter Fotoleinwände einen besonderen Standortbezug zu dem architektonisch industriell verankerten Leipziger Westen herzustellen.

Alle Praxen der engeren Auswahl werden im *ZWP spezial 9/19* einzeln vorgestellt. Zudem findet sich im Heft, neben einer Vielzahl an Beiträgen, Tipps und Produktinweisen rund um das Thema Praxiseinrichtung, eine Übersicht aller diesjährigen Designpreis-Teilnehmer.



[www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)

## CEREC BASIS CURRICULUM FÜR ZAHNÄRZTINNEN

Ein komplett neues Fortbildungsformat, das sich speziell an Zahnärztinnen richtet, gibt einen umfassenden Überblick über die Möglichkeiten des CEREC-Systems als Chairside-Workflow und Labside-Scanner: Das neue CEREC Basis Curriculum, das von November 2019 bis Juni 2020 stattfindet, wird von erfahrenen CEREC-Anwenderinnen gestaltet und richtet sich an Anwenderinnen oder solche, die es werden wollen.

Die insgesamt sieben Module bestehen jeweils aus einem theoretischen und einem praktischen Teil. Da der Theorie-Teil als Webinar abgehalten und nur für den praktischen Teil die Teilnahme vor Ort in Berlin notwendig ist, bleibt der Zeitaufwand gering. Dieses Modell ermöglicht eine einfachere Fortbildung, ist vom Preis sehr attraktiv und geht besonders

auf die Bedürfnisse der weiblichen Anwender ein.

Besonderer Wert wird darauf gelegt, die beiden CEREC-Systeme zu zeigen – Omnicam und Primescan. Da das Wissen um den richtigen Werkstoff essenziell ist, wird auch das Thema Materialkunde in jedem der Module behandelt.

Alle drei Referentinnen sind erfahrene CEREC-Spezialistinnen. So hat etwa Dr. Gertrud Fabel bereits seit drei Jahren in München und Berlin „CEREC für Dentistas“ als Tageskurse erfolgreich durchgeführt, wurde 2012 MSC Clinical Dental CAD/CAM und 2014 CEREC-Mentorin.

Das gesamte Curriculum wird mit 100 Fortbildungspunkten nach BZÄK und DGZMK bewertet und von der Digital Dental Academy (DDA) in Berlin mit Unterstützung von Dentsply Sirona ver-

anstaltet. Einige Module können als Einzelmodul unabhängig vom Curriculum gebucht werden. Infos unter [www.dda.berlin/de/Kurse/CEREC-Curricula](http://www.dda.berlin/de/Kurse/CEREC-Curricula).

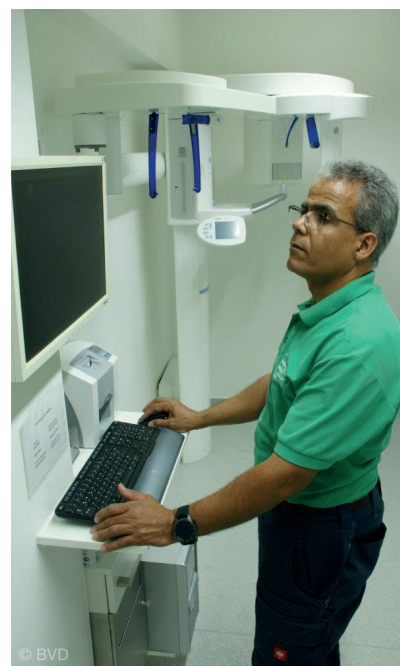
Eine der drei erfahrenen Referentinnen: Dr. Gertrud Fabel.



## 1.000 TECHNIKER MIT 520.000 EINSÄTZEN IM JAHR

Rund 80 Prozent aller deutschen Dentalhandelsunternehmen sind Mitglied im Bundesverband Dentalhandel e.V. (BVD). Für die Fachhändler sind knapp 3.000 Mitarbeiter tätig, davon über 1.000 Servicetechniker. Diese kommen auf mehr als 520.000 Einsätze in Zahnarztpraxen und Laboren pro Jahr. „Eine beeindruckende Zahl und vor allem eine Leistung, die kein Online-Händler anbietet“, so BVD-Präsident Lutz Müller. Servicetechniker sind Spezialisten und manchmal Retter in der Not. Ob große Behandlungseinheiten oder kleine Turbinen, Desinfektions- oder Röntgengeräte: Die Profis im Außendienst kennen jede Schraube, jeden Anschluss und jedes Detail. Techniker führen Wartungen durch, die der Hersteller nach bestimmten Intervallen genau vorgibt. Sie bemühen sich um zügige Reparaturen, wenn möglich direkt vor Ort, um

längere Ausfallzeiten und damit Einnahmeverluste ihrer Kunden zu verhindern. Darüber hinaus weisen sie die Praxis- und Labormitarbeiter in die Pflege und den richtigen Umgang mit den Geräten ein. Fachhändler investieren viel in ihre Servicetechniker und stellen sie für Schulungen frei, damit sie für die Belange ihrer Kunden stets auf dem neuesten Stand sind. Im Schnitt besucht jeder Techniker mindestens drei bis vier Industrieschulungen im Jahr. Die DMS GmbH, eine Tochtergesellschaft des BVD, verfügt über ein unabhängiges Sachreferat, das die Schulungen zertifiziert, was durch den Technikerausweis dokumentiert wird. Qualifizierte Servicetechniker sind unerlässliche Partner für Praxen und Labore, die sich auf das umfassende Know-how der technischen Problemlöser verlassen können.



© BVD

## NEUES VITA-KURSPROGRAMM: DIE ANWENDER IM MITTELPUNKT

„Was man lernen muss, um es zu tun, das lernt man, indem man es tut“, wusste schon der griechische Gelehrte

Aristoteles (384–322 v. Chr.). Bei VITA-Trainingskursen, Workshops und Events stehen deswegen das Selbsterleben, das

eigene praktische Ausprobieren und die sofortige Umsetzbarkeit im Fokus. Renommiertere Referentinnen und Referenten sorgen für das nötige Hintergrundwissen und geben wertvolle Tipps und Tricks aus ihrem Labor- und Praxisalltag. Die Anwenderinnen und Anwender stehen mit ihren individuellen Bedürfnissen dabei zu jeder Zeit im Mittelpunkt. Das Ziel ist der „perfect match“ zwischen Mensch, Materialsystem und Maschine – für jederzeit höchstästhetische, funktionsgerechte und nachhaltige Versorgung. Ob Anfänger, Profi oder Wiedereinsteiger: Im neuen VITA-Kursprogramm finden alle ihre passende Weiterentwicklung für neue dentale Erfolgsgeschichten. Wer den „perfect match“ selbst erleben möchte, findet das neue VITA-Kursprogramm auf [www.vita-zahnfabrik.com](http://www.vita-zahnfabrik.com).



© Mr.Exen/Shutterstock.com