



Ass. jur. Nadine Gilberg, Abteilungsleitung Recht & Forderungsmanagement, PVS dental.

Die zahnärztliche Abrechnung hält für Zahnärzte viele Herausforderungen bereit. Nadine Gilberg, PVS dental, informiert, wie das Unternehmen Zahnärzte bei der Abrechnung unterstützt.

Frau Gilberg, die papierlose Praxis wird als Zukunftsmodell gepriesen. Wie stehen Sie dazu?

Nadine Gilberg: Die Digitalisierung ist Fluch und Segen zugleich. Aus meiner Erfahrung ist es für Zahnärzte im Praxisalltag sehr hilfreich, rein digital zu arbeiten. Wenn dann aber z.B. das digitale

Terminbuch nicht funktioniert, ist die Praxis lahmgelegt.

Ist die digitale Praxis dennoch ein zukunftsfähiges Konzept?

Ich empfinde es als sehr wichtig und für die Zahnarztpraxen effizient, digital zu arbeiten – aber nur unter der Voraussetzung, dass es rechtssicher ist. Das bedeutet u.a., dass die Dokumentation ordnungsgemäß geführt und vollständig sein muss. Dazu gehört auch, dass die Patienten alle notwendigen Formulare unterschreiben müssen – dabei handelt es sich zum Beispiel um die Kostenaufklärung bei Eigenanteilen oder um das Einverständnis, dass ihre Daten an uns weitergegeben werden. Wenn diese Unterschriften digital geleistet wurden, müssen sie strengen gesetzlichen Vorgaben entsprechen und sind dann durch die Digitalisierung gut geschützt. Das ist vorteilhaft, da die geleisteten Unterschriften so fälschungssicher sind.

Wie kann die PVS dental Zahnmediziner dabei unterstützen?

Da Gerichte beim Thema Datenschutz besonders streng sind,

stellen wir unseren Kunden u.a. eine gesetzeskonforme Einverständniserklärung zur Datenweitergabe kostenlos zur Verfügung, auch jederzeit zum Download auf unserer Homepage. Dazu noch eine Patienteninformation, die aus Praxisicht erläutert, warum es sinnvoll ist, dass der Arzt mit uns zusammenarbeitet.

Gibt es weitere Möglichkeiten, Zahnärzte in Abrechnungsfragen zu entlasten?

„Da aufgrund der DSGVO immer mehr Unterschriften geleistet werden müssen, rate ich Praxen dringend, auf die Vollständigkeit zu achten. Zahnärzte müssen das zur Routine machen – auch wenn es im Praxisalltag schwierig zu implementieren ist.“

Aus meiner Sicht ist unser Portal PVS dialog für den Kunden entlastend und nutzbringend. Neben einer effizienten Zusendung der Abrechnungsdaten kann der Kunde sich auch Statistiken ziehen und

Verbesserungspotenziale für die eigene Praxis identifizieren. Dazu zählt auch ein Fachbereichsvergleich. PVS dialog ist unser Mittel der Wahl in der Kommunikation mit dem Zahnarzt, da die Datensicherheit zu jeder Zeit gegeben ist – und das ist in unserem Bereich ein wichtiges Thema. Deshalb ist mein Tipp an Zahnärzte, online zu gehen.

Mit PVS dialog ist es für Zahnärzte also einfacher, die Übersicht zu behalten?


Genau, unsere Kunden können auf einen Blick sehen, ob es noch offene Forderungen gibt und wie hoch sie sind. Das ist v.a. für den Überblick über die Ratenzahlungen interessant – über PVS dialog kann

man nämlich verfolgen, wie sich die Forderung entwickelt.

Warum bietet die PVS dental Ratenzahlungen an?

Die PVS dental will das gute Arzt-Patienten-Verhältnis unbedingt erhalten. Dazu gehört auch, dass wir nicht gleich alle Register ziehen und ein Klageverfahren einleiten. Wenn ein Patient nicht zahlen kann, suchen wir den persönlichen Kontakt und geben ihm durch eine Ratenzahlung die Möglichkeit, sich seinen finanziellen Mitteln entsprechend mit der Forderung auseinanderzusetzen.

Teil Ihres Konzeptes ist auch, Ihr Wissen weiterzugeben.

Genau, beispielsweise führen wir Seminare zum Thema „Lückenlose Dokumentation“ durch. Dort können Sie auch mich antreffen! 

PVS dental GmbH

Tel.: +49 6431 2858050
www.pvs-dental.de

Mit Hygiene-Technologie-Konzept Tausende Euro sparen

Zahnzentrum Emsland: „Dank SAFEWATER haben wir die Reparaturen mehr als halbiert.“

Seit vier Jahren setzt Zahnarzt Dr. Jan Martin Ebling in seinem Zahnzentrum Emsland auf das SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept von BLUE SAFETY. Für ihn ist Wasserhygiene fester Bestandteil eines erfolgreichen Qualitätsmanagements. Dass sich mit dem richtigen Konzept gleichzeitig der Reparaturaufwand minimieren und jährlich Tausende Euro einsparen lassen, zeigen seine Langzeiterfahrungen.

Schlechte Wasserproben und verstopfte Schläuche beeinträchtigen Praxisbetrieb

Den Auslöser für Ebling, sich intensiver mit Wasserhygiene auseinanderzusetzen, lieferte 2015 das Qualitätsmanagement der Praxis. Das hatte sich das Kompetenzzentrum an der holländischen Grenze zuvor von der DEKRA nach den neusten Richtlinien der ISO 9001:2015 zertifizieren lassen.



Zahnarzt Dr. Jan Martin Ebling schwört auf SAFEWATER.



„Wir haben regelmäßig Wasserproben genommen, doch die Ergebnisse waren nicht optimal. Weder die genaue Befolgung der Herstellerempfehlungen noch die Intensiventkeimungen durch das Depot stellten uns zufrieden“, erzählt der Zahnmediziner.

Über die Dentalmedien wurde Ebling auf BLUE SAFETY aufmerksam. Nach intensiver Beratung und technischer Bestandsaufnahme war die Entscheidung schnell getroffen: Das Konzept entsprach dem Wunsch der Praxis, Wasserhygiene zu delegieren und das Qualitätsmanagement sicher zu bespielen.

Die Wasserexperten passten ihr System an die Gegebenheiten vor Ort an und installierten bei laufendem Praxisbetrieb. Unter Berücksichtigung technischer und

mikrobiologischer Faktoren justierten die Münsteraner immer wieder nach. So lange bis die Wirksamkeit mithilfe des individuell für das Zahnzentrum entwickelten Spülplans gewährleistet war.

All-inclusive-Service sichert Wirksamkeit und entlastet gesamtes Praxisteam

Längst ist die Nutzung von SAFEWATER Routine. Jährliche Wartungen durch unternehmenseigene Servicetechniker und akkreditierte Probenahmen belegen die hygienisch einwandfreie Wasserqualität gemäß den Vorgaben des Robert Koch-Instituts – für garantierte Rechtssicherheit.

„Dank SAFEWATER ist ein Themengebiet aus dem gesamten Hygienekomplex erfolgreich delegiert und läuft professionell ab. Bei

uns hält eine Mitarbeiterin zentral den Kontakt zu den Wasserexperten. Ich bekomme davon gar nichts mehr mit und habe den Kopf frei“, sagt der Unternehmer.

Auch seinen Patienten gegenüber habe er ein gutes Gefühl und ein ganz anderes Selbstbewusstsein während der Behandlung, denn er wisse, es könne nichts passieren: „Diese Sicherheit transportiert man in der Ausstrahlung des gesamten Teams.“


„Am Ende kostet mich SAFEWATER gar nichts“

SAFEWATER zahlt sich auch finanziell für das Zahnzentrum mit sechs Einheiten zwischen Meppen und Lingen aus. Während in den vier Jahren vor der Installation durchschnittlich 28 Reparaturen an Handstücken und Turbinen pro

Jahr anfielen, waren es in den vier Jahren mit SAFEWATER nur noch zwölf. Der Aufwand wurde damit mehr als halbiert. Das schont die Nerven und spart bares Geld. Ebling überschlägt: jährlich etwa 10.000 Euro.

„Das kann kein Zufall sein. Neben den Reparaturkosten spare ich jede Menge Chemikalien. Und wenn ich das gegeneinander aufwiege, kostet mich SAFEWATER am Ende gar nichts. Das System hat sich längst im Praxisalltag amortisiert“, freut sich der Anwender. Gleichzeitig schützt der monatliche Festpreis vor unerwarteten Kostenfallen.

Kostenlosen Beratungstermin vereinbaren

Jetzt unter 00800 88552288 oder www.bluesafety.com/Termin Ihre persönliche kostenfreie Sprechstunde Wasserhygiene vereinbaren und mehr erfahren. Oder einfach auf den Fachmessen in München oder Frankfurt am Main am Stand der Wasserexperten vorbeischaun. 

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



BLUE SAFETY GmbH

Tel.: 00800 88552288
www.bluesafety.com

Der neue Dreh- und Angelpunkt

Neue Implantologie- und Chirurgie-Motoren von Bien-Air.



Mit dem Ziel der Vereinfachung von Implantatinsertionen sowie oralchirurgischen Eingriffen hat das Schweizer Dentalunternehmen Bien-Air Dental die neuen Implantologie- und Chirurgie-Motoren Chiropro und Chiropro PLUS vorgestellt. Die Steuerung erfolgt mithilfe eines einzigen Drehknopfs: Anhand einer Drehbewegung navigiert der Nutzer durch die Menüs, zur einfacheren Wartung lässt sich dieser leicht entfernen und sterilisieren. Dank dieser prägnanten Schnittstelle zeigen der Chiropro sowie der Chiropro PLUS die wichtigsten Informationen auf einen Blick: Art der zu verwendenden Instrumente, Drehzahl und -moment, Fördermenge der Spülflüssigkeit und Drehrichtung. Während der neue Chiropro im

Wesentlichen dem Implantatsetzen gewidmet ist, ermöglicht der Chiropro PLUS sowohl die Durchführung von implantologischen als auch oralchirurgischen Eingriffen. Vorprogrammierte Behandlungsabläufe und die Möglichkeit, die Einstellungen je nach den Besonderheiten des Patienten zu ändern, erleichtern ebenfalls die Bedienung der neuen Implantologie- und Chirurgie-Motoren.

So einfach haben Behandler den Dreh raus. [DT](#)

**Bien-Air
Deutschland GmbH**
Tel.: +49 761 45574-0
www.bienair.com

Infos zum Unternehmen



Intelligente Abrechnungs- und Verwaltungslösungen

smart ZMV – dentisratio GmbH betreut Zahnarztpraxen in allen KZV-Bereichen.



Von der Einzelbehandlerpraxis bis hin zu ganzen Zahnkliniken – um allen Kundenwünschen auf höchstem Niveau und zu jeder Zeit gerecht werden zu können, hat das Dienstleistungsunternehmen für zahnärztliche Abrechnung und Verwaltung expandiert: Die dentisratio GmbH baut kontinuierlich die Mitarbeiterzahl aus, um das umfangreiche Dienstleistungsangebot entsprechend der großen Nachfrage zu bedienen.

Die Büros in Potsdam und Hamburg sorgen für Kundennähe, ausgewiesene Fachkompetenz und direkte Ansprechpartner. Das sind die Markenzeichen des Unternehmens. Die Vorteile für die Kunden liegen auf der Hand: keine zeitaufwendige Mitarbeitersuche, keine Probleme mit Urlaub, Krankheit, Schwangerschaft. Der Kunde kann

sicher sein, jederzeit einen kompetenten Ansprechpartner zu erreichen, denn es sind prinzipiell immer mehrere Kollegen in seine Betreuung involviert.

Großes Angebotsspektrum

Mit dem Angebot der smart ZMV werden sowohl kleine Praxen als auch große Praxisgemeinschaften mit unterschiedlichsten Abrechnungsmodalitäten betreut. Das Angebotsspektrum reicht von der vollständigen Übernahme der Abrechnungsabwicklung und aller Verwaltungsaufgaben inkl. Korrespondenz mit Versicherungen und Erstattungsstellen bis hin zur Systempflege der Praxissoftware und dem Controlling zur Sicherstellung, dass keine erbrachten Leistungen verloren gehen. Das Team smart ZMV arbeitet mit allen gän-

gigen Praxissystemen und passt sich den Erfordernissen der Praxen an.

Auch bei wirtschaftlichen Fragen, wie Neuanschaffungen von kostspieligen Geräten, kann die dentisratio GmbH anhand der authentischen Praxiszahlen Auskunft darüber geben, wie sich solche Investitionen für die Praxis rechnen.

Ihre Wünsche, gleich, ob das komplette Auslagern aller Verwaltungsaufgaben oder die Unterstützung und Beratung Ihrer mit der Abrechnung in der Praxis betrauten Mitarbeiter sind umsetzbar. Und Sie haben wieder mehr Zeit für Ihre eigentliche zahnärztliche Arbeit. [DT](#)

dentisratio GmbH
Tel.: +49 331 979216-0
www.dentisratio.de

Formstabile Matrizenbänder

Garrison stellt Composit-Tight® 3D Fusion™ Firm vor.



eZ-Place™ ermöglicht, dass die Firm Matrizenbänder mit einer Dicke von nur 0,038 mm eine vorkonturierte Form beibehalten, um die exzellenten engen Approximalkontakte und die ideale Anatomie zu gewährleisten, für die das Composit-Tight® 3D Fusion™ System bekannt ist. Fusion Firm Bänder können in Situationen platziert werden, die mit anderen Bändern nicht möglich sind. Konservative Präparationen mit verbleibendem Kontakt, Überstände an den Präparationsgrenzen und andere Herausforderungen werden sie nicht länger beeinträchtigen.

Composit-Tight® 3D Fusion™ Firm Matrizenbänder sind in Sets mit allen Größen, individuellen Nachfüllpackungen und ausgewählten Teilmatrixsystemkits von Garrison Dental Solutions erhältlich. [DT](#)

Composit-Tight® 3D Fusion™ Firm Matrizenbänder sind in Sets mit allen Größen, individuellen Nachfüllpackungen und ausgewählten Teilmatrixsystemkits von Garrison Dental Solutions erhältlich. [DT](#)

**Garrison
Dental Solutions**
Tel.: +49 2451 971409
www.garrisondental.com

Infos zum Unternehmen



Garrison Dental Solutions, seit 1997 der führende Hersteller von Teilmatrixsystemen, freut sich, die neueste Ergänzung des beliebten Composit-Tight® 3D Fusion™ Teilmatrixsystems, Fusion Firm Matrizenbänder mit eZ-Place™-Technologie, vorzustellen.

„Typische bleitote Teilmatrixbänder lassen sich bei der Platzierung für Kompositrestaurationen der Klasse II sehr leicht verformen. Die eZ-Place™-Technologie, die für die Fusion Firm Bänder verwendet wird, besteht aus speziell verarbeitetem Edelstahl und einem firmeneigenen Matrixformungsprozess, um Teilmatrixbänder herzustellen, die einer Verformung um fast 70 Prozent besser widerstehen als herkömmliche Bänder“, so Jason Phillips, Marketingdirektor von Garrison.

ANZEIGE

transcodent™

Needles, cannulas, primary packaging and application systems for dental use

GERMAN ENGINEERING™

transcodent™

WITH PRECISION

id infotage dental

Besuchen Sie uns:
ID Infotage in München
Halle B6 / Stand Nr. A17

transcodent™ with precision

Highly specialized dental products for patient comfort and safety. Used in a modern dental practice, with patients demanding first class and state-of-the-art dental treatment.

Today's dental professionals have many more options to ensure the comfort and safety of their patients.

www.sulzer.com/transcodent

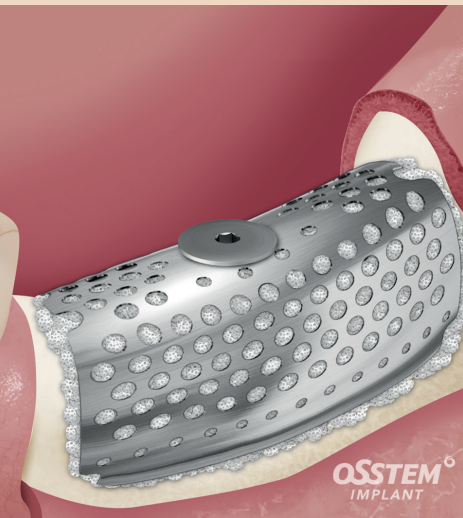


SULZER

**Dental Advisor
Preferred Product**
Transcodent Painless
Injection Needles

Einfache und effiziente Knochenregeneration mit 3D-vorgeformtem Titan-Mesh

OssBuilder ermöglicht schnelle und einfach geführte Knochenregeneration.



Titan ist wegen seiner guten Duktilität und exzellenten Biokompatibilität das am häufigsten für Zahnimplantate verwendete Edelmetall. Aufgrund seiner schwierigen Handhabung und des hohen Expositionsrisikos wurde Titan allerdings selten im Bereich der geführten Knochenregeneration verwendet. Seit 2012 bietet Osstem mit dem vorgeformten Titan-Mesh OssBuilder (vorher: SmartBuilder) hierfür eine Lösung.

Leichte und weniger invasive Platzierung

OssBuilder kann direkt mit dem Implantat verbunden werden,

ohne dass die Membran zusätzlich fixiert werden muss. Ein als Brücke zwischen Implantat und OssBuilder fungierender Anker wird zunächst mit dem Implantat verbunden und die finale Fixierung erfolgt durch das Verbinden einer Einheil- oder Abdeckkappe auf dem OssBuilder nach dessen Platzierung. Mit OssBuilder werden kürzere Behandlungszeiten und ein einfacheres Weich- und Hartgewebemanagement möglich.

Verschiedene Optionen von 3D-vorgeformten Membranen

Das optimierte vorgeformte Design wurde mit Blick auf die am

häufigsten in der Praxis vorkommenden Fälle entwickelt und erlaubt ein einfaches Handling. So kann OssBuilder ohne zusätzliches Biegen oder Trimmen direkt im Patienten eingesetzt werden. Erhältlich sind verschiedene Optionen und Größen, die je nach dem zu behandelnden Knochendefekt ausgewählt werden können.

Vorhersehbare Ergebnisse mit ausgezeichneter Erhaltung des Knochenvolumens

Durch die hohe Stärke des OssBuilder Titan-Meshs wird Knochenvolumen vor äußeren Einflüssen geschützt und somit effektiv erhalten.

Laut Dr. Marco Tallarico, einem erfahrenen Behandler, der OssBuilder bereits seit mehreren Jahren einsetzt, „schafft die Verwendung von OssBuilder bei der Implantatinserktion den notwendigen Raum für die Augmentation von alveolären Knochendefekten, was zu einer guten Knochenstabilität, einer Weichgewebsqualität sowie einem vorhersehbaren Erfolg der Implantation und der prothetischen Versorgung führt“.

Osstem Implant
Tel.: +49 6196 7775500
www.osstem.de

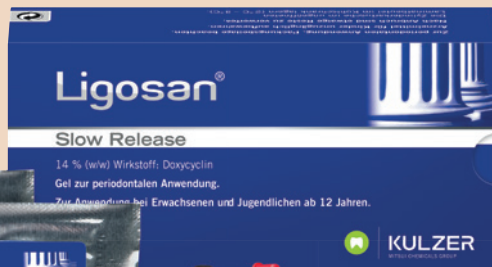


Einfach. Bewährt. Gut.

Lokalantibiotikum zur ergänzenden Paro-Therapie.

Ligosan® Slow Release ist seit fast einem Jahrzehnt eine feste Größe in der Parodontitistherapie: Das Lokalantibiotikum von Kulzer ergänzt die konventionelle, nicht-chirurgische Standardtherapie chronischer und aggressiver Parodontitis bei Erwachsenen ab einer Taschentiefe von fünf Millimetern.

Dafür wird der Wirkstoff Doxycyclin als Gel in 14-prozentiger Konzentration über einen handelsüblichen Applikator einmalig und direkt im Fundus der jeweiligen Parodontaltasche platziert. Gelüberschüsse werden ganz einfach am Gingivarand mit einem feuchten Wattepellet entfernt.



reduziert, ebenso wird ein höherer Attachmentlevel-Gewinn erzielt.² Die Ergebnisse wurden durch eine breit angelegte Anwendungsbeobachtung im niedergelassenen Bereich bestätigt.³

Das leichte und unkomplizierte Handling, die schonende wie effektive Therapie und die bestätigte Wirksamkeit wissen nicht nur Anwender, sondern auch Patienten zu schätzen. So schafft die erwiesenerfolgreiche, sanfte und schmerzarme Parodontitistherapie mit Ligosan Slow Release Zufriedenheit

und Vertrauen in die Praxis und hilft damit, langfristig die Adhärenz zu steigern.

Interessenten können kostenlos Informationen anfordern unter: www.kulzer.de/ligosanunterlagen

Hinweis: Ligosan® Slow Release ist in der Schweiz nicht zugelassen.

Kulzer GmbH

Tel.: 0800 43723368
www.kulzer.de/ligosan



In der Parodontaltasche gibt Ligosan Slow Release zuverlässig den Wirkstoff über mindestens zwölf Tage in ausreichend hoher Konzentration frei und hemmt somit das Bakterienwachstum. Das Gel selbst muss nicht entfernt werden und baut sich zu Milch- und Glukolsäure ab. Dabei ist die systemische Belastung für den Patienten gering.¹

Der Anwendungserfolg und die klinische Wirksamkeit sind in zahlreichen Studien bewiesen. Anders als mit alleinigem Scaling and Root Planing (SRP) sind die Taschentiefen mit Ligosan Slow Release nach sechs Monaten stärker

Neuer Standard für gefräste Schienen

CLEAR FLEX ist die neue thermoplastische Fräsrunde für CAD/CAM-gefertigte Aufbisschienen von primotec.

Bei dem CLEAR FLEX-Material handelt es sich um einen transparenten PMMA-Kunststoff mit Thermo-Effekt. Dieser Effekt bewirkt, dass sich die gefräste Schiene bei Erwärmung automatisch der Zahnsituation des Patienten anpasst, ohne aber dabei ihre Oberflächenhärte zu verlieren. Erreicht wird dieser Thermo-Effekt, indem die gefräste PREMIOtemp CLEAR FLEX Schiene vor der Eingliederung in 40 bis 50°C warmem Wasser vortemperiert wird. So feinjustiert sie sich beim Einsetzen im Mund des Patienten quasi von selbst. Das Ergebnis ist eine gefräste Aufbisschiene, die sich optimal und vollkommen spannungsfrei der Zahnreihe anpasst, die okklusale Kontaktpunkte und Führungsflächen durch ihre Oberflächenhärte aber trotzdem erhält.

Nichts drückt, nichts spannt

Besonders angenehm für den Patienten ist die hohe Transparenz des Materials, die dazu führt, dass die Schiene im Mund nahezu unsichtbar wird. Darüber hinaus ist es angenehm für den Behandler und das Labor, dass PREMIOtemp CLEAR FLEX durch den beschriebenen Thermo-Effekt moderate Ungenauigkeiten bei der Abdrucknahme kompensieren kann. Damit ist das Material auch für Intraoralscans über den gesamten Zahnbogen (zwei Quadranten) bestens geeignet.

Vorteil für alle Beteiligten ist die stark erhöhte Bruchsicherheit der gefrästen Schienen durch die thermische Flexibilität und den Memory-Effekt des PREMIOtemp CLEAR FLEX Materials. Dadurch gehören gebrochene Schienen und deren oftmals kostenlose Neuanfertigung weitgehend der Vergangenheit an. So wird die Wirtschaftlichkeit und Präzision gefräster Aufbisschienen erheblich gesteigert.

primotec – Joachim Mosch e.K.
Tel.: +49 6172 99770-0
www.primogroup.de



Abb. 1: Gefräste PREMIOtemp CLEAR FLEX Schiene. Zustand direkt nach dem Verschleifen der Haltestifte, unpoliert. Das Material hat eine gewisse Grundflexibilität, die die Schiene im normalen Gebrauch sehr bruchsicher macht. – **Abb. 2:** Nach Erwärmung lässt sich die Aufbisschiene aufgrund des Thermo-Effekts sogar stark verformen, ohne zu brechen. – **Abb. 3:** Wenn die Schiene im verformten Zustand gehalten wird und abkühlt, behält sie die veränderte Form ein Stück weit bei. – **Abb. 4:** Die Schiene kann jedoch wieder ganz einfach in ihre Ausgangsform zurückgebracht werden, indem man sie in 40 bis 50 °C warmes Wasser legt und damit wieder sehr flexibel macht (Thermo-Effekt). – **Abb. 5:** Nach ca. 30 Sekunden hat die Schiene wieder ihre ursprüngliche Form (Memory-Effekt), die sich im noch warmen Zustand optimal und vollkommen spannungsfrei der Zahnreihe anpasst. Die okklusale Kontaktpunkte und Führungsflächen bleiben durch die grundsätzliche Oberflächenhärte des Materials immer erhalten. – **Abb. 6:** Die Kombination aus Thermo-Effekt (Flexibilisierung durch Wärmezufuhr) und Memory-Effekt („Erinnerung“ an die gefräste Urform) führt also dazu, dass sich die Schiene sehr passgenau und spannungsfrei auf das Modell bzw. in den Mund setzen lässt. – **Abb. 7:** Die PREMIOtemp CLEAR FLEX Schiene im Patientenmund. Spannungsfreier Tragekomfort und präzise Passung durch Thermo-Effekt. **Abb. 8:** Hohe Transparenz der Aufbisschiene für nahezu unsichtbares Tragen. – **Abb. 9:** Nichts drückt, nichts spannt – die gefräste PREMIOtemp CLEAR FLEX Schiene ist einfach nur besonders angenehm zu tragen.

ANZEIGE

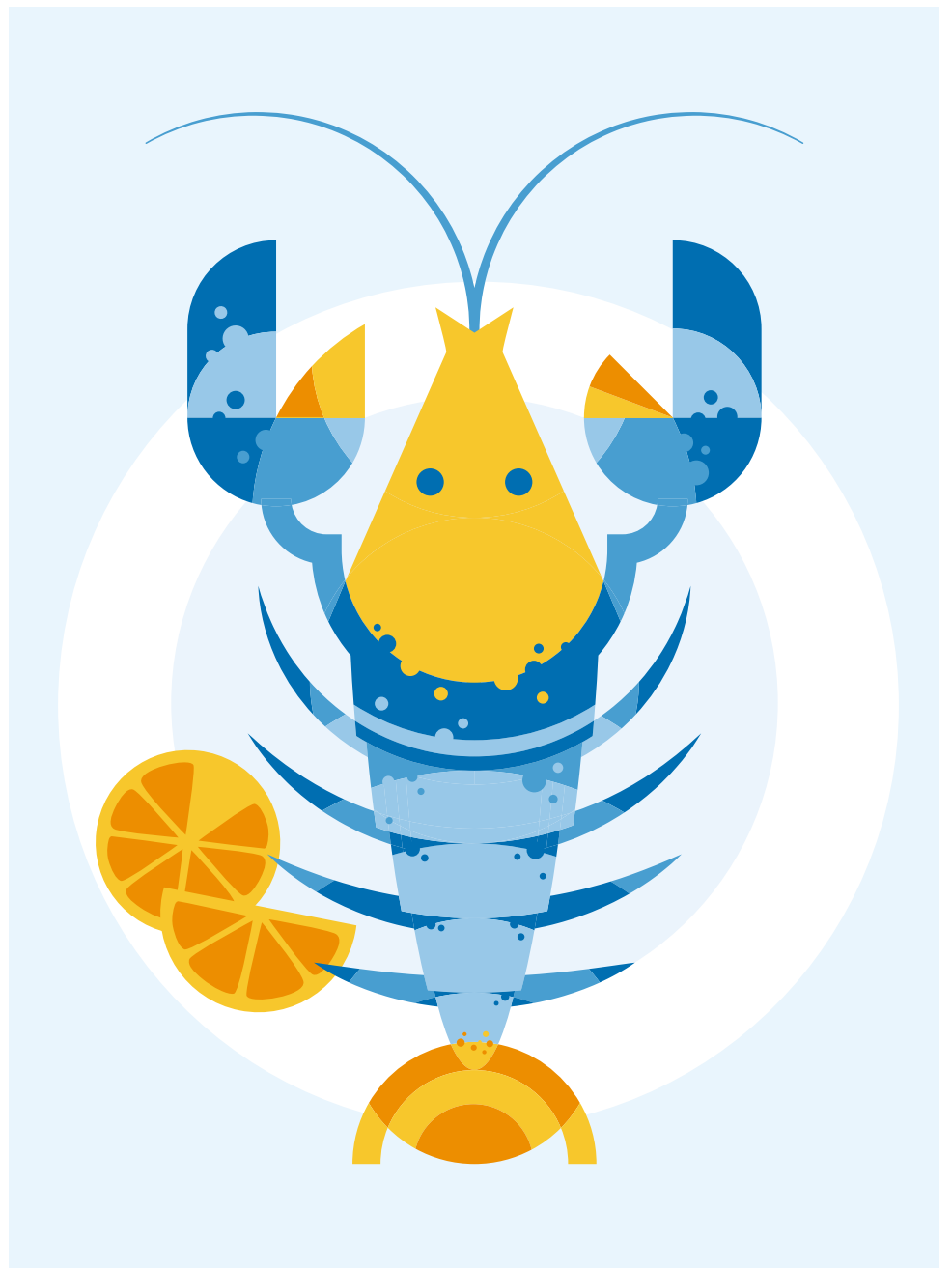
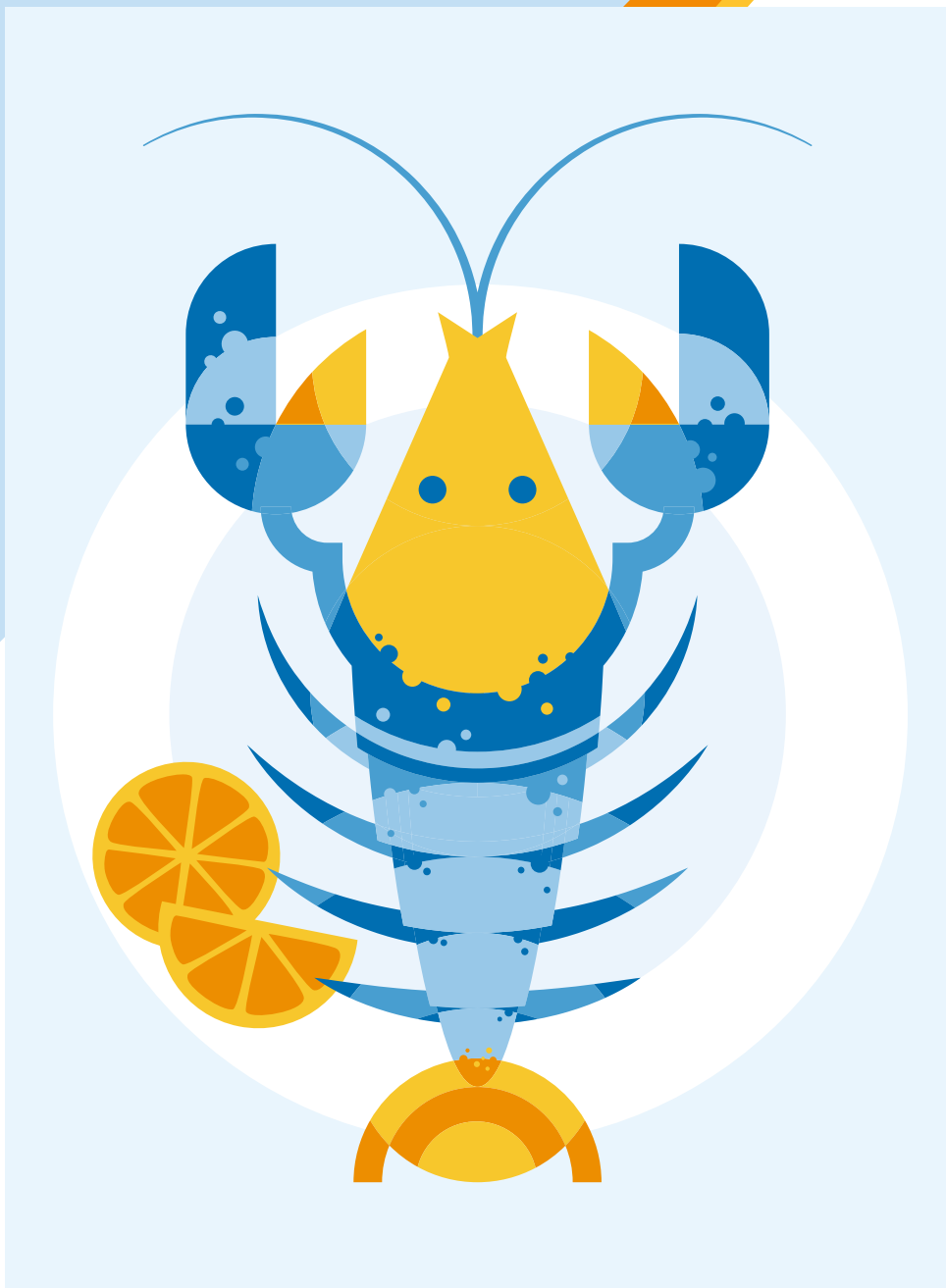
ZAHNÄRZTE LIEBEN ONLINE.

WWW.ZWP-ONLINE.INFO



OEUMS MEDIA AG

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



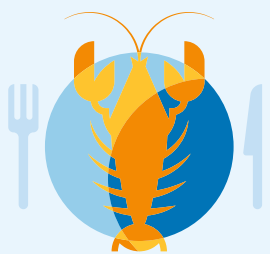
Finden Sie drei Fehler und gewinnen* Sie ein Hummer-Dinner!

Wir finden täglich viele Fehler. Denn PVS dental bietet die genaueste Rechnungsprüfung auf dem deutschen Markt. Genau genommen bei 97 von 100 PVS dental Neukunden identifizieren unsere Spezialisten Verbesserungspotenziale in der zahnärztlichen Privatliquidation. Machen Sie also nicht nur mit bei unserem außergewöhnlichen Gewinnspiel, sondern sprechen Sie auch mit uns über Ihre Abrechnungsprozesse.

Mehr unter: www.pvs-dental.de

Genau darum:  **PVS dental**

Zu gewinnen*



**1 Hummer-Dinner
für zwei**



**1 mal Abheben
im Flugsimulator**



**1 Designer-
Kuckucksuhr**

**Fehler gefunden?
Besuchen Sie uns vom
18. - 19. Oktober auf der
Fachdental München!**

Sie finden uns in Halle B6 Stand F40.
Oder nehmen Sie auf
www.pvs-dental.de/hummer.html
am Gewinnspiel teil.

*Die Gewinner werden schriftlich/telefonisch benachrichtigt. Eine Barauszahlung ist nicht möglich. Teilnahme bis 31.12.2019, Mitarbeiter von PVS dental und deren Angehörige dürfen an der Verlosung nicht teilnehmen. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Know-how für ein strahlendes Lächeln

Effiziente Produktentwicklung bei Sulzer dank der Zusammenarbeit von Zahnärzten und Produktentwicklern im „Dental Competence Center“.



Abb. 1: Dr. Simon Prieß, Darmstadt, ist Teilnehmer des Opinion Leader Programmes.

Sulzer bietet fortschrittliche Applikationslösungen für Zwei-Komponenten-Mischanwendungen auf dem Dentalmarkt – für Abformmaterialien, Materialien für provisorische Kronen und Brücken, Zemente, Bleaching-Produkte und vieles mehr.

Ergonomisches, einhändiges Applizieren

Sulzer kennt die Bedürfnisse des Markts genau, erforscht und entwickelt neue Lösungen für Zahnärzte und testet diese vor der Markteinführung sorgfältig. Mixpac™-Systeme sind ergonomisch designt und

können einhändig genutzt werden. Sie ermöglichen eine präzise, hochwertige und reproduzierbare Mischung von Zwei-Komponenten-Materialien und sorgen so für langlebige klinische Ergebnisse und ein strahlendes Lächeln beim Zahnarzt und seinen Patienten.

Wissensaustausch mit Spezialisten

Der Austausch von Know-how mit Endanwendern ist einer der wichtigsten Einflussfaktoren für den Innovationsprozess und eine erfolgreiche Entwicklung. Sulzer lädt regelmäßig wichtige Meinungsbildner aus dem Dentalbereich, die dem sogenannten Opinion Leader Programm von Sulzer angehören, zum Wissenstransfer ein. Unter den Teilnehmern sind Spezialisten aus verschiedenen Fachbereichen wie Implantologie, Digitale, Präventive, Restaurative und Ästhetische Zahnheilkunde, Kiefer- und Gesichtschirurgie. Die Zusammenarbeit mit diesen Zahnärzten läuft bereits seit vier Jahren, und beide Seiten profitieren davon: Sulzer erfährt die Bedürfnisse der Zahnärzte aus erster Hand, konkret mit welchen Schwierigkeiten und Herausforderungen sie im Praxisalltag im Hinblick auf Produkte zu kämpfen haben. So haben die Opinion Leader einen großen Einfluss auf die Produktentwicklung. Die Zahnärzte profitieren von der umfangreichen Expertise von Sulzer und erfahren, welche Produkte sie bei ihrer täglichen Arbeit unterstützen können.

„Das ganze Vorhaben begann mit nur zwei Zahnärzten in der Schweiz, inzwischen verfügen wir über ein großes Netzwerk von Zahnärzten aus Europa, Asien, Nord- und Südamerika. Sie fühlen sich verstanden und teilen ihr Wissen und ihre Ideen gerne mit uns. Sie unterstützen uns beispielsweise mit Vorträgen für Kunden und führen Umfragen und Marktanalysen mit Zahnärzten zu bestimmten Themen durch. Außerdem leiten sie, zusammen mit uns, auch Workshops an Dentalmessen (Abb. 2), um den Messebesuchern die Anwendung der Mixpac™-Produkte näherzubringen“, erläutert Massimo De Martis, Leiter Produktmanagement und Opinion Leader Management bei Sulzer. Bei Innovationsworkshops haben die Teilnehmer die Gelegenheit, sich über Trends in verschiedenen Bereichen auszutauschen. Bei einem Rundgang durch die Konstruktion und Fertigung von Sulzer im schweizerischen Haag erfahren die Zahnärzte, wie ihre täglichen Werkzeuge entwickelt und produziert werden.

Systemansatz für Verpackungslösungen

Ein wesentliches Merkmal des Produktportfolios von Sulzer ist der Systemansatz. Jedes System besteht aus einer Kartusche, einer Mischkanüle, einem Intraoral-Tip und einem Dispenser, die ideal zusammenarbeiten. Bei einem Applikationsworkshop können die Teilnehmer einige Produkte testen, um deren Vorteile zu erfahren. Ziel

des Workshops ist es, Know-how auszutauschen, andere Perspektiven kennenzulernen und voneinander zu profitieren.

Dr. Simon Prieß, Zahnarzt aus der Nähe von Darmstadt, kommentiert: „Ich freue mich auf die interessante und nutzbringende Partnerschaft bei der Arbeit an zukünftigen Projekten im Rahmen des Opinion Leader Programms. Ich bringe gern mein Wissen und meine Erfahrung in die Entwicklung von Ideen und Produkten ein.“

Dental Business Unit bei Sulzer das Produktmanagement und das Opinion Leader Management zu einem „Dental Competence Center“ zusammengeführt. Die Informationen der Opinion Leader werden dadurch direkt in die Projekte des Produktmanagement-Teams einfließen und umgekehrt. Dies spart Zeit durch die Reduktion von Schnittstellen und verhindert Informationsverlust. Gleichzeitig dient dieses Konzept als Ideengenerator für neue Geschäftsfelder in der Dentalbranche. **DT**



Abb. 2: Schulungsvortrag eines der brasilianischen Opinion Leaders während einer Dentalmesse in Brasilien.

Das neue Dental Competence Center

In unserer sich immer schneller entwickelnden Welt ist eine effiziente Produktentwicklung das A und O. Aus diesem Grund hat die

Sulzer Mixpac AG

Tel.: +41 81 41470000
www.sulzer.com/de-ch/germany

Einkauf – schnell, flexibel, direkt

Zhermack: mit neuem Webshop zu hoher Kundenzufriedenheit.

Unter dem Motto „Alles für Ihren Praxis- und Laboralltag“ präsentiert Zhermack als einer der führenden nationalen Anbieter von Verbrauchsmaterialien für Zahnarztpraxen und Dentallabore ab sofort einen neuen Webshop. Bereits seit fast einem Jahr ist das Unternehmen online und ermöglicht Kunden eine bequeme Online-Bestellung. Mit dem neuen Shop erhöht Zhermack seine Erreichbarkeit und trägt nachhaltig zur Kundenzufriedenheit bei. Die Vorteile des Webshops liegen klar auf der Hand: Neben einem Rabatt von zwei Prozent

beim Online-Kauf, zeigt sich im Webshop die ganze Produktvielfalt mit aktuellen Einträgen. Bei Bestellungen bis 16 Uhr erfolgt der Versand noch am selben Tag. Auch Jahresmengen können nach Rücksprache vereinbart werden. Zudem ist die Registrierung einfach und die Bestellung spart Zeit und Geld. Der Webshop kann unter shop.zhermack.de aufgerufen werden. **DT**

Zhermack GmbH Deutschland

Tel.: +49 5443 2033-0
www.zhermack.com

Zhermack
Dental

Gutschein-Code:
SHOP10

10% Rabatt*
auf Ihre Online-Bestellung
unter shop.zhermack.de

*Sondercode kann nicht kombiniert werden mit anderen Aktionen oder Rabatten. Gültig bis 31.12.2019

Starker Endo-Anbieter jetzt auch in Deutschland

Hersteller des SAF-Systems ReDent NOVA zieht nach Berlin.

Die pulsierende Med-Tech-Szene in Berlin hat ein weiteres Mitglied: ReDent NOVA GmbH & Co. KG, ursprünglich in Israel angesiedelt, ist das Unternehmen hinter dem SAF-System. Bis heute ist es das einzige multifunktionale Endodontiesystem, das 3D-Aufbereitung des Wurzelkanals unter gleichzeitiger Spülung und Schallaktivierung der Spüllösung ermöglicht. Somit kann SAF sowohl als unabhängiges Endodontiesystem als auch in Kombination mit anderen endodontischen Techniken eingesetzt werden.

Zeev Schreiber, CEO des Unternehmens, sagt zum kürzlich durchgeführten Umzug nach Berlin: „Der Hauptsitz wurde in Berlin-Moabit nahe den Bundesministerien und des Berliner Hauptbahnhofs angesiedelt. Von Anfang an wurden die Self-Adjusting Files in Deutschland produziert. In wenigen Monaten wird der Service für den deutschen und den gesamten europäischen Markt ebenfalls vom Berliner Hauptsitz aus durchgeführt.“ Dr. Alon Amit, ReDent NOVA's Director of Marketing and Education, ergänzt: „Schon seit der

Markteinführung des SAF-Systems waren der europäischen und speziell auch der deutschen Markt die Hauptzielgruppen des Unternehmens. Nach der kürzlich erfolgten Akquisition von ReDent NOVA durch einen deutschen Investor war der Umzug nach Berlin die natürliche Konsequenz.“ ReDent NOVA ist es sehr wichtig, näher an seiner Hauptzielgruppe zu sein. „Wir können dadurch flexibler liefern und schnelleren Service anbieten“, fährt Dr. Amit fort, „es ist uns nunmehr möglich, Qualitätskontrolle zu gewährleisten und somit die Zufriedenheit unserer treuen Kunden besonders in Deutschland, aber auch in Europa zu gewährleisten.“



Die Wahl Berlin war einfach. „Die Hauptstadt Deutschlands ist international. Einerseits traditionell in der deutschen Industrie verankert, andererseits innovativ und dynamisch. Wir sind

sicher, dass der Umzug einen Wendepunkt für ReDent NOVA darstellt.“

Angetrieben durch die neuen Besitzverhältnisse investiert ReDent NOVA nun große Mühen in die Verbesserung der gesamten Produktlinie. Das beinhaltet die Vereinfachung des Anwenderprotokolls, die Entwicklung neuer benutzerfreundlicherer Geräte und Vereinfachung des Geräteunterhalts. Zudem bearbeitet das Unternehmen auch den ökonomischen Aspekt des Systems, um es für den Zahnarzt kostengünstiger zu machen. „In wenigen Monaten werden alle Produktmodifikationen ausgeführt sein und danach als Basis für unser zukünftiges Wachstum dienen. Wir freuen uns darauf, dem Markt diese Innovationen anbieten zu können“, fasst Dr. Amit zusammen. **DT**

ReDent NOVA GmbH & Co. KG

Tel.: +49 30 84430096
www.redentnova.de

Gelungenes Praxismarketing braucht mehr als eine Website

Patienten und Praxisinhaber ersparen sich durch spezielle Online-Tools und Funktionen erheblichen Aufwand.

Die Wichtigkeit einer eigenen Website im digitalen Zeitalter haben viele Zahnarztpraxen bereits erkannt. Häufig ist ihnen jedoch nicht bewusst, dass es damit noch nicht getan ist.

Damit Sie Ihre Praxis optimal im Internet positionieren, ist eine Vielzahl an Marketingmaßnahmen einzuleiten. Denn: Die Konkurrenz wächst. Immer mehr Zahnarztpraxen und selbstständige Zahnärzte kämpfen um neue Patienten und stetiges Wachstum. Dabei hat derjenige die Nase vorn, der dort gefunden wird, wo potenzielle Patienten nach ihm suchen – auf der ersten Seite der Google-Suchergebnisse.

Auffindbarkeit durch Suchmaschinenoptimierung erhöhen

Diese erste Seite der Suchergebnisse erreichen Sie durch gezielte Suchmaschinenoptimierung. Dazu gehören sämtliche Maßnahmen, die Ihre Positionierung bei Google und anderen Suchmaschinen verbessern. Eine der wohl wichtigsten Schritte der Suchmaschinenoptimierung ist das sogenannte Linkbuilding. Dabei geht es darum, Verlinkungen von anderen, hoch autorisierten Websites auf Ihre Seite zu erhalten. Diese Backlinks werden von den Suchmaschinen als Qualitätsmerkmal und Empfehlung Ihrer Inhalte wahrgenommen.

Beim Linkbuilding sollten zahlreiche Kanäle berücksichtigt werden. Darunter fallen neben großen Branchenportalen und Verzeichnissen auch Jobportale, Bewertungen und Testberichte. Eines sollten jedoch alle Linkbuildingkanäle ge-

meinsam haben: Qualität und Relevanz. Ein Backlink von einer autoritätsschwachen oder irrelevanten Seite kann Ihrer Platzierung in der Suchmaschine nämlich sogar schaden.

Rundum stimmiges Webdesign

Die Suchmaschinen legen großen Wert auf User Signals. Darunter sind Signale zu verstehen, die die Zufriedenheit eines Website-Besuchers anzeigen – so wie beispielsweise die Aufenthaltsdauer. Um diese Zufriedenheit zu erhöhen, sollten Sie bei der Optimierung Ihrer Website auf ein ansprechendes Webdesign achten. Dies beginnt bei der Erstellung eines Corporate Designs, das zu den Werten Ihrer Praxis passt und gleichzeitig potenzielle Patienten anspricht. Das Corporate Design und die Verwendung von Fotos und Videos sind jedoch nur die halbe Miete. Auch eine optisch ansprechende Website bringt Sie nicht weiter, wenn sie nicht nutzbar ist. Deshalb sollten Sie neben optischen Kriterien Wert auf die Ladegeschwindigkeit und die Usability (Nutzerfreundlichkeit) Ihrer Website legen.

Kleine Tools mit großer Wirkung

Um die Nutzerfreundlichkeit zu erhöhen, gibt es speziell für die Websites von Zahnarztpraxen Tools und Funktionen, die nicht nur Ihren Patienten, sondern auch Ihnen erheblichen Aufwand ersparen. Besonders beliebt ist die Online-Terminvergabe. Doch auch ein Online-Anamnesebogen kann

Ihren Papierverbrauch und Ihre Verwaltungsarbeit reduzieren, so dass Sie sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

„Um die Nutzerfreundlichkeit von Online-Marketing-Initiativen zu erhöhen, gibt es speziell für die Websites von Zahnarztpraxen Tools und Funktionen, die nicht nur Patienten, sondern auch Praxisinhabern erheblichen Aufwand ersparen.“

Der Leitfaden für ganzheitliches Praxismarketing

Um Ihnen die Konzentration auf Ihre Hauptaufgaben als Zahnarzt zu erleichtern, ist es Ihnen möglich, alle Methoden eines ganzheitlichen Praxismarketingkonzepts bequem im E-Book- oder Printformat nachzulesen. Das Handbuch *Marketing mit Erfolg* –



© master1305 – stock.adobe.com

Erfolgreiches Praxismarketing für Zahnärzte erläutert die in diesem Artikel angerissenen Punkte ausführlicher und gibt Ihnen zusätzlich Aufschluss über die Themen Markenbildung, Content-Erstellung und viele weitere. [DT](#)

ONMA Online Marketing GmbH

Tel.: +49 511 62668500
www.onma.de

ANZEIGE

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.giornate-veronesi.info

1./2. Mai 2020 | Verona/Valpolicella (Italien)

Giornate
Veronesi

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde

Giornate Veronesi
Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde
1./2. Mai 2020
Verona/Valpolicella (Italien)
KONGRESSPRACHE
DEUTSCH
Wissenschaftliche Leitung: Prof. Dr. Andrea Cicconetti/Rom (IT), Prof. Dr. Mauro Marincola/Rom (IT)

Transparentes Dichtsilikon für die Implantattechnik

Niedrigviskos und selbsthärtend: Implanto Protect von R-dental.



Für den langfristigen Erfolg bei implantologischen Versorgungen kommt der sicheren Abdichtung der verschraubten Implantat-Abutment-Verbindungen eine entscheidende Rolle zu.

Das niedrigviskose, thixotrope und selbsthärtende Dichtsilikon Implanto Protect ermöglicht eine sichere Abdichtung von Hohlräumen und Gewindegängen bei zwei- und mehrteilig verschraubten Implantat-Abutment-Verbindungen, bei Kronen und Brücken sowie Teleskoparbeiten auf Abutments, Implantaten und Stegkombinationen. Zudem können im Rahmen

der Implantatprothetik Schrauben zuverlässig abgesichert werden. Implanto Protect überzeugt durch eine einfache Handhabung, kurze Aushärtungszeit sowie ein chemisch und biologisch inertes Verhalten. Überschüssig appliziertes Material kann leicht entfernt werden. Implanto Protect ist erhältlich in einer 5 ml-Doppelkammerspritze mit Zubehör. [DT](#)

R-dental
Dentalerzeugnisse GmbH

Tel.: +49 40 30707073-0
www.r-dental.com

Faxantwort an +49 341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zu den GIORNATE VERONESI zu.

Titel, Name, Vorname

E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Stempel

DTG 7/19

minilus Werkstatt

Reparatur von Hand- und Winkelstücken



- Zu Festpreisen* mit Original-Ersatzteilen – ohne KVA
- Sichere Verpackung und Abholung durch Kurier
- Repariertes Instrument binnen drei Werktagen** zurück
- Gewährleistung auf die Reparatur

Jetzt
beauftragen:
[minilu.de/
werkstatt](https://minilu.de/werkstatt)

* gilt nicht für Totalschäden

** ab Eingang in der Werkstatt

10

minilu.de

seit **10 Jahren** mini Preise