

ZWVP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

PRAXISPORTRÄT – SEITE 10

Wie es mit Kindern und
Karriere klappt

RECHT – SEITE 28

Gemietete Praxisräume
und der Konkurrenzschutz

ZWP SPEZIAL – BEILAGE

Parodontologie/Prophylaxe

Diagnostik

AB SEITE 38



NSK CREATE IT.

**4+1
Aktion**

Stellen Sie sich Ihr individuelles Paket aus 5 S-Max M Instrumenten zusammen. Der Gesamtpreis des Pakets verringert sich um den Preis des günstigsten Instruments im Paket. Diese Aktion gilt auch für Instrumente aus der Ti-Max X und der Ti-Max Z Serie.



NEXT STAGE

NEU S-Max M Serie

Winkelstücke & Turbinen

NSK Europe GmbH

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

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

Dr. Lea Laubenthal

Diagnostik hat auch etwas mit Einfühlungsvermögen zu tun



„Die Auswahl für das im Einzelfall Sinnvollste ergibt sich als Resultat von Können und Erfahrung des Behandlers. Hinzu kommen Einfühlungsvermögen und die Fähigkeit, den Patienten und sein Anliegen ernst zu nehmen. Dafür gibt es keine Gebührenposition – und doch tun wir es.“

Eine Diagnose stellen, bedeutet in erster Linie, genau hinzusehen und zu beurteilen. Für die Patientenversorgung stehen dazu heute viele Hilfsmittel zur Verfügung. Doch die Auswahl für das im Einzelfall Sinnvollste ergibt sich als Resultat von Können und Erfahrung des Behandlers. Hinzu kommen Einfühlungsvermögen und die Fähigkeit, den Patienten und sein Anliegen ernst zu nehmen. Dafür gibt es keine Gebührenposition – und doch tun wir es. Apropos Gebührenposition: Seit über 30 Jahren ist der Punktwert in der GOZ nicht angepasst worden.

Weiter in der Diagnostik: Wie steht es um unseren Berufsstand und die Ausbildung der angehenden Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner? Mehr Frauen ergreifen den Beruf und diesen Wandel müssen wir aktiv begleiten. Nach über 60 Jahren gibt es endlich eine neue Approbationsordnung. Es wurde zwar eine Verbesserung der Betreuungsrelation Lehrende–Studierende geschaffen, allerdings verbun-

den mit der Gefahr, die Zahl der Studienplätze aus Kostengründen zu senken. Mit der Novellierung wurde auch die Gleichwertigkeitsprüfung ausländischer Berufsabschlüsse geregelt. Jedoch wurde die geplante gemeinsame Ausbildung von Zahn- und Humanmedizinern in der Vorklinik noch nicht umgesetzt. Hier müssen wir also weiterhin genau beobachten und aktiv begleiten. Auch sollten wir Studienanwärter unterstützen, die sich später in ländlichen Gebieten niederlassen möchten, um hier früh einer drohenden Unterversorgung entgegenzuwirken.

Neben dem zahnärztlichen Nachwuchs brauchen wir aber auch zahnmedizinisches Fachpersonal. Was können wir gegen den Fachkräftemangel machen? Zunächst sollten wir uns die Frage stellen, welchen Wert eine gute Assistenzkraft für uns hat, und wie attraktiv Gehalt, Praxisklima, Arbeitszeiten, Fortbildungs- und Aufstiegsmöglichkeiten in unseren Praxen sind

(Würden wir gerne bei uns selbst arbeiten?). Ein verbindlicher Tarifvertrag könnte Auszubildenden die Entscheidung für den Beruf zumindest erleichtern.

Genau müssen wir auch die Entwicklungen auf europäischer Ebene im Blick behalten und aktiv begleiten. Dazu bei nächster Gelegenheit mehr.



Infos zur Autorin

INFORMATION

Dr. Lea Laubenthal
Vorsitzende der Ärztekammer des Saarlandes – Abt. Zahnärzte

WIRTSCHAFT

6 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 10 Wie es mit Kindern und Karriere klappt:
„Ich hatte nie das Gefühl, abgeschrieben zu sein.“
- 14 „Und dann gingen bei mir die Alarmglocken an“
- 20 Spot on: So rücken Sie Ihre Fokusleistungen
ins rechte Licht
- 22 Bleaching als Erfolgsmodell
- 24 Volle Arztpraxis? Warum Sie trotzdem nicht auf
Bewertungen verzichten sollten
- 28 Gemietete Praxisräume und der Konkurrenzschutz

TIPPS

- 30 Steuerliche Abzugsfähigkeit von Unterhaltsleistungen
- 32 Meins bleibt meins?
- 34 Wie kann ich einen AV-Antrag gemäß DSGVO überprüfen?

DIAGNOSTIK

- 38 Allgemeinmedizinische Anamnese in der Zahnarztpraxis –
Was soll das?
- 44 Antibiotika in der PA-Therapie: „One fits all“ oder
gezielte Behandlung?
- 50 Bissgenaue Übereinstimmung zwischen Artikulator
und Patient

DENTALWELT

- 56 Fokus
- 60 „Unser Ziel ist groß und in dieser Größe klar
und einfach zugleich“
- 64 Ein Technologiezentrum mit überraschend vielen Facetten
- 68 Familienbetrieb mit bodenständiger Unternehmenskultur
- 70 Das Persönliche macht den Unterschied
- 72 „Es geht strukturierter voran und unser Personal kann
viel konzentrierter und effektiver arbeiten.“

PRAXIS

- 74 Fokus
- 82 Neuer Ansatz für die Restauration endodontisch
behandelter Zähne
- 86 Gefahrstoff Quecksilber
- 88 „Die Gerber-Methode ist seit über 60 Jahren
erfolgreich am Markt“
- 90 Minimalinvasive Präparation von Keramikveneers
- 94 Direkter Aufbau nach einem Zahntrauma mit
Composite-Füllung
- 96 „Ich schätze es, ein ‚Kochrezept mit aufeinander
abgestimmten Zutaten‘ in der Hand zu haben.“
- 100 Lachgassedierung mit qualifizierten Zahnärzten
- 102 Erweitertes Produktportfolio? Erweiterte Möglichkeiten!
- 104 Die neue Generation – intuitiv und einfach bedienbar
- 108 Patientenkommunikation 2.0
- 112 Sanfter mit Schall: Knochenschnitte und chirurgische
Kronenverlängerung
- 114 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 130 Impressum/Inserenten

ANZEIGE

dentaltrade[®]
...faire Leistung, faire Preise

ALIGNER-THERAPIE
Die moderne Behandlungsmethode zur
ästhetischen Korrektur von Frontzähnen

**INFORMIEREN
SIE SICH JETZT!**

freecall: (0800) 247 147-1
www.dentaltrade.de

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

11/19
11. November 2019

ZWP SPEZIAL

Besuchen Sie unsere Beratungsstände und sichern Sie sich Ihre Sammelstapel!

10.11. - 10.12. id Infocage Dental Frankfurt Stand B17
Ethischer Zahnärztetag als Premium Partner
Fokus auf dem Saal Harmonie

Keine halben Sachen:
Gemeinsam lösen wir Ihre Wasserhygieneprobleme zuverlässig und dauerhaft.

Walter Heine
Leiter Technik und Mitglied der Geschäftsführung

Jetzt mehr erfahren und kostenfreie Sprechstunden Wasserhygiene vereinbaren.

Blue Safety
Wasserhygiene
Wasserhygiene
Wasserhygiene

Parodontologie/Prophylaxe

Beilagenhinweis:
In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial Parodontologie/Prophylaxe.

Ceram.x Spectra™ ST Effects

Komplexe Frontzahnfälle - ganz einfach.

Ceram.x Spectra™ ST

Für Ihre allermeisten Fälle.

Ceram.x Spectra™ ST flow

Effizient. Vielseitig. Ästhetisch.

Neuer Markenname für ceram.x® universal

Effiziente Ästhetik mit der Ceram.x Spectra™ ST Komposit-Familie

Unsere bewährte SphereTEC® Füllertechnologie umfasst nun das gesamte „Spektrum“ an Farben und Handhabungsvorlieben. Sie bietet die perfekte Balance aus allem, was Behandlern wichtig ist.

Einfache Adaptation & Handhabung

➔ Sphärische Füllerform erzeugt einen „Kugellager-Effekt“

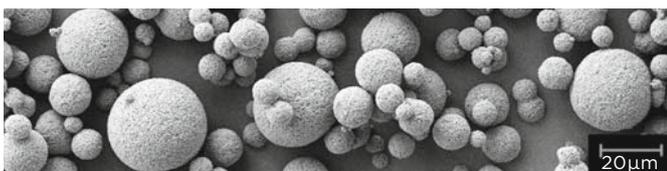
Genial einfaches Farbsystem & präzise Farbpassung

➔ Chamäleoneffekt durch präzise Abstimmung der Füllstoffe auf die Harzmatrix

Hohe Festigkeit & hervorragender Glanz

➔ Einzigartige, vopolymerisierte Submikron-Struktur der Glasfüller

Mehr Informationen: dentsplysirona.com/CeramxSpectraST



REM-Aufnahme der sphärischen SphereTEC® Füller

Möglich dank
SphereTEC® Technologie

Gehalt

Zahnärzte fordern faire Bezahlung für ZFAs

Das Praxispersonal, vor allem die Zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFAs) verdienen eine leistungsgerechte und faire Entlohnung. Das forderte der Freie Verband Deutscher Zahnärzte im Rahmen seiner Hauptversammlung. „Zahnärzte können ihre Mitarbeiter nur fair be-

zahlen, wenn sie für ihre zahnärztlichen Leistungen auch ein faires Honorar erhalten“, erklärte Zahnarzt Joachim Hoffmann, Landesvorsitzender des FVDZ in Westfalen-Lippe (FVDZ-WL). „Eine adäquate Bezahlung ist notwendig, damit die Zahnmedizinischen Fachangestellten ihren anspruchsvollen und aufreibenden Beruf auch weiterhin mit Empathie und Kompetenz ausüben können.“ Seit 1988 wurde der Punktwert der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) nicht erhöht. „Trotz allgemeiner Preissteigerungen und Teuerungsrate stagniert das Honorar seit mehr als 30 Jahren. Somit sind ein wirtschaftlicher Betrieb der Praxen und eine angemessene Bezahlung für hochqualifiziertes Personal nicht mehr möglich. Die zahnärztliche Versorgung ist in Gefahr“, warnte Joachim Hoffmann. Der FVDZ-WL fordert Bundesgesundheitsminister Jens Spahn auf, den Punktwert der GOZ jährlich zumindest entsprechend der Teuerungsrate anzupassen. Somit könnten die Zahnärzte auch die Gehälter ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dementsprechend anpassen. In Nordrhein-Westfalen verdienen Zahnmedizinische Fachangestellte ca. 30 Prozent weniger als die Verwaltungsfachangestellten der Krankenkassen. „Wir fühlen uns von der Politik nicht ernst genommen. Ständig wird von dort die hohe Qualität der zahnärztlichen Behandlung eingefordert. Aber die Politik scheint nicht bereit zu sein, nach 30 Jahren die Honorare anzupassen. Darunter leiden im Endeffekt hauptsächlich die Patienten“, so Joachim Hoffmann. Der FVDZ ist mit rund 20.000 Mitgliedern der größte unabhängige Interessenverband der Zahnärzteschaft in Deutschland.

Quelle: ZWP online



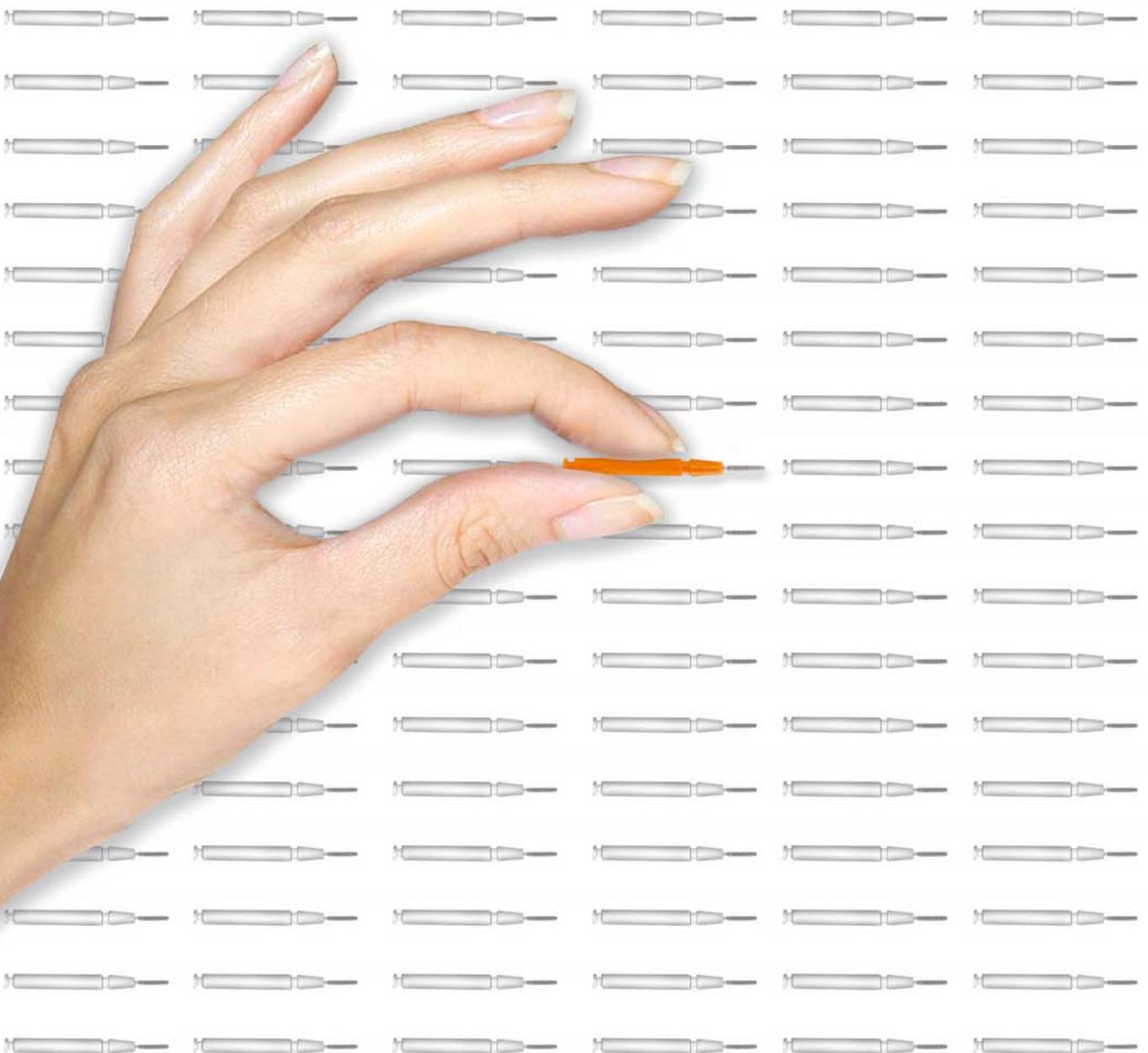
Frisch vom Metzger



STABILOK



– Der Goldstandard für Dentin-Stifte.



Mit diesem STIFT treffen Sie die richtige Entscheidung.



Tel: +44 (0)20 8947 6464
fairuk@stabident.com

Leasing

Neue Finanzierungsmöglichkeiten für Praxisinhaber

Im letzten Quartals 2019 können Zahnärzte die eigene Steuerlast durch leasingfinanzierte Investitionen ins Anlagevermögen der eigenen Praxis senken. In Kooperation mit langjährigen globalen Finanzierungspartnern hat Henry Schein die Finanzierungsform XXL-Leasing entwickelt, mit der Praxisinhaber für das Jahr 2019 noch bis zu 40 Prozent der Netto-Anschaffungskosten steuerlich geltend machen können.

Und so funktioniert das XXL-Leasing: Zu Beginn der Laufzeit wird eine Leasingsonderzahlung in Höhe von 20 Prozent der Anschaffungskosten geleistet. Die Leasingraten des ersten Jahres betragen in der Summe weitere 20 Prozent, sodass bei Praxen mit Einnahme-Überschuss-Rechnung der steuermindernde Effekt im Jahr 2019 bis zu 40 Prozent der Anschaffungskosten betragen kann, bei bilanzierenden Praxen bis zu 20 Prozent. Je früher sich ein Praxisinhaber für eine Investition entscheidet, umso weniger wird die Liquidität belastet.

Michael Hage, Diplom-Betriebswirt und Leiter Henry Schein Financial Services, erläutert: „Ich empfehle, spätestens im letzten Quartal 2019 das Gespräch mit dem Steuerberater zu suchen, um die Höhe der Steuerbelastung für das laufende Jahr einschätzen zu können. Wer jetzt noch clever investiert, modernisiert nicht nur den eigenen Arbeitsplatz, sondern senkt zugleich die Steuerlast – abhängig von der Finanzierungsform. Mit einer leasingfinanzierten Investition ins Anlagevermögen können Einnahme-Überschuss-Rechner

vermutlich den größten Effekt erzielen. Dennoch ist vielen Praxisinhabern diese Finanzierungsform nicht bekannt.“ Bei Abwicklung einer Investition über Henry Schein Financial Services liegt eine Kreditentscheidung in wenigen Minuten vor, und die Kreditlinie bei der Hausbank wird geschont. Bei Henry Schein bekommt der Zahnarzt alles aus einer Hand: das richtige Gerät und die passende Finanzierung.

Henry Schein Financial Services vermittelt auch weitere attraktive und steuerlich reizvolle Leasinglösungen, die einfach und flexibel auf die individuelle Situation der einzelnen Praxis zugeschnitten werden.



Infos zum Unternehmen

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

Tel.: 0800 1400044

www.henryschein-dental.de

Factoring

Die GOZ – (K)ein Buch mit sieben Siegeln

Mit der Behandlung der Patienten ist der Job einer zahnärztlichen Praxis noch lange nicht getan. Die erbrachten Leistungen wollen schließlich auch angemessen vergütet werden. Doch die korrekte Anwendung der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) kann durchaus knifflig sein, und Kostenerstatter erheben oft Einwände. Da ist guter Rat Gold wert.

DIE ZA steht unter anderem für über 30 Jahre GOZ-Kompetenz. Ein starkes Team aus stetig fortgebildeten GOZ-Experten unterstützt Sie bei allen noch so kniffligen Fragen rund um die Abrechnung – und das mit viel Engagement und Leidenschaft. Beratend steht darüber hinaus der renommierte GOZ-Experte Dr. Peter H. G. Esser zur Seite. Die telefonische Beratung durch das qualifizierte GOZ-Team und zahlreiche weitere GOZ-Services sind je nach gewähltem Leistungspaket im Factoring-Vertrag mit der ZA inkludiert oder optional hinzubuchbar.

Einige Ihrer Vorteile: standardmäßige inhaltliche Prüfung von Rechnungen über 10.000 Euro, inhaltliche Prüfung aller Rechnungen im ersten halben Jahr (Neukunden) inklusive telefonischer Hinweise und Abrechnungstipps, GOZ-Stellungnahmen zu Therapieplänen.



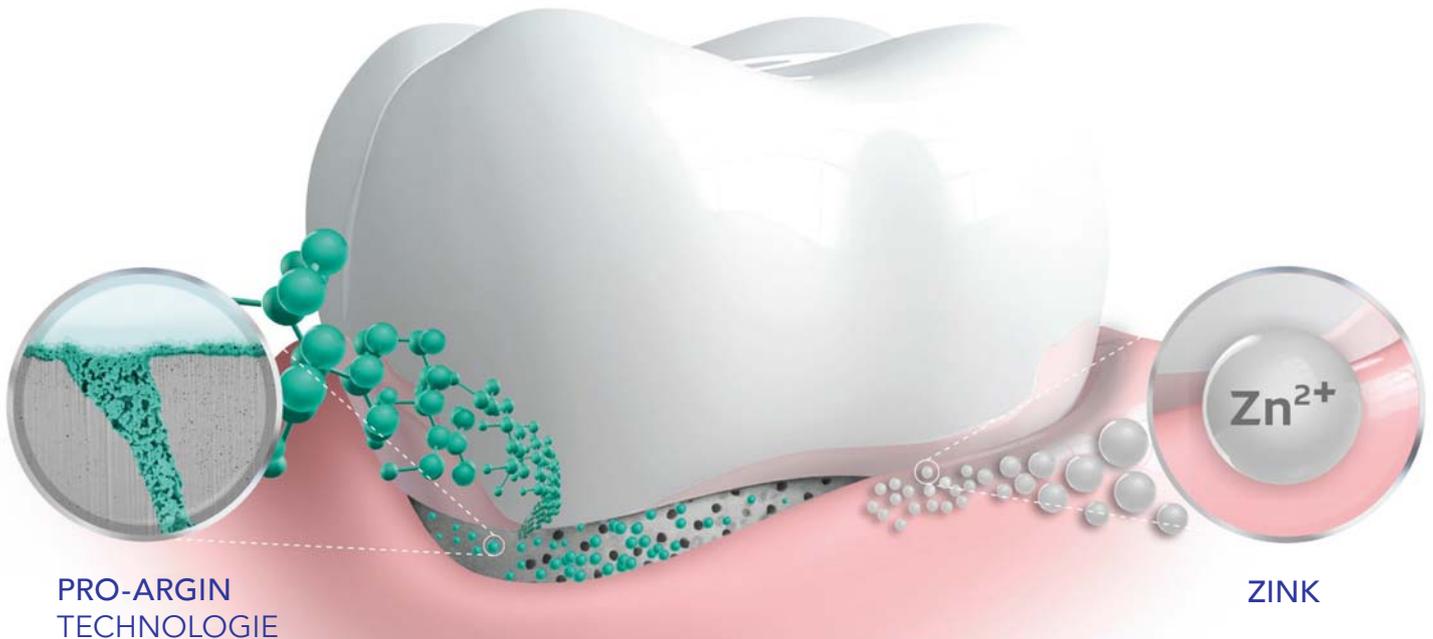
Infos zum Unternehmen

DIE ZA • Tel.: 0800 9292582 • www.die-za.de

Sofortige* Schmerz- linderung



anhaltender Schutz



REPARIEREN

Die **PRO-ARGIN Technologie** repariert sensible Zahnbereiche und sorgt für sofortige* und lang anhaltende Schmerzlinderung:^{1,2}

- **60,5 % sofortige Schmerzlinderung und 80,5 % Linderung nach 8 Wochen^{1,2}**

VORBEUGEN

Zink hilft, das Zahnfleisch zu stärken und dessen Rückgang vorzubeugen – eine der Hauptursachen von Schmerzempfindlichkeit:³

- **Senkung des Gingivitis-Index um 25,8 % nach 6 Monaten^{3,#}**



* Für sofortige Schmerzlinderung mit der Fingerspitze auf den empfindlichen Zahn auftragen und für 1 Minute sanft einmassieren

Im Vergleich zu einer handelsüblichen Fluoridzahnpaste ohne antibakteriellen Zusatz

¹ Nathoo S, et al. J Clin Dent. 2009;20(Spec Iss):123–130. ² Docimo R, et al. J Clin Dent. 2009; 20(Spec Iss):17– 22. ³ Lai HY et al. J Clin Periodontol 42 S17 (2015)

Wie es mit Kindern und Karriere klappt: „Ich hatte nie das Gefühl, abgeschrieben zu sein.“

PRAXISPORTRÄT Welche Voraussetzungen und Bedingungen müssen gegeben sein, für Frauen wie zunehmend auch für Männer, um Beruf und Familie zu vereinen? So individuell die Antworten auf diese Frage ausfallen – für viele sind die Kernpunkte gleich: Es braucht vor allem eine genaue Planung und ein kooperatives Umfeld, wie der folgende Beitrag über die zahnärztliche Oberärztin Dr. Lena von Saldern bestätigt.



Kind und Karriere sei im Zahnarztberuf recht gut vereinbar, sagt eine Studie des IDZ (Institut der Deutschen Zahnärzte).¹

Das kann Dr. Lena von Saldern, Oberärztin am AllDent Zahnzentrum München I, bestätigen. Sie bekam sogar während der zweiten Elternzeit das Angebot, beruflich aufzusteigen. Sie arbeitet Vollzeit. Ihre Kinder sind 2016 und 2018 geboren, also noch recht jung. Wie die IDZ-Untersuchung zeigt, stehen zwar bei den meisten Zahnärztinnen und Zahnärzten nach dem Studium berufliche Ziele ganz oben. Angekommen im Beruf, wird dagegen die Familiengründung zum Topthema.

„Der Angestelltenstatus gibt extrem viel Planbarkeit bezüglich der Arbeitszeiten. Gefühlt hat man immer einen halben Tag frei. Das sind vier bis fünf Stunden Zeit mit den Kindern, in denen ich nicht an die Arbeit denken muss.“

Weibliche Domäne: Familienplanung

Die Planung einer Familie ist immer noch primär weiblich dominiert. Im Normalfall heißt das: Kinder nach der Assistenzzeit, längere oder kürzere berufliche Pause, Wiedereinstieg eher in Teil- als in Vollzeit. So unkompliziert das klingt, hakt es doch immer wieder

an den individuellen Gegebenheiten, egal, ob in der Niederlassung oder in der Anstellung. Wie organisiert man also Alltag mit Kindern, Beruf und Partnerschaft? Wie sieht das finanziell aus? Dr. Lena von Salderns Lösung hat viel mit exakter Planung zu tun; ist vielleicht sogar ein Best-Practice-Modell.

Mehr ist mehr: Kinderbetreuung absichern

Der Tipp kam von der Schwester, studierte Betriebswirtin, ebenfalls Mutter und berufstätig in einer Führungsposition. In der Kinderbetreuung müsse man „in Überversorgung investieren“. Also wählte die Zahnärztin eine private Kita mit möglichst weiten Öffnungszeiten. Dazu hat sie ein Au-pair: „Das hat daneben noch den Vorteil, dass die Kinder zweisprachig, englisch und deutsch, aufwachsen.“ Die fest vereinbarten Betreuungszeiten bleiben deutlich unter der maximal möglichen Arbeitszeit der Austauschtochter. Dafür ist diese flexibel im Einsatz, wenn beispielsweise Krankheitsfälle der Kinder abgepuffert werden müssen. Entlastend kommt dazu, dass von Saldern noch Familie in München hat, die bei Bedarf einspringt.

Es hilft natürlich ungemein, wenn man einen kooperativen Partner an der Seite hat, der Familie nicht nur als Frauensache begreift. Von Salderns Ehemann ist Assistenzarzt an dem Klinikum der Universität München. Er nahm beim ersten Kind sieben Monate Elternzeit, beim zweiten 15 Monate und begleitete auch die Eingewöhnungsphasen in der Kita. Lena von Saldern blieb nach den Geburten jeweils sie-

ben Monate zu Hause. Beide arbeiteten bis kurz vor dem zweiten Kind Vollzeit, planten „nebenbei“ ein Haus im Umkreis von München. „Da haben wir gemerkt, dass wir beide keine Freizeitkapazitäten mehr hatten“, sagt die Oberärztin selbstkritisch. Nach der Elternzeit wird ihr Mann daher seine Arbeitszeit reduzieren, damit das Familienmodell weitgehend ausgeglichen weiter funktionieren kann.

Altersversorgung mitdenken

Familieneinkommen und Kinderbetreuungskosten müsse man genauestens gegenrechnen, empfiehlt die Oberärztin. Auch die wirtschaftlich schwächeren Zeiten um die Geburten herum seien zu berücksichtigen. Dabei hält sie es für sehr kurzsichtig, dass hierzulande pro Elternteil nur 2.000 EUR jährlich für die Kinderbetreuung steuerlich geltend gemacht werden können. Bei haushaltsnahen Dienstleistungen sind das auch bis zu 20.000 EUR.

Aus der Erfahrung als Scheidungskind weiß sie, dass es oft die Frauen sind, die wegen der Kinder zu Hause bleiben und es versäumen, sich um die Alterssicherung zu kümmern. Für ganz wesentlich erachtet sie die Tatsache: „Wer zu Hause bleibt, sollte in eine private Versorgung investieren, um die Einbußen zu kompensieren.“ Das sei ein kleiner Schritt mit relativ großer Wirkung, der idealerweise aus dem Familienbudget bestritten werde. Wären Kinder und Karriere in der Niederlassung nicht besser zu vereinbaren? Die schon genannte IDZ-Studie bestätigt zwar, dass dann die zeitliche Planungsfreiheit größer sei. Dennoch wollten gerade junge Zahnärztinnen und Zahnärzte mit Kind häufiger im Angestelltenverhältnis arbeiten. Die Familienplanung sei neben Bürokratie, Stress und finanziellem Risiko sogar ein Hindernis, sich selbstständig zu machen, heißt es da. Auch Lena von Saldern sieht das so. In einer Großstadt wie München sei eine Praxis-

gründung kein Selbstläufer. Eine Anstellung verspricht einfach mehr Sicherheit.

Routine unterstützt die wechselnden Rollen

Nun kann man ein wöchentlich wechselndes Schichtsystem wie bei AllDent als Vereinbarkeitskiller begreifen oder als organisatorische Herausforderung mit positiven Aspekten: „Der Angestelltenstatus gibt extrem viel Planbarkeit bezüglich der Arbeitszeiten. Gefühlt hat man immer einen halben Tag frei. Das sind vier bis fünf Stunden Zeit mit den Kindern, in denen ich nicht an die Arbeit denken muss“, sagt die Oberärztin. Andererseits: „Manchmal ist es fast Entspannung, in den Job zu gehen, den Familienalltag auszublenken, sich auf knifflige Fälle, Patienten und Kollegen einzustellen.“ Will man also Nachwuchs und Beruf unter einen Hut bekommen, scheint es sinnvoll, sich phasenweise jeweils nur

ANZEIGE

EPIGLU®

Kleben statt Nähen

Der Wundverband, der auch auf der Schleimhaut haftet!

FORDERN SIE IHR
PERSÖNLICHES MUSTER AN!

per E-Mail: order@meyer-haake.com
oder per Fax: +49 (0) 6002-99270-22



EPIGLU® Single Dose Doseetten praktisch verpackt im Alubeutel für die Einmalanwendung in der Zahnarztpraxis. Mit dem Pipettenansatz ist jede Region der Mundhöhle zu erreichen.



EPIGLU® wird aufgetropft und verhilft zu sofortiger Schmerzfremheit und einem kürzeren Heilungsprozess.

Nähte werden mit EPIGLU® dem Mundmilieu entzogen, hier bei einem indolenten Patienten.

Über eine mit EPIGLU® versorgte Wunde kann problemlos der Behandlungshandschuh gezogen werden.



auf eines zu fokussieren: „Gleichzeitig stand für mich immer fest, dass ich beides wollte, weil ich meinen Beruf einfach liebe.“

Damit es mit der Vereinbarkeit klappt, will auch die eigene alltägliche Routine geregelt sein: „Wenn ich ab 15 Uhr Dienstschluss habe, sind die Kinder bis 16 Uhr betreut.“ Dann sitzt sie nicht auf Kohlen, wenn es ein paar Minuten länger dauert. Danach hat sie trotz Führungsposition den Kopf größtenteils frei; ein entscheidender Vorteil durch ihren Arbeitgeber: „Alles ist gut organisiert und eingespielt, auch wenn man in Urlaub geht.“

Präsenz ist kein Qualitätskriterium

Den richtigen Zeitpunkt, Kinder zu bekommen, scheint es nicht zu geben. Lena von Saldern ist jedoch froh über ihre Entscheidung: „Ich hatte sechs Jahre Berufserfahrung und war sicher im Job angekommen.“ Auch für sie bestand als angestellte Zahnärztin das Berufsverbot während Schwangerschaft und Stillzeit: „Ich habe volles Verständnis für Arbeitgeber, die damit

hadern“, sagt Lena von Saldern. Bisher gelte noch vielfach das Argument: „Wir nehmen lieber einen Mann, der wird nicht schwanger.“ Würden allerdings männliche Zahnärzte selbstverständlich ein Jahr in Elternzeit gehen, wäre dieses Argument schon entkräftet: „Das ist meine Hoffnung für die nächsten zehn bis fünfzehn Jahre.“ Gesellschaftliche Veränderungen tun not, gerade weil die Zahnmedizin zunehmend weiblich wird.

Dabei konnte sie bei AllDent nach den Kindern immer wieder problemlos einsteigen. „Ich hatte nie das Gefühl, abgeschrieben zu sein.“ Nach der zweiten Erziehungszeit war bereits klar, dass mit der Oberarztstelle eine spannende neue Aufgabe wartet. Ihr Tipp für werdende und junge Mütter: „Offen und ehrlich mit dem Arbeitgeber umgehen, verlässlich sagen, wann man wieder einsatzfähig ist, um die Planung zu erleichtern.“

Anders als in vielen anderen Berufen sei in der Zahnmedizin der Umfang der Präsenz kein Qualitätskriterium: „Ein Patient beurteilt nicht, ob jemand Teilzeit oder Vollzeit arbeitet.“ AllDent bietet seit Kurzem auch die Möglichkeit, stundenreduziert zu arbeiten. Deutlich häufiger als ihre Kollegen entscheiden sich Zahnärztinnen für eine Teilzeitstelle. Das bestätigt auch die IDZ-Studie.

Wie geht man nun als Vollzeit Zahnärztin mit den Klischees zwischen Rabenmutter und Karrierefrau um? „Irgendwann habe ich gemerkt, dass man es nur falsch machen kann“, spöttelt Lena von Saldern. Entweder arbeitet man nach Meinung anderer zu viel oder zu wenig, kümmert sich zu viel oder zu wenig um seinen Nachwuchs. „Mittler-

Dabei konnte sie bei AllDent nach den Kindern immer wieder problemlos einsteigen. „Ich hatte nie das Gefühl, abgeschrieben zu sein.“ Nach der zweiten Erziehungszeit war bereits klar, dass mit der Oberarztstelle eine spannende neue Aufgabe wartet.

weile reagiere ich entspannt darauf, was Bekannte oder Verwandte sagen. Und ich versuche, andere Konzepte nicht zu bewerten.“

Verurteilen bringt sicherlich niemanden weiter. Dagegen könnte es sich lohnen, sich umzuhören und Anregungen zu holen. Das Modell der Oberärztin klingt ganz stark nach einer Best-Practice-Lösung.

1 Nele Kettler, Familie und Beruf: Kein Ding der Unmöglichkeit! IDZ-Studie zum Berufsbild, Zahnärztliche Mitteilungen 12/2017, S. 1484–1486.

INFORMATION

AllDent Zahnzentrum
Einsteinstraße 130, 81675 München
Tel.: 089 452395-0
www.alldent-zahnzentrum.de



VistaVox S: Das 3D von Dürr Dental.



Reduzierte Strahlendosis durch anatomisch angepasstes Volumen

Hervorragende Bildqualität in 2D und 3D dank hochauflösendem Csl-Sensor mit 49,5 µm Pixelgröße

Einfacher, intuitiver Workflow

Ideales 3D-Abbildungsvolumen in Kieferform (Ø 130 x 85 mm)

FoV in Kieferform

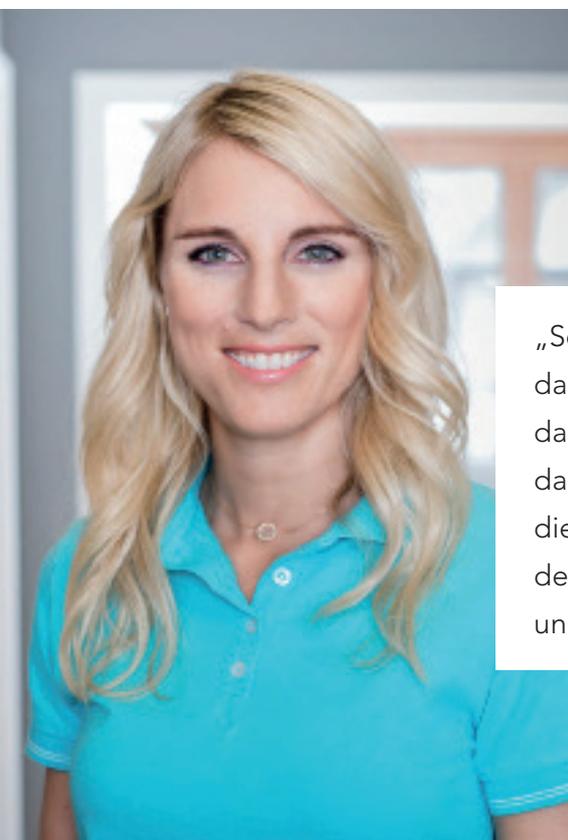
Ø 50 x 50 mm Volumen
in bis zu 80 µm Auflösung

Made
in
Germany

Marlene Hartinger

„Und dann gingen bei mir die Alarmglocken an“

INTERVIEW Eine Praxisübernahme ist im Idealfall ein komplexes Unterfangen, das eine genaue Planung, durchdachte Investitionen und vertrauensvolle Zusammenarbeiten ebenso braucht wie Zeit, Kraft und Durchhaltevermögen. Doch abseits vom Idealfall vervielfacht sich der Einsatz, wie uns die junge Zahnärztin Eva-Marie Müller schildert. Sie ging ihren ganz und gar eigenen Weg bei der Praxisübernahme, rutsche zeitweise ins Minus ab, ist dafür aber heute um Vieles reicher – an schwarzen Zahlen und wertvollen Erfahrungen, einem verlässlichen Praxisteam und einer klaren Zielgeraden.



schon gleich bei dem Kaufvertrag los. Ich wollte ursprünglich eine ganz kleine Praxis im östlichen Münchner Umland kaufen, der Vorvertrag war auch schon unterschrieben, für viele wäre hier der Weg klar gewesen. Aber dann lernte ich den Vermieter kennen und da mir dieser unsympathisch war und er

„Schritt für Schritt zeigte sich, dass ich zwar durchstarten wollte, das übernommene Team jedoch damit überfordert war und mir dies – und das ist die Krux bei der Sache – auch nicht frühzeitig und offen kommuniziert hat.“

zudem die Praxis unverhältnismäßig teuer vermietet wollte, sagte ich die Übernahme kurzerhand ab. Innerhalb von vier Wochen fand ich dann die Praxis, die ich letztlich auch übernommen habe. Aber auch dazu gibt es kleine Geschichte: die Inhaberin hatte die Praxis eigentlich schon jemandem versprochen, dann aber umgeschwenkt, weil ich, im Gegensatz zum potentiellen Käufer, eine langjährige CEREC-Anwenderin bin und die Praxis ein ausgereiftes CAD/CAM-Angebot hatte. Der Abgeberin war es überaus wichtig, dass die bisherigen Angebote der Praxis fortgeführt und im Idealfall ausgebaut werden würden und entschied sich daher am Ende dafür, Praxis und Patienten in meine Hände zu übergeben.

Haben Sie jemals auch überlegt, eine Praxis neu zu gründen oder kam für Sie immer nur eine Übernahme infrage?

Die Frage kann ich ganz klar mit einem Nein zur Neugründung beantworten. Ich befinde mich in einem Ballungsgebiet (Speckgürtel um München, Anm. d. R.) und hier gibt es unheimlich viele Bestandspraxen. Schon allein das spricht für mich für eine Übernahme. Und dann geht es ja bei einer Praxisübernahme hauptsächlich um die Übernahme eines bestehenden Patientenstammes. Dieser sorgt im Idealfall gleich zu Beginn für ein volles Terminbuch und damit für einen sofortigen Cash-Flow. Bei einer Praxisneugründung ist das so nicht der Fall. Da fängt man wirklich von Null an. Insofern war für mich immer eine Übernahme klar, auch wenn man diesen Schritt, ebenso wie eine Neugründung, genau überdenken muss.

Wie meinen Sie das?

Man übernimmt ja eine Praxis nicht aus einer Laune heraus, sondern sollte im Vorfeld sehr genau schauen, was man, neben den Räumlichkeiten, übernimmt, welches bisherige Portfolio und welche Praxisstrukturen, und ob das zu einem passt. In meinem Fall waren CEREC und die Prophylaxe ganz klar meine Schnittstellen. Außerdem bin ich seit Jahren Mitglied der Swiss Dental Academy und damit Anwenderin der Guided Biofilm Therapy (GBT) und wollte das sehr gut ausgebaute, bisherig bestehende Prophylaxekonzept damit weiter voranbringen.

Zudem muss man wirklich bereit sein, der bisherigen Praxis respektvoll gegenüberzutreten und auch, zumindest zeitweise, bestehende Strukturen fort-

Frau Müller, Sie haben nach einem mehrjährigen Angestelltenverhältnis in München im Januar 2018 eine Praxis in Haar übernommen – wie gestaltete sich der Übernahmeprozess?

Ich muss gleich zu Beginn unseres Gesprächs sagen – meine Übernahme-Story ist weit von einem „Schema F“ entfernt und wird sich manchmal abenteuerlich anhören. Bei mir lief – das kann ich jetzt im Rückblick und aus Vergleichen mit anderen Kolleginnen und Kollegen, die gegründet oder übernommen haben, sagen – doch vieles anders als bei anderen. Das ging

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

T +49 23 31 12 10

DATEXT

08.-09.11.2019

ID INFOTAGE

Frankfurt/M.

Halle 5 | Stand-Nr.: E81

isiDent® APP

Effektive Patientenberatung und Dokumentation mit der neuen isiDent® APP

Die individuelle Zahnersatzplanung gelingt mit isiDent® APP im Handumdrehen. Digitale Anamnese, Dokumentation, 3D-Wahlleistungskatalog sowie eine Schnittstelle zu allen Praxisverwaltungsprogrammen machen diese App unabhk6mmlich f6ur jeden Praxisbetrieb.

isiDent® APP verf6ugt 6uber:

- ✓ Digitale Anamnese
- ✓ Aufwendig produzierte Videos, Fotos und Flyer
- ✓ Einen Wahlleistungskatalog mit mehrsprachigen Patienteninformationen
- ✓ Ein neu designtes 3D-Modell f6ur die individuelle Zahnersatzplanung
- ✓ Integrierte Laborsoftwareschnittstelle f6ur forensisch abgesicherten, digitalen Datenaustausch

NEU

**isiDent®
APP**

PATIENTENBERATUNG



Mit isiDent® APP lassen sich spielend einfach Kostenanfragen sowie Labor- und Abholauftr6age generieren. Mit der digitalen Patientenunterschrift erreichen Praxis und Labor zus6atzliche Rechtssicherheit.



Die isiDent® APP verf6ugt 6uber eine Schnittstelle zu allen Praxisverwaltungsprogrammen. Die Patientenstammdaten k6onnen an die App 6ubertragen werden. Anamnese und angefertigte Beratungsprotokolle oder Ausdrucke werden elektronisch an die jeweilige Praxisverwaltungssoftware 6ubertragen und im Dokumentenmanagementsystem zum Patienten abgelegt. Mehr Informationen erhalten Sie 6uber den QR-Code.

DATEXT Zentrale
Fleyer Str. 46
58097 Hagen

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



datext.de



den Umbau erst frühestens im dritten Monat nach Praxisübernahme zu starten. Und zwar um die Patienten zu Beginn nicht gleich zu überfordern und ein mögliche Patientenflucht auszulösen, um erstmal Geld zu verdienen und nicht sofort das finanzielle Risiko auszuschöpfen und – ganz wichtig – mich auch erstmal einzufinden, die Patienten und das Team kennenzulernen. Dann wurde mir aber im Zuge der Umbauplanung klar, dass es so wie geplant zu

„Erst wenn das bisher Bestehende und das Eigene als Produkt zusammenkommen, als „meine“ Praxis mit einer klaren Praxisphilosophie und einem festen Team, macht auch das Marketing Sinn.“

zuführen. Natürlich möchte man in der Regel Neues einführen, gerade bei runtergewirtschafteten Bestandspraxen ist das bestimmt notwendig, aber das sollte, aus meiner Erfahrung heraus, erst der zweite Schritt sein. Zuerst gilt es, das Bestehende in den Griff zu bekommen, auch mit Blick auf das übernommene Praxisteam. Übrigens hat diese Vorgehensweise auch ganz klare Vorteile und ist nicht nur ein unliebsames Abwarten!

Was wären denn die Vorteile?

Zum einen muss man sich zu diesem frühen Zeitpunkt nicht um das Marketing kümmern. Das kann man erstmal ganz hinten anstellen, bis auf die

Webseite mit den Kerninformationen, ist das, im Gegensatz zu einer Praxisneugründung, anfangs völlig irrelevant. Hier spart man viel Geld und viel Zeit. Man hat ja im besten Fall und bei einer fairen Praxisübergabe einen vollen, in meinem Fall sogar, übervollen Terminplaner und ist dadurch nicht sofort zwingend auf Neupatienten angewiesen. Erst wenn das bisher Bestehende und das Eigene als Produkt zusammenkommen, als „meine“ Praxis mit einer klaren Praxisphilosophie und einem festen Team, macht auch das Marketing Sinn. Ich bin erst jetzt an diesem Punkt, wo ich in diesen Bereich investiere. Zum anderen kann man sich in dieser ersten Phase wirklich auf seine Patienten konzentrieren, ohne abgelenkt zu sein. Mein erstes Ziel nach der Übernahme war es, mich als neue Behandlerin vorzustellen und die bestehenden Patienten kennenzulernen und zu überzeugen. Und darauf konnte ich mich voll und ganz konzentrieren. Das setzt aber auch voraus, dass der scheidende Praxisinhaber diesen Übergabeprozess gut vorbereitet hat und die bestehenden Strukturen laufen.

vielen Komplikationen kommen würde, unter anderem bezüglich der Statik, des Brandschutzes und einiges mehr. An dieser Stelle habe ich mich dann entschlossen, alles bisher Geplante zu kippen, meine Innenarchitektin Jeanette Heerwagen aus meinem Netzwerk ins Boot zu holen und neu zu starten. Das bedeutete wiederum eine Verschiebung des zeitlichen Rahmens und eine nicht zu unterschätzende, zusätzliche Investition. Und doch, es war der richtige Schritt für mich, hin zu ganz und gar meiner und nicht einfach irgendeiner Praxis. Heute umfasst die Praxis drei Behandlungs-/ Prophylaxezimmer.

Warum hat sich dann, trotz des bedachten Starts, die Übernahme im Fortgang so verkompliziert?

Jetzt wird es, wie schon angekündigt, abenteuerlich, denn Schritt für Schritt zeigte sich, dass ich zwar durchstarten wollte, das übernommene Team jedoch damit überfordert war und mir dies – und das ist die Krux bei der Sache – auch nicht frühzeitig und offen kommuniziert hat.

Im Zuge der Übernahme hatte ich in Vorgesprächen den Verbleib des bisherigen Teams geklärt. Ich war froh, nicht auf Personalsuche gehen zu müssen und meinte, das Team wird mich bei Fragen fragen und mit Abliegen auf mich zukommen. Soweit die Ausgangssituation. Die erste Andeutung, dass die Dinge doch nicht so einfach sind, war die Praxissoftware.

Stichwort Umbau: Wann und wie haben Sie das in Angriff genommen?

Auch das war keine Gerade bei mir, sondern hatte viele Kurven! Natürlich hätte ich gerne gleich meine Vision einer modernen Praxis umgesetzt, habe aber auf meinen Praxisvermittler Charley Trautmann gehört, der mirriet,

ANZEIGE

 **MediEcho** BEWERTUNGSMARKETING FÜR ÄRZTE UND KLINIKEN



ERFOLGSFAKTOR BEWERTUNGEN
Negativkritik löschen & positive Bewertungen fördern.

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

Diese wollte ich switchen auf die Software, die ich kannte (Dampsoft), aber das Team war zögerlich. Ich lenkte ein, mit der bisherigen Software LinuDent weiterzumachen, den geplanten Umbau abzuwarten und dann zu wechseln. Nur kannte ich eben die verwendete Software nicht und musste mich so voll und ganz auf das Team verlassen, das zu diesem Zeitpunkt aus einer Rezeptionistin, die auch gleichzeitig die Abrechnung machte, einer Assistentin in Vollzeit, einer Assistentin in Teilzeit und einer Prophylaxehelferin bestand. Eine meiner ersten Maßnahmen als Chefin war es, in Rücksprache mit dem Team, die Praxisöffnungszeiten zu erweitern, um das hohe Patientenaufkommen aufzufangen. Mein Team signalisierte mir hierfür die volle Mitarbeit und ich dachte, alles läuft gut.

... und gut war es doch nicht?

Nein, nichts war gut, nur ich wusste es eben noch nicht. Als ich dann mal durchgeatmet und auf mein Konto geblickt habe, sah ich eine klare Diskrepanz zwischen laut Praxissoftware vorhandenem Einkommen und meinem eigentlichen Kontostand. Und das bei mehr Patienten als eigentlich möglich ist. Und dann gingen bei mir die Alarmglocken an! Erst auf mein Nachfragen hin, offenbarte mir die zuständige Mitarbeiterin, dass sie komplett überfordert war. Weder Rechnungen noch Mahnungen wurden noch sachgemäß gestellt und auch an uns gestellte Forderungen wurden nicht mehr beglichen, da sie gar nicht auf meinem Schreibtisch ankamen. Ich befand mich also – für mich – plötzlich in einem gefühlsmäßigen und realen Chaos und wusste, dass ich handeln musste. Ich bin mir sicher, wenn ich an dieser Stelle gewartet hätte, wäre ich mittelfristig gegenüber der Bank in Erklärungsnot geraten.

Was haben Sie dann gemacht?

Ich habe umgehend meinen Münchner Steuerberater kontaktiert und auch der Bank Bescheid gesagt. Dann habe ich mir eine bekannte, externe Kraft geholt und ein Abrechnungsunternehmen eingeschaltet. Das kann ich an dieser Stelle nur empfehlen: die Abrechnung mit Experten zu machen. Wir haben dann sofort ausstehende Rechnungen beglichen und Rechnungen wie Mahnungen gestellt. Innerhalb von zwei Monaten hatte ich wieder ein deutliches Plus auf dem Konto. Der Banker sagte mir dann später, dass meine Kommunikation wichtig und richtig war und er sich das von Gründern viel mehr wünschen würde. Letztlich gewinnt man ja durch Offenheit und eine aktive Problemlösung an Glaubwürdigkeit. Das habe ich auch daran gesehen, dass mir die Bank, in dieser Zeit und unabhängig von meinen unternommenen Schritten, eine Nachfinanzierung genehmigt hat. Ich hatte der Bank bewiesen, dass ich handeln konnte!

Welche weiteren Schritte sind Sie gegangen?

Klar war dann auch, dass ein Personalwechsel überfällig war. Das betraf auch den Bereich Prophylaxe. Hier suchte ich kurzfristig nach einer Interimslösung und holte mir eine externe Prophylaxekraft ins Team. Diese war ein absoluter Glücksfall! Sadia de Kiden übernahm zu diesem Zeitpunkt nämlich nicht nur die Pro-

— DIE —
ZA

www.die-za.de

WIR MACHEN PRAXIS

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

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

Individuelle Abrechnungslösungen

Kompetente Beratung

Maßgeschneidertes Coaching

Leistungsfähige IT-Lösungen

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

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



phylaxe, sondern analysierte als Beraterin für Interimsmanagement gleichzeitig auch die Praxisstruktur, gab mir wertvolle Tipps und half mir, den anstehenden Personalwechsel vorzubereiten. Letztlich ist aus dieser intensiven Zusammenarbeit auch wirklich Freundschaft entstanden. Mit Sadias Hilfe habe ich dann innerhalb von drei Monaten und bis auf eine Kraft, das gesamte Team erneuert und von den bisherigen vier Mitarbeitern auf neun Mitarbeiter erhöht. Durch die Hinzunahme eines Azubi sind wir jetzt zehn Mitarbeiter in der Praxis.

Welchen Weg sind Sie seit der Übernahme mit der Prophylaxe gegangen und wie sieht die Prophylaxe heute aus?

Lorem ipsum dolor sit amet, sed iaculis porttitor elit dui quam arcu, nulla ante arcu pede, aliquam leo id a tortor nonummy, integer sit iste ut donec et urna, purus cubilia cum. Feugiat fringilla neque, sapien lectus. Montes suscipit diam ornare habitasse, velit risus dui pharetra in erat aliquet, wisi mi mauris, nunc pharetra metus leo massa platea nascetur. Erat sodales diam viverra lectus, purus molestie nec gravida natoque. Vestibulum nulla lacus risus orci sem sed, nullam nulla. Id phasellus nascetur et tellus ut, metus felis. Elit nullam, orci libero facilisi diam ipsum sit, phasellus nec venenatis tortor dolor. Molestie sed donec voluptat, curabitur ac mi, nulla hac consequat dolor tortor condimentum.

Und wo sehen Sie sich und Ihre Praxis in fünf Jahren?

Für mich, wie für viele meiner jungen Kolleginnen und Kollegen, ist die Einzelpraxis mit einem angestellten Zahnarzt und einem verlässlichen Praxisteam, die ideale Form der Berufsausübung. Insofern wird das mein Modell auch in Zukunft bleiben.

Zudem möchte ich auch nicht die Räumlichkeiten erweitern, sondern in den kommenden Jahren vielmehr gezielt die Arztkapazität erhöhen, mit einer angestellten Kollegin oder einem Kollegen und einem ausreichenden, vielleicht sogar übermäßigem Personalpegel. Es gibt ja immer Ausfälle, die man nicht planen kann, längere Krankheiten, Todesfälle im Familienkreis. Für genau diese Situationen möchte ich abgedeckt sein. Letztlich möchte ich so nicht nur den Praxisbetrieb notfallfest absichern, sondern mir ganz bewusst Freiräume für meine Familien-

planung schaffen. Denn mein Ziel ist es, in fünf Jahren nicht nur Zahnärztin zu sein, sondern gleichzeitig eine Familie zu haben. Ich kann meine Pläne auch noch anders begründen: Mit mehr Größe und Umfang einer Praxis entstehen natürlich auch mehr Aufwand und Bürokratie. Es steigen die Risiken und der Stress, und die Vereinbarkeit von Familie und Beruf, die ich, wie viele berufstätige Frauen, erzielen möchte, verkompliziert sich.

Fotos: © Herrwagen Design Consulting

INFORMATION

**Zahnarztpraxis
Eva-Marie Müller**
Bahnhofplatz 4b
85540 Haar
Tel.: 089 4605310
www.zahnaerztin-haar.de

08.11. – 09.11.
id infotage dental Frankfurt
Stand B87

+ **Deutscher Zahnärztag**
als **Premium Partner**
Foyer vor dem Saal Harmonie

MIT GEWINNSPIELEN AN DEN STÄNDEN!
Gewinnen Sie mit etwas Glück
ein iPhone oder iPad!



BLUE SAFETY
Die Wasserexperten



„Auch in Ihren Wasser-
führenden System müssen
Sie den **Biofilm besiegen.**

Wie Sie **mit Wasserhygiene**
gleichzeitig **tausende Euro**
sparen und **Rechtssicherheit**
gewinnen, verraten wir Ihnen
in **Frankfurt.**“

Dieter Seemann
Leiter Verkauf und
Mitglied der Geschäftsführung



BLUE SAFETY
Premium Partner
DEUTSCHER ZAHNÄRZTETAG
für den Bereich
Praxishygiene

Einfach vorab einen **Termin**
für Ihren Messebesuch
vereinbaren. Oder abseits
des Trubels **in Ihrer Praxis:**

Fon **00800 88 55 22 88**
www.bluesafety.com/Messen



Nadja Alin Jung

Spot on: So rücken Sie Ihre Fokusleistungen ins rechte Licht

PRAXISMARKETING Ihr Konzept umfasst hochwertige und komplexe Leistungen wie Implantologie, „Feste Zähne an einem Tag“, Endodontie mit Mikroskop und mehr. Dann ist es vor allem relevant, Ihren Bestands- und Neupatienten die entsprechenden Behandlungsoptionen überzeugend zu kommunizieren und sie für gewisse Leistungen zu sensibilisieren. Die Stuttgarter Praxis **WHITEBLICK DR. FEISE + KOLLEGEN** macht es vor: Mit der Landingpage www.feste-zahne-stuttgart.jetzt präsentiert sie eine Website, die umfassend und ausschließlich über das Konzept „Feste Zähne an einem Tag“ informiert. Authentisch und patientennah.

Bestimmt haben auch Sie sich schon einmal gefragt, auf welche Weise Sie Ihren Patienten die Vorzüge komplexer Behandlungen näherbringen können. Sicher – Sie können einen Themenflyer anlegen und am Empfang aufstellen, einen Infoabend ausrichten und eine Zeitungsanzeige schalten. Doch die meisten potenziellen Neupatienten erreichen Sie heute über das World Wide Web. Eine eigene, monothematische Website rund um Ihre Fokusleistung ist daher die Kür.

So funktioniert das Konzept themenfokussierte Website

Eine solche beschreibt eine Website mit eigener Domain, die neben Ihrer eigentlichen Praxiswebsite besteht und sich ausschließlich einer speziellen Leistung widmet. Dabei kommt es

nicht nur auf eine ansprechende Erscheinung mit professionell erstelltem Text- und Bildmaterial an. Mindestens genauso wichtig sind Authentizität und Nahbarkeit, aber auch eine überzeugende Informationsvermittlung. Schließlich geht es um hochwertige und kostenintensive Privatleistungen. Am Beispiel von **WHITEBLICK** zeigen wir Ihnen, wie das Konzept Themenwebseite (Landingpage) gelingt.

Get the Look

Der erste Eindruck zählt: Ein hochwertiges Erscheinungsbild sollte das erste sein, das dem Besucher Ihrer Landingpage positiv ins Auge fällt. Ein zukünftiger Patient soll Ihnen nicht nur seine Zahngesundheit anvertrauen, sondern außerdem eine Privatleistung in Anspruch nehmen, deren Kosten er selbst

tragen muss – er möchte also überzeugt werden! Setzen Sie daher unbedingt auf eine professionelle Website-Gestaltung inklusive individuellem Bildmaterial – weder Fotos von Bildbörsen im Internet noch selbst gemachte Bilder kommen hierfür infrage. Investieren Sie stattdessen in einen Fotoshooting-Tag mit einem Fotografen, der sein Fach versteht.

Spread the News

Zum einen können Sie Informationen ganz klassisch über patientennah gestaltete Textelemente transportieren. Achten Sie in der Patientenansprache darauf, zwar informativ, aber dennoch verständlich zu formulieren.

Zum anderen eignet sich ein Experteninterview am besten, um Ihrer Landingpage einen ganz besonderen Touch

zu geben. Beschreiben Sie als Experte Ihres Gebietes den Ablauf der Behandlung, erläutern Sie die Vorteile und stellen Sie den Mehrwert der Therapieform für den Patienten in den Mittelpunkt. Kurz: Schaffen Sie Vertrauen. Noch besser gelingt dies mit Testimonials: Lassen Sie ausgewählte Patienten in eigens gedrehten Videos zu Wort kommen, die die entsprechende Behandlung bei Ihnen in Anspruch genommen haben. Denn wer sonst könnte komplexe Behandlungen besser vermitteln und den Mehrwert entsprechend beschreiben? Auf diese

Fazit

Eine Landingpage ist das Mittel der Wahl, wenn Sie bereits einen gut aufgestellten Webauftritt haben und eine bestimmte Leistung besonders hervorheben möchten. Setzen Sie dabei ganz auf Authentizität und eine nahbare Patientenansprache und bieten Sie Ihren Bestands- wie Neupatienten beim Besuch der Seite nicht nur Informationen, sondern vor allem ein emotionales Erlebnis, das sie die individuellen Mehrwerte der Behandlung erkennen lässt.



Weise entstehen authentische und glaubwürdige Inhalte für Ihre Landingpage – mit dem Potenzial zur Neupatientengewinnung.

How to ...

Auch in Sachen Experten- und Testimonial-Videos ist Professionalität das A und O: Engagieren Sie ein kompetentes Filmteam und bereiten Sie Ihren Drehtag gut vor. Sprechen Sie rechtzeitig jene Patienten an, die Sie gerne ihre Geschichte erzählen lassen möchten, und erläutern Sie Idee und Hintergrund Ihres Anliegens. Erfahrungsgemäß berichten Patienten gerne von ihren positiven Erfahrungen. Stellen Sie den Mitwirkenden schon vorab einen Fragenkatalog zur Verfügung, sodass sie sich optimal auf ihren Dreh vorbereiten können.

INFORMATION

Nadja Alin Jung
m2c | medical concepts & consulting
Mainzer Landstraße 164
60327 Frankfurt am Main
Tel.: 069 460937-20
info@m-2c.de
www.m-2c.de



Infos zur Autorin



Am Ende des Tages
zählt Vorsprung.

Die Zahnmedizin kennt keinen Stillstand. Vertrauen Sie darum einer Marke, die es gewohnt ist, Erster zu sein. Die in weltweiter Zusammenarbeit mit anerkannten Zahnmedizinern und Universitäten kontinuierlich nach neuen Lösungen forscht. Und die mit ihren Innovationen regelmäßig Maßstäbe setzt, wie z. B. mit dem sterilen Standardsortiment. **Komet. Die Qualität der Qualität.**

Kirsten Gregus

Bleaching als Erfolgsmodell

PRAXISMARKETING Regelmäßige Kontrolltermine und Zusatzleistungen wie Prophylaxe oder Bleaching sind mittlerweile für viele Patienten die wichtigsten Faktoren für den Zahnarzttermin. Für Zahnärzte ist das ein Grund, ihr Leistungsangebot an die Bedürfnisse der Patienten anzupassen.

Weniger als ein Viertel der bis 19-jährigen Menschen sind mit ihrer Zahnfarbe zufrieden. Mit steigendem Alter steigt die Unzufriedenheit. Das Ergebnis des *Dental Report 2019*, herausgegeben von Marketagent.com, ist leicht nachvollziehbar. Schließlich verbinden die meisten Menschen mit einem strahlend weißen Lächeln beruflichen und privaten Erfolg. Gut ist, dass Zahnärzte den Betroffenen helfen können. Gleichzeitig bietet der Trend zum Bleaching auch wirtschaftlich für eine Zahnarztpraxis interessante Perspektiven. Eine Befragung des Statistischen Bundesamtes ergab, dass die meisten Patienten eine Zahnarztpraxis zur Kontrolluntersuchung oder Prophylaxe aufsuchen. Schmerzen oder Zahnunfälle sind im Vergleich eher seltene Gründe. Demnach haben die meisten Menschen den Nutzen von Vorsorge und Prophylaxe verinnerlicht. Zahnärzte haben jetzt die Chance, ihren Patienten weitere attraktive Gründe für den Besuch ihrer Zahnarztpraxis zu bieten.

Die Zukunft bringt mehr Bleaching-Patienten

Bislang scheuten Patienten eine Bleaching-Behandlung häufig aus Kostengründen. Mittlerweile gibt es allerdings private Krankenkversicherer, die ihren Versicherten in bestimmten Tarifen die Kosten einer Bleaching-Behandlung ganz oder teilweise erstatten. Dadurch ist in den nächsten Jahren ein Zuwachs an Bleaching-Patienten in den Zahnarztpraxen zu erwarten. Zahnärzte sollten sich also vorbereiten und ein gut durchdachtes Bleaching-Angebot in ihr medizinisches Gesamtkonzept aufnehmen. Neben dem bestehenden Patientenstamm können sie durch die Erweiterung ihrer Leistungen auch neue Patienten gewinnen.

Vorteile für Zahnärzte

Ein weiterer Vorteil der Bleaching-Behandlung ist die Delegierbarkeit. So wie viele Zahnärzte die Prophylaxebehandlung an speziell ausgebildete Fachkräfte delegieren, können sie die Bleaching-Behandlung ebenfalls von entsprechend ausgebildetem Personal durchführen lassen. Neben den finanziellen Vorteilen, die ein Bleaching-Patient mit sich bringt, wird auch das Empfehlungsmarketing angekurbelt. Denn Patienten sprechen lieber über ein erfolgreiches und schmerzfreies Bleaching als über eine erfolgreiche Parodontitis- oder Wurzelbehandlung. Ein weiteres Argument, das für die Gewinnung von Bleaching-Patienten spricht, sind die besonderen Eigenschaften dieser Zielgruppe. Patienten, denen die Zahnfarbe so wichtig ist, dass sie sie aufhellen lassen, werden auch für regelmäßige Prophylaxebehandlungen offen sein. Ebenso sind sie offener für ästhetische Lösungen, die mit Zuzahlungen verbunden sind.

Auch in zielgruppenrelevanten Magazinen und auf einer speziellen Landingpage greift goDentis das Bleaching immer wieder auf und unterstützt so das Praxisteam in der Kommunikation mit den Patienten.





ANZEIGE

3M Science.
Applied to Life.™

Im Team erfolgreich

Um Zahnärzten die Kommunikation mit Patienten zu erleichtern, hat goDentis – Deutschlands größter Qualitätspartner für Zahnärzte und Kieferorthopäden – unter anderem eine Bleaching-Broschüre herausgebracht. Hierin wird erklärt, wann ein Bleaching sinnvoll ist, welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen und vieles mehr. Die Broschüre steht allen goDentis-Partnerzahnärzten digital und in Print zur Verfügung. Auch in zielgruppenrelevanten Magazinen und auf einer speziellen Landingpage greift goDentis das Bleaching immer wieder auf und unterstützt so das Praxisteam in der Kommunikation mit den Patienten. So können etwa Zahnärzte, die ihre Praxis in einem Büroviertel haben, mit dem Businessmagazin eine karrierebewusste Zielgruppe erreichen, die gesunden weißen Zähnen nicht abgeneigt ist. Befindet sich in der Nähe der Zahnarztpraxis ein Schwimmbad oder Fitnessstudio, nutzen goDentis-Partner idealerweise das Fitnessmagazin zur Ansprache. Befindet sich eine Seniorenresidenz in der Nähe der Praxis oder eine Schule, gibt es ebenfalls entsprechende Magazine, die Zahnärzte zur gezielten Ansprache nutzen können.

PZR-Direktabrechnung,
Gütesiegel und mehr

Eine Übersicht der Drucksachen von goDentis können sich Interessierte auf www.goDentis.de/magazine anschauen. Das Qualitätssystem bietet außerdem umfassende Serviceleistungen wie die PZR-Direktabrechnung, professionelle Beratung und einen kollegialen Austausch. goDentis ist hundertprozentige Tochter der DKV. Tarifabhängig profitieren Patienten von einer Mehrerstattung bei der Behandlung durch goDentis-Partnerzahnärzte. Außerdem erhalten goDentis-Partnerzahnärzte das goDentis-Gütesiegel und können damit ihren Patienten zeigen: „Unsere Prophylaxebehandlung ist qualitätsgeprüft. Bei uns sind Sie in guten Händen.“ Eine Auszeichnung, die nicht jede Praxis vorweisen kann. Wer noch nicht Partner von goDentis ist, kann sich auf www.godentis.de/jetztinformieren über weitere Vorteile und Leistungen der Partnerschaft informieren und Kontakt zum goDentis-Team aufnehmen.

INFORMATION



goDentis
Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH
Scheidtweilerstraße 4, 50933 Köln
Tel.: 0221 578-4492 • www.godentis.de

Kirsten Gregus – Infos zur Autorin



3M™ Filtek™ Universal Restorative

Rundum einfach.

3m.de/dental

Volle Arztpraxis? Warum Sie trotzdem nicht auf Bewertungen verzichten sollten



PRAXISMARKETING Immer wieder fragen uns Ärzte, ob und welche Relevanz das Thema „Arztbewertungen“ für sie hat – die Praxis sei doch voll genug, man könne sich vor Patienten kaum retten. Die Schlussfolgerung, viele Bewertungen führten lediglich zu noch mehr Patienten, führt dazu, dass diese Praxen das Thema „Bewertungen“ und „Außenwirkung“ vernachlässigen. Dass dies jedoch zu kurz gedacht ist, möchte der folgende Beitrag aufzeigen.

Das Terminbuch ist voll, ...

... die Praxis ist gut ausgelastet und um Bewertungen kümmern Sie sich nicht groß. Das kommt Ihnen bekannt vor? Dann ist es Zeit, das Thema aus einem neuen Blickwinkel zu betrachten. Welche Gründe trotz einer vollen Patientenkartei dafür sprechen, sich mit Arztbewertungen und einer guten Außenwirkung auseinanderzusetzen, wollen wir uns an dieser Stelle einmal genauer anschauen.

... aber bestimmte Leistungen würden Sie gerne mehr erbringen

Oft sind es bestimmte Bereiche oder Leistungen, die man als Arzt mehr erbringen möchte als andere. Bestimmte Spezialisierungen oder Schwerpunkte, die man im Laufe seiner medizinischen Karriere herausgearbeitet hat, sind nicht umsonst diejenigen Bereiche, die einem besonders liegen oder auf denen das persönliche Interesse beruht. Oft sind dies Behandlungen, die entweder sehr komplex und aufwendig sind, oder aber nicht durch den Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenkassen gedeckt sind. **Demzufolge sind sie natürlich für den Arztsuchenden mit einem entsprechenden Kostenaufwand verbunden, und bei der Arztwahl überlegt er besonders kritisch, für welchen Behandler er sich entscheidet.**

Aus Arztperspektive ergibt sich dadurch folgende Problematik: Gerade diejenigen Patienten, die man gerne ansprechen möchte, schauen bei der Arztwahl besonders genau hin. Bewertungen zufriedener Patienten, die genau solche Behandlungen in Anspruch genommen haben und dies auch öffentlich kundtun, sind in diesem Szenario ausschlaggebend, denn: Teilen Patienten ihre positiven Erfahrungen zu bestimmten Behandlungen in einer Praxis im Internet, bieten sie anderen kritischen Patienten eine sehr gute richtungweisende Informationsquelle.

... aber Sie möchten Ihre Praxis verkaufen

Wo kann ein potenzieller Käufer nach weiteren Eindrücken suchen, die seine Kaufentscheidung für eine Praxis bestätigen? Richtig – im

**Nie wieder
Stinkbomben aufschrauben!**



ALLES D**Ö**CHT

Kurz ist eben nicht gleich kurz: Ein verschraubtes Implantat lässt sich rein physikalisch nicht bakteriendicht verschließen. Sonst könnte man die Verschraubung nämlich weder herein- noch herausdrehen. Anders bei der **bakteriendichten Verbindung von Bicon®, einem wichtigen Baustein im Kampf gegen Periimplantitis.** Hier ist auch das bei verschraubten Verbindungen eingesetzte Versiegelungsmaterial komplett überflüssig. Mit dem breiten klinischen Anwendungsspektrum von Bicon® Kurzimplantaten sind Anwender und Patienten auf der sicheren Seite.

Shortlink zum
Bicon Design:
is.gd/bicon_bakteriendicht



Unser kurzes kann's!

bicon[®]
DENTAL IMPLANTS

Internet. Mit vergleichsweise geringem Aufwand lässt sich hier für den Käufer einiges herauslesen. Wenig Bewertungen beispielsweise reduzieren die Sichtbarkeit im Netz, ein potenzieller Käufer könnte die Arztpraxis also für unmodern und kaum konkurrenzfähig halten. Auch, wie zufrieden der Patientenstamm ist bzw. ob die Praxis in der Region gerne empfohlen wird, lässt sich aus den Bewertungen herauslesen. Darüber hinaus gilt: Fördert man in der Praxis beispielsweise bestimmte Leistungen aktiv, lassen sich damit auch die wirtschaftlichen Kennzahlen verbessern. Da zur Praxisbewertung vor einem Verkauf die letzten drei Jahre gemessen werden, sollte man hier rechtzeitig beginnen, den Wert seiner Praxis zu steigern und den guten Ruf auch im Netz sichtbar zu machen.

... Sie finden keine geeigneten neuen Mitarbeiter

Gute Mitarbeiter für die Praxis zu finden ist aktuell sehr schwierig. Das Angebot an offenen Stellen ist übergroß, fast jede Praxis sucht dauerhaft und händelnd nach neuem Personal. Dementsprechend gestaltet sich die Jobsuche auf Bewerberseite recht einfach und gutes Personal hat – im Gegensatz zum arbeitgebenden Arzt – die Qual der Wahl. Ob eine Praxis aber bei einer Bewerbung überhaupt in die engere Auswahl kommt, entscheidet sich oft schon lange vor dem genaueren Vergleich der konkreten Stellenangebote: Um weitere Informationen über infrage kommende Praxen zu erhalten, reicht auf

Bewerberseite oft ein Blick ins Internet. Bewertungen bieten an dieser Stelle einen vermeidlich ungefilterten Blick „hinter die Kulissen“. Zwischen den Zeilen lässt sich leicht herauslesen, wie es um das Team und den Chef steht und ob man sich vorstellen könnte, dort zu arbeiten.

Das Bild im Netz verrät also einiges über den Arbeitsplatz. Wenig Bewertungen können sich an dieser Stelle – ähnlich wie kritische Bewertungen – negativ auf die Suche auswirken. Bietet eine Praxis vergleichsweise wenig Informationen, verliert sie im Vergleich zu anderen Praxen im Umkreis an Bedeutung für den Bewerber und die Unterlagen landen gar nicht erst beim Arzt.

... negative Bewertungen ärgern Sie trotzdem

Negative Bewertungen werden immer wieder auftauchen, denn Patienten, die etwas auszusetzen haben, tun dies meist sehr schnell online kund. Zufriedene Patienten dagegen bewerten sehr viel schwerfälliger und das Praxisbild, dass sich dadurch online zeichnet, entspricht selten der Realität. Schafft man es als Arzt aber, die zufriedenen Patienten zu einer Bewertungsabgabe zu bewegen, baut man sich damit einen Schutz vor kritischen Einzelmeinungen auf. So umrahmen viele positive Bewertungen kritische Einzelmeinungen und bewirken, dass diese gleich viel weniger schwer ins Gewicht fallen. Nicht nur die Patienten erhalten einen positiveren Eindruck der Praxis, auch für das Team und als Arzt selbst ist es

einfach schön, zwischendrin für die täglich geleistete Arbeit (mal) positives Feedback zu bekommen.

Fazit

Es lässt sich also festhalten: Auch bei einer vollen Patientenkartei spielen Arztbewertungen im Internet weiterhin eine wichtige Rolle und sollten nicht vollkommen außer Acht gelassen werden. Sie haben sich in unserem Artikel wiedererkannt und möchten nun selbst den Themenkomplex „Arztbewertungen“ aktiv angehen? Dann lassen Sie sich von MediEcho kostenfrei beraten (siehe Gutscheincode im Infokasten).



Infos zum Autor

INFORMATION

MediEcho
Bewertungsmarketing
für Ärzte und Kliniken
 Robert-Bosch-Straße 32
 63303 Dreieich
 Tel.: 06103 5027117
 beratung@medi-echo.de
 www.medi-echo.de



So umrahmen viele positive Bewertungen kritische Einzelmeinungen und bewirken, dass diese gleich viel weniger schwer ins Gewicht fallen.

MediEcho unterstützt Arztpraxen und Kliniken rund um die Themenkomplexe „Bewertungen fördern“, „auf Negativkritik reagieren“ und „den guten Ruf nutzen“. Derzeit bietet MediEcho eine telefonische Beratung zum Thema Bewertungsmarketing an, die unter Angabe des Gutscheincodes **ZWP** auf www.medi-echo.de/beratung kostenfrei buchbar ist. Diese hilft Ihnen, zu verstehen, wie Sie a) Ihre Bewertungsanzahl auf allen relevanten Portalen steigern, b) auf negative Bewertungen zielführend reagieren und c) die Sichtbarkeit Ihrer Praxis im Internet erhöhen können. Es werden konkrete Handlungsoptionen vorgeschlagen, sodass Sie im Anschluss selbstständig und effektiv tätig werden können.

Unter www.medi-echo.de/beratung gelangen Sie zur Anmeldung.

Bitte beachten: MediEcho ist keine Kanzlei und nimmt daher keine juristische Einzelfallbetrachtung vor.

PRÄZISE 3D-BILDGEBUNG

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

EXPLORER PreXion3D

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

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

JETZT live erleben:
id infotage dental
(08./09.11.19 in Frankfurt am Main)
DGI Implant expo®
(29./30.11.19 in Hamburg)
Jahrestagung
BDO & DGMKG
(13./14.12.2019 in Berlin)



PreXion (Europe) GmbH

Stahlstraße 42-44 · 65428 Rüsselsheim · Deutschland

Tel: +49 6142 4078558 · info@prexion-eu.de · www.prexion.eu

Gemietete Praxisräume und der Konkurrenzschutz

RECHT Der Praxismietvertrag spielt bei Neugründungen, Praxisübernahmen und im gesamten Berufsleben eine große Rolle. So sieht er typischerweise lange Laufzeiten (z. B. zehn Jahre Festlaufzeit) mit zusätzlichen Verlängerungsoptionen vor, sodass ihm vor allem auch eine große wirtschaftliche Bedeutung beizumessen ist. Es handelt sich nicht selten um den Praxisvertrag mit dem größten finanziellen Volumen. Welche Aspekte und Fallstricke bei Praxismietverträgen zu beachten sind, erläutert der nachfolgende Beitrag auszugsweise.

Gerade aufgrund der hohen wirtschaftlichen Bedeutung sollte der Mietvertrag rechtssicher gestaltet werden. Neben Regelungen zu Rückbauverpflichtungen oder Vorkehrungen für den Fall der Berufsunfähigkeit des Zahnarztes finden sich in Praxismietverträgen auch häufig Regelungen zum Konkurrenzschutz. Denn der Zahnarzt als Mieter hat regelmäßig ein Interesse daran, dass der Vermieter im selben Gebäude oder in unmittelbarer Nähe keine weiteren Praxisräume an zahnärztliche Kollegen vermietet.

Konkurrenzschutz auch ohne vertragliche Regelung

Zunächst ist es einmal so, dass ein Konkurrenzschutz auch ohne ausdrückliche Regelung im Praxismietvertrag gewährleistet ist; es handelt sich hier um den sog. vertragsimmanenten Konkurrenzschutz. Beispielhaft kann hier ein Beschluss des Kammergerichts Berlin vom 26.11.2018 (Az.: 8 W 58/18) genannt werden, in dem das Gericht wie folgt ausführte:

„Bei der Vermietung von Räumen zum Betrieb eines bestimmten Geschäfts gehört es auch ohne ausdrückliche vertragliche Vereinbarung zur Gewährung des vertragsgemäßen Gebrauchs gemäß § 535 BGB, in anderen Räumen des Hauses oder auf unmittelbar angrenzenden Grundstücken des Vermieters kein Konkurrenzunternehmen zuzulassen [...]“

Nach Auffassung des Kammergerichts gehöre *„es zur Gewährung des vertragsgemäßen Gebrauchs [...], dass der Vermieter den Mieter in dem vertraglich vereinbarten Gebrauch zum Betrieb des vereinbarten Geschäfts bzw. Gewerbes nicht behindert. Dabei ist der Vermieter allerdings nicht gehalten, dem Mieter jeden fühlbaren oder unliebsamen Wettbewerb fernzuhalten. Vielmehr ist nach den Umständen des einzelnen Falles abzuwägen, inwieweit nach Treu und Glauben unter Berücksichtigung der Belange der Parteien die Fernhaltung von Konkurrenz geboten ist.“*

Durch diese Ausführungen wird gleichzeitig deutlich, dass in den Praxismietvertrag eine klare vertragliche Regelung aufgenommen werden sollte. Denn zum einen muss der Vermieter nicht jedweden Wettbewerb fernhalten und zum anderen führt eine fehlende vertragliche Fixierung zu (unnötigen) Diskussionen.

Besser: Vertragliche Regelung

Vorteilhaft und vorzugswürdig ist es deshalb, eine vertragliche Regelung zum Konkurrenzschutz aufzunehmen, die sich im Rahmen des rechtlich Zulässigen bewegt. So kann sich der Wettbewerbsschutz in den Grenzen des § 138 BGB zum Bei-



spiel auch auf Grundstücke des Vermieters erstrecken, die nicht benachbart sind (vgl. hierzu BGH, WM 1968, 699; OLG Hamm, MDR 1987, 320).

Rechte des Mieters

Erwähnenswert ist weiter, dass ein Verstoß gegen eine Konkurrenzschutzklausel nach dem BGH einen Sachmangel begründet (vgl. BGH, Urteil vom 10.10.2012 – XII ZR 117/10). Der Mieter kann also zum Beispiel:

- vom Vermieter gemäß §§ 535, 536 BGB Erfüllung, also Unterlassung (Verhinderung/Beseitigung) der vertragswidrigen Konkurrenzsituation verlangen,
- die Miete nach § 537 BGB mindern,
- Schadensersatz (z. B. wegen Gewinnausfall) nach § 538 I BGB verlangen oder
- nach erfolgloser Fristsetzung gemäß § 542 BGB fristlos kündigen.

Praxistipp

Verstößt der Vermieter gegen den Konkurrenzschutz, kann der Mieter im Wege einer einstweiligen Unterlassungsverfügung vorgehen. Dies ist allerdings nur zulässig, bis der Vermieter dem Wettbewerber die Praxisräume zur Nutzung (Mietbesitz) noch nicht überlassen hat. Der ab Übergabe bestehenden Konkurrenzsituation kann dann nur noch mit einem aktiven Handeln begegnet werden; der Mieter hat also – neben den oben genannten Rechten – einen Anspruch darauf, dass der Vermieter aktiv wird und beispielsweise das Mietverhältnis mit dem Konkurrenten zum nächstmöglichen Zeitpunkt beendet. Letzteres ist in der Durchsetzung gerade bei langfristig angelegten Mietverhältnissen problematisch. Um derartige Schwebezustände zu vermeiden, sollte der Gestaltung des Praxismietvertrags die notwendige Sorgfalt gewidmet werden.

INFORMATION

Christian Erbacher, LL.M.
Rechtsanwalt

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

Infos zum Autor

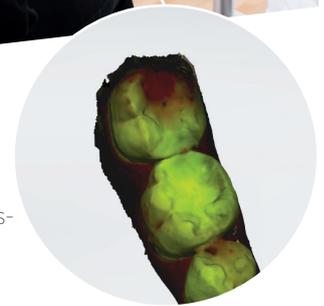


Infos zum Unternehmen



3Shape TRIOS 4

Mehr als nur SCANNEN



Eingebaute
Oberflächenkariesdetektions-
Scantechnologie

Vorbeugende **Maßnahmen** dank **Optionen** zur **Diagnostik** der **Oberflächen- und** **Approximalkaries** und **Monitoring-Tools**

Wenden Sie sich an Ihren Händler bezüglich weiterer Informationen zur Verfügbarkeit von 3Shape Produkten in Ihrer Region

3shape



Steuerliche Abzugsfähigkeit von Unterhaltsleistungen

Im Rahmen der außergewöhnlichen Belastungen können Unterhaltsleistungen gegenüber gesetzlich zum Unterhalt berechtigten Personen unter Berücksichtigung weiterer Voraussetzungen steuerlich geltend gemacht werden.

Zu diesem Personenkreis zählen neben dem Ehegatten und eingetragenen Lebenspartner der dauernd getrennt lebende Ehegatte sowie Verwandte in gerader Linie, also Kinder und Enkel genauso wie Eltern und Großeltern. Voraussetzung ist weiterhin, dass für die unterhaltene Person kein Anspruch auf Kindergeld oder Kinderfreibetrag besteht und, bei geschiedenen Ehegatten, die Zahlungen nicht im Rahmen des Sonderausgabenabzugs, des sogenannten Realsplittings, steuerlich berücksichtigt werden.

Der steuerlich berücksichtigungsfähige Höchstbetrag, der sich am steuerlichen Grundfreibetrag orientiert, beträgt pro Jahr 9.168 EUR. Weiterhin ist wesentlich, dass die unterhaltene Person kein oder nur ein geringes Vermögen besitzt. Der vorgenannte Höchstbetrag erhöht sich um die Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung für die unterhaltene Person, soweit diese ebenfalls vom Unterhaltszahler übernommen wurden.

Die unterhaltene Person muss zunächst eigenes Vermögen für ihren Unterhalt einsetzen, es sei denn, dieses ist im steuerlichen Sinne gering. Hier geht der Gesetzgeber von einer Grenze von 15.500 EUR aus. Nicht relevant dabei ist, ob der Unterhaltsempfänger bei der Verwertung des eigenen Vermögens wirtschaftliche Nachteile erleidet, wobei keine Verpflichtung zur Verschleuderung solcher Werte besteht. Auch brauchen Vermögensgegenstände mit besonderen persönlichen Erinnerungswerten nicht veräußert werden, sodass auch solche Gegenstände nicht in den Vermögenshöchstbetrag einfließen.

Ebenfalls nicht in den Höchstbetrag eingerechnet wird ein angemessenes Hausgrundstück, soweit es vom Empfänger der Unterhaltsleistungen selbst genutzt wird.

Hat der Unterhaltsberechtigte eigene Einkünfte oder Bezüge, verringert sich der steuerlich abzugsfähige Höchstbetrag von 9.168 EUR um diese Einkünfte, soweit diese 624 EUR pro Jahr übersteigen. Ein-

künfte sind alle im Einkommensteuergesetz definierten steuerlichen Einkünfte. Bezüge sind alle Zuflüsse, die nicht im Rahmen der steuerlichen Einkunftsermittlung erfasst werden, wie z.B. der nicht der Besteuerung unterliegende Teil der Rente, pauschal versteuerte Einnahmen, also insbesondere alle Einnahmen aus Minijobs, aber auch Ausbildungshilfen, wie z.B. ein Zuschuss im Rahmen des BAföG.

Bei unterjährigem Beginn der Unterhaltsleistungen wird der Höchstbetrag nur zeitanteilig gewährt. Werden die Aufwendungen für eine unterhaltene Person von mehreren Steuerpflichtigen getragen, wird bei jedem der Teil des sich hiernach ergebenden Betrags abgezogen, der seinem Anteil am Gesamtbetrag der Leistung entspricht.

Regelmäßig besonders aufwendig wird die Ermittlung der steuerlichen abzugsfähigen Leistung und die Erbringung der erforderlichen Nachweise bei Unterhaltszahlungen ins Ausland, etwa bei der Unterstützung im Ausland lebender Eltern oder Großeltern.

Zunächst gelten als unterhaltsberechtigte Personen im Ausland auch nur solche, die nach inländischem Recht unterhaltsberechtigt wären. Weiterhin sind Unterhaltszahlungen nur insoweit abzugsfähig, als sie nach den Verhältnissen im Wohnsitzstaat des Empfängers notwendig und angemessen sind. Das Bundesfinanzministerium veröffentlicht hierfür regelmäßig sogenannte Ländergruppeneinteilungen, die eine Kürzung des abzugsfähigen Höchstbetrages, des anrechnungsfreien Betrages sowie des unschädlichen Vermögens zur Folge haben.

Eine weitere wesentliche Voraussetzung für die steuerliche Abzugsfähigkeit ist der Nachweis über die Unterhaltsbedürftigkeit der im Ausland lebenden Person. Hierfür wird auf der Internetseite des Bundesfinanzministeriums in den unterschiedlichen Sprachen ein Muster einer sogenannten Unterhaltsbescheinigung zur Verfügung gestellt. Hier sind dann insbesondere die persönlichen Angaben der unterhaltenen Person von der ausländischen Gemeindebehörde zu bescheinigen. Weiterhin müssen als Nachweis über das eigene Einkommen der unterstützten Person entsprechende Unterlagen vorgelegt werden, wie z.B. ein Steuerbescheid, ein Rentenbescheid oder ein Be-

scheid über erhaltene Sozialleistungen. Hat die unterhaltene Person keine solcher Leistungen erhalten, so ist eine Negativbescheinigung der jeweiligen Behörde erforderlich. Zusätzlich müssen die Bescheinigungen in Deutsch übersetzt werden, regelmäßig durch einen anerkannten Dolmetscher. Auch unterliegen die Zahlungen ins Ausland strengen Erfordernissen. So kann bei Barzahlungen an den Unterhaltsberechtigten regelmäßig ein besonderer Nachweis durch die Finanzverwaltung verlangt werden, z.B. bei Überbringung durch einen Boten kann dieser als Zeuge benannt werden. Aus diesem Grund empfiehlt es sich, solche Zahlungen zu überweisen.

Insgesamt liegen die Hürden für die Abzugsfähigkeit von Zahlungen an unterhaltsberechtigte Personen im Inland, und insbesondere bei im Ausland lebenden Personen aufgrund der engen Höchstbeträge durch die Ländergruppeneinteilung und der erforderlichen Nachweise in deutscher Sprache regelmäßig sehr hoch. Es sollte deshalb zunächst geprüft werden, ob die unterhaltene Person die entsprechenden Nachweise beibringen kann und in welcher Höhe diese Zahlungen aus Renten oder Sozialleistungen bezieht.

INFORMATION

Nowak GmbH Steuerberatungsgesellschaft

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Eyk Nowak
Wirtschaftsprüfer/Steuerberater
Amalienbadstraße 41
76227 Karlsruhe
Tel.: 0721 915691-56
info@nowak-steuerberatung.de
www.nowak-steuerberatung.de



Infos zum Autor

Einfach aus Zeit Gesundheit machen.

Teilzahlung
bis
24
Monatsraten
kostenfrei

Dank des attraktiven BFS-Teilzahlungskonzeptes mit 24 zins- und kostenfreien Monatsraten können sich Ihre Patienten die beste medizinische Versorgung leisten. Jetzt informieren unter meinebfs.de/24monate oder direkt beraten lassen: meinberater@meinebfs.de



Gabi Schäfer

Meins bleibt meins?

Unlängst war ich als Beistand eines von mir beratenen Zahnarztes zu einer Prüfungssitzung eingeladen. Es ging um die Prüfung der Wirtschaftlichkeit und ich hatte im Vorfeld den betroffenen Zahnarzt diesbezüglich beraten. Anwesend waren zwei Zahnärzte als Prüfer und je ein Vertreter der Krankenkassen und der Verwaltung. Nachfolgend möchte ich ein paar wichtige Punkte aus dieser Sitzung vorstellen, die meinen Lesern helfen sollen, Honorarkürzungen in solchen Situationen zu vermeiden.

In meinem Seminar zur Wirtschaftlichkeitsprüfung, das ich seit einigen Jahren regelmäßig anbiete, gehe ich auf die häufigsten und schmerzhaftesten Kürzungsgründe ein. Dabei belegen nach der Auswertung vieler aktueller Kürzungsbescheide Wurzelbehandlungen und Panoramaaufnahmen mit je 20 Prozent des Gesamtkürzungsbetrags die beiden ersten Plätze.

Und so wurde auch in dieser Sitzung die Röntgensystematik beanstandet. Bei einer Fallzahl von ca. 1.200 Patienten im Quartal wurde eine Anzahl von ca. 700 Panoramaaufnahmen als unwirtschaftlich angesehen – insbesondere, da zu wenige Leistungen erbracht wurden, die die Anfertigung eines OPG gerechtfertigt hätten. Bei allen zulasten der GKV abgerechneten Röntgenaufnahmen muss eine rechtfertigende Indikation vorhanden sein und dokumentiert werden. Indikationen für ein OPG sind beispielsweise die „Abklärung Alveolarkammatrophy“ oder „Frakturverdacht“ nach Unfällen oder Extraktionen im Unterkiefer. Ferner wurde die Befundung der Panoramaaufnahmen bemängelt. So müssen über alle dargestellten Zähne Aufzeichnungen vorliegen, wenn man nicht möchte, dass das OPG in Rö2/Rö5 gewandelt wird – entsprechend der Zahl der Zähne, die ausgewertet und in der Kartei dokumentiert wurden. Panoramaaufnahmen vor und im Zusammenhang mit Endodontie können im Normalfall nicht zulasten der Kasse abgerechnet werden. Auch die Praxis, bei Neupatienten grundsätzlich ein OPG anzufertigen, wird als unwirtschaftlich angesehen, da zunächst die Behandlungsbereitschaft des Patienten abzuwarten ist. Werden solche Aufnahmen nicht durch eine nachfolgende Therapie gerechtfertigt, werden diese Positionen gekürzt. Kontraindiziert sind auch Panoramaaufnahmen im Zusammenhang mit – womit wir beim zweiten großen Kürzungsthema

Nach § 9 der KONS-Richtlinien dürfen Wurzelbehandlungen nur unter bestimmten Voraussetzungen zulasten der Sozialversicherung abgerechnet werden. Diese Voraussetzungen müssen durch eine Eingangsröntgenaufnahme nachgewiesen werden. Fehlt diese Aufnahme, wird davon ausgegangen, dass die Behandlung nicht zulasten der GKV durchgeführt werden durfte. Das Gleiche gilt für die WF-Kontrollaufnahme.

wären – der Wurzelbehandlung. Nach § 9 der KONS-Richtlinien dürfen Wurzelbehandlungen nur unter bestimmten Voraussetzungen zulasten der Sozialversicherung abgerechnet werden. Diese Voraussetzungen müssen durch eine Eingangsröntgenaufnahme nachgewiesen werden. Fehlt diese Aufnahme, wird davon ausgegangen, dass die Behandlung nicht zulasten der GKV durchgeführt werden durfte. Das Gleiche gilt für die WF-Kontrollaufnahme. Durch sie wird nachgewiesen, dass die Wurzelbehandlung „lege artis“ durchgeführt wurde, also alle anatomisch vorhandenen Kanäle bis zur Wurzelspitze aufbereitet/abgefüllt und das Kanalvolumen vollständig ausgefüllt wurden. Fehlt diese Kontrollaufnahme, werden alle Endo-Positionen – wie es so schön im Kürzungsjargon heißt – „abgesetzt“. Unter Umständen werden sogar alle Folgeleistungen an diesem Zahn wie Füllung/Krone usw. gestrichen. Dies betrifft auch die Fälle, wo die Kontrollaufnahme dokumentiert, dass die Wurzelbehandlung nicht „lege artis“ durchgeführt wurde. Problematisch sind auch Wurzelbehandlungen im Notdienst. Ich zitiere hierzu aus einem Kürzungsbescheid:

„Bei sogenannten Notdienstpatienten sollte bei akuten Schmerzzuständen die Trepanation die alleinige Notdienstmaßnahme sein, da sie als solche ausreichend ist. Lediglich bei Vitalerhaltungsmaßnahmen, bei denen das Ziel der Wurzelkanalbehandlung in der gleichen Sitzung die Füllung der Wurzelkanäle ist, kann möglicherweise der anbehandelte Zahn mit einer Wurzelfüllung versorgt werden. Dessen ungeachtet sollte die Zahnärztin künftig bedenken, dass im Rahmen einer Schmerzbehandlung die Geb.-Nr. 31

(Trep1) eine ausreichende und zweckmäßige Behandlung darstellt, eine Wurzelkanalaufbereitung ist in der Regel nicht notwendig, da die Behandlung meist vom Hauszahnarzt fortgeführt wird und hiermit Doppelabrechnungen provoziert werden. Insofern sind die endodontischen Leistungen als nicht richtlinienkonform erbracht zu bewerten.“

Wer durch diese Ausführungen ins Nachdenken gekommen ist, ist herzlich zum Besuch meiner Tagesseminare eingeladen, in denen die Prüfungsthematik erschöpfend und effektiv behandelt wird. Details zu Terminen und Inhalten meiner Seminare findet man unter www.synadoc.ch

INFORMATION

Synadoc AG

Gabi Schäfer
Münsterberg 11
4051 Basel, Schweiz
Tel.: +41 61 5080314
kontakt@synadoc.ch
www.synadoc.ch



Infos zur Autorin

Informationen und Anmeldung
www.dentamile.com

Die dentale Zukunft hat begonnen. Und Sie bestimmen, wie es weitergeht.

Die dentale Digitalisierung ist bereits Wirklichkeit. Jetzt geht es darum, die dentale Zukunft so zu gestalten, dass sie Ihnen nützt. Auf DentaMile – der neuen Dentalplattform für digitale Pioniere – ist die Diskussion eröffnet. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihr Wissen, Ihre Erfahrungen und Ihre Ideen mit anderen zu teilen.

Klicken Sie sich rein und gestalten Sie mit uns digitale Zukunft.
www.dentamile.com

Eine Initiative von

 **DMG**



Wie kann ich einen AV-Vertrag gemäß DSGVO überprüfen?

Immer dann, wenn eine Zahnarztpraxis die Verarbeitung von personenbezogenen Daten an einen weisungsabhängigen Dienstleister gibt, muss ein Auftragsverarbeitungsvertrag (AV-Vertrag) zwischen den Parteien geschlossen werden.

Kriterium bzw. Vertragsinhalt	Rechtsquelle DSGVO	Ergebnis
Handelt es sich wirklich um eine Auftragsverarbeitung und nicht um eine gemeinsame Verarbeitung der Daten? Eine wirkliche Auftragsverarbeitung beinhaltet die Weisungsgebundenheit der Praxis bei der Verarbeitung.	Art. 26	
Der Gegenstand der Verarbeitung ist definiert und die Dauer der Vereinbarung festgelegt.	Art. 28 Abs. 3	
Die Art und der Zweck der Auftragsverarbeitung ist festgelegt worden.	Art. 28 Abs. 3	
Die Arten der personenbezogenen Daten sind aufgezählt und definiert worden.	Art. 28 Abs. 3	
Die Kategorie der betroffenen Daten wurde im AV-Vertrag genau festgelegt.	Art. 28 Abs. 3	
Es wurde festgelegt, dass die Verarbeitung des Auftragsverarbeiters nur auf dokumentierter Weisung des Verantwortlichen (Praxis) erlaubt ist.	Art. 28 Abs. 3 lit. a)	
Es ist vertraglich geregelt, dass die zur Verarbeitung befugten Personen (Auftragnehmer) zur Vertraulichkeit und Verschwiegenheit verpflichtet sind.	Art. 28 Abs. 3 lit. b)	
Die schriftliche Darstellung der beim Auftragnehmer ergriffenen technischen und organisatorische Schutzmaßnahmen nach Art. 32.	Art. 28 Abs. 3 lit. c)	
Das eine weitere Verarbeitung der personenbezogenen Daten durch einen Unterauftragnehmer nur nach vorheriger Genehmigung durch den Verantwortlichen (Praxis) erlaubt ist.	Art. 28 Abs. 3 lit. d)	
Die Aufzählung von ausreichender Garantien für eine sichere Verarbeitung, wenn ein Unterauftragnehmer seinen Sitz in einem Drittland hat.	Art. 44	
Garantie dafür, dass der Verantwortliche durch den Auftragsverarbeiter bei Anfrage von Betroffenen Unterstützung erfährt.	Art. 28 Abs. 3 lit. e)	
Gibt es Festlegungen dafür, dass die in Artikel 32 ¹ , 33 ² , 34 ³ , 35 ⁴ und 36 ⁵ genannten Pflichten eingehalten werden.	Art. 28 Abs. 3 lit. f)	
Festlegung darüber, dass nach dem Abschluss des AV-Vertrages die personenbezogenen Daten gelöscht oder zurückgegeben werden.	Art. 28 Abs. 3 lit. g)	
Klarheit darüber, dass der Auftragsverarbeiter alle erforderlichen Informationen zum Nachweis der Erfüllung der Anforderungen des Art. 28 ⁶ zur Verfügung stellt.	Art. 28 Abs. 3 lit. h)	
Festlegung darüber, dass der Verantwortliche Inspektionen beim Auftragsverarbeiter durchführen darf.	Art. 28 Abs. 3 lit. h)	
Information des Auftragsverarbeiters an den Verantwortlichen, falls eine Anweisung des Verantwortlichen gegen die DSGVO oder andere Datenschutzbestimmungen verstößt.	Art. 28 Abs. 3 letzter Satz	
Klarheit darüber, dass der Auftragsverarbeiter dem Verantwortlichen Verletzungen der Schutzes personenbezogener Daten unverzüglich meldet.	Art. 28 Abs. 3 letzter Satz	
Festlegungen darüber, dass die Mitarbeiter des Auftragsverarbeiters die Daten nur nach Anweisung des Verantwortlichen verarbeiten.	Art. 29 ⁷ sowie 32 Abs. 4	

Ein AV-Vertrag regelt Ihre Rechte und Pflichten und die des externen Auftragnehmers sowie ggfs. einzusetzenden Subdienstleistern. Es soll u. a. gewährleistet werden, dass vom Auftragnehmer die ihnen anvertrauten Daten nur zu den Zwecken verarbeitet werden, für die Sie die Daten erhoben haben. Die Datenschutzgrundverordnung gibt hier im Artikel 28 klare und umfangreiche Vorgaben über die Inhalte dieser zu schließenden Vereinbarung.

Was ist passiert?

Eigentlich hat die DSGVO vorgesehen, dass Sie als Zahnarztpraxis einen Vertrag mit ihrem Auftragsverarbeiter schließen, zumal Sie auch der Auftraggeber und der Verarbeiter der Auftragnehmer sind. Leider ist das zahnärztliche Gesundheitswesen nur unzureichend auf die vielen neuen Datenschutzerfordernisse vorbereitet worden, die sich seit dem 25.5.2018 für Sie ergeben. Die Dentalindustrie und der Handel haben sich hier viel früher mit den notwendigen Vorarbeiten auseinandergesetzt und unter anderem entsprechende AV-Verträge entwickelt und ihnen zur Unterschrift vorgelegt.

Nun müssen wir uns einmal vorstellen, dass, wenn Sie bzw. Ihre Stammesvertreter diese wichtigen AV-Verträge entwickelt hätten, sie dann auch sicherlich Ihre Interessen in dem Vertragswerk vorrangig Berücksichtigung gefunden hätten.

Durch dieses Versäumnis müssen wir nun mit den Verträgen aus der Industrie und dem Handel leben, die viele Praxisinhaber – ohne zu wissen, was sie da unterzeichnen – ratifizieren.

Damit Sie aber im Nachhinein bewerten können, ob der abgeschlossene AV-Vertrag, zum Beispiel mit Ihrem Depot für Ihre IT-Betreuung, auch Ihre

Interessen berücksichtigt, gibt es die abgebildete Checkliste.

Kriterien zur Überprüfung eines AV-Vertrags

Um für das eigene Datenschutzmanagement feststellen zu können, ob die mit den externen Auftragsverarbeitern abgeschlossenen AV-Verträge alle Kriterien der DSGVO und der Interessen der eigenen Praxis berücksichtigen, wenden Sie die zuvor aufgeführte Checkliste an.

TIPP

Ein guter AV-Vertrag besteht aus zwei Teilen. In einem Hauptteil werden die wichtigen vertraglichen Randbedingungen geregelt, die in der Regel keine Veränderungen erfahren. In unterschiedlichen Anlagen werden dann die Details zwischen dem Verantwortlichen und Auftragsverarbeiter beschrieben. Hierzu zählen insbesondere die Leistungsbeschreibung der Verarbeitung, eine Auflistung aller zu verarbeitenden Datenkategorien, Liste aller berechtigten Personen, Liste der technisch organisatorischen Maßnahmen, Angaben zum Datenschutzbeauftragten, Liste der Unterauftragnehmer und eine Auflistung der zu beachtenden Rechtsvorschriften.

Quellen

- 1 Artikel 32: Sicherheit der Verarbeitung
- 2 Artikel 33: Meldung von Verletzungen des Schutzes personenbezogener Daten an die Aufsichtsbehörde
- 3 Artikel 34: Benachrichtigung der von einer Verletzung des Schutzes personenbezogener Daten betroffenen Person
- 4 Artikel 35: Datenschutz-Folgeabschätzung
- 5 Artikel 36: Vorherige Konsultation
- 6 Artikel 28: Auftragsverarbeiter
- 7 Artikel 29: Verarbeitung unter der Aufsicht des Verantwortlichen oder des Auftragsverarbeiters

INFORMATION

Qualitäts-Management-Beratung

Christoph Jäger (Datenschutzbeauftragter TÜV)
 Enzer Straße 7, 31655 Stadthagen
 Tel.: 05721 936632
 info@der-qmberater.de
 www.der-qmberater.de



Infos zum Autor

NEU!

DAS IST ALLES!

PANAVIA™ SA Cement Universal

Wirklich universal. So einfach. Ohne primen.



PANAVIA™ SA Cement Universal - selbstadhäsives Befestigungskomposit

- ✓ **Wirklich universal** – für alle indirekten Restaurationen*
- ✓ **So einfach** – Reduzierung der Arbeitsschritte und somit Materialreduzierung, hohe Fehlertoleranz und einfache Überschussentfernung
- ✓ **Ohne primen** – Kein Primer erforderlich, dank unserer integrierten Silanhaftvermittler LCSI & MDP

* Für mehr Informationen beachten Sie bitte die Gebrauchsanweisung.

kuraraynoritake.eu/panavia-sa-cement-universal



BORN IN JAPAN

Kuraray Europe GmbH, BU Medical Products, Philipp-Reis-Str. 4,
 65795 Hattersheim am Main, Germany, +49 (0)69-30535835,
 dental.de@kuraray.com, www.kuraraynoritake.eu

Mit **DZR** entspannt ins n



Dann sollte Sie unser **neues DZR Leistungsverz**

Kontaktieren Sie uns unter Tel. 0711 99373-4993,
uns auf www.dzr.de/leistungsverzeichnis

Sicherheit. Kompetenz. Vertrauen. Beim Marktführer in der zahnmedizinisc

neue Jahr starten!

Haben Sie keine Lust mehr auf Verwaltungskram & Mahnwesen oder Ärger mit Kostenträgern?

Brauchen Sie stets volle Liquidität und komfortable Patiententeilzahlung?

Wünschen Sie schnelle persönliche Unterstützung und kostenlose Praxis-Tools?

Möchten Sie Zugriff auf Experten zur Lösung von Praxis-Problemen oder bei Personalengpässen?

Zeichnis von A bis Z interessieren!

per E-Mail unter mail@dzt.de oder besuchen Sie

hen Privatliquidation.

Allgemeinmedizinische Anamnese in der Zahnarztpraxis – Was soll das?

FACHBEITRAG Die Notwendigkeit einer allgemeinmedizinischen Anamnese in der Zahnarztpraxis wird vor allem von unseren Patienten kaum verstanden, da diese weder den Zusammenhang von Mundgesundheit und allgemeiner Gesundheit kennen, noch mögliche gesundheitliche Komplikationen durch eine zahnmedizinische Behandlung erwarten.

Die allgemeinmedizinische Anamnese in der Zahnarztpraxis ist ein unverzichtbares Instrument, um das „Rund-um-den-Mund-Wissen“ zu erhalten, welches für eine komplikationslose Behandlung der Patienten notwendig ist. Gerade Risikopatienten müssen vor jeder Behandlung erkannt werden, um diese nicht, zum Beispiel durch falsche Lagerung, Terminierung oder Therapiemethoden gesundheitlich, in extrem seltenen Fällen sogar lebensbedrohlich, zu gefährden.

Mit den Antworten auf die zehn häufigsten Fragen rund um die Anamnese werden die Notwendigkeit und der gewinnbringende Nutzen der Anamnese für Ihren Alltag deutlich und Sie erhalten viele Tipps zur praktischen, rechtlich angepassten und sinnvollen Anamneseerhebung. Damit haben Sie auch gute Argumente den Patienten gegenüber, um ihnen die Bedeutung der Anamnese für deren eigene Gesundheit zu vermitteln und deren Akzeptanz diesbezüglich zu verbessern.

Was heißt Anamnese?

Die Anamnese (anamnēsis = altgriechisch für Erinnerung) ist die systematische Befragung der Patienten, um deren gesundheitliche „Vorgeschichte“, insbesondere Krankheiten, Dispositionen (Allergien), Behinderungen und Lebensumstände, zu erfahren. Je nach dem Schwerpunkt der Inhalte werden z. B. allgemeinmedizinische, Sozial-, Mundhygiene-, Familien- oder Medikamentenanamnese unterschieden. Von einer Fremdanamnese wird gesprochen, wenn nicht der Patient

selber, sondern nur die Angehörigen oder Begleiter befragt werden können, wie es oftmals bei Kindern oder dementen Patienten der Fall ist.

Warum ist die allgemeinmedizinische Anamnese wichtig?

Die Häufigkeit der medizinischen Notfälle erhöht sich stetig durch die längeren und komplexeren Zahnbehandlungen, das steigende Durchschnittsalter der Patienten und der damit verbundenen Polymorbidität (viele Krankheiten) und Polymedikation (viele Medikamente).

TIPP 1

Die gründliche und vor allem aktuelle Anamnese ist immer die Grundlage jeder therapeutischen und prophylaktischen zahnmedizinischen Behandlung!

Heutzutage erleben wir vergleichbar viele schwerwiegende Zwischenfälle in der Zahnarztpraxis wie schwere Autounfälle auf unseren Straßen. Zum Glück sind diese selten, aber immer noch zu häufig. Nur durch eine ausführliche und regelmäßig aktualisierte Anamnese können Sie die individuellen Risikofaktoren erkennen, die richtigen Konsequenzen für Ihre Behandlung daraus ziehen und somit einen möglichen Notfall vermeiden.

Muss die allgemeinmedizinische Anamnese in der Zahnarztpraxis erhoben werden?

Ja, denn jeder Zahnarzt ist verpflichtet, diese Anamnese zu erheben, da nur durch das Beachten der anamnестischen Risikofaktoren eine komplikationslose Behandlung durchgeführt werden kann. Die Anamnese ist eine nicht delegierbare ärztliche Aufgabe, gehört zu der Patientenakte und, ganz wichtig, muss immer dokumentiert werden.



Rund-um-den-Mund-Wissen

Abb. 1: Allgemeinmedizinische Anamnese.

TIPP 2

Jede Anamnese muss immer dokumentiert werden!

Wann sollte die Anamnese erhoben/aktualisiert werden?

Die Antwort ist einfach und logisch. Nur, wenn die Anamnesedaten aktuell sind, machen sie überhaupt Sinn. Alte Angaben können irrelevant und neue übersehen werden, falls die Anamnese nicht immer „im unmittelbaren zeitlichen Zusammenhang mit der Behandlung“¹ aktualisiert wird. Dieser Wortlaut ist auch gesetzlich in Deutschland laut Patientenrechtegesetz 2013 so vorgegeben. Praktisch bedeutet dies,

TIPP 3

Nur eine aktuelle Anamnese ist eine sinnvolle Anamnese!

dass die Anamnese jedes Mal erhoben werden sollte, sofern nicht nur wenige Tage zwischen den Praxisbesuchen liegen.

Wie sollte die Anamnese erhoben werden?

Das Ziel, einen umfassenden Überblick über die Patientenrisiken zu erhalten, wird nur durch eine Anamneseerhebung erreicht, die im Sinne eines „Cocktails“ aus schriftlichem Anamnesebogen, mündlichem Nachfragen und visueller (= sehend), manueller (= fühlend), olfaktorischer (= riechend) und auditiver (= hörend) Erfassung des Patienten erhoben wird (Abb. 1).

Wie wichtig ist der Anamnesebogen, gibt es rechtliche Gestaltungsvorgaben?

Der Anamnesebogen ist die Basis jeder Anamneseerhebung, da er alle relevanten Fragen auflistet und daher den Zeitaufwand gegenüber einer rein mündlichen Abfrage deutlich reduziert. Zudem ist damit schon eine schriftliche Dokumentation garantiert. Rechtliche Vorgaben gibt es nicht, theoretisch könnte die Anamnese auch nur mündlich erfragt werden.

Dennoch gibt es Tipps, den Bogen praktisch und ansprechend zu gestalten:

- Neben den Fragen sollte auch die Notwendigkeit der Anamneseerhebung patientenfreundlich erklärt, Hilfe zum Ausfüllen angeboten und auf die Vertraulichkeit (Schweigepflicht) hingewiesen werden.



Itis-Protect®

Zum Diätmanagement
bei Parodontitis

Itis-Protect® wirkt – bei beginnender und chronischer Parodontitis

60 % entzündungsfrei in 4 Monaten



- ✓ trägt zur Regeneration von Gewebe bei
- ✓ reduziert Parodontitis-bedingten Zahnverlust
- ✓ unterstützt eine gesunde Bakterienflora
- ✓ stabilisiert das Immunsystem

Lebensmittel für besondere medizinische Zwecke (bilanzierte Diät).
Nicht zur Verwendung als einzige Nahrungsquelle geeignet. Nur unter ärztlicher Aufsicht verwenden.

Informationen für Fachkreise

Fax: +49 (0)451 30 41 79, E-Mail: info@hypo-a.de

www.itis-protect.de

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel.

E-Mail

IT-ZWP 11.2019

hypo-A

Besondere Reinheit in höchster Qualität

hypoallergene Nahrungsergänzung

D-23569 Lübeck, Tel. +49 (0)451 307 21 21, hypo-a.de

 shop.hypo-a.de

Konsequenzen aus der Anamnese	Beispiele für die praktische Umsetzung
Antibiose	Antibiotika-Prophylaxe, z. B. Endokarditis-Prophylaxe
Befunde zuordnen	Nebenwirkungen von Medikamenten erkennen
Beratung	Mundhygiene bei Diabetikern
Betreuung	Hilfe (Anamnesebogen) bei Sehbehinderung
Detail erfragen	Blutdruckeinstellung, HbA1c-Wert erfragen
Diagnostik	kein Röntgen bei Schwangeren (außer notfalls)
Hygiene	immer High-Standard, evtl. Safety-Modus
Kontraindikationen beachten	kein Ibuprofen bei Schwangeren im letzten Trimenon
Lagerung	lebensbedrohliche Zwischenfälle möglich; Vorsicht: Vena-cava-Kompressionssyndrom bei Hochschwangeren, Flachlagerung bei herzinsuffizienten Patienten
Lokalanästhesie	evtl. kein Vasokonstriktor bei Hochrisikopatienten, z. B. in den ersten 6 Monaten nach Herzinfarkt, Schlaganfall
Materialwahl	Allergie beachten
Medikation	kein Ibuprofen bei „Magen“-Patienten, evtl. kein CHX-Präparat bei Asthmapatienten (teils kontraindiziert)
Notfallmanagement	üben, da es immer Risikopatienten gibt
Personalplanung	erfahrene Mitarbeiter beim Hochrisikopatienten
Recall	engmaschiger bei Diabetikern, Rauchern, „Herz“-Patienten ...
Terminvergabe	keinen elektiven Termin in den ersten 3–6 Monaten nach Herzinfarkt
Therapieverfahren	evtl. kein Adrenalinzusatz bei Hochrisikopatienten, kein Implantat bei Bisphosphonattherapie, kein Pulverstrahl bei Asthmapatienten
Wechselwirkung	Kontraindikation für Lokalanästhesie mit Vasokonstriktor, z. B. bei Antidepressiva, Herzrhythmus-, Parkinson-Medikamenten
Zusammenarbeit Team, Hausarzt, Spezialisten	Absprache bei Antibiotika-Prophylaxe, Wechsel der Medikation bei Gingivahyperplasie

Tab. 1: Überblick über Konsequenzen sowie Beispiele aus der Praxis, die sich aus der Anamnese ergeben können.

- Unmissverständliche Fragestellungen, Verzicht auf Fremdwörter und Abkürzungen, ausreichende Schriftgröße und klar gegliederter Aufbau (Themenblöcke) mit systematisch angeordneten Antwortfeldern (Abb. 2) erleichtern sowohl dem Patienten das Ausfüllen als auch dem Praxisteam das Übertragen der Informationen in die Patientenakte (einen Ausschnitt eines patientenfreundlichen Anamnesebogen erhalten Sie unter dem am Artikelende stehenden QR-Code).
- Um Papier und Ausfüllzeit zu sparen, macht es Sinn, auf den Anamnesebogen Platz für Mehrfachunterschriften einzurichten oder ein Zusatzblatt anzuheften. So kann jeder Patient, z. B. mit unterschiedlich farbigen Stiften pro Angaben, seine Daten aktualisieren und neu unterschreiben, ohne immer den ganzen Bogen ausfüllen zu müssen (für ein Beispiel QR-Code scannen).
- Oft wird für einen kurzen, knappen Bogen Informationsverlust in Kauf ge-

nommen, obwohl der Umfang eines Fragebogens keinen negativen Einfluss auf das Ausfüllen hat. Digitale Anamnesebögen (z. B. Tablets) als Alternative werden sich immer mehr durchsetzen, da damit die Speicherung, Wiederaufrufbarkeit und das Vermeiden von Übertragungsfehlern erleichtert werden.

- Um den Anamnesebogen sorgfältig auszufüllen, muss der Patient genügend Zeit zur Verfügung haben. Idealerweise wird der Bogen unabhängig von der Behandlung im Wartezimmer (nicht im Behandlungsraum) ausgefüllt. Die Alternative, den Anamnesebogen über Ihre Homepage anzubieten, ist eine gute Möglichkeit, die Bögen in Ruhe daheim schon durchzuarbeiten und die Aufenthaltsdauer in der Praxis zu verkürzen.

Welche Rolle spielt die mündliche Anamneseerhebung?

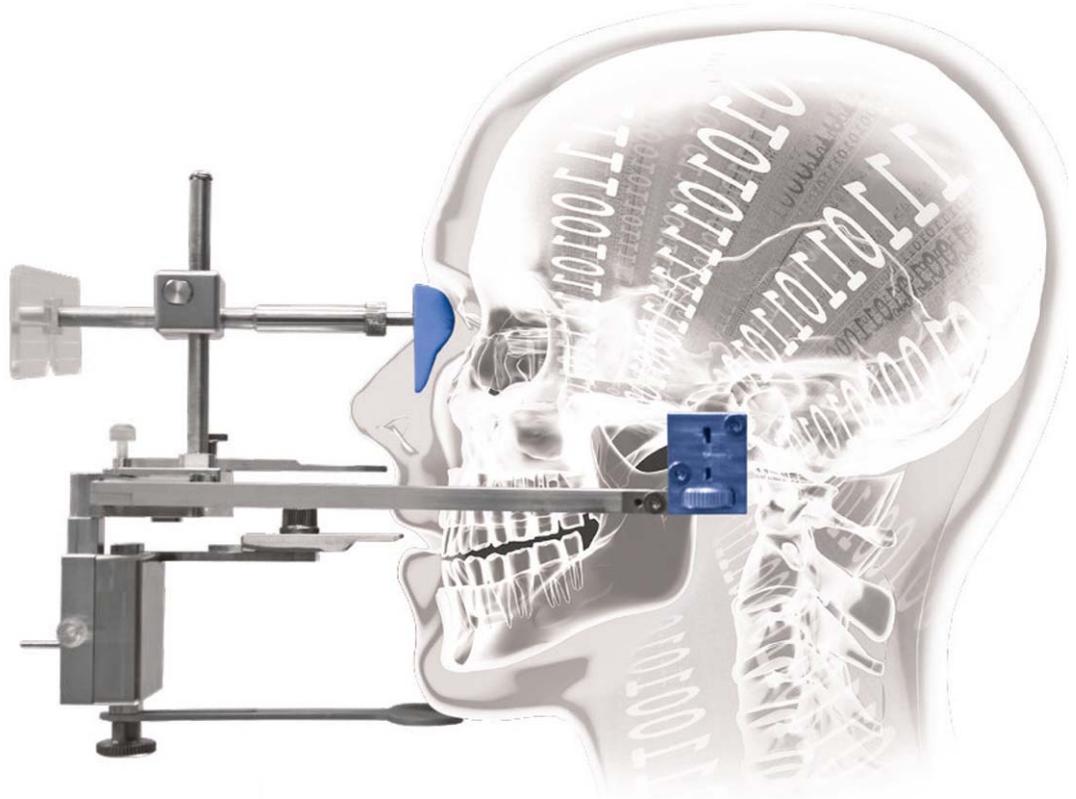
Die Anamnese nur mündlich zu erheben ist zwar rechtlich gesehen korrekt, aber im Sinne der Patientensicherheit ein absolutes „No-Go“, da der Informationsverlust an wesentlichen Daten durch „Vergessen, diese abzufragen oder zu erzählen“ vorprogrammiert ist. Als Unterstützung der schriftlichen Anamnese, zum detaillierten Nachfragen bei Risikoangaben und vor allem für die Bildung des Vertrauens und den Angstabbau ist sie jedoch ein absolutes Muss. Wenn Ihre Patienten dann den Sinn der Anamnese zur Vermeidung von Zwischenfällen und Komplikationen verstanden haben, werden diese die Anamneseerhebung zukünftig auch kooperativer unterstützen.

Reicht es aus, den Patienten vor der Behandlung nach Besonderheiten oder Änderungen zu fragen, um eine Anamnese zu aktualisieren?

Wenn Sie die Notwendigkeit der Anamnese für die Patientensicherheit erkennen und unnötige Komplikationen vermeiden wollen, dann reicht ein Nachfragen zwar zur Erfüllung gesetzlicher Vorgaben, aber nicht zur Erfüllung Ihrer zahnärztlichen (auch delegierten) Verantwortung aus. Denn da Ihr Patient (zahn)medizinischer Laie ist, können Sie nie erwarten, dass er von sich aus alles Wichtige erzählt. Er denkt ja nicht

therafaceline[®]

Ihr Patient
EINS ZU EINS
im Artikulator



Der erste Gesichtsbogen für die Bestimmung einer Referenzebene, der Bisshöhe und -lage, sowie individueller Gesichtsproportionen in einem Schritt.

Alle diese Informationen können in einem einzigen Bissregistrator „gespeichert“ und in verschiedene Artikulatoren oder in den digitalen Workflow übertragen werden.





© Anceal_R/Shutterstock.com

Ausschnitt eines Anamnesebogens



2

TIPP 4

Der Patient ist (zahn)medizinischer Laie!

dran, dass irgendetwas aus dem „Rest des Körpers“ für die Behandlung der „Zähne“ wichtig oder z.B. „die Spritze beim Orthopäden vor vier Monaten“ (Bisphosphonate) therapieentscheidend sein könnte.

Warum helfen sensorische Eindrücke?

Unterschätzen Sie nie die Informationen, die Sie mit Ihren Sinnen aufnehmen können. Sie erkennen das biologische Alter, Behinderungen, Unsicherheit, Angst, Schwangerschaften, Hautveränderungen bei Nieren- und Lebererkrankungen, Herpeserkrankungen, Nikotinabusus, Mundgeruch, (Halitosisdiagnostik) oder Husten mit so vie-

TIPP 5

Neben dem Anamnesebogen sind meist mündliches Nachfragen und auch sensorische Eindrücke wichtig, um mögliche Risikofaktoren zu erkennen!

len unterschiedlichen Konsequenzen (Asthma, COPD, Infekt, Allergie etc.) und vieles mehr. Der Patient als Laie empfindet diese Unwegsamkeiten oftmals nicht als relevant und wird sie nicht immer angeben.

Welche Konsequenzen ergeben sich aus der allgemeinmedizinischen Anamnese für den Praxisalltag?

Aus all den Informationen werden Sie herausfinden können, ob Ihr Patient gesund oder krank ist, ob Sie Ihre Behandlung wie üblich oder nur an die Risikofaktoren des Patienten angepasst durchführen können. Tabelle 1 verschafft Ihnen einen Überblick über mögliche Konsequenzen mit typischen Beispielen, die jedem in der Praxis mit oder am Patienten arbeitenden Mitarbeiter bekannt sein müssen. Was Sie in der Tabelle erkennen, ist zum einen: Es gibt sehr viele Konsequenzen, die beachtet werden müssen. Zum anderen – und das ist beruhigend – wenn Sie sich die Beispiele ansehen, sind viele dieser Konsequenzen für Sie ganz selbstverständlich.

Fazit

Am Anfang steht immer die allgemeinmedizinische Anamnese als Basis jeder zahnärztlichen Therapie, Beratung und Prophylaxebehandlung. Damit wird es möglich, die Patienten qualitativ wertvoll zu behandeln, die Komplikationsrate zu senken und das Risiko einer Patientengefährdung zu

vermindern. Um den Patienten in seiner Gesamtheit zu erfassen, bedarf es einer umfangreichen Anamneseerhebung. Deren Basis ist der Anamnesebogen, der durch mündliches Nachfragen und weitere sensorische Beobachtungen komplettiert werden muss. Jede Anamneseerhebung muss unbedingt dokumentiert und vor jeder Behandlung aktualisiert werden. Die Konsequenzen aus diesen Informationen müssen Zahnarzt und Praxismitarbeitern bekannt sein. Denken Sie immer daran: Wenn Sie nach dem Motto „Risiko erkannt, Gefahr gebannt!“ agieren, dann sind auch die Risikopatienten bei Ihnen wunderbar aufgehoben.

1 Patientenrechtegesetz 2013, §630f BGB: Dokumentation der Behandlung.

INFORMATION

Dr. Catherine Kempf
Gartenstraße 17a
82049 Pullach
Tel.: 0173 3592044
dr.c.kempf@t-online.de



Infos zur Autorin

OXYSAFE® Professional

Zur begleitenden Behandlung von Parodontitis und Periimplantitis

- Anwendung bei Parodontitis und Periimplantitis:
- Schnelle Reduzierung der Taschentiefe
- Zerstört schädliche anaerobe Bakterien
- Aktive Sauerstofftechnologie beschleunigt die Wundheilung (ohne Peroxid oder Radikale)
- Ohne Antibiotika, ohne CHX



Direkte Applikation in die Zahnfleischtasche



Fortsetzung der Behandlung durch den Patienten zuhause



REF 155 040
99,95 €
Intro Kit

paroguard® Patientenfreundliche Mundspüllösung

- Zur Anwendung vor jedem Prophylaxetermin
- Remineralisierend durch Fluorid (250 ppm)
- Speziell zur Anwendung bei eingeschränkter Mundhygienefähigkeit
- Adstringierend durch Hamamelis, antikariogen durch Xylitol
- Ohne Alkohol



REF 630 127
29,99 €



Miratray® Implant

Implantatabformlöffel mit Folientechnik

- Schnell: Sofort verfügbar
- Günstig: Keine zusätzlichen Laborkosten
- Sauber: Kein herausquellendes Material
- Effektiv: Individualisierbar und abrechenbar



REF 101 250
32,50 €
Intro Kit
6 x 1 St.



Miratray® Mini

Einzelabformung von Kronen und Brücken

- Einfach auf geriefte Pinzette aufschiebbar
- Optimal für Patienten mit Würgereiz
- Spart Abformmaterial



REF 101 102
18,95 €
50 St.

GapSeal®

Der entscheidende Beitrag gegen Periimplantitis

- Langanhaltender hermetischer Schutz
- Verhindert die negativen Folgen von Microleakage
- Optimal für zusammengesetzte Implantate, gewebefreundlich
- Hochvisköses, transparentes Material (Silikonmatrix)
- Ausreichend für bis zu 30 Implantate



REF 152 041
63,95 €
Set mit 10 Tips



X Periimplantitis

✓ Gesundes Implantat

hf Surg®

Kompaktes HF Chirurgiegerät

- Für skalpellfeine, drucklose Schnitte
- Die Frequenzform ermöglicht „Schneiden“ und „Schneiden mit Koagulation“
- Schnelle und schmerzarme Wundheilung



REF 452 400
1.045,00 €

„hf-Skalpell“

Schnellere Wundheilung

Preise verstehen sich zzgl. der gesetzl. MwSt.
Irrtümer und Änderungen vorbehalten.



Antibiotika in der PA-Therapie: „One fits all“ oder gezielte Behandlung?

FACHBEITRAG Der Einsatz systemischer Antibiotika im Rahmen einer Parodontalbehandlung hat aufgrund der bakteriellen Genese der Erkrankung grundsätzlich seine Berechtigung. Allerdings ist die Gruppe der Bakterien, die maßgeblich an einer Parodontitiserkrankung beteiligt sind, sehr heterogen und kann in ihrer Zusammensetzung individuell sehr verschieden sein. Die einzelnen Parodontitisbakterien variieren dabei nicht nur in ihrer Pathogenität, sondern reagieren auch unterschiedlich auf verschiedene Antibiotika. Daher lohnt es sich, bei der Behandlung einer Parodontitis genauer hinzuschauen, welche Erreger beim Patienten tatsächlich vorliegen. Nur so ist eine maßgeschneiderte Behandlung mit korrektem Antibiotikaeinsatz möglich.

Bei der Entstehung von parodontalen Erkrankungen spielt vor allem die Zusammensetzung der subgingivalen Bakterienflora eine zentrale Rolle. So konnten zahlreiche wissenschaftliche Studien zeigen, dass sich die Bakterienflora eines gesunden Parodonts deutlich von einem parodontal erkrankten unterscheidet. Während das gesunde subgingivale Mikrobiom von grampositiven, aeroben Keimen bestimmt wird, entwickelt sich aus diesen symbiotischen Verhältnissen im Verlauf einer Parodontitis (PA) eine Dysbiose, bei der die sogenannten benefiziellen Keime von gramnegativen, anaeroben parodontopathogenen Bakterien überwuchert werden.^{2,5,7,15} Die voranschreitende Zerstörung des parodontalen Halteapparates während der Krankheitsprogression ist dabei zu einem erheblichen Teil auf die Reaktion des Immunsystems auf die vorliegenden Keime zurückzuführen. So lösen die auf der Oberfläche der PA-Keime exprimierten Lipopolysaccharidketten (LPS) bspw. die angebotene Immunantwort aus, welche über die Aktivierung von Zytokinen maßgeblich zum Gewebeabbau beiträgt. Gleichzeitig sind aber auch die einzelnen PA-Keime direkt am Abbau des Weich- und Knochengewebes beteiligt, indem sie eine Reihe unterschiedlicher Virulenzfaktoren produzieren.^{3,10,11} Gemäß der Arbeitsgruppe um Sigmund Socransky vom Forsyth Institut in Boston (USA) ist es eine bestimmte Gruppe von Bakterien, die als Auslöser parodontaler Erkrankungen gilt. Die von diesen Wissenschaftlern entwickelte „Komplextheorie“ legt dabei zugrunde, dass die Zahnfleischtasche

Markerkeimanalyse mit **micro-IDent®** bzw. **micro-IDent®plus**: Pathogenität der nachgewiesenen Bakterien

Sehr stark pathogen	Stark pathogen	Moderat pathogen
<i>A. actinomycetemcomitans</i>	<i>T. denticola</i>	<i>P. micra</i>
<i>P. gingivalis</i>	<i>P. intermedia</i>	<i>F. nucleatum/periodonticum</i>
<i>T. forsythia</i>	<i>E. nodatum</i>	<i>C. rectus</i>
		<i>E. corrodens</i>
		Capnocytophaga species

Abb. 1: Assoziation der wichtigsten parodontopathogenen Markerbakterien mit parodontalen Erkrankungen (modifiziert nach Ting und Slots,1997²⁹).

im Krankheitsverlauf durch verschiedene Bakteriengruppen (Komplexe) besiedelt wird, welche die Erkrankung im Zusammenspiel vorantreiben. Das Ausmaß und die Verlaufsform der Erkrankung hängen dann maßgeblich von der Zusammensetzung und Menge der jeweils vorliegenden Bakterienspezies ab.^{27,28} Die einzelnen Komplexe bzw. Gruppen zeigen dabei hinsichtlich ihres pathogenen Potenzials deutliche Unterschiede (Abb. 1).

Während die Keime des Grünen, Orange-assoziierten und Orangen Komplexes als moderat bis stark pathogen bezeichnet werden, sind es insbesondere *Aggregatibacter actinomycetemcomitans* und die Vertreter des Roten Komplexes (vor allem *Porphyromonas gingivalis*), die maßgeblich an der Zerstörung des parodontalen Weich- und Knochengewebes beteiligt sind und eine sehr hohe Pathogenität aufweisen.²⁹

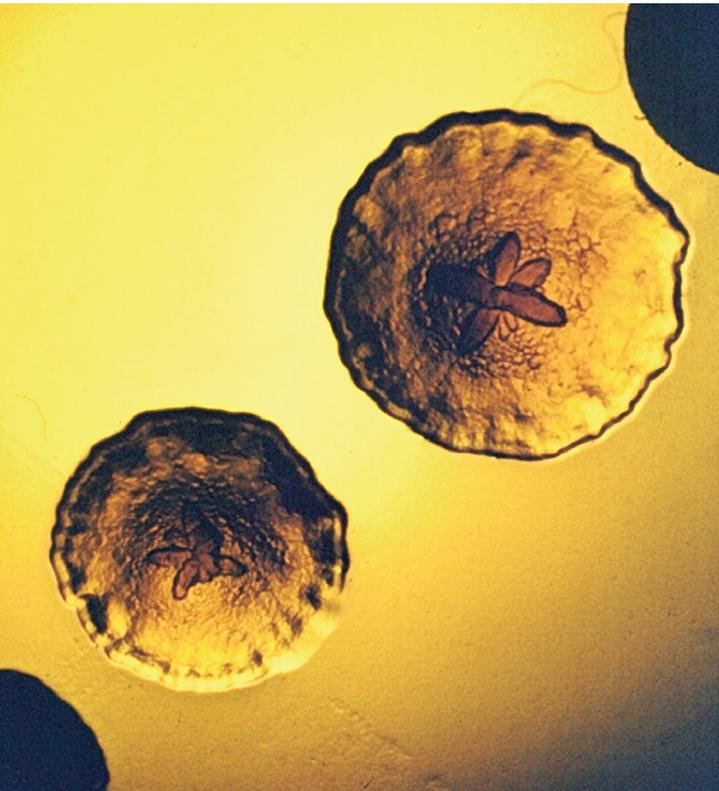


Abb. 2: Kolonien des fakultativ anaeroben Bakteriums *Aggregatibacter actinomycetemcomitans*. Dieses gilt als Leitkeim für juvenile und aggressive Parodontitiden.

Aggregatibacter actinomycetemcomitans

Aggregatibacter actinomycetemcomitans (Aa) ist ein gramnegatives, fakultativ anaerobes Stäbchen, das signifikant mit aggressiven und schweren chronischen Parodontitiden assoziiert ist und das Risiko für fortschreitenden Attachmentverlust stark erhöht¹⁸ (Abb. 2). Aa gilt deshalb als der parodontale „Staatsfeind Nr. 1“ und ist in der deutschen Bevölkerung mit einer Prävalenz von etwa 27 Prozent¹⁹ nachweisbar. Nachdem das Bakterium mithilfe von Adhäsinen zunächst die oralen Schleimhäute besiedelt, wandert es schließlich auch in den Sulkus ein.¹⁸ Die ausgeprägte Pathogenität von Aa beruht auf der Bildung verschiedener Virulenzfaktoren. So schädigen beispielsweise Zytotoxine oder Kollagenasen das Parodontalgewebe direkt. Gleichzeitig ermöglichen Invasine dem Bakterium, in die Epithelzellen einzudringen und sich so der humoralen Immunabwehr ebenso zu entziehen wie einer rein mechanischen, zahnärztlichen Therapie. Das Cytolethal distending Toxin (CDT), Immunsuppressionsfaktoren und das Leukotoxin stören die Abwehrmechanismen des Wirtes und machen es dem Körper dadurch schwerer, mit den Bakterien fertig zu werden. Als potentester Virulenzfaktor gilt das porenbildende Leukotoxin. Dieses wird von allen Aa-Stämmen gebildet und ist in der Lage, die Immunabwehr zu inhibieren, indem es Neutrophile und Makrophagen abtötet und die Bildung von proteolytischen Enzymen sowie Zytokinen induziert.²² Aufgrund einer Überexpression des Leukotoxins gilt der sogenannte

**Intelligente Maschine.
Mühelose Fertigung.
Überragende Ergebnisse.**



DWX-42W Dental-Nassschleifeinheit

Einführung der neuen 4-Achs-Nassschleifeinheit DWX-42W für hochpräzise Fertigung von ästhetischem Zahnersatz

Die Dental-Nassschleifeinheit DWX-42W holt das Optimum aus ihren Werkstoffen heraus. Das Nassschleifen von Glaskeramik- und Komposit Block-Rohlingen (Pin-Type) ermöglicht eine hochpräzise Fertigung äußerst ästhetischen Zahnersatzes – insbesondere von Kronen, Kappen, Brücken, Inlays, Onlays usw. Die DWX-42W lässt sich problemlos in alle Labor- und Klinik-Workflows integrieren. In hocheffizienten Laboren erweitert die DWX-42W den Fertigungsumfang und ermöglicht die Bearbeitung einer größeren Anzahl von Werkstoffen. So wird der ästhetische, finanzielle und klinische Bedarf jeder Patientin und jedes Patienten erfüllt. In Kliniken ermöglicht die DWX-42W die mühelose Anfertigung von Zahnersatz innerhalb eines Tages.

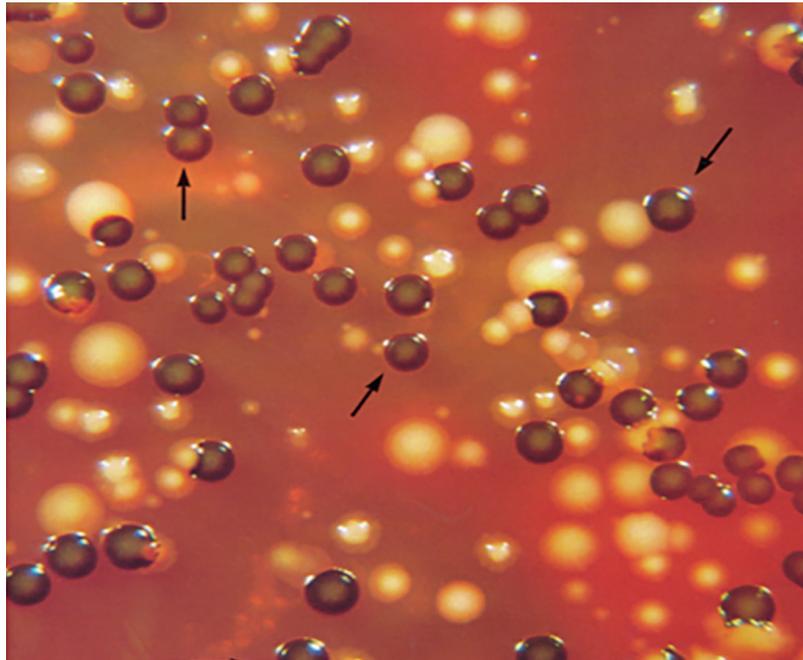
Entdecken Sie mehr auf www.rolanddg.de

Abb. 3: Kolonien des obligat anaeroben Bakteriums *Porphyromonas gingivalis*. Dieses gilt als Leitkeim für eine aggressive und chronische Parodontitis.

JP2-Klon als besonders virulent. Dabei handelt es sich um einen Aa-Stamm, welcher überwiegend bei Menschen afrikanischer Abstammung vorkommt, aber auch bei Kaukasiern auftritt.^{12, 16} Aa ist aufgrund seines gewebeinvasiven Charakters in der Regel nicht durch eine rein instrumentelle Behandlung reduzierbar, sondern bedarf des zusätzlichen Einsatzes eines Antibiotikums. Das Mittel der Wahl bei Vorliegen dieses hochpathogenen Erregers ist Amoxicillin.

Porphyromonas gingivalis

Porphyromonas gingivalis (*Pg*) ist ein obligat anaerobes gramnegatives Stäbchen, das eng mit dem Auftreten und der Progression von Parodontalerkrankungen assoziiert ist^{23, 26} (Abb. 3). *Pg* gilt sowohl als Leitkeim des Roten Komplexes sowie als Schlüsselpathogen in der Ätiologie der Parodontitis und kann den Sulkus erst besiedeln, wenn durch die Keime des Orange-assoziierten und Orangen Komplexes die notwendigen Nährstoffe bereitgestellt und der Sauerstoffgehalt reduziert wurde.²⁶ *Pg* weist eine sehr starke Pathogenität auf, die durch eine Reihe verschiedener Virulenzfaktoren bedingt ist. Über Fimbrien kann das Bakterium sich gut an Gewebe anlagern und dieses mittels verschiedener Proteasen nicht nur penetrieren, sondern – ähnlich wie Aa – auch in die Epithelzellen einwandern und sich dort vermehren.^{20, 21} Darüber hinaus sind diese, auch Gingipaine genannten, Enzyme in der Lage, die Immunabwehr zu modulieren, indem sie Granulozyten zerstören und das Komplementsystem aktivieren. Über die Aktivierung von Entzündungsmediatoren wie Interleukin-1 oder TNF- α sowie durch die Freisetzung zytotoxischer Stoffwechselprodukte, treibt *Pg* den Abbau des parodontalen Weich- und Knochengewebes massiv voran.^{14, 23, 26} Analog zu Aa kann auch *Pg* aufgrund seiner Fähigkeit, sich intrazellulär zu „verschanzen“, durch eine



mechanische Therapie nicht ausreichend eradiziert werden, sondern dazu ist eine adjuvante Gabe von Metronidazol notwendig.

Rationale und gezielte Antibiotikatherapie

Das Hauptziel in der Therapie parodontaler Erkrankungen ist die Eindämmung der Entzündung durch die Reduktion bzw. Entfernung der infektiösauslösenden Bakterien. In vielen Fällen ist dies bereits durch Scaling und Wurzelglättung in einem ausreichenden Maß möglich.^{13, 4} Wenn pathogene Parodontitisbakterien in höheren Konzentrationen vorliegen und vor allem, wenn gewebe- bzw. zellinvasive PA-Bakterien wie Aa und *Pg* an der Infektion beteiligt sind, reicht eine rein mechanische Behandlung allerdings häufig nicht aus, um diese Keime zu reduzieren. In diesen Fällen ist der Einsatz eines systemischen Antibiotikums indiziert, das auch diese im Gewebe lokalisierten Keime effektiv abtötet und die parodontale Situation langfristig stabilisieren kann.

Der therapeutische Nutzen von Antibiotika im Rahmen einer PA-Behandlung kann bei sachgemäßem Einsatz doppelt so hoch sein, wie eine mechanische Therapie allein.^{9, 13}

Eine der wichtigsten mikrobiologischen Regeln im Umgang mit Antibiotika besagt, dass sich die Auswahl eines Antibiotikums für eine optimale Wirkung stets an Konzentration und Zusammensetzung des individuell vorliegenden Keimspektrums orientieren muss. Diese Tatsache gilt es insbesondere für die Behandlung parodontaler Erkrankungen zu berücksichtigen, da die subgingivale Mikroflora von Patient zu Patient erheblich differieren kann. Nur bei Kenntnis des genauen Keimspektrums kann der Behandler daher sicher sein, ob ein Antibiotikum notwendig ist und wenn ja, welches eingesetzt werden sollte. Gemäß dem mikrobiologischen Grundprinzip: „So viel wie nötig und so wenig wie möglich!“, sollte eine Antibiose nämlich idealerweise nur die pathogenen Keime reduzieren, die gesunde Standortflora aber nicht beeinflussen.

Aufgrund der weltweit zunehmenden Resistenzen ist die Einhaltung einer Reihe von Spielregeln im Umgang mit Antibiotika wichtiger denn je. Welche Auswirkungen der unreflektierte Einsatz von Antibiotika allein auf die Resistenzsituation parodontopathogener Mikroorganismen hat, zeigt der Vergleich vorliegender Resistenzen von spanischen und niederländischen PA-Keimen. Die deutlich höhere Resistenzrate

Die Zukunft der Occlusionsprüfung

Amoxicillin-resistente Stämme (in Prozent)

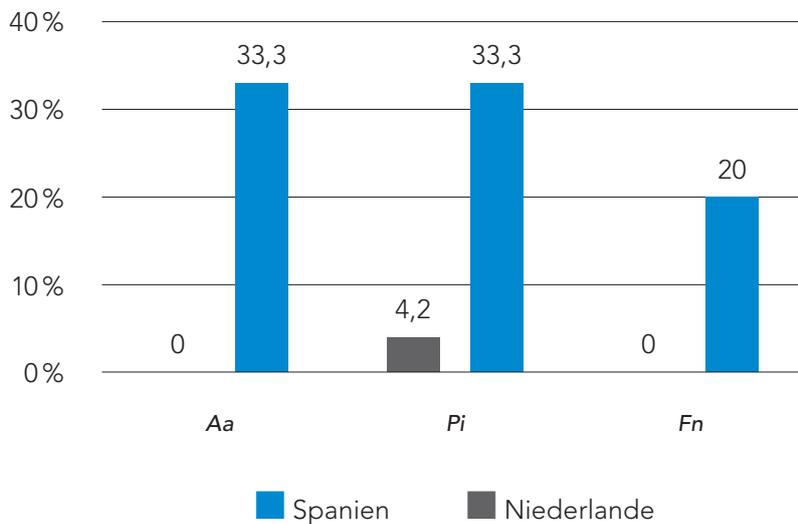


Abb. 4: Anteil Amoxicillin-resistenter Stämme von *Aggregatibacter actinomycetemcomitans* (Aa), *Prevotella intermedia* (Pi) und *Fusobacterium nucleatum* (Fn) in den Niederlanden und in Spanien. Der prozentuale Anteil resistenter Stämme ist in Spanien signifikant erhöht.³¹

in Spanien führen die Autoren der Studie auf den circa dreimal höheren Antibiotika-pro-Kopf-Verbrauch zurück und fordern deshalb dazu auf, eine antibiotische Begleittherapie nur nach fundierter Diagnostik durchzuführen und gleichzeitig möglichst gezielt wirkende Präparate zu favorisieren³¹ (Abb. 4).

Ganz analog fordert das Robert Koch-Institut (RKI), dass vor jedem Antibiotikaeinsatz eine mikrobiologische Diagnostik stehen sollte.²⁴ Auch die Weltgesundheitsorganisation (WHO) und die Europäische Union (EU) postulieren folgende Grundsätze²⁵ für den Einsatz von Antibiotika:

1. Unnötiger Einsatz von Antibiotika sollte vermieden werden.
2. Schmalspektrum-Antibiotika sollten bevorzugt werden.
3. Breitspektrum-Antibiotika oder Antibiotikakombinationen sollten nur verabreicht werden, wenn es nötig ist.

Diese Punkte gelten selbstverständlich auch in der Zahnmedizin. Entgegen diesen klaren Anforderungen an eine verantwortungsbewusste Antibiotikagabe wird aber in der kürzlich erschienenen Leitlinie „Adjuvante systemische Antibiotikagabe bei subgingivaler Instrumentierung im Rahmen der systematischen Parodontitistherapie“ in der

Regel die Antibiotikakombination aus Amoxicillin und Metronidazol (Winkelhoff-Cocktail) empfohlen.¹⁷ Diese Empfehlung, die ausschließlich auf klinischen Parametern basiert, ist vor allem vor dem Hintergrund der sich verschärfenden Resistenzproblematik kritisch zu bewerten.

Gezielte Therapie statt „one fits all“

Die Anwendung der Wirkstoffkombination aus Metronidazol und Amoxicillin beruht vor allem auf der Tatsache, dass deren Wirkspektrum alle potenziell anwesenden Parodontalkeime erfasst.³⁰ Doch auch wenn der Winkelhoff-Cocktail in manchen Fällen tatsächlich notwendig ist, sollte er nicht das Mittel der Wahl sein, geschweige denn ohne Kenntnis der individuellen Keimsituation eingesetzt werden. Die Kombinationstherapie wirkt nämlich nicht nur auf alle bekannten parodontopathogenen Bakterien, sondern reduziert gleichzeitig auch viele Vertreter der benefiziellen Subgingivalfloora. Diese sollten im Zuge der Therapie jedoch möglichst geschont werden, damit das entgleiste Mikrobiom wieder zu einer Symbiose zurückfinden kann. Andererseits ist allgemein bekannt, dass die subgingivale Mikroflora parodontaler Erkrankungen zum größten Teil aus



Unsere Vision und Herausforderung war es, die traditionelle Occlusionsprüfung mit der digitalen Darstellung der Kaukraft zu kombinieren.

Unser neues Produkt OccluSense[®] hat diese Vision Wirklichkeit werden lassen.

Das OccluSense[®] ist ein batteriebetriebenes Gerät, das die aufgezeichneten Daten der Kaudruckverhältnisse an die OccluSense[®]-iPad-App überträgt.

Die 60µm dünnen und flexiblen Sensoren ermöglichen die Aufnahme sowohl der statischen als auch der dynamischen Occlusion. Zusätzlich markiert die rote Farbschicht die occlusalen Kontakte auf den Zähnen des Patienten.

Supported by:

 Federal Ministry
 for Economic Affairs
 and Energy

on the basis of a decision
 by the German Bundestag



CELLERANT
 BEST OF CLASS
 TECHNOLOGY AWARD
 2019



 **OccluSense[®]**
 by Bausch

www.occlusense.com

Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG
 Oskar-Schindler-Str. 4 • 50769 Köln
 Telefon: 0221-70936-0 • Fax: 0221-70936-66
 info@occlusense.com

Bausch and OccluSense are trademarks of Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG registered in Germany and other countries. Apple and iPad are trademarks of Apple Inc., registered in the U.S. and other countries.

	Wirkstoff	Dosierung und Dauer (bei Erwachsenen)	Wirkung auf Bakterienkomplexe
Monotherapie	Amoxicillin 500 mg	3 x 500 mg/die, sieben Tage	● ●
	Metronidazol 400 mg	3 x 400 mg/die, sieben Tage	● ●* ●
	Clindamycin 300 mg	4 x 300 mg/die, sieben Tage	● ● ●
	Ciprofloxacin 250 mg	2 x 250 mg/die, sieben Tage	● ●
	Doxycyclin 100 mg	1 x 200 mg/die, 1 Tag 1 x 100 mg/die, 2–19 Tage	● ● ● ● ●
Kombinations- therapien	Amoxicillin 500 mg und Metronidazol 400 mg	3 x 500 mg/die, sieben Tage und 3 x 400 mg/die, sieben Tage	● ● ● ● ●
	Ciprofloxacin 250 mg und Metronidazol 400 mg	2 x 250 mg/die, sieben Tage und 2 x 500 mg/die, sieben Tage	● ● ● ● ●
	Amoxicillin 500 mg und Clindamycin 300 mg	3 x 500 mg/die, sieben Tage und 4 x 300 mg/die, sieben Tage	● ● ● ● ●

Abb. 5: Empfohlene Dosierungsschemata antibiotischer Wirkstoffe (per os) und Wirkung auf die jeweiligen Bakterienkomplexe (in Farben dargestellt) im Rahmen der adjuvanten Antibiotikatherapie (modifiziert nach Beikler⁴ et al.). ● *Aggregatibacter actinomycetemcomitans* ● *Porphyromonas gingivalis*, *Tannerella forsythia*, *Treponema denticola* ● *Prevotella intermedia*, *Parvimonas micra*, *Fusobacterium nucleatum* ● *Campylobacter rectus*, *Eubacterium nodatum* ● *Eikenella corrodens*, *Capnocytophaga* sp. – (* außer *Parvimonas micra*).

anaeroben Keimen besteht, welche empfindlich gegenüber Metronidazol sind und durch dieses Antibiotikum somit ausreichend therapiert wären. Eine zusätzliche Gabe von Amoxicillin ist also nur dann notwendig, wenn darüber hinaus Aa oder sehr hohe Konzentrationen von Grünkomplex-Bakterien vorliegen.²⁵ Ist ein Patient demnach lediglich mit anaeroben Bakterien wie *Pg* oder anderen Keimen des Roten, Orangen oder Orange-assoziierten Komplexes in hoher Konzentration belastet, ist die adjuvante Gabe von Metronidazol als Mono-therapie in der Regel sinnvoll und ausreichend (Abb. 5). Einer statistischen Untersuchung zufolge ist der Einsatz des Winkelhoff-Cocktails tatsächlich bei nur etwa 24 Prozent von mikrobiologisch untersuchten Patienten nötig.⁶ Wird die Kombinationstherapie also ohne Kenntnis des Erregerspektrums eingesetzt, besteht die Gefahr, den Forderungen der WHO bzw. EU in allen genannten Punkten zuwiderzuhandeln. Aufgrund der individuell hohen Variabilität des subgingivalen Keimspektrums⁴, kann der verantwortungsvolle Einsatz von Antibiotika im Rahmen einer Parodontaltherapie nur auf Basis einer mikrobiologischen Diagnostik erfolgen. Sowohl Behandler als auch

Patient können sich einer therapeutisch richtigen und gleichermaßen verantwortungsvollen Behandlung nur sicher sein, wenn die tatsächliche Zusammensetzung der subgingivalen Bakterienflora vor der Therapie durch eine mikrobiologische Analyse (z.B. **micro-IDent**[®] bzw. **micro-IDent**^{®plus}) überprüft wird. Eine solche Untersuchung zeigt nicht nur, ob PA-Bakterien in behandlungsbedürftiger Konzentration vorliegen und der Einsatz eines Antibiotikums überhaupt nötig ist, sondern auch, welcher Wirkstoff im Einzelfall indiziert ist. Mit dem Wissen über die individuelle Keimkonstellation des Patienten, können die individuell vorliegenden Bakterien gezielt bekämpft und Kombinationstherapien auf jene Fälle beschränkt werden, in denen sie wirklich nötig sind.

Fazit

Der Einsatz systemischer Antibiotika hat sich als fester Bestandteil in der Parodontaltherapie etabliert. Vor allem bei Anwesenheit gewebe- und zell-invasiver Parodontitisbakterien können sie wesentlich zum Beherrschen der Infektion und damit zum Behandlungserfolg beitragen. Aufgrund des sehr variablen Keimspektrums parodontaler

Erkrankungen, sollte sich die Auswahl des jeweiligen Wirkstoffs immer an der individuell vorliegenden Keimsituation orientieren, um den unnötigen oder falschen Einsatz und das Ausbreiten von Resistenzen zu vermeiden.

Dr. Dombrowa
Infos zur Autorin

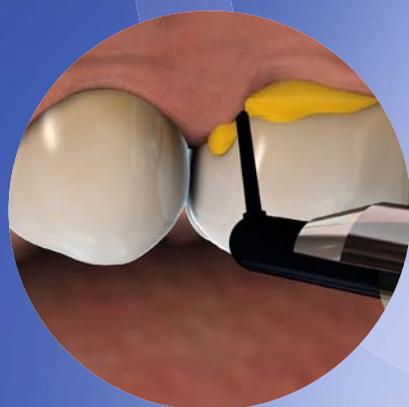


Literatur



INFORMATION

Hain Lifescience GmbH
Hardwiesenstraße 1
72147 Nehren
Tel.: 07473 9451-0
www.micro-IDent.de



Ligosan® Slow Release Der Taschen-Minimierer.

Das Lokalantibiotikum für die Parodontitis-Therapie von heute.

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

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

Mundgesundheits in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

© 2018 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

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



Bissgenaue Übereinstimmung zwischen Artikulator und Patient

FACHBEITRAG Der Patient eins zu eins im Artikulator. Ist das überhaupt möglich? Der folgende Beitrag zeigt eine neue Möglichkeit auf, wie die wichtigen Informationen der Referenzebene, ästhetische Komponenten und vor allem die vertikale Dimension in nur wenigen Minuten am Patienten bestimmt und sofort eins zu eins in einen Artikulator übertragen werden können.

Im Frühjahr 2019 wurde das patentierte System therafaceline® erstmalig durch theratecc vorgestellt. Mit diesem System haben Anwender die Möglichkeit, eine schädelbezügliche Lagebestimmung des Oberkiefers zu einer Referenzebene, wichtige ästhetische Parameter, die Bisslage und sogar die Bisshöhe in einem Schritt zu erfassen und sofort in verschiedene Artikulatorsysteme zu übertragen (Abb. 1).

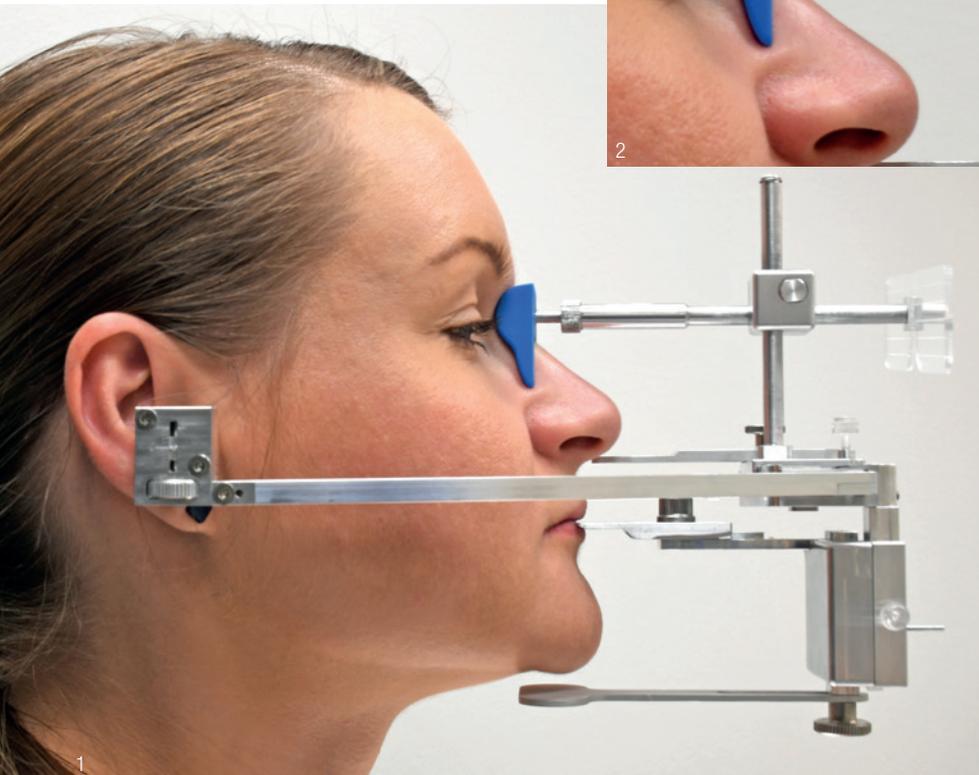
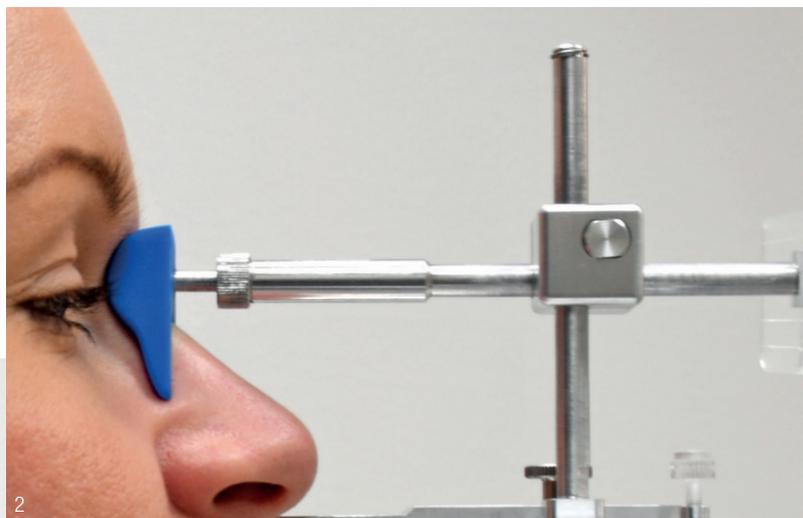


Abb. 1: therafaceline – das neue Gesichtsbogen-system in situ. **Abb. 2:** Ansicht der Nasenstütze inklusive des Bipupillarlineals. Die Nasenstütze kann zudem vertikal nach der Camperschen Ebene und der Patientenhorizontalen ausgerichtet werden.

dann alle Öffnungs- und Schließwinkel, sämtliche dynamischen Artikulatorbewegungen weit weg von den wirklichen Bewegungen unseres Patienten. Die Folgen kennen wir – der Biss muss aufwendig eingeschliffen werden oder die Natur schafft sich selbst den Platz, den wir fälschlicherweise zugebaut haben. Wir nennen diesen Umstand Chipping.

Gesichtsbogenanalyse als Konzeptgrundlage

Das hier vorgestellte Konzept basiert auf den Grundlagen der Gesichtsbogenregistrierung. Durch zwei stufenlos verstellbare Ohrlöcher können auch ästhetische Parameter, wie z. B. die Bipupillarlinie, individuell erfasst werden. Hinzu kommt eine federnd gelagerte Nasenstütze, die in vertikaler

Unzureichendes Hilfsmittel: Artikulatoren

Unsere Artikulatoren sind im Vergleich zum menschlichen Kiefergelenk leider sehr vereinfachte Hilfsmittel. Im Artikulator bewegen wir den Oberkiefer.

Unser Patient aber bewegt den Unterkiefer. Im Artikulator haben wir eine feste Scharnierachse, die es bei keinem unserer Patienten gibt. Und dann stellen wir unsere Modelle vielleicht noch willkürlich nach einem Gummiband in den Artikulator. Damit sind

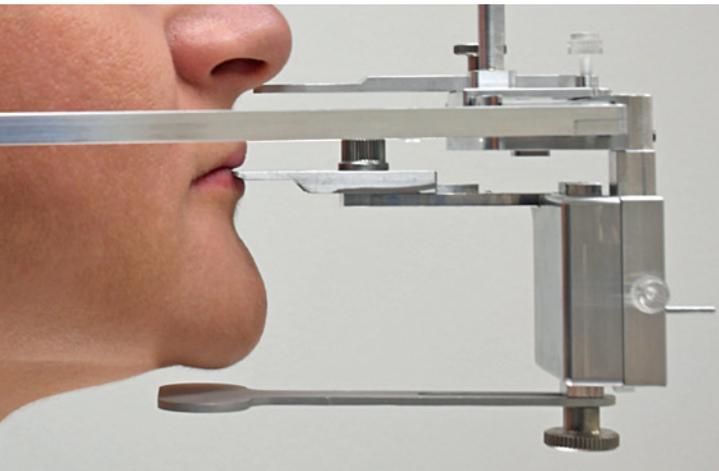


Abb. 3: Mit dem Biteanalyser wird der Abstand zwischen Spina nasalis und der Lippenlinie abgegriffen. Der Abstand zum knöchernen Kinnpunkt wird dann mit der Kinnstütze visualisiert.

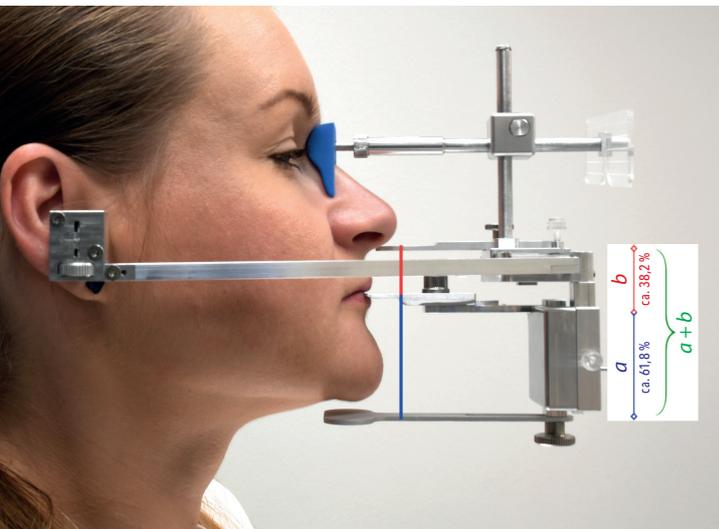


Abb. 4: Der Abstand zwischen Spina nasalis und Lippenlinie (b) ist das Verhältnis 1, der Abstand zwischen Lippenlinie und Kinn ist das 1,618-fache Verhältnis.

Ausrichtung stufenlos verstellbar ist. Dadurch können je nach Wunsch verschiedene Referenzebenen, wie die Campersche Ebene oder die Patientenhorizontale, am Patienten abgegriffen werden (Abb. 2).

Der „Star“ des Systems: der Biteanalyser

Das Highlight ist der Biteanalyser, mit dem erstmalig bei einem Gesichtsbogen auch die vertikale Dimension bestimmt werden kann. Mit dem Biteanalyser wird der Abstand zwischen Spina nasalis und der Lippenlinie bestimmt. Aus der Totalprothetik ist die Bestimmung der vertikalen Dimension auf der Grundlage des goldenen Schnittes bekannt. Das Verhältnis des goldenen Schnittes beträgt 1:1,6180339887. Dabei wird der Abstand zwischen Spina nasalis und der Lippenlinie als Abstand mit dem Verhältnis 1 erfasst. Der Abstand von der Lippenlinie bis zum knöchernen Kinnpunkt ist

VALO™

LED-POLYMERISATIONSLEUCHE



ELEGANTLY **POWERFUL**



VALO
Grand
Cordless

VALO
Grand
Corded

VALO
Cordless

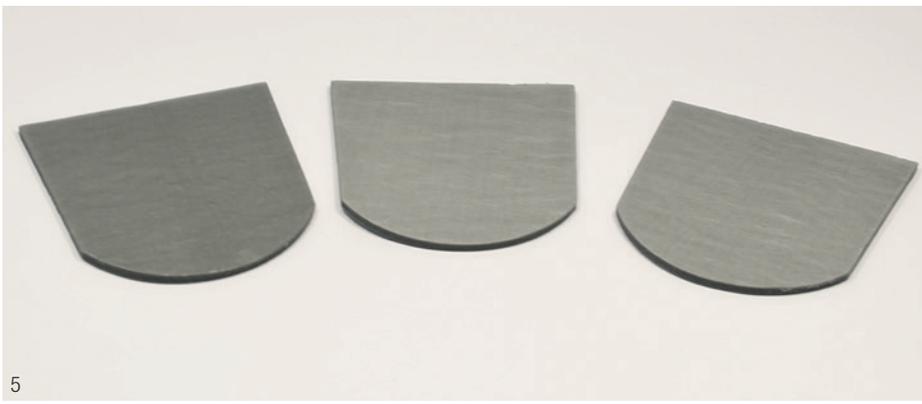
VALO
Corded



Ultradent Products Deutschland

ULTRADENT.COM/DE

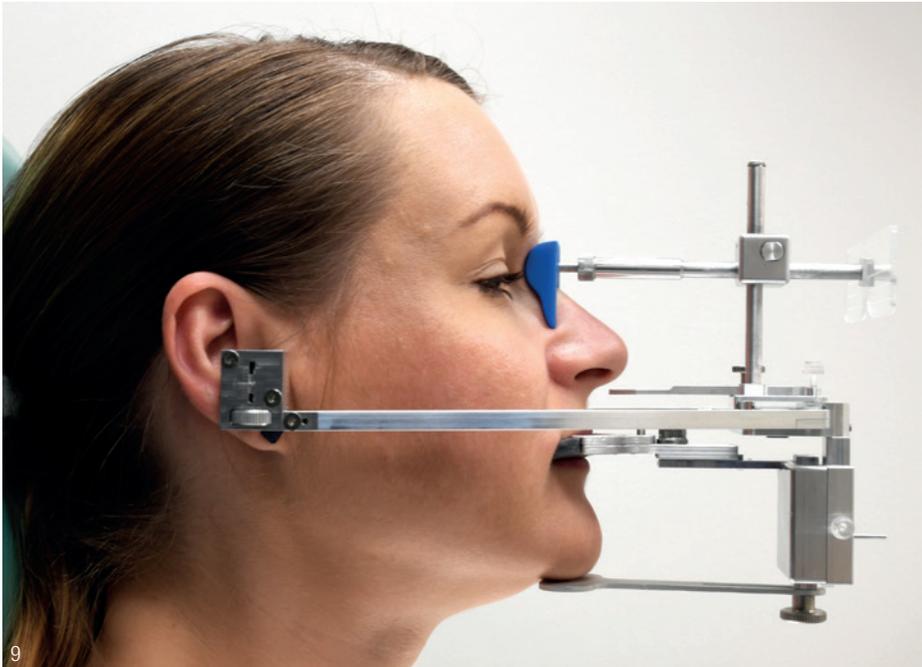
© 2019 Ultradent Products, Inc. All Rights Reserved.



5



6



9



7



8

Abb. 5: Die Aluwaxprofilplatten. Abb. 6: Bissgabel inklusive einer Waxplatte. Abb. 7: Oberseite der Bissgabel mit den Impressionen der Oberkieferzahnreihe. Abb. 8: Unterseite der Bissgabel mit den Impressionen der Unterkieferzahnreihe. Abb. 9: Die Bissgabel wird an den Gesichtsbogen angebracht. Die Patientin beißt entsprechend auf das Aluwax, bis die Kinnstütze Kontakt mit dem knöchernen Kinnpunkt hat.

dann der 1,618-fache Abstand. Der Anwender greift also den Abstand zwischen Spina nasalis und Lippenlinie ab und das System gibt dann den Abstand zum knöchernen Kinnpunkt vor. Damit wird eine Bestimmung der vertikalen Dimension möglich (Abb. 3 und 4).

Einfaches Speichern aller Informationen mithilfe der 3D-Bissgabel

All diese Informationen werden in nur einem Bissregistrator „gespeichert“. Dafür wurde eine völlig neue 3D-Bissgabel entwickelt, mit der die Impressionen des Ober- und Unterkiefers gleichzeitig erfasst werden können. Mit dieser 3D-Bissgabel wird die zeitgleiche Erfassung der Referenzebene, der Bisshöhe und Bisslage möglich. In diese Bissgabel werden vom Anwender genormte Aluwaxplatten mit einer definierten Stärke von 2,5 mm eingebracht. Im

Abrasionsgebiss können bis zu drei dieser 2,5 mm starken Waxplatten verwendet werden (Abb. 5 bis 9).

Die Erfassung erfolgt erstmalig exakt parallel zur jeweiligen Referenzebene. Dadurch wird auch kein Gelenksupport beziehungsweise Gesichtsbogengelenk mehr benötigt. Jeder Zahnarzt und Zahntechniker kennt sicher die Problematik, dass ein solches Gesichtsbogengelenk nicht immer in einem festen Zustand das Labor erreicht. Dieses Problem ist damit definitiv und sprichwörtlich gelöst.

Transferunit und Planesupport

Nach der „Gesichtsbogenbissnahme“ wird der gesamte Gesichtsbogen inklusive der 3D-Bissgabel in den Transferstand (Transferunit) eingestellt. In dem Transferstand befindet sich zudem ein Übertragungstisch (Planesupport) der sowohl in der Höhe als auch in der

Neigung verstellbar ist. Dieser Tisch wird so eingestellt, dass die Unterseite der 3D-Bissgabel inklusive des Aluwaxes auf dem Tisch flächig aufliegen. Die 3D-Bissgabel mit dem Aluwax wird mit Biss silikon auf dem Tisch fixiert. Nach der Fixierung kann die 3D-Bissgabel einfach von dem Aluwax entfernt werden. Das Aluwax verbleibt auf dem Planesupport. Dieser wird anschließend in den Artikulator eingestellt. Das Oberkiefermodell wird auf dem Aluwax positioniert und fixiert. Im weiteren Verlauf erfolgt die klassische Montage des Oberkiefermodells in den Artikulator. Nach der Artikulation des Oberkiefers kann das Aluwax vorsichtig vom Planesupport gelöst werden. Auf der Unterseite des Aluwax befinden sich alle Impressionen des Unterkiefers, damit kann nun das Unterkiefermodell zum Oberkiefer in den Artikulator eingestellt werden (Abb. 10 bis 14).

Das Oberkiefermodell wurde so schädelbezüglich, zum Beispiel zur Camperschen Ebene, und zusätzlich parallel zur Bipupillarlinie in den Artikulator eingestellt. Der Unterkiefer steht zudem in der entsprechenden vertikalen Dimension zum Oberkiefer. Durch 3D-

Gegensprech- anlagen für Praxis & Labor

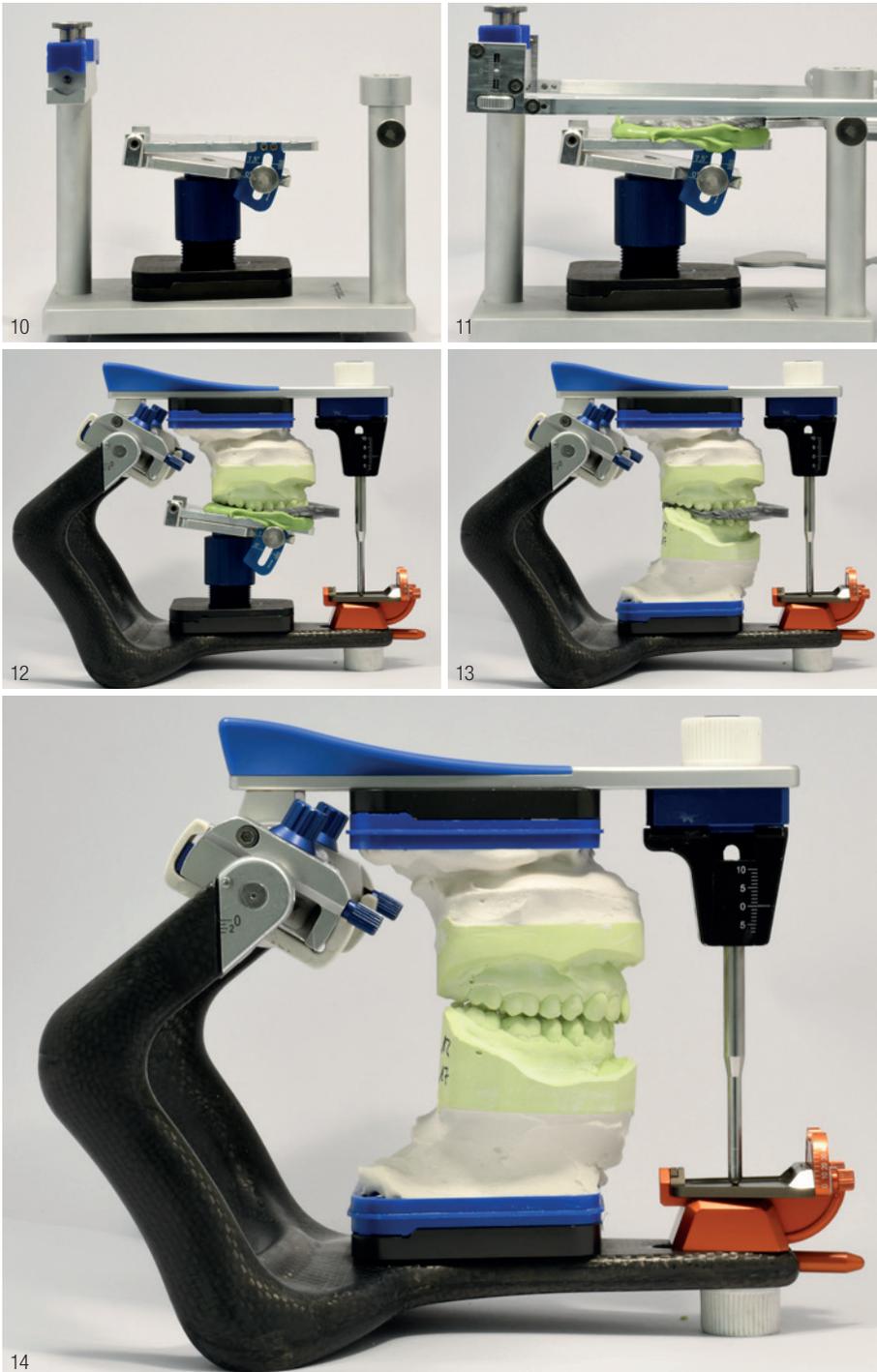


Abb. 10: Übertragungsstand (Transferunit) inklusive des Übertragungstisches (Planesupport). **Abb. 11:** Der Gesichtsbogen wird mit der Bissgabel in den Übertragungsstand eingestellt. Die Aluwaxplatten werden mittels Biss-silikon auf dem Übertragungstisch fixiert (2). **Abb. 12:** Das fertig eingestellte OK-Modell inklusive des Planesupports. **Abb. 13:** Die Artikulation des UK-Modells erfolgt nun ebenfalls mithilfe des Aluwaxbisses. **Abb. 14:** OK- und UK-Modell eingestellt in den Artikulator, inklusive der vertikalen Dimension.

Röntgendaten konnte der exakte Transfer und die Übereinstimmung zwischen Patient und Artikulator eindeutig nachgewiesen werden.

Wichtiges Extra:
Planesupport mit neigbarer
sagittaler Ausrichtung

Der Planesupport erfüllt noch eine weitere wichtige Funktion. Das Oberteil des Planesupports ist in der sagittalen

Ausrichtung neigbar. Damit wird es möglich, den Planesupport parallel zur Camperschen Ebene zum jeweiligen Artikulorentypen auszurichten. Die Campersche Ebene ist annähernd parallel zur Okklusionsebene. Damit kann die physiologische Okklusionsebene des Oberkiefers nach dieser Tischebene ausgerichtet und gestaltet werden (Abb. 15). Das ist besonders bei Komplexversorgungen, z.B. bei der Sanierung von Abrasionsgebissen



AKTION:
Alt gegen Neu!
Fragen Sie uns.

**Freisprech-Kommunikation
von Raum zu Raum:
ergonomisch, hygienisch
und unkompliziert!**

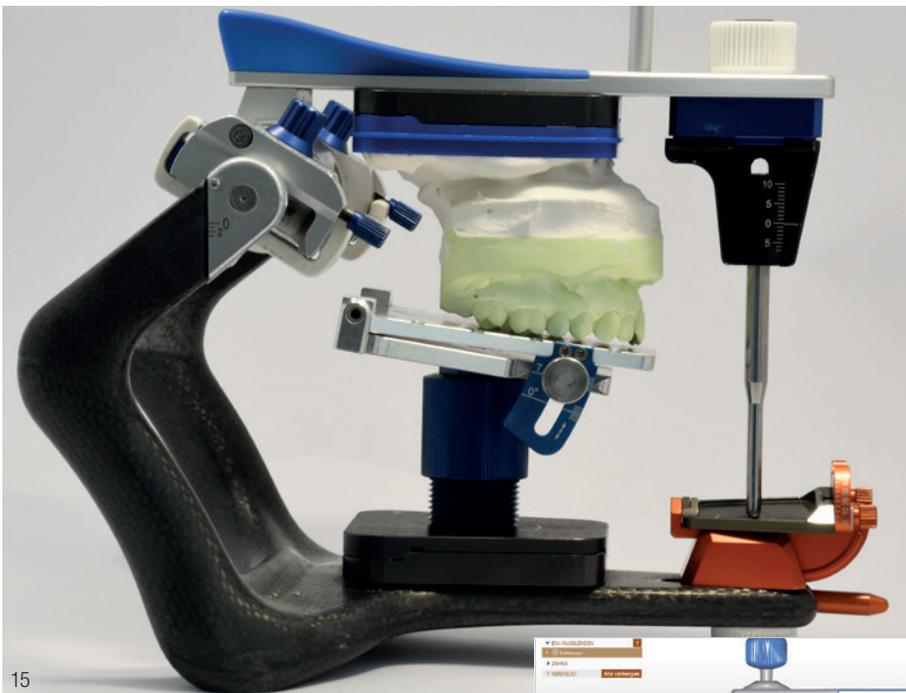
Über 20.000 Praxen und Labore nutzen bereits die vielfältigen Leistungsmerkmale unserer Anlagen, wie z. B.:

- + Musikübertragung
- + Türöffner
- + Patientenaufruf
- + Lichtruf
- + Sammelruf
- + Notruf
- + Abhörsperre

Rufen Sie uns an – wir beraten Sie gerne!

Multivox Petersen GmbH
Eilendorfer Str. 215 | D-52078 Aachen
Tel.: +49 241 502164 | info@multivox.de
www.multivox.de

MULTIVOX®
SPRECHANLAGEN

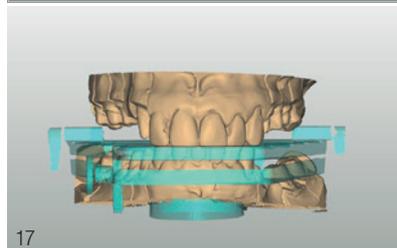


15

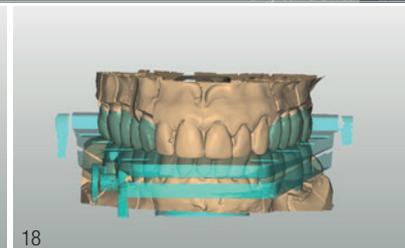
mit kompletter Okklusionsauflösung, elementar wichtig. Woran wollen wir uns ohne Referenzebene im Artikulator orientieren? Oftmals ist dann die Tischplatte des Labortisches die einzig verfügbare Ebene. Doch steht der Oberkiefer unseres Patienten nach einer Gesichtsbogenregistrierung niemals parallel zur Labortischplatte. Die Folge ist also eine falsche Okklusionsebene, im schlimmsten Fall sind die Molaren des Oberkiefers zu lang, die Öffnungs- und Schließwinkel stimmen nicht und es muss der Biss aufwendig nachgearbeitet oder die Versorgung neu gefertigt werden. Andernfalls löst die Natur das Problem mit Chipping oder Schmerz. Es braucht also ein Tool, mit dem die Campersche Ebene des Patienten übereinstimmt. Diese Ebene wird durch Planesupport visualisiert und kann z. B. wie die bekannte Glasplatte des Schweizer Zahnmediziners Prof. Alfred Gysi (1865–1957) für jede Form der Okklusionsgestaltung im Oberkiefer genutzt werden.

Auch im digitalen Workflow anwendbar

In der digitalen Welt darf das gleichzeitige Designen von Ober- und Unterkieferversorgungen als durchaus anspruchsvoll bezeichnet werden. Auch hier leistet der Planesupport ausgezeichnete Dienste. Der Planesupport wird im Artikulator mit dem Oberkiefermodell eingescannt und kann dann in den entsprechenden digitalen Datensatz gemacht werden. Damit ist die patientenindividuelle Campersche Ebene mit in der digitalen Welt angekommen und kann für die Okklusionsgestaltung der Oberkieferversorgung ähnlich dem



17



18

Abb. 15: Mit dem Planesupport wird die Campersche Ebene des Patienten im Artikulator visualisiert und kann nun zum Beispiel für Wax-ups oder die Gestaltung einer neuen Zahnversorgung genutzt werden. **Abb. 16:** Das Oberkiefermodell kann mit dem Planesupport gemeinsam eingescannt werden. Damit wird die patientenindividuelle Campersche Ebene auch im digitalen Workflow nutzbar. **Abb. 17:** Frontale Ansicht des OK-Modells inklusive des Planesupports. **Abb. 18:** Der therafaceline® Planesupport kann nun für die Ausrichtung der Oberkieferzahnversorgung parallel zur Camperschen Ebene genutzt werden.

Aufstellprinzip von Prof. Gysi zur Glasplatte genutzt werden. Damit kann die Oberkieferzahnreihe zur Camperschen Ebene ausgerichtet und zusätzlich können die beiden Kompensationskurven, Spee und Wilson, auch im digitalen Workflow angewendet werden (Abb. 16 bis 18).

Fazit

Mit dem vorgestellten therafaceline® Konzept lassen sich die wichtigen Parameter am Patienten in nur einem Behandlungsschritt abgreifen und ver-

lustfrei in einen Artikulator übertragen. Die Behandlungszeit beträgt nur wenige Minuten. Das Handling ist einfach. Das System ist für alle gängigen Artikulatorentypen, die nach Patientenhorizontale oder Campersche Ebene arbeiten, kompatibel. Damit ist es nun möglich, den Patienten quasi eins zu eins in unserem Artikulator zu übertragen. Mit all diesen wichtigen Informationen können wir unsere Zahnversorgungen wieder ein Stück exakter und individueller fertigen. Das bedeutet mehr Freude und weniger Frust bei unserer schönen Arbeit.

Weitere Informationen zum Konzept findet man auf der Firmenhomepage von theratecc unter dem Stichwort therafaceline®.

INFORMATION

theratecc GmbH & Co. KG
Neefestraße 40
09119 Chemnitz
Tel.: 0371 26791220
www.theratecc.de



Haben Sie den Durchblick bei der Parodontitistherapie?

Um die multifaktorielle Erkrankung Parodontitis erfolgreich zu therapieren, muss die Behandlung individuell auf den Patienten abgestimmt sein. Daher basiert ein umfassender Therapieplan nicht nur auf dem klinischen Befund, sondern bindet auch molekulare Diagnostik mit ein. Die Testsysteme **micro-IDent®** und **micro-IDent®plus** weisen nach, welche und wie viele Parodontitisbakterien beim Patienten vorliegen. Eine Analyse mit **GenoType IL-1** wiederum stellt das genetische Entzündungsrisiko fest. Auf Basis der Testergebnisse ist nicht nur eine rationale Antibiotikatherapie möglich, sondern auch die Optimierung von Prophylaxe und UPT. Somit verschafft Ihnen die molekulare Diagnostik den Durchblick für eine erfolgreiche Parodontitistherapie.

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



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

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



Praxisstempel

DENT1119|ZWP

Fortbildung

Dr. Georg Bach zum neuen Präsidenten gewählt

Auf der Mitgliederversammlung der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) am 3. Oktober 2019 im Vorfeld des 49. Internationalen DGZI-Jahreskongresses in München wurde Dr. Georg Bach zum neuen DGZI-Präsidenten gewählt. Dr. Georg Bach tritt damit die Nachfolge von Prof. Dr. Herbert Deppe an, der seit 2014 das Amt des DGZI-Präsidenten innehatte. Mit Dr. Bach folgt ein langjähriges und äußerst aktives DGZI-Mitglied auf den Posten des Präsidenten. Als erfahrenes Mitglied des DGZI-Vorstandes und in seiner Funktion als DGZI-Fortbildungsreferent ist der Freiburger Facharzt für Oralchirurgie, Implantologie und Laserzahnheilkunde eine naheliegende Wahl für die Nachfolge von Prof. Deppe. Mit der Wahl Dr. Bachs zum DGZI-Präsidenten unterstreicht die älteste europäische Fachgesellschaft für orale Implantologie einmal mehr ihr Selbstverständnis, eine Fachgesellschaft von Praktikern für Praktiker zu sein.



Wechsel an der DGZI-Spitze: Dr. Georg Bach (rechts) tritt die Nachfolge von Prof. Dr. Herbert Deppe an.

Sommerfest

Großes Sommerfest bei Kettenbach



75-jähriges Firmenjubiläum und die jüngst zum zweiten Mal verliehene Auszeichnung als „TOP 100 Innovator“: Diese Verknüpfung aus Erfahrung und Innovation war für die Kettenbach GmbH & Co. KG Grund genug, Anfang September zu einem großen Sommerfest ins heimische Eschenburg einzuladen. Den Doppelanlass nutzte das Unternehmen, um sich bei den Mitarbeitern und Partnern für ihre Treue und ihr überdurchschnittliches Engagement zu bedanken. Seit 1944 entwickelt, produziert und vermarktet das international ausgerichtete Familienunternehmen in den zwei Geschäftsbereichen Dental und Medical Medizinprodukte für höchste Ansprüche. So war zum Beispiel das Produkt Lastic 1955 das erste silikonbasierte Abformmaterial weltweit. Im Medical-Bereich ist „Sugi“ – ein Saugmaterial aus Baumwolle und Cellulose – das erfolgreiche Produkt für den Operations- und Wundbereich. Mit den innovativen Produkten im Dentalsektor, wie den Präzisionsabformmaterialien Panasil®

und Identium®, dem Bissregistrator Futar® sowie dem Aufbau-/Kompositmaterial Visalys® mit Active-Connect-Technology, trifft das Unternehmen immer wieder sprichwörtlich den Zahn der Zeit. Dabei werden alle Produkte im Stammhaus mit eigenem Personal erforscht, entwickelt und produziert. Auf das Firmengelände in Eibelshausen (Gemeinde Eschenburg) wurden zum Sommerfest neben den Mitarbeitern und ihren Angehörigen auch Kollegen aus den Kettenbach-Unternehmen in den USA und Frankreich eingeladen. Zudem wurden auch Mitarbeiter der Nachbarfirmen, Geschäftspartner und die Presse herzlich willkommen geheißen.

Kettenbach GmbH & Co. KG
Tel.: 02774 705-0 • www.kettenbach.de

Umzug

SHOFU Dental feiert Richtfest am neuen Standort

Mitte September feierte SHOFU Dental das Richtfest auf der Baustelle der neuen Europazentrale in Ratingen-Breitscheid mit allen Mitarbeitern des Unternehmens, den Bauleuten und Handwerkern, dem Bürgermeister aus Ratingen sowie geladenen Gästen. Der neue Firmensitz war aufgrund gestiegener Verkaufszahlen in Europa und einer kontinuierlichen Ausweitung der Produktpalette in noch mehr Länder notwendig geworden. Die Fertigstellung und der Einzug in das neue Gebäude sind für April 2020 geplant. „Unsere neue Europazentrale wird mit rund 2.600 Quadratmetern etwa dreimal so groß sein wie unser bisheriges Gebäude und spiegelt wider, was wir uns für



V.l.n.r.: Heiko Hensing (Partner Vollack), Bürgermeister Klaus Pesch, Martin Hesselmann (Geschäftsführer SHOFU Dental).

die Zukunft vorgenommen haben: weiter wachsen und investieren, neue Ziele verfolgen, unsere Kapazitäten erweitern und dadurch unsere bereits gute Marktposition in Europa noch weiter ausweiten“, betonte Martin Hesselmann, europäischer Geschäftsführer von SHOFU, in seiner Richtfestrede. Neben einem erweiterten, digital gesteuerten Warenlager und einem großzügigen Verwaltungsbereich mit offenen Kommunikationszonen wird das Kernstück des zweigeschossigen Neubaus die internationale Dentalakademie mit Labor, Vortragsraum und Cafeteria werden. In dem Schulungszentrum sollen von 2020 an regelmäßig Anwenderkurse für Zahntechniker und Zahnärzte aus dem gesamten europäischen Raum angeboten werden. „Die Lagererweiterung sowie die neuen Büro- und Schulungsräume, die über ein modernes Equipment und die neueste Technik verfügen werden, sind nicht nur eine Investition in die Zukunft unseres Unternehmens“, so Hesselmann weiter, „sondern auch in die Zukunft unserer Mitarbeiter und unserer Kunden“.

SHOFU Dental GmbH

Tel.: 02102 8664-0 • www.shofu.de

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



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



FX-KFF-00

Preis:
€ 449,00*

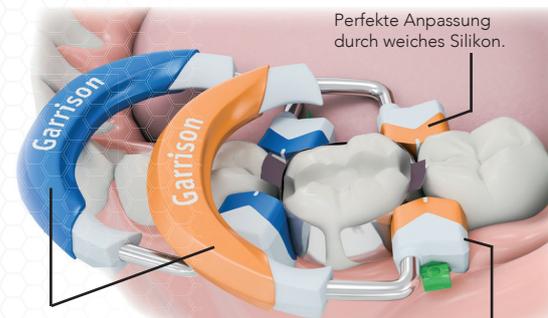
Exklusiv!
Ein Ring für breite
Präparationen.

FX-KFF-00 Starter Set

3x Composi-Tight® 3D Fusion™ Ring
(1x Ring kurz blau, 1x Ring lang orange, 1x Ring breit grün)
1x verbesserte Ringseparierzange,
80x Composi-Tight® 3D Fusion™ Matrizenbänder,
70x Composi-Tight® 3D Fusion™ Keile

Testen ohne Risiko mit der 60-Tage-Geld-zurück-Garantie!

Rufen Sie uns an: 02451 971 409



Feste Kontaktpunkte
garantiert!

Perfekte Anpassung
durch weiches Silikon.

Retentive Spitzen
verhindern Abspringen.

Garrison
Dental Solutions

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

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

ADGM1119 ZWP

THE LEADER IN MATRIX SYSTEMS

© 2018 Garrison Dental Solutions, LLC

Preisvergabe

DG PARO/meridol®-Preise und -Forschungsförderungen vergeben

DG PARO und CP GABA würdigten gemeinsam erneut hervorragende Publikationen und zukunftsweisende Forschungsvorhaben auf dem Gebiet der Parodontologie. Die feierliche Vergabe des DG PARO/meridol®-Preises sowie der DG PARO/meridol®-Forschungsförderung fand am 20. September 2019 bei der DG PARO-Jahrestagung in Darmstadt statt. Im Fokus zahlreicher Preisträgerinnen und Preisträger der DG PARO/meridol®-Forschungsförderung sowie des DG PARO/meridol®-Preises 2019 standen neueste Erkenntnisse zu den Wechselwirkungen von Entzündungen des Zahnhalteapparates mit einer Vielzahl von Allgemeinerkrankungen.

Den Zusammenhang zwischen Parodontitis und Kaufähigkeit untersucht Dr. Stefanie Samietz von der Universität Greifswald. Sie wurde mit dem 1. Platz ausgezeichnet und erhält für ihr Forschungsvorhaben zu "The association between periodontitis and chewing ability in the Study of Health in Pomerania (SHIP)" die DG PARO/meridol®-Forschungsförderung. Ebenfalls gefördert werden Prof. Dr. Stefan Reichert und Priv.-Doz. Dr. Susanne Schulz, beide Universität Halle-Wittenberg, die das orale Mikrobiom als mögliches Bindeglied zwischen Parodontitis und rheumatoider Arthritis erforschen. Der DG PARO/meridol®-Preis prämiiert alljährlich die besten wissenschaftlichen Publi-



Die in Darmstadt ausgezeichneten Preisträger der DG PARO/meridol®-Forschungsförderung und des DG PARO/meridol®-Preises 2019 gemeinsam mit Dr. Marianne Gräfin von Schmettow (CP GABA, 3. v.l.), Prof. Dr. Bettina Dannewitz (DG PARO, 2. v.r.) und Prof. Dr. h.c. Holger Jentsch (DG PARO, r.).

kationen auf dem Gebiet der Parodontologie. Die Preise werden in den Kategorien „Grundlagenforschung“ und „klinische Studien“ vergeben. Das Team um Dr. Oliver Laugisch, MAS, Marburg, erforschte „Periodontal pathogens and associated intrathecal antibodies in early stages of Alzheimer's disease“ und wurde dafür mit dem ersten Preis in der Kategorie Grundlagenforschung ausgezeichnet. Der erste Platz im Bereich klinische Studien ging an eine Gruppe um Priv.-Doz. Dr. Johan Wölber,

Freiburg im Breisgau, die in einer randomisierten kontrollierten Studie den Einfluss antientzündlicher Ernährung auf Gingivitis untersuchte.

CP GABA GmbH
Tel.: 040 7319-0125
www.cpgabaprofessional.de

Prothetik

Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen



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

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

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

praxen und über 180 Dentallabore aus dem gesamten Bundesgebiet dentaltrade.

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

dentaltrade GmbH
Tel.: 0421 247147-0
www.dentaltrade.de



ANZEIGE

Dr. Michaela Sehnert

Zahnärztin in Halle, Deutschland

Blog

W&H launcht Corporate Blog

Ab sofort dürfen sich dentale Digital Natives über einen neuen Blog freuen. Dabei im Fokus: die Reiserei und Weltenbummerei des W&H-Teams. Fernab der klassischen Produktkommunikation steht vor allem der Faktor Mensch im Mittelpunkt. Witz, Humor und eine gute Prise Selbstironie sind selbstverständlich mit von der Partie.

Es müssen nicht immer Produkte sein, die im kommunikativen Mittelpunkt stehen. Darüber sind sich Roland Gruber (Leitung Vertrieb & Marketing) und Christian Kurz (Key Account Manager) einig. Schließlich bietet der Alltag so viel Erzählenswertes, seien es Workshops, Kongresse, Besuche in Kliniken, bei Partnern oder wertvoller Austausch direkt vor Ort in Zahnarztpraxen. Erklärtes Ziel ist es, in entspannter Art und Weise über all das Erlebte zu berichten und dies mit einer breiten Leserschaft zu teilen.

Der Kopf hinter dem Blog ist Key Account Manager & Business Developer Christian Kurz, für den das Reisen zum Daily Business gehört und von gleichermaßen interessanten wie vielseitigen Begegnungen geprägt ist. Ab sofort haben Zahnärzte, Assistentinnen und Partner daher die Möglichkeit, digital bei Christians persönlicher W&H-Roadshow dabei zu sein und sich selbst ein Bild des bunten Blumenstraußes an Erlebnissen zu machen. Zunächst wird das Intervall der Beiträge wöchentlich sein und die Bandbreite an Themen und Artikeln stetig wachsen. Neben Christian Kurz wird es außerdem Gastbeiträge anderer Autoren der W&H-Vertriebs- und Marketingmannschaft geben. Natürlich lebt der W&H-Blog neben seinen Inhalten vor allem von seiner Crossmedialität und Vernetzung. Der Blog selbst ist direkt auf der W&H-Website eingebunden. Als zusätzliche Kanäle dienen Facebook und Instagram, sodass Leser auf dem Medium ihrer Wahl immer up to date sind.



W&H Deutschland GmbH

Tel.: 08682 8967-0 • www.wh.com

W&H-Blog



Als Zahnarzt neue Maßstäbe setzen

www.invisalign-go.de

 **invisalign** | made to move

Antje Isbaner und Carolin Gersin

„Unser Ziel ist groß und in dieser Größe klar und einfach zugleich“

INTERVIEW Anfang Oktober fand an keinem geringeren Ort als dem legendären Spielerparadies Las Vegas die diesjährige Dentsply Sirona World statt. Wir nutzten vor Ort die besondere Möglichkeit, mit Don Casey, Chief Executive Officer bei Dentsply Sirona, und Jorge M. Gomez, neuer Chief Financial Officer bei Dentsply Sirona, über das Event und Unternehmen zu sprechen. Es ergab sich ein entspanntes Gespräch, das vor allem von einer lockeren Atmosphäre zwischen den Interviewten gekennzeichnet war.



V.l.n.r.: Jorge M. Gomez, neuer Chief Financial Officer bei Dentsply Sirona, Carolin Gersin, Redakteurin OEMUS MEDIA AG, Antje Isbaner, Redaktionsleitung ZWP, OEMUS MEDIA AG, und Don Casey, Chief Executive Officer, Dentsply Sirona.

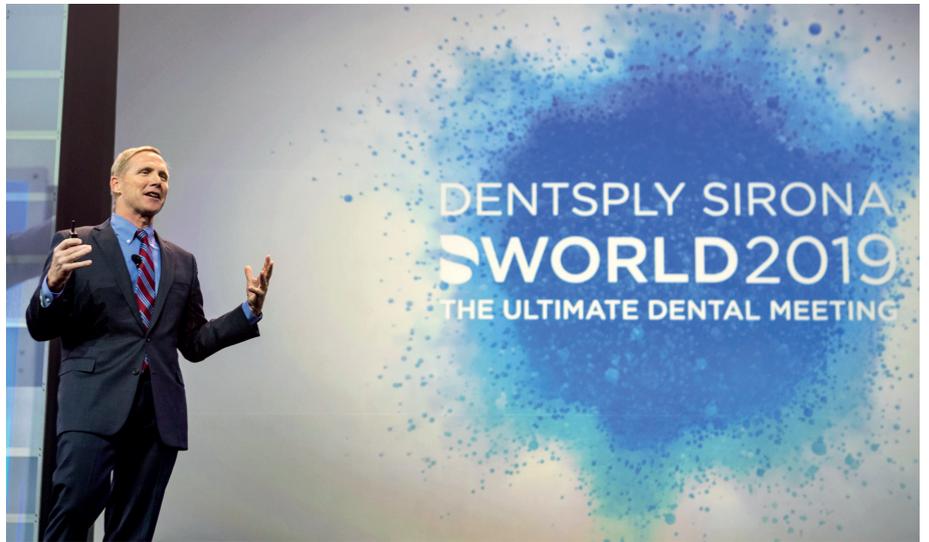
Mr. Casey, Dentsply Sirona ist ein globales Unternehmen mit über 15.000 Mitarbeitern weltweit, die in den verschiedensten Hierarchiestufen arbeiten. Wie motiviert man Mitarbeiter über mehrere Ebenen hinweg und bringt die einzelnen Kompetenzen bestmöglich zusammen?

Das ist eine gute und wichtige Frage! Wir haben im vergangenen Jahr unsere Mission und die damit verbundenen Werte und Aufgaben weiterentwickelt und neu definiert, sodass sie für jeden einzelnen unserer mehr als 15.000 Mit-

Las Vegas ist Ort, Illusion und Schauspiel – und damit die perfekte Mischung für einen einmaligen Kongress zum fachlichen Netzwerken und Pläneschmieden.



Don Casey begrüßte als Chief Executive Officer von Dentsply Sirona die angereisten Teilnehmer des Dentsply Sirona World Kongresses 2019.



arbeiter – von der Produktion bis zum Managementlevel – transparent und greifbar werden. Das Ziel ist groß und in dieser Größe klar und einfach zugleich: Alle Akteure bei Dentsply Sirona zielen täglich daraufhin, weltweit Zahnärzte, Zahntechniker und Dentalpersonal optimal dabei zu unterstützen, Patienten die bestmögliche zahnmedizinische Versorgung bereitstellen zu können und so jedem Menschen ein unbeschwertes Lachen zu ermöglichen. Das Ziel ermöglicht es jedem Mitarbeiter, einen Bezug herzustellen und sich so mit dem Unternehmen, Produkten und Aufgaben zu identifizieren. Jeder hat Familie oder Bekannte

und wünscht sich für genau diese Menschen ein glückliches Lachen. Wir sind davon überzeugt, jene Menschen, die unbeschwert und selbstbewusst lachen, führen auch ein nachhaltig erfüllteres Leben. Wir hatten in der Vergangenheit ein deutlich geschäftsorientierteres Ziel, aber letztlich muss es sich um Menschen handeln. Hierin liegt die größte Motivation. Und das sehen wir täglich in der engagierten Arbeit unserer Mitarbeiter.

Mr. Gomez, Sie können auf ein umfangreiches Wissen im Gesundheitsmarkt als erfolgreicher Finanzmanager zurückblicken. Welche bisherigen Erfahrungen können Sie in Ihre neuen Aufgaben als Chief Financial Officer bei Dentsply Sirona einfließen lassen? Ich habe in verschiedenen Ländern und Märkten gearbeitet, habe gelernt, Menschen verschiedener Backgrounds zu motivieren und zu führen und mich dabei mit einer Vielzahl von Kulturen

ANZEIGE

Gerber Method - the only and original

Die Diagnose - und Rehabilitationsmethoden von Gerber sind weithin bekannt und werden auf der ganzen Welt eingesetzt. Seit Gründung der Firma im Jahr 1953 stellen wir Instrumente her, die von **Prof. Dr. Albert Gerber** erfunden und entwickelt wurden. Das neue Gesicht des Unternehmens unter dem Namen „Gerber Condylator“ ist eine Fortsetzung dieser erfolgreichen Aktivitäten und hat die Lancierung neuer Produkte sowie die fundierte und umfassende Ausbildung weiterer junger Fachkräfte zum Ziel.

Wir unterstützen Sie in Ihrem klinischen Alltag mit voller Leidenschaft.

Dabei sind wir besonders stolz darauf zu erwähnen, Ihnen demnächst die **neue Generation des Gerber-Gesichtsbogens** präsentieren zu dürfen. Dieser zeichnet sich durch viele neue, innovative Diagnosemöglichkeiten aus sowie einem komplett überarbeiteten, ergonomischen Design.

Erweitern Sie Ihr Wissen an der **Gerber Academy of Physiological Articulation** oder teilen Sie ganz einfach Ihre Erfahrungen auf unserer Website: www.condylator.com oder gerber@condylator.com

Die Gerber-Methode hilft Zahnärzten, ihren Patienten zu helfen durch:

- Ganzheitlichem Ansatz für die Gesundheit der Patienten
- **Diagnose** von Schmerzquellen, Kiefergelenksstörungen, Unterkieferfunktion und aktueller Okklusionssituation
- Planung einer fortgeschrittenen umfassenden Therapie
- Planung der korrekten Okklusion
- Durchführung einer vollständigen Rehabilitation der Muskelfunktionen
- Behandlung von Kiefergelenksstörungen und Unterkieferfunktion
- Behandlung mit Ziel einer vollständigen **Rehabilitation** und **Rekonstruktion**
- Vollendung jeder Behandlungsstufe mit Patientenzufriedenheit und vollem Erfolg



www.condylator.com



Anfang Oktober fand in Las Vegas die dreitägige Dentsply Sirona World 2019 statt, die mehrere Tausend Zahnärzte, Zahntechniker und Meinungsführer aus der gesamten Dentalwelt zusammenbrachte.

beschäftigt – das ist ein kostbares Wissen, und ich freue mich sehr, meine vielfachen Erfahrungen in meine neue Arbeit bei Dentsply Sirona einfließen lassen zu können. Zum anderen sehe ich eindeutige Parallelen zwischen dem Gesundheits- und dem Dentalmarkt. Hierzu zählen nicht nur Konzepte und

Und wie waren Ihre ersten Wochen bei Dentsply Sirona in Ihrer neuen Position?

Eine wunderbare Zeit, voller Lernprozesse! Der Zeitpunkt meines Einstiegs in das Unternehmen hat die Fülle an Eindrücken sicherlich begünstigt. In den vergangenen fünf Wochen konnte ich an einer Reihe an wichtigen und wesentlichen Gesprächen teilnehmen, die sich auch der strategischen Ausrichtung des Unternehmens gewidmet haben. Und solche Events wie der Kongress hier in Las Vegas sind wunderbare Gelegenheiten für mich, intensiv in das Unternehmen einzutauchen, Leute zu treffen, zu netzwerken und unmittelbar über unsere Produkte und Lösungen zu lernen.

Mr. Casey, das Thema Nachhaltigkeit bewegt zunehmend die ganze Welt. Wie begegnet Dentsply Sirona diesem Thema?

Nachhaltigkeit ist natürlich auch im Dentalbereich zu einem heißen Thema geworden! Seit ein paar Jahren nehmen die Stimmen, besonders von der Generation der Millennials getragen, die „Lautstärke“ und die Dringlichkeit der Thematik zu, und das ist sehr zu begrüßen. Als Land und im Vergleich zu Deutschland sind wir in den Vereinigten Staaten gewiss noch um Jahre hinterher, aber es tut sich auch bei uns etwas. Der Prozess hin zu einer digitalen Zahnheilkunde, den wir als Unternehmen ganz gezielt voranbringen, bedeutet weniger Abfall und zum Beispiel auch geringere Strahlungs-dosis. Zudem kommt unser Vice President Global Manufacturing and Supply Chain aus der chemischen In-

dustrie und ist in besonderer Weise mit den Herausforderungen vertraut. Und in Bensheim, einer unserer zentralen Standorte, profitieren wir schon jetzt von den fortschrittlichen Ansätzen und Lösungen, die Deutschland aus-machen.

Mr. Gomez, die Aufgaben eines CFO können sehr herausfordernd sein: von der Optimierung des Produktportfolios bis hin zur Kostenreduzierung. Gleichzeitig müssen Sie Wachstumsschan-zen rechtzeitig identifizieren und eine verlässliche Szenarioplanung initiieren. Wo sehen Sie in den nächsten Jahren weitere Wachstumsmärkte für Dentsply Sirona?

Ich sehe ganz klar Wachstumspotenzial in den Bereichen integrierte Lösun-gen und auf dem Gebiet der Digitali-sierung. Hier liegen schon jetzt unsere Kernkompetenzen, und wir werden natürlich weiter in diesen Feldern arbeiten und unsere Expertise in Innovationen einfließen lassen. Ich sehe aber auch weiterführende Optimierungen innerhalb des Unternehmens. Nehmen Sie zum Beispiel den Bereich R&D (For-schung und Entwicklung). Hier gab es, angeregt durch Don Casey, einen Wandel – aus einzelnen R&D-Abtei-lungen entstand Vernetzung. Ich bin überzeugt, dass dies zukünftigen Ideen und Weiterentwicklungen unglaublich zugutekommen wird.

Mr. Casey, wir haben drei spannende Tage bei der Dentsply Sirona World erlebt. Gibt es Produkte, die Sie gern besonders hervorheben möchten? Was war Ihr persönliches High-light?



Don Casey

integrierte Lösungen, sondern auch die Tatsache, dass beide Märkte einen klaren Wachstumskurs haben und von zum Teil gleichen Entwicklungen getragen werden, wie zum Beispiel dem demografischen Wandel oder der Zunahme an Einkommen. Insofern erkenne ich ganz klar Tendenzen aus dem Gesundheitsmarkt im Dentalmarkt wieder und kann proaktiv und gezielt darauf eingehen.



Jorge M. Gomez

Natürlich sind wir unglaublich stolz auf unsere Produkte, auf unseren neuen Intraoralscanner Primescan und die Softwareplattform „SureSmile“, und die Verknüpfungen dieser Produkte zu integrierten Lösungen. Dieser Kongress ist aber für mich vor allem eine einmalige Gelegenheit des kollegialen Zusammenkommens von 600 Mitarbeitern von Dentsply Sirona. Hierin liegt mein Highlight, auf professioneller wie menschlicher Ebene. Gleichzeitig treffen wir hier in Las Vegas direkt auf unsere internationalen Kunden, eine große Gruppe an Zahnärzten, die weltweit zu den Besten gehören – auch das macht dieses Event, das im Vergleich zur letzten Veranstaltung nochmal deutlich größer geworden ist, für mich aus. Letztlich macht es mich stolz, als CEO von Dentsply Sirona meine engagierten Kolleginnen und Kollegen, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hier zu sehen, wie sie sich einbringen und gemeinsam unser Anliegen umsetzen.

Und zum Schluss – bitte fassen Sie Dentsply Sirona in einem einzigen Wort zusammen.

Jorge M. Gomez: Für mich trifft das Wort „Future“, Zukunft, Dentsply Sirona im Kern.

Don Casey: Und ich würde sagen „innovativ“ oder, wenn ich ein Verbindungswort nehmen darf, „customer-focused“, kundenorientiert.

Mr. Casey, Mr. Gomez, wir bedanken uns sehr für das Gespräch!

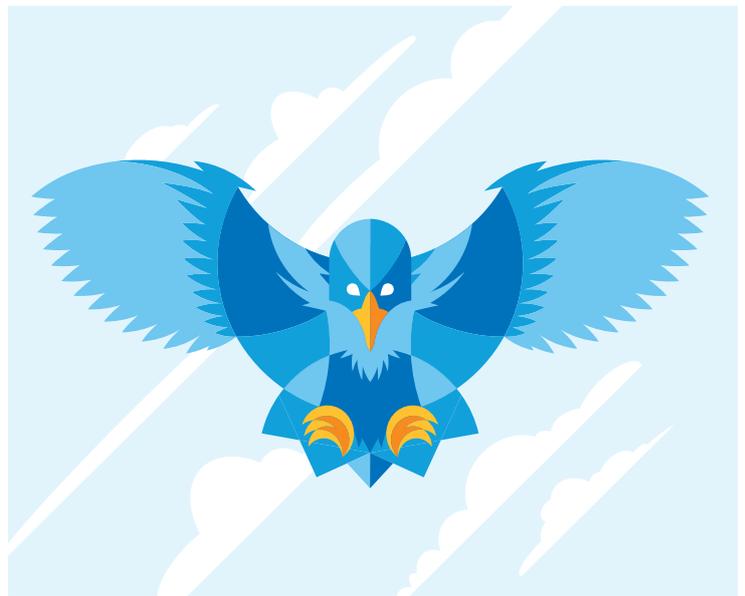
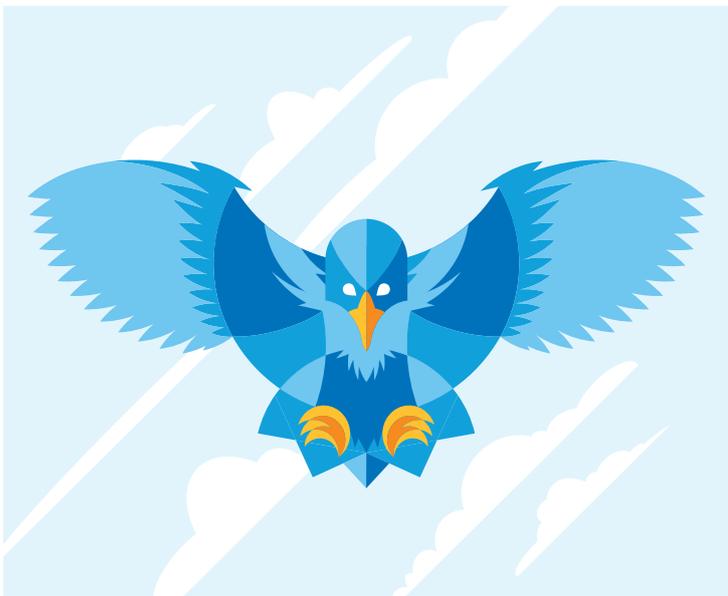
Wenn nicht anders vermerkt, Fotos:

© Dentsply Sirona



Dentsply Sirona
Dental Solutions Company
Infos zum Unternehmen

ANZEIGE



Wie viele Fehler finden Sie?

Trotz Adlerauge noch keinen entdeckt? Macht nichts, denn dafür gibt es schließlich die PVS dental! Auf der Fehlerjagd ist unsere Genauigkeit Ihr Trumpf. Der Beweis: Bei 97 von 100 PVS dental Neukunden finden wir Verbesserungspotenziale in den uns vorgelegten Abrechnungen.

Auch Ihre Abrechnungsprozesse sind also wahrscheinlich nicht optimal. Sie wollen es ganz genau wissen? **Dann setzen Sie für die zahnärztliche Privatliquidation ab jetzt auf die PVS dental** und profitieren Sie von der genauesten Rechnungsprüfung auf dem deutschen Markt.

Übrigens: Wir sind so ungemein genau, weil bei der PVS dental perfektionistische Abrechnungsprofis Ihre Rechnungen persönlich überprüfen – mit Scharfblick und Weitsicht. Genießen Sie doch einfach die Freiheit, sich keine Sorgen machen zu müssen!
Mehr unter: www.pvs-dental.de

Antje Isbaner

Ein Technologiezentrum mit überraschend vielen Facetten

INTERVIEW Das dentale Technologiezentrum Flemming Dental Tec wurde 2004 als reines Fräscenter für Vollkeramik gegründet und hat seitdem kontinuierlich in seine Fertigungskapazitäten investiert sowie das Indikationsportfolio umfangreich erweitert. Das Unternehmen unterstützt die Labore der Flemming Dental Gruppe und deren Zahnärzte im richtigen Umgang mit verschiedenen Softwarelösungen und bei der ganzheitlichen Beratung entlang des gesamten digitalen Workflows. Die Redaktionsleiterin Antje Isbaner sprach mit Jens Bünemann, Geschäftsführer Flemming Dental Tec GmbH und Head of Technology der EDG Deutschland, über das umfangreiche Dienstleistungsangebot und die verschiedenen Schulungsmöglichkeiten des Standortes.

Könnten Sie uns die Aufteilung der verschiedenen Unternehmensbereiche der Flemming Gruppe kurz erläutern?

Die Flemming Gruppe gehört zur European Dental Group (EDG) und deckt unter diesem Dach mit drei Business Units die gesamte Bandbreite der Prothetik ab. Die tragende Säule bilden nach wie vor die 35 Laborstandorte in Deutschland mit der Qualität „made in Germany“. Diese werden in der immer weiter voranschreitenden Digitalisierung vom Flemming Tec in Ihrer täglichen Arbeit unterstützt. Das Flemming Tec ist der Technologietreiber. Die dritte Säule ist Flemming International als Importmarke für Auslandszahn-ersatz.

Diese drei Säulen decken die wichtigen Kernbereiche des Laborgeschäftes ab – Digitalisierung, Auslandszahnersatz und manuelle Fertigung durch die Kollegen vor Ort.

Flemming Dental Tec ist seit 2004 ein hochmodernes Technologiezentrum in Leipzig und bietet Fertigung und Service aus einer Hand an. Was genau macht den Standort aus?

Das Besondere an diesem Standort ist, dass wir nicht nur ein Fertigungszentrum sind, sondern vor allem auch ein Kompetenz- und Schulungszentrum. Wir bündeln einerseits das umfangreiche Know-how der Flemming Dental Labore, andererseits bündeln wir top-down die Informationen und Neuheiten aus der Dentalindustrie und testen in enger Zusammenarbeit mit den Partnern neue Materialien, Produkte und Verfahren. Die gesammelten Erkenntnisse transferieren wir sowohl an die Standorte, die bei einzelnen Themen noch nicht so fit sind, als auch in Praxen zum Thema Intraoralscanning und digitaler Workflow. Durch die tägliche digitale Zusammenarbeit mit den Zahnärzten sind wir nah an unseren Kunden dran. Bei der Produktion, die ein wichtiges Element an unserem Standort darstellt, lernen wir selbst auch sehr viel – über Materialien, Maschinen, Verarbeitungsprozesse. Gerade im Bereich 3D-Druck haben wir das professionell gezeigt. Wir haben dafür einen Ingenieur eingestellt, der sich in der Startphase mit der Geräte- und Harzauswahl beschäftigte, das Ganze produktiv aufgebaut hat und regelmäßig die Kollegen in der Produktion schult. So können wir in der Zahnmedizin und Zahntechnik eine 1A-Qualität liefern, die in der Praxis funktioniert.

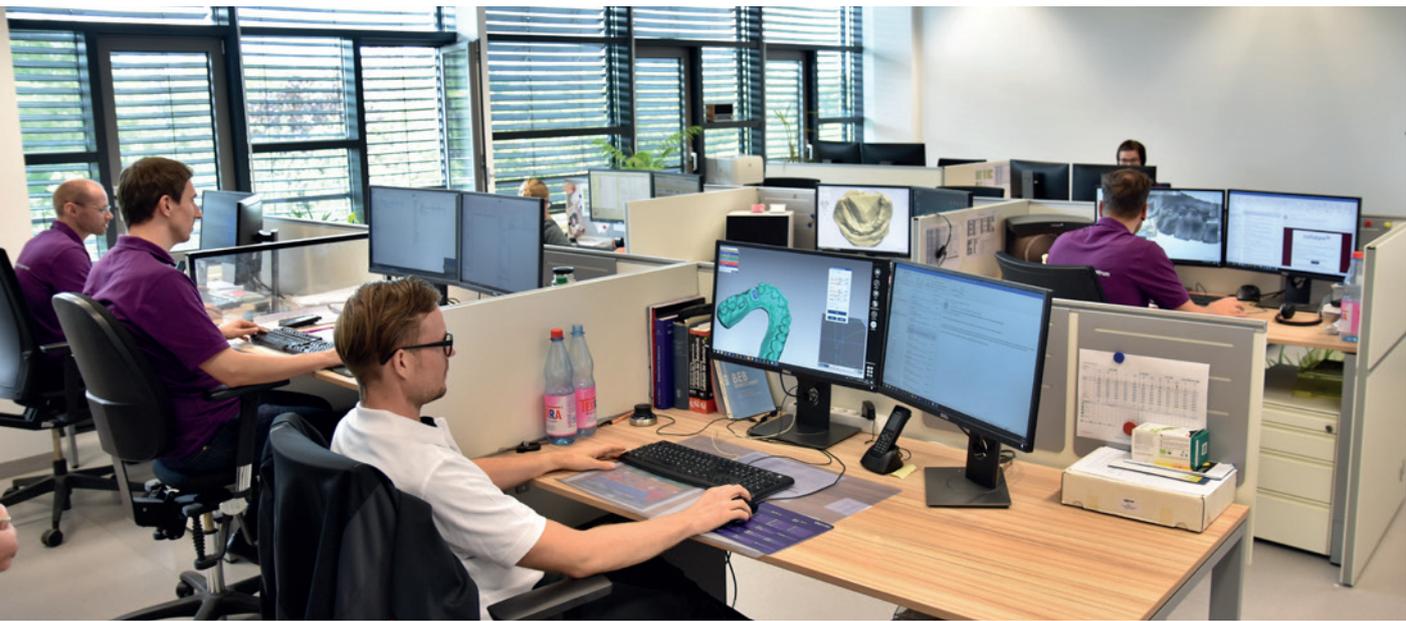
FLEMMING^{TEC}
Ihr dentales Technologiezentrum



Jens Bünemann, Geschäftsführer
Flemming Dental Tec GmbH und
Head of Technology der
EDG Deutschland.

Auf das Flemming Tec Dienstleistungsspektrum können neben der Flemming Gruppe auch externe Labore/Praxislabore zugreifen. Wir sehen uns als Partner der Labore und bieten bei Kapazitätsengpässen oder technologischen Herausforderungen vielfältige Lösungsansätze. Die Unterstützung kann auch auf Fertigprodukte aus deutscher oder internationaler Fertigung ausgedehnt werden.

Flemming Dental Tec unterstützt Zahnärzte langfristig bei der Etablierung digitaler Prozesse im prothetischen Arbeitsalltag. Welche Aspekte werden bei der Betreuung berücksichtigt bzw. welche Produkte und welcher Service sind hier eingeschlossen? Wie unterstützen Sie den digitalen Workflow des Zahnarztes?



Wir bieten physischen Support vor Ort, zum Beispiel bei der Implementierung eines Intraoralscanners in der Praxis. Ein wesentliches Element ist dabei die Schulung der Praxen. Innerhalb der Flemming Dental Gruppe machen wir das für die Zahntechniker, aber auch für gesamte Praxisteams. Hier differenzieren wir uns von großen Händlerstrukturen. Wir platzieren nicht nur das Gerät in der Praxis, sondern bieten Hilfestellung bei der Anwendung. Ein weiterer Vorteil sind unsere Kenntnisse in der Aufbereitung der Daten für das Labor, um ein zufriedenstellendes Produkt für den Kunden herstellen zu können. Das ist unser Alleinstellungsmerkmal, welches wir mitbringen, das heißt, unsere Supportleistung der Kollegen vor Ort, die tagtäglich mit diesen Daten

arbeiten und wissen, wie die Parameter eingestellt werden müssen. Unser Vertrieb unterstützt zusätzlich bei betriebswirtschaftlichen Fragen, wann sich ein Intraoralscanner rechnet und wie die Zeitersparnis aussieht.

Bietet das regionale Labor auch Support für den Zahnarzt vor Ort an?

Es ist in der Tat eine Art Mischmodell. Grundsätzlich wichtig ist es uns, dass das lokale Labor den Kundenkontakt zum Zahnarzt hält. Insofern sind wir sozusagen offizieller Kompetenzpartner im Hintergrund. Der Kunde kann die lokalen Labore um Support bitten, aber auch direkt bei den Spezialisten von Flemming Dental Tec in Leipzig anfragen. Es ist so aufgebaut, wie man das generell in der Servicestruktur kennt.

„First Level“ macht das lokale Labor, „Second Level“ ist hier in Leipzig. Wir bieten auch ein „Third Level“ mit direktem Kontakt zu den Herstellern. Also eine optimale Supportstruktur.

Erklären Sie uns bitte den genauen Produktionsprozess.

Das Technologiezentrum fungiert als Datendrehscheibe. Das heißt, jeder Scan bzw. Designfile wird über das Tec geroutet. Nach dem Dateneingang in der zentralen Inbox werden die Daten weitestgehend automatisch je nach Auftrag und Indikation zum nächsten internen oder externen Fertigungsschritt weitergeleitet. Wir kooperieren mit zwölf externen Partnern, um unseren Laboren jedwedes Material und jedwede Indikation anbieten zu können. Angenommen,

ANZEIGE




AVOSAX

ZUR ERFASSUNG, SIMULATION UND
DARSTELLUNG INDIVIDUELLER KAUBEWEGUNGEN

FUNKTIONIERT!



 AVOSAX GmbH · Falgardring 7 · 08223 Falkenstein · www.avosax.dental · info@avosax.dental · +49 3745 74430 20



Flemming Dental Tec ist nicht nur ein Fräs- und Kompetenzzentrum, sondern vor allem auch Schulungszentrum. Welche Themenbereiche bieten Sie zur Weiterbildung an?

Ich beginne mal mit dem Thema Designschulung für Techniker. Das „Entry Level“ ist der „Scan-Führerschein“, bei dem es darum geht, die Teilnehmer mit der Software vertraut zu machen und generell die Funktionsweise zu erklären. Darauf aufbauend

die Daten bleiben hier bei uns, gehen diese direkt ins CAM, also zur Vorbereitung für das Fräsen, Schleifen oder Drucken – den drei Fertigungsverfahren, die wir hier abdecken. Danach geht es auf die Maschinen in die entsprechenden Bereiche, die durch Qualitätskontrollen vor und nach dem Prozess überwacht werden. Nach einer Endkontrolle werden die Produkte entsprechend verpackt und schließlich an die Labore versandt.

Das Thema 3D-Druck hat bereits nachhaltig Einzug in der Dentalbranche gehalten. Welche Anwendungsgebiete können Sie hier in Leipzig abdecken? Die Indikationen im 3D-Druck sind mittlerweile die, die auch auf dem Markt erhältlich sind. Los ging aber alles eigentlich mit dem Thema digitale Modelle, der Königsdisziplin mit dem höchsten Präzisionsanspruch. Da wir mit Stumpfmodellen arbeiten, hat es noch eine zusätzliche Komplexität, damit die Stümpfe auch wirklich im Modell einwandfrei funktionieren. Mittlerweile fertigen wir auch Bohrschablonen, Try-Ins und Abformlöffel. Beim Thema Totalprothetik decken wir den Fräsvorgang ab, sind allerdings schon auf dem Sprung, die Basis zu drucken. Wir haben auch Einsetzschlüssel für die Implantologie. Momentan befinden wir uns in der Testphase zur Schienenherstellung – ein Produkt, das wir mittelfristig im 3D-Druck sehen, entscheidend ist hierbei die richtige Materialwahl.

Wie unterstützen Sie die Praxislabore in ihrer täglichen Arbeit? Die meisten Praxislabore sind in der Regel relativ klein und können nicht auf die gesamte Technologiekette zu-



greifen. Mit uns haben die Praxislabore die Möglichkeit, auf unterschiedlichen Ebenen einzusteigen. Wenn eine Praxis zum Beispiel Support im Design benötigt, können wir mit unserer zentralen Designstelle hier vor Ort unterstützen. So geht es im Prinzip durch die einzelnen Schritte durch – es ist also ein bewusst modulares System. Jedem Praxislabor/Labor können wir das komplette Spektrum an Dienstleistungen anbieten, das auch jedes Flemming Dental Labor bei uns bekommt. Wir wollen als Partner fungieren, zum Beispiel auch bei Kapazitätsengpässen oder technologischen Herausforderungen. Darüber hinaus können wir auf fertige Produkte aus dem jeweiligen Flemming Dental Labor vor Ort zurückgreifen oder den Auslandszahnersatz von Flemming International liefern. Insofern sind wir ein Komplettanbieter für den individuellen Bedarf des Praxislabors. Wir können als Kompetenz- und Schulungszentrum Zahntechniker, die sich mit wandelnden Anforderungen des Berufsbildes auseinandersetzen müssen, aktiv mit unserem Know-how unterstützen.

bieten wir für die jeweilige Zielgruppe Spezialkurse in den jeweiligen prothetischen Feldern an, zum Beispiel für die digitale Totalprothese, Modellgüsse oder Implantatprothetik. Es gibt Grundlagenschulungen, aber auch Expertenschulungen für intensive Nutzer, die an den Details interessiert sind. In unserem modernen Schulungszentrum kann man sich also von der Basis des Scans bis hin zum Professional Design ausbilden lassen.

Herr Bünemann vielen Dank für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg.

INFORMATION

Flemming Dental Tec GmbH
Prager Straße 40
04317 Leipzig
Tel.: 0341 33157900
info@flemming-tec.de
flemming-tec.de



Digitalen Workflow
kennenzulernen und als
KaVo Kunde zuzusätzlich
bis zu **10.000 €**
Treuerabatt auf die 3D
Röntgensysteme
sichern.



Weitere Informationen unter:
<https://www.kavo.com/de/workflow>

WOW!!!

Das gab's noch nie!

Christine Meyer-Haake

Familienbetrieb mit bodenständiger Unternehmenskultur

FIRMENPORTRÄT Die Meyer-Haake GmbH konnte sich in den fast 40 Jahren seit ihrer Gründung von einem Importeur amerikanischer Dentalprodukte zu einem erfolgreichen Hersteller der eigenen Dental- und Medizinproduktlinie entwickeln.

In zweiter Generation leiten Jürgen Meyer-Haake und Heike Jordan als Geschäftsführer die Geschicke des Familienunternehmens, nachdem die Gründerin Christine Meyer-Haake das Unternehmen 2009 übergab, der Firma aber weiterhin als Seniorchefin erhalten bleibt.

Der einstmalige kleine Familienbetrieb ist dabei inzwischen zu einem internationalen Akteur herangewachsen, der souverän auf dem Weltmarkt agiert und sich als zuverlässiger Partner auf fast allen Kontinenten einen Namen machen konnte, ohne dabei seine familiären Wurzeln vergessen zu haben.

Hightech made in Germany

Eine Produktlinie im Portfolio der Firma sind die hochmodernen Radiochirurgiegeräte, radioSURG® 2200, die mit inzwischen sechs Modellen für verschiedenste Einsatzgebiete, darunter natürlich auch der Zahnmedizin, aufwarten kann.

Die Entwicklung der eigenen Radiochirurgiegeräte begann bereits 1989, als das hf1 SURG auf den Markt gebracht wurde, welches mit seiner gefilterten Welle eine Öffnung des Sulkus



Jürgen Meyer-Haake

Heike Jordan

ohne Schrumpfung ermöglichte – damals eine Revolution in der Paradontalbehandlung.

Dabei sind die im aktuellen Angebot vertretenen Modelle „TP“ und „PT“ besonders interessant für die Zahnmedizin, da sie mit ihren verschiedenen Einstellungsmöglichkeiten auch höchsten

Anforderungen anspruchsvoller Mund-Kiefer-Gesichtschirurgen und Oralchirurgen genügen. Gleichzeitig sind die vielseitig einsetzbaren Modelle aber auch Universalgeräte für kleine und große Operationen, da sie sowohl monopolar als auch bipolar arbeiten können.

Weil Meyer-Haake nicht nur bei ihren Hightechgeräten, sondern auch bei sämtlichem Zubehör großen Wert auf maximale Kundenzufriedenheit legt, wurden eigens für die besonderen Anforderungen der Zahnmedizin spezielle Dentalelektroden entwickelt. Diese machen fast alle denkbaren dentalen Operationen möglich und zeichnen sich zum Beispiel durch ihre biegbaren Schäfte aus, die jeder oralen Situation ange-

1987



HEUTE



Das erste Radiochirurgiegerät von Meyer-Haake hf1 SURG und die neueste Generation: das radioSURG® 2200 PT/PTA



EPIGLU® Phiole mit Applikationshilfen (oben) und EPIGLU® Single Dose (links).

passt werden können. Dabei gilt auch hier wieder der Qualitätsgrundsatz – alles made in Germany.

Wundkleber EPIGLU®

1995 erarbeitete sich die Firma ein weiteres Standbein mit der Entwicklung und Zulassung von EPIGLU® – einem Gewebekleber auf Ethyl-2-Cyanoacrylatbasis, der auch auf der Schleimhaut haftet.

Dabei ist EPIGLU® besonders interessant für die Anwendung in der Zahnarztpraxis, weil das patentierte Dosiersystem der Single Dose dafür sorgt, dass jede Region der Mundhöhle bequem erreicht und der Wundkleber fein aufgetropft und ausgestrichen werden kann.

EPIGLU® kann nach so gut wie allen chirurgischen Eingriffen an der Haut oder Schleimhaut als Nahtersatz oder auch zur Nahtstabilisation dienen. Es wirkt bakterizid und sorgt mit einer hervorragenden Adaption der Wundränder für eine direkte und unkomplizierte Wundheilung. Über die Jahre wurde der Wundkleber auch dank des Kunden- und Anwenderfeedbacks kontinuierlich weiterentwickelt. In der Zahnmedizin haben sich dabei die praktischen 0,3ml-Dosetten zur einmaligen Anwendung besonders gut bewährt.

Interessierte Zahnärzte können auch bei der Firma direkt ein kostenloses

Muster der Dosetten anfordern – denn die Erfahrung hat gezeigt, dass nichts so sehr überzeugt wie die Hands-on-Erfahrung mit einem qualitativ hochwertigen Produkt!

Blick in die Zukunft

Langfristig setzt das Unternehmen auf ein gesundes Wachstum, vor allem im starken Exportsektor. Doch bei allem internationalen Erfolg, den sich das Team um die Geschäftsleitung Heike Jordan und Jürgen Meyer-Haake erarbeitet hat, ist dennoch das für einen Familienbetrieb typische Zusammengehörigkeitsgefühl nicht verloren gegangen.

Dank bodenständiger Unternehmenskultur, gepaart mit grenzüberschreitendem Weitblick und einer ungetrübten Innovationsbereitschaft, steht der Meyer-Haake GmbH weiterhin eine aussichtsreiche Zukunft bevor.

INFORMATION

Meyer-Haake GmbH
 Daimlerstraße 4
 61239 Ober-Mörlen
 Tel.: 06002 99270-0
 info@meyer-haake.com
 www.meyer-haake.com



MIT MOVENDI® ZU EINEM SCHÖNEN LÄCHELN

- Keine Zertifizierungskosten
- Erstellung des Behandlungsplanes durch erfahrene Spezialisten
- Kostenlose Bereitstellung von Marketingmaterialien

20%
 Rabatt für Ihr
 Praxisteam und
 Angehörige*

*Gültig bis 31.1.2020



www.movendi.dental
 Telefon: +49 8381 89095-39



Caroline Gaßner



Florian Frömel

Das Persönliche macht den Unterschied

Zahnmediziner können von dem Wissen und dem Erfahrungsschatz unserer Experten profitieren – denn die Gebührenwerke sind durchaus kompliziert und werden stetig durch Kommentare und Urteile zur Abrechenbarkeit von Leistungen ergänzt.

mediziner von dem Wissen und dem Erfahrungsschatz unserer Experten profitieren – denn die Gebührenwerke sind durchaus kompliziert und werden stetig durch Kommentare und Urteile zur Abrechenbarkeit von Leistungen ergänzt.

Sie sagen, die PVS dental ist ein Qualitätsanbieter. Was zeichnet diesen in Ihren Augen aus?

Wir setzen auf echte Intelligenz und entdecken so Verbesserungspotenziale, die eine künstliche Intelligenz oder eine Plausibilitätsprüfung auf IT-Ebene nicht gefunden hätte. Darüber hinaus bieten wir unseren Kunden ein All-inclusive-Paket, das neben der Abrechnung auch das persönliche Kümern beinhaltet – um den Zahnmediziner und seine Patienten. Wenn Patienten zum Beispiel nicht liquide sind und wir nicht im echten Factoring ankaufen können, schreiben wir die Rechnung im unechten Factoring – da sind wir sehr flexibel und gehen individuell auf die Wünsche der Praxis ein. Dasselbe gilt für Patienten: Hat ein Patient eine Frage zur Rechnung oder zur Kostenerstattung, wird ihm bei der PVS dental immer von echten Menschen geholfen. Denn was bringt einem Zahnmediziner ein Abrechnungsanbieter im Niedrigpreissegment, wenn Korrespondenzfälle am Ende wieder auf seinem Schreibtisch landen? Wir wollen den Zahnmedizinern eine maximale Entlastung bieten.

Wie stellen Sie diese Entlastung sicher?

Sie beginnt schon bei der Rechnungserstellung. Eine Rechnung muss zwingend zwei wichtige Kriterien erfüllen. Sie muss fehlerfrei, vollständig und frei von Ausschlüssen sein – der Mediziner wird also schon bei

der Rechnungserstellung nachhaltig und maximal entlastet.

Und schließlich muss sie rechtssicher und nachvollziehbar sein, sodass der Patient seine Erstattung bekommt – wenn dennoch Fragen entstehen, muss deutlich sein, dass er sich vertrauensvoll an die Mitarbeiter der PVS dental wenden kann und dort Hilfe erhält. Wir helfen bei allem – von einer Stellungnahme, um eine Nacherstattung zu bewirken, bis zur Ratenzahlungsvereinbarung.

Der persönliche Kontakt scheint der PVS dental besonders wichtig zu sein. Ist das in Zeiten der Digitalisierung möglich?

Absolut. Die Digitalisierung ist für uns ein wichtiges Thema, denn sie ermöglicht Effizienz und Entlastung. So bietet PVS dialog – unser Kundenportal – die Möglichkeit, vorgezogen und direkt zu kommunizieren und einfache Sachverhalte schnell zu erledigen. Dennoch wird der Telefonhörer nicht abgeschafft – so können wir nachfragen, ob in der Praxis alles in Ordnung ist, und kompliziertere Sachverhalte im direkten Austausch diskutieren.

Obwohl die Gebührenwerke sich nur selten ändern, werden regelmäßig Rechtsprechungen und Kommentare zu Ziffern veröffentlicht – diese zu kennen, ist in der privat Zahnärztlichen Liquidation essenziell. Im Gespräch erläutert Florian Frömel, Geschäftsführer der PVS dental GmbH, warum sein Unternehmen bei der Abrechnung aus diesem Grund auf echte Intelligenz, persönlichen Kontakt und den maximalen Einsatz seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter setzt.

Herr Frömel, Sie sind seit zwei Jahren Geschäftsführer der PVS dental. Was zeichnet Ihr Unternehmen aus?

Unsere Muttergesellschaften (PVS) wurden vor über 90 Jahren als erste Organisationen auf dem deutschen Markt von Ärzten gegründet, um Kollegen von nicht medizinischen Tätigkeiten zu entlasten – dieses Gen trägt auch die PVS dental in sich. Heute finden wir bei 97 von 100 Neukunden Verbesserungspotenziale in der Abrechnung und sind der Qualitätsanbieter, der die genaueste Rechnungsprüfung auf dem deutschen Markt bietet. Dabei können Zahn-

INFORMATION

PVS dental GmbH

Auf der Heide 4, 65553 Limburg
Tel.: 06431 2858050
vertrieb@pvs-dental.de
www.pvs-dental.de

#whdentalwerk



video.wh.com

W&H Deutschland GmbH

t 08682 8967-0

office.de@wh.com, wh.com



Leistungsstarke Reinigungs- und Desinfektionsleistung



teon
teon +

Der nächste Schritt in der Wiederaufbereitung.

Die neuen Reinigungs- und Desinfektionsgeräte von W&H: Profitieren Sie von einer besonders leistungsstarken Reinigung und Desinfektion, von verbesserten Arbeitsabläufen im Hygieneraum und einem verstärktem Schutz vor Kreuzkontaminationen. Der Teon + bietet zusätzlich ein innovatives aktives Lufttrocknungssystem und setzt neue Maßstäbe in Sachen Qualität und Leistungsfähigkeit.



„Wir können eine viel größere telefonische Erreichbarkeit anbieten, von 7 bis 22 Uhr. Somit ist auch das Geld für das Marketing gut investiert, da wir jetzt auch tatsächlich erreichbar sind.“



Zufriedene Kunden: Dr. Sandra Schümer-Simon und Dr. Volker Kluthe.

„Es geht strukturierter voran und unser Personal kann viel konzentrierter und effektiver arbeiten.“

INTERVIEW Die Telefonie einer Praxis ist weit mehr als nur das Abheben des Telefonhörers. Mit ihr steht und fällt ein optimales Praxismanagement, wie das folgende Testimonial von Dr. Sandra Schümer-Simon zeigt. Die Paderborner Zahnärztin entschloss sich gemeinsam mit ihrem Kollegen Dr. Volker Kluthe in der Gemeinschaftspraxis „blendent Zahn-ärzte“, die Telefonie auszusourcen und genießt dadurch eine Reihe an Vorteilen im Praxisalltag.

Was hat Sie bewegt, die RD GmbH als Dienstleister zu wählen und die Telefonie auszulagern?

Wir haben bereits länger über eine Zusammenarbeit nachgedacht, aber konnten uns nie so richtig dazu entschließen. Eine Schwangerschaftswelle hat uns umdenken lassen, und wir wagten den Sprung zunächst im Überlauf. Dabei bekam die RD GmbH die Telefonate, die wir hier nicht mehr annehmen konnten. Eine weitere Schwangerschaft und das gewachsene Vertrauen in die RD GmbH haben uns noch einen Schritt weitergehen lassen, und wir haben die Telefonie komplett ausgelagert, was noch mal einen riesigen positiven Effekt mit sich gebracht hat.

Was waren Ihre größten Bedenken, bevor Sie die Zusammenarbeit gestartet haben?

Erst mal waren wir sehr skeptisch. Beim Begriff „Callcenter“ waren die Gedanken: „Bekommen die das zu unserer Zufriedenheit hin, wie findet das ein Patient, wenn er plötzlich im Callcenter landet?“ Das war dann erst mal eine große Hürde, den Erstkontakt mit der RD GmbH aufzunehmen. Ich hatte Angst vor einem Kontrollverlust. Die RD GmbH kannte unsere Patienten nicht. Das ist mental ein ganz ordentlicher Sprung gewesen, die Telefonie in fremde Hände zu legen. Aber dank der professionellen Unterstützung der RD GmbH hat das reibungslos funktioniert.

Worin liegt für Sie der Vorteil, die RD GmbH als Dienstleister zu haben?

Wir können eine viel größere telefonische Erreichbarkeit anbieten, von 7 bis 22 Uhr. Somit ist auch das Geld für das Marketing gut investiert, da wir

jetzt auch tatsächlich erreichbar sind. Darüber hinaus ist die Ruhe in der Praxis nicht zu unterschätzen in der Gesamtwirkung auf Patient und auch Personal. Der Patientenservice ist uns sehr wichtig und konnte durch den zusätzlich gewonnenen Freiraum weiter optimiert werden. Die RD GmbH kann immer mehrere Anrufe zeitgleich erledigen, und wir konnten hier immer nur einen nach dem anderen annehmen. Zudem war der Empfang immer im Zwiespalt, dem Patienten vor Ort oder dem Telefon die Aufmerksamkeit zu schenken.

Machen sich die wirtschaftlichen Vorteile für Ihre Praxis bereits bemerkbar?

Die Vorteile sind sogar viel weitreichender, als wir ursprünglich dachten. Primär war natürlich die Entlastung des Empfangs, vor allem als mehrere

Schwangerschaften die Mitarbeiterzahl drastisch reduziert haben. Der Vorteil war hier sofort spürbar, da wir nicht mehr nachbesetzen mussten. Als Nebeneffekt bemerkten wir, dass unsere Abrechnung viel schneller und konzentrierter Arbeiten kann, da keine Telefonate mehr im Überlauf bearbeitet werden mussten. Ein absoluter Pluspunkt durch die komplette Auslagerung der Telefonie ist die Ruhe in der Praxis. Das ist für jeden Mitarbeiter und (Angst-) Patienten ein absoluter Gewinn.

Hat sich die Zeitersparnis bereits auf ihre Praxisabläufe spürbar ausgewirkt?

Ja definitiv, da sich Aufgaben verändert haben und wir effektivere Prozesse in der Praxis etablieren konnten. Zum Beispiel hat ebenfalls durch den zusätzlich gewonnenen Freiraum eine Mitarbeiterin am Empfang selbst den Wunsch geäußert, sich in die Erstellung der Heil- und Kostenpläne (HKP) einzuarbeiten. Aktuell erstellt sie die

Befindlichkeiten. Früher hatten wir Ärzte viel häufiger mal Zeit, uns auf einen Kaffee zu treffen, was jetzt nicht mehr passiert (und lacht). Die No-Show-Rate war noch nie besonders hoch bei uns, aber unsere Mitarbeiterinnen haben jetzt beispielsweise wieder ausreichend Zeit für eine telefonische Terminerinnerung, was auch zur Optimierung führt.

Gibt es Feedback der Patienten zur besseren Erreichbarkeit?

Da wir frühzeitig die Zusammenarbeit mit der RD GmbH begonnen haben, bevor es – neben den Schwangerschaften – zur weiteren Personalabwanderung in unserer Praxis kam, haben unsere Patienten zu keiner Zeit etwas an der Erreichbarkeit zu bemängeln gehabt. Uns wundert immer wieder, dass es den Patienten nicht einmal auffällt, dass sie nicht mit uns, sondern der RD GmbH telefonieren. In dem Punkt ist kein Feedback ein gutes Feedback (lacht).

wie stressig das ist. Wie positiv die Ruhe am Empfang auf Patienten und Mitarbeiter wirkt, merkt man wirklich erst dann, wenn man diesen Stressfaktor weggenommen hat. Unsere Mitarbeiterinnen möchten diesen Dienst nicht mehr missen und sehen die RD GmbH wie eine Kollegin.

In welchen Bereichen wurden Sie von der RD GmbH überrascht?

Wir waren in einer Systematik eingefahren und ein wenig betriebsblind, da war ein wenig frischer Wind von außen sehr gut und hat uns geholfen, den Blick wieder auf das Wesentliche zu legen. Man kann sich ja nur weiterentwickeln, wenn man sich öffnet und vielleicht auch mal ein bisschen experimentierfreudig ist.

Gibt es etwas, was Sie sich von der RD GmbH als Dienstleister noch wünschen würden?

Momentan ist alles super. Tatsächlich bin ich einfach nur glücklich, dass wir diesen Schritt gewagt haben und die Rezeption inkl. einiger Praxisabläufe optimieren konnten. Es fühlt sich alles viel entspannter an, und das war uns wichtig. Der positive wirtschaftliche Faktor kommt dann noch hinzu.

„Jetzt, wo die Telefonie im Praxisalltag weggefallen ist, merken die Mitarbeiterinnen, wie ruhig es auf einmal geworden ist.

Es geht strukturierter voran, und unser Personal kann viel konzentrierter und effektiver arbeiten.“

HKPs, bespricht sie sofort mit dem Patienten und gibt sie direkt zur Einreichung bei der Krankenkasse dem Patienten mit. Dies erspart uns und vor allem dem Patienten viel Zeit. Zusätzlich sind wir mit der Umsetzung der HKPs viel schneller und damit wirtschaftlicher geworden. Dies sind die wirtschaftlichen Vorteile, die wir nebenbei bemerken und primär gar nicht im Auge hatten. Für die Bereitstellung dieses Services würden wir ein Vielfaches aufwenden müssen. Allein eine telefonische Erreichbarkeit von 7 bis 22 Uhr ist absolut super.

Ist eine bessere Terminauslastung (geringere No-Show-Rate) für Sie als Praxisinhaberin spürbar?

Oh, ja. Da die RD GmbH viel weniger die Emotionen in der Praxis aufnimmt, bestellen sie viel effektiver ein und nehmen keine Rücksicht auf persönliche

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

Viele finden es sehr spannend und interessant, diesen Weg zu gehen.

Wie empfinden Ihre Partner und Mitarbeiter die Veränderungen?

Jetzt, wo die Telefonie im Praxisalltag weggefallen ist, merken die Mitarbeiterinnen, wie ruhig es auf einmal geworden ist. Es geht strukturierter voran, und unser Personal kann viel konzentrierter und effektiver arbeiten. Man kennt es ja selbst, wenn man in Arztpraxen am Empfang steht, wie das Klingeln die Mitarbeiter furchtbar nervös macht. Psychologisch gesehen ist die Arbeit am Empfang ein sehr harter Job – dieser Spagat zwischen Telefonannahme und persönlicher Patientenbetreuung. Das macht man sich als Arbeitgeber gar nicht so bewusst,

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

INFORMATION

Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH

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



Fachliteratur

Perfekte Weihnachtslektüre: *Jahrbuch Endodontie 2020*

Mit der bereits 7. Auflage des *Jahrbuch Endodontie* legt die OEMUS MEDIA AG ein umfassend aktualisiertes Kompendium zum Thema Endodontie vor und wird damit der wachsenden Bedeutung des Themas für die tägliche Praxis gerecht. Renommiertere Autoren aus Wissenschaft, Praxis und Industrie widmen sich im *Jahrbuch Endodontie 2020* den Grundlagen sowie weiterführenden Aspekten dieses Fachgebietes und geben Tipps für den Praxisalltag. Zahlreiche wissenschaftliche Beiträge, Anwenderberichte und Fallbeispiele dokumentieren das breite Anwendungsspektrum. Relevante Anbieter stellen ihre Produkte und Servicekonzepte vor. Thematische Marktübersichten ermöglichen einen schnellen und aktuellen Überblick über Geräte, Materialien, Instrumente und Technologien. Präsentiert werden in diesem Zusammenhang bereits eingeführte Produkte sowie Neuentwicklungen. Zusätzlich vermittelt das *Jahrbuch Endodontie 2020* Aktuelles und Wissenswertes zu Abrechnungs- und Rechtsfragen sowie zu Fortbildungsangeboten, Fachgesellschaften und Berufspolitik. Das Kompendium richtet sich sowohl an Einsteiger und erfahrene Anwender als auch an alle, die in der Endodontie eine vielversprechende Chance sehen, das eigene Leistungsspektrum zu erweitern. Das *Jahrbuch Endodontie 2020* ist im Onlineshop oder unter E-Mail schmehl@oemus-media.de erhältlich.

OEMUS MEDIA AG • Tel.: 0341 48474-315 • www.oemus-shop.com

ANZEIGE

#immerlieferbar

- Provisorische Versorgung von Kavitäten (*Karies profunda*)
- Provisorische Verschlüsse bei endodontischen Behandlungen
- Thermoisolierende Unterfüllung bei Zement- und Metallfüllungen
- In normal- und schnellhärtend

**Zinkoxid-Eugenol
Spezialpaste**

40 g Pulver
schnellhärtend

SPEIKO®-Dr. Sp...

Personalie

Prof. Dr. Katrin Bekes zur Präsidentin der DGKiZ gewählt

Prof. Dr. Katrin Bekes, Leiterin des Fachbereichs Kinderzahnheilkunde an der Universitätszahnklinik Wien, wurde im Rahmen der Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde e.V. (DGKiZ) Ende September in Wien zur Präsidentin der Gesellschaft gewählt. Die DGKiZ hat die Förderung der Wissenschaft, Lehre und Praxis auf dem Gebiet der Kinderzahnheilkunde einschließlich der Primärprävention zum Ziel. Sie hat derzeit über 1.700 Mitglieder. Katrin Bekes war bereits seit 2008 als Generalsekretärin der Gesellschaft tätig. Nun ist sie die jüngste Präsidentin in der Geschichte der DGKiZ.



Katrin Bekes kommt ursprünglich aus Hattingen an der Ruhr. Sie studierte Zahnmedizin an der Universität Halle-Wittenberg und war dort zunächst als wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Universitätspoliklinik für Zahnerhaltungskunde tätig. Nach einem Wechsel in die dortige Sektion Kinderzahnheilkunde übernahm sie ein Jahr später die Leitung als Oberärztin. 2014 erhielt sie den Ruf auf die Professur für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde des Kindesalters an der Medizinischen Universität Wien und trat die Stelle im April 2015 an. Seitdem leitet sie den Fachbereich Kinderzahnheilkunde der Universitätszahnklinik Wien. Vor drei Jahren implementierte sie zudem die Spezialambulanz für Mineralisationsstörungen (Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation) an der Universitätszahnklinik. Prof. Dr. Bekes ist bereits Vizepräsidentin der Österreichischen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde und Councillor des Landes Österreich bei der European Academy for Paediatric Dentistry (EAPD).

Quelle: Medizinische Universität Wien

Weiterbildung

Giornate Veronesi 2020 – Teamfortbildung in Italien

Implantologie und moderne Zahnheilkunde stehen am 1. und 2. Mai 2020 in Valpolicella/Italien auf der Tagungsordnung. Die Giornate Veronesi, eine Kooperationsveranstaltung mit der Universität Verona, bieten ein hochkarätiges wissenschaftliches Vortragsprogramm, Seminare, Table Clinics, die Übertragung einer Live-OP sowie ein tolles Rahmenprogramm.

Die Veranstaltung, die seit 2013 in Kooperation mit der Sapienza Universität/Rom bzw. der Universität Verona mit großem Erfolg stattfindet, setzt auf die Verbindung von erstklassigen wissenschaftlichen Beiträgen und italienischer Lebensart. 2019 konnten 175 Teilnehmer zum wissenschaftlichen und kollegialen Austausch begrüßt werden. Sowohl inhaltlich als auch organisatorisch werden bei den Giornate Veronesi besonders innovative Konzepte umgesetzt. Neben dem Hauptpodium Implantologie gibt es auch ein durchgängiges Programm „Allgemeine Zahnheilkunde“ sowie ein Programm für die Zahnärztliche Assistenz. Zielgruppen sind Zahnärzte aus Deutschland, aber auch Österreich und der Schweiz. Die Kongresssprache ist Deutsch (einzelne Vorträge Englisch). Die wissenschaftliche Leitung der Tagung liegt in den Händen von Prof. Dr. Mauro Marincola/Italien und Prof. Dr. Andrea Cicconetti/Italien. Der Kongress startet am Freitagvormittag im Kongress-Resort zunächst mit zwei Team-Workshops. Mit der Übertragung einer Live-OP und Table Clinics wird die Tagung ab Freitagnachmittag sowie mit wissenschaftlichen Vorträgen am Samstag fortgesetzt. Die Giornate Veronesi bieten ungewöhnlich viel Raum für Referentengespräche, kollegialen Austausch sowie für die Kommunikation mit der Industrie. Neben dem Fachprogramm geben dazu auch das Get-together am Freitag sowie die typisch italienische Dinnerparty mit Wein und Musik am Samstagabend ausreichend Gelegenheit. Da die Veranstaltung auf dem berühmten Weingut der Familie Tommasi stattfindet, gibt es für die Teilnehmer bereits am Donnerstagabend die Möglichkeit, sich im Rahmen eines Weinseminars auch zum „Fachmann“ auf diesem Gebiet ausbilden zu lassen.

Neben dem Hauptpodium Implantologie gibt es auch ein durchgängiges Programm „Allgemeine Zahnheilkunde“ sowie ein Programm für die Zahnärztliche Assistenz. Das Zahnmedizin-Event Giornate Veronesi – auch als Veroneser Tage bekannt – findet 2020 zum fünften Mal statt. Veranstaltungsort ist das Kongress-Resort VILLA QUARANTA TOMMASI WINE HOTEL & SPA (www.villaquaranta.com) in Valpolicella.

Anmeldung und
Kursprogramm



The poster features a scenic view of a stone bridge over a river in Verona, Italy. Text on the poster includes: 'Giornate Veronesi' in a large green font, 'Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde' below it, '1./2. Mai 2020 Verona/Valpolicella (Italien)', and 'KONGRESSSPRACHE DEUTSCH' in a red circle. Logos for 'bicon', 'CHAMPIONS', 'mectron', and 'Quaranta Tommasi' are at the bottom.

CGM Z1.PRO

HOCHKARÄTIG. WEIL SIE ES SIND.

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

cgm-dentalsysteme.de
cgm.com/de



Der **SOFTWARE-EXPERTE** für Zahnärzte, Kieferorthopäden und Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgen.

CGMCOM-9961_DENL0919_RRH

OEMUS MEDIA AG
Tel.: 0341 48474-308
www.giornate-veronesi.info
www.oemus.com/events



VI. NOSE, SINUS & IMPLANTS Humanpräparate-Kurse

3. April 2020 in Berlin
Veranstaltungsort: Charité, Institut für Anatomie



IMPLANTOLOGIE

Anmeldung und
Kursprogramm



camlog



Fortbildung

Humanpräparate-Kurs mit CAMLOG am 3. April 2020 in Berlin

Implantologie sowie Knochen- und Geweberegeneration stehen im Fokus eines exklusiven Humanpräparate-Kurses, der am 3. April 2020 als Kooperationsprojekt von CAMLOG und OEMUS MEDIA in den Räumlichkeiten des Anatomischen Institutes der Charité stattfinden wird.

Der Humanpräparate-Kurs ist Bestandteil einer Kursreihe, die bereits seit 2013 unter dem Leitthema „Nose, Sinus & Implants“ mit hochkarätigen Implantologen, Plastischen Chirurgen und HNO-Ärzten veranstaltet wird. Im Zentrum steht hierbei speziell die Kieferhöhle als interdisziplinäre Schnittstelle. Die bundesweit stattfindenden Theorie- und Demonstrationen (inklusive Hands-on) für Implantologen widmen sich in diesem Kontext sehr konzentriert den Sinuslifttechniken. Der alle zwei Jahre in den Räumlichkeiten des Institutes für Anatomie/Charité stattfindende interdisziplinäre Humanpräparate-Kurs gilt als besonderes Highlight.

Der Tag steht ganz im Zeichen der Implantologie sowie der Knochen- und Geweberegeneration. Hierbei werden besonders „Schnittstellen und Interaktionen zwischen der Chirurgie der Nase und Nasennebenhöhlen und der Schädelbasis, der Oralen Implantologie und der Ästhetischen Gesichtschirurgie“ betrachtet. Den umfangreichen Übungen am Humanpräparat (je zwei Teilnehmern steht ein infixiertes Präparat und entsprechendes Equipment zur Verfügung) geht jeweils eine theoretische Einführung voraus. Parallel zur Implantologie läuft am Freitag das Programm für die Ästhetische Chirurgie, hierfür stehen zusätzlich Ganzkörper-Humanpräparate (Kopf–Brust) zur Verfügung. Am Samstag findet ein Programm für die HNO statt. Die Übungen werden von den Referenten und zusätzlichen Tutoren betreut. Die wissenschaftliche Leitung des Kurses liegt in den Händen von Prof. Dr. Hans Behrbohm/Berlin (HNO) und Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc./Berlin (Zahnmedizin).

OEMUS MEDIA AG • Tel.: 0341 48474-308 • www.noseandsinus.info • www.oemus.com/events

Tipp

Gesundheitstipp zur Erkältungszeit: Mikronährstoffe für den Herbst

Mit dem Herbst beginnt die Zeit der Infekte, und Patienten sowie Praxisteam leiden vermehrt unter Erkältungen. Wer sich gut mit Mikronährstoffen auskennt, hat bei der Infektabwehr die Nase vorn – und kann auch anderen wertvolle Hinweise geben. Denn Vitamine, Spurenelemente und Co. unterstützen das Immunsystem bei seiner Arbeit.

Ein Klassiker ist das Vitamin C, das die Abwehrreaktion des Körpers steuert und als Radikalfänger dient. Auch Zink, das zum Beispiel in Getreide und Nüssen vorkommt, spielt eine wichtige Rolle, denn es kann die Zellen vor oxidativem Stress schützen. Verschiedene B-Vitamine sowie die Vitamine A und D tragen ebenfalls dazu bei, unser Immunsystem fit zu halten.

Eine gesunde Ernährung auf Basis frischer, möglichst unverarbeiteter Lebensmittel ist die Grundlage einer guten Nährstoffversorgung. Allerdings sind Stress, Umweltbelastungen, Sport und Medikamente wahre Nährstoffräuber. Zur Kompensation eines Mangels eignen sich hochwertige Nahrungsergänzungen. Je reiner diese hergestellt werden, desto besser – denn viele Trägerstoffe, Farbstoffe und Aromen

belasten den Darm und erschweren so die Aufnahme der Nährstoffe. Und das sind keine guten Voraussetzungen für ein starkes Immunsystem!

Dieser Gesundheitstipp wird Ihnen von der hypo-A GmbH präsentiert, dem Hersteller der bilanzierten Diät Itis-Protect®. Das Lübecker Familienunternehmen hat sich auf besonders reine, orthomolekulare Nahrungsergänzungen ohne belastende Zusatzstoffe spezialisiert.

Weitere Informationen finden Sie unter
www.hypo-a.de/gesundheitsthemen



hypo-A GmbH
Tel.: 0451 3072121
www.hypo-a.de

Infos zum Unternehmen



© harbucks – stock.adobe.com

ANZEIGE

Antibiotika

Antibiotikagabe nur nach mikrobieller Diagnostik

Anlässlich des Europäischen Antibiotiktags am 18. November ruft das European Centre for Disease Prevention and Control (ECDC) dazu auf, eine Behandlung mit Antibiotika nur zu beginnen, wenn nachgewiesen wurde, dass es sich um eine bakterielle Infektion handelt. Gleichzeitig sollte sich der Behandler laut ECDC auch immer fragen: „Könnte ein Antibiotikum mit einem engeren Spektrum zur Behandlung der Infektion angewendet werden?“

Das gilt natürlich auch für die Zahnmedizin. Dennoch wird zur Behandlung einer Parodontitis aktuell der pauschale Einsatz des Winkelhoff-Cocktails empfohlen. Allerdings wäre ein Großteil der Patienten mit einer alleinigen adjuvanten Gabe von Metronidazol ausreichend versorgt. Welcher Fall bei dem individuellen Patienten vorliegt, lässt sich ganz unkompliziert mit mikrobieller Diagnostik nachweisen. Die Testsysteme **micro-IDent®** und **micro-IDent®plus** von Hain Lifescience weisen zuverlässig nach, welche der fünf bzw. elf parodontopathogenen Bakterien bei dem Patienten vorliegen. Dieses Ergebnis zeigt, ob der Patient eine adjuvante Antibiotikatherapie benötigt und wenn ja, ob eine Kombinationstherapie notwendig ist oder auch ein einzelner Wirkstoff ausreichend wäre. Somit ist die mikrobielle Diagnostik Grundlage für eine umfassende PA-Therapie und einen verantwortungsvollen Antibiotikaeinsatz.

Hain Lifescience GmbH

Tel.: 00800 42465433

(kostenfreie Hotline)

www.micro-IDent.de



Ihr Experte für Secondlife-Behandlungseinheiten
www.rdv-dental.de | info@rdv-dental.de

••• Wertebeständige, nachhaltige Produkte ••• Grundlegende Revision jeder Einheit ••• Umfangreicher ReFit-Service ••• Individuelle Konfigurierung ••• Bundesweite Montage ••• Großer Preisvorteil gegenüber Neuinvestitionen ••• Ersatzteile dauerhaft verfügbar ••• rdv-Garantie als Selbstverständnis •••

rdv Dental GmbH, Zentrale, Donatusstraße 157b, 50259 Pulheim-Brauweiler, Tel. 02234 4064-0
rdv Dental München, Service | Vertrieb, Fürstenrieder-Straße 279, 81377 München, Tel. 089 74945048

Auszeichnung

Dr. Imke Kaschke erhält Tholuck-Medaille



Seit 30 Jahren setzt sich die Zahnmedizinerin und Public Health-Expertin Dr. Imke Kaschke für die Gesundheitsförderung von Menschen mit Behinderungen ein. Ihr Engagement ehrte der Verein für Zahnhygiene nun mit seiner höchsten Auszeichnung: der Tholuck-Medaille. „Dr. Imke Kaschke hat in den vergangenen Jahrzehnten unheim-

lich viel bewegt, um die gesundheitliche Versorgung und vor allen Dingen die Selbstbestimmtheit von Menschen mit Behinderung zu stärken“, so Dr. Konrad Hohlfeld, Vorstandsvorsitzender des Vereins für Zahnhygiene e.V. (VfZ) bei der Preisverleihung am 25. September in Berlin. „Ich freue mich sehr darüber, diesen Preis auch im Namen

V.l.n.r.: Dr. Konrad Hohlfeld (Vorstandsvorsitzender, Verein für Zahnhygiene e.V.), Dr. Imke Kaschke und Dr. Christian Rath (Geschäftsführer, Verein für Zahnhygiene e.V.)

all jener Mitstreiter entgegenzunehmen, die sich seit Jahren für Menschen mit Behinderungen einsetzen“, sagte Dr. Imke Kaschke, die seit zehn Jahren bundesweite Leiterin des Bereichs Gesundheit der Sportorganisation Special Olympics Deutschland ist. Davor arbeitete sie unter anderem als Oberärztin in der Abteilung Zahnerhaltung am Zentrum für Zahnmedizin der Charité Berlin, wo sie von 1992 bis 2008 die zahnärztliche Sondersprechstunde für Patienten mit Behinderungen leitete. Dr. Kaschke ist zweite Vorsitzende der AG Zahnmedizin für Menschen mit Behinderung oder besonderem medizinischen Unterstützungsbedarf (AG ZMB) in der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde e.V. (DGZMK).

Quelle: Verein für Zahnhygiene e.V. (VfZ)



Fortbildung

Mehr sehen, mehr wissen: Kongress Mikroskopie am Chiemsee im Juni 2020

Ob in der Endodontie oder Parodontologie – das Dentalmikroskop hat inzwischen in vielen Bereichen der Zahnmedizin einen festen Platz im Behandlungsablauf eingenommen. Für alle, die sich fundiert über die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten informieren möchten, bietet dental bauer vom 26. bis 28. Juni 2020 einen Kongress mit renommierten Experten an. Nach einer theoretischen Einführung besuchen die Teilnehmer die Hands-on-Kurse von Dr. Tom Schloss und Dr. Jürgen Wollner (beides ausgewiesene Endodontologen) sowie Prof. Dr. Henrik Dommisch (Charité – Universitätsmedizin Berlin, Abteilung für Parodontologie und Synoptische Zahnmedizin), um die Vorteile der Verwendung eines qualitativ hochwertigen Mikroskops während der eigenen Behandlung live zu erleben. Ein gemeinsamer Hüttenabend im alpinen Ambiente gibt zum Abschluss des zweiten Kongresstages Gelegenheit zum entspannten Austausch. Als Veranstaltungsort wurde das 4-Sterne-Hotel Golf Resort Achental, in unmittelbarer Nähe zum Chiemsee und zu den Chiemgauer Alpen, ausgewählt. Die Teilnehmer erwartet somit nicht nur praxisrelevantes Expertenwissen, sondern auch Wohlfühlambiente im alpenländischen Stil – und bietet für Sportfreunde einen großzügigen 18-Loch-Golfplatz in einmaliger Naturkulisse.

Infos zum Unternehmen



dental bauer GmbH & Co. KG

Tel.: 07071 9777-0

www.dentalbauer.de



ASK DOC PARO!

Hallo Dr. Lotz, ich habe eine Frage zum Lokalantibiotikum Ligosan® Slow Release: Wird das Gel in der Parodontaltasche fest?



Ligosan Slow Release hat zum Einbringen in die Tasche eine eher weiche Konsistenz, natürlich abhängig von der Temperatur. In wässriger Umgebung, z. B. in Kontakt mit Sulkusflüssigkeit, erhöht sich die Viskosität deutlich. Es entsteht ein semifestes Gel mit guter Ortsständigkeit, das dann den Wirkstoff über mindestens zwölf Tage in ausreichend hoher Dosis freisetzt. In der Parodontaltasche entfaltet es seine Wirkung.



Das Gel wird übrigens mit einem handelsüblichen Applikator einmalig und direkt in den Fundus der Parodontaltasche eingebracht. Überschüsse am Gingivrand lassen sich mit einem feuchten Wattepellet ganz leicht abnehmen.

Wie löst sich das Gel dann auf?



Das Gel baut sich selbstständig zu Milch- und Glykolsäure ab, es entstehen vollkommen unschädliche Endprodukte. Ligosan Slow Release muss also nicht extra aus der Parodontaltasche entfernt werden. Wenn Sie mehr erfahren möchten, fordern Sie doch einfach kostenlos Unterlagen bei Kulzer an unter www.kulzer.de/ligosanunterlagen

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



Kulzer GmbH
Tel.: 0800 4372-3368
www.kulzer.de/ligosan



Infos zum Unternehmen

Die neue Multifunktions-Kamera

ANZEIGE

4 in 1

ohne Wechselkopf



Intraoral Extraoral Fluoreszenz Infrarot



Alle Funktionen in einem Kopf



Makro bis unendlich



Auto-Fokus



Full-HD Auflösung



Winkelstück-Design



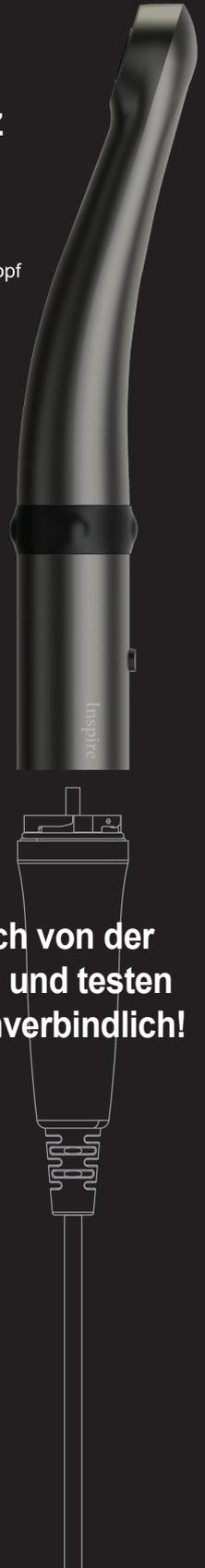
Hochwertiges hygienisches Metall-Gehäuse



Maus-Funktion



Kompatibel mit der vorhandenen Praxis-Röntgensoftware



Überzeugen Sie sich von der Qualität der Kamera und testen Sie diese 14 Tage unverbindlich!



Good Drs
www.gooddrs.de

Good Doctors Germany GmbH

Gerhard-Domagk-Straße 2,
53121 Bonn, Germany.

Tel: +49 (0) 228 53 44 14 65
Fax: +49 (0) 228 53 44 14 66

www.gooddrs.de
E-mail: info@gooddrs.de

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.giornate-veronesi.info



16

Giornate Veronesi

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde

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

KONGRESSPRACHE
DEUTSCH

Premiumpartner:

bicon **CHAMPIONS** **mectron**
medical technology

OEMUS

© 2020 - savaok.adobe.com

Giornate Veronesi

Implantologie und moderne Zahnheilkunde im Mai 2020 in Valpolicella/Italien

Die Giornate Veronesi bieten auch 2020 wieder ein hochkarätiges wissenschaftliches Vortragsprogramm, Seminare, Table Clinics, die Übertragung einer Live-OP sowie ein tolles Rahmenprogramm.

Am **1. und 2. Mai 2020** findet mit den Giornate Veronesi – den Veroneser Tagen – zum fünften Mal das Zahnmedizin-Event mit dem besonderen italienischen Flair statt. Veranstaltungsort ist das Kongress-Resort VILLA QUARANTA TOMMASI WINE HOTEL & SPA (www.villaquaranta.com) in Valpolicella.

Die Veranstaltung, die seit 2013 in Kooperation mit der Sapienza Universität/Rom bzw. der Universität Verona mit großem Erfolg stattfindet, setzt auf die Verbindung von erstklassigen wissenschaftlichen Beiträgen und italienischer Lebensart. 2019 konnten 175 Teilnehmer zum wissenschaftlichen und kollegialen Austausch begrüßt werden. Sowohl inhaltlich als auch organisatorisch werden bei den Giornate Veronesi besonders innovative Konzepte umgesetzt. Neben dem Hauptpodium Implantologie gibt es auch ein durchgängiges Programm Allgemeine Zahnheilkunde sowie ein Programm für die Zahnärztliche Assistenz.

Zielgruppen sind Zahnärzte aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Die Kongresssprache ist Deutsch (einzelne Vorträge Englisch). Die wissenschaftliche Leitung der Tagung liegt in den Händen von Prof. Dr. Mauro Marincola/IT und Prof. Dr. Andrea Cicconetti/IT.

Der Kongress startet am Freitagvormittag im Kongress-Resort VILLA QUARANTA TOMMASI WINE HOTEL & SPA zunächst mit zwei Team-Workshops. Mit der Übertragung einer Live-OP und Table Clinics wird die Tagung ab Freitagnachmittag sowie mit wissenschaftlichen Vorträgen am Samstag fortgesetzt.

Die Giornate Veronesi bieten ungewöhnlich viel Raum für Referentengespräche, kollegialen Austausch sowie für die Kommunikation mit der Industrie. Neben dem Fachprogramm geben dazu auch das Get-together am Freitag sowie die typisch italienische Dinnerparty mit Wein und Musik am Samstagabend ausreichend Gelegenheit. Da die Veranstaltung auf dem berühmten Weingut der Familie Tommasi stattfindet, gibt es für die Teilnehmer bereits am Donnerstagabend die Möglichkeit, sich im Rahmen eines Weinseminars auch zum „Fachmann“ auf diesem Gebiet ausbilden zu lassen.

Neuer Ansatz für die Restauration endodontisch behandelter Zähne

FACHBEITRAG. Verwendung eines Monoblockstiftes und Kerndesigns. Obwohl für die Restauration von endodontisch behandelten Zähnen eine Vielzahl von Post- und Core-Restaurationstechnologien zur Verfügung steht, besteht wenig Einigkeit darüber, welche Behandlungsmethode für sie am besten geeignet ist. Laut Wang et al. ist die Auswahl des am besten geeigneten Wurzelstifttyps für die Restauration eines endodontisch behandelten Zahnes nach wie vor umstritten und ein wichtiges Anliegen in der Zahnmedizin.¹ Im folgenden klinischen Fall wurde eine neue Art von Wurzelstift- und Zahnaufbau-Design verwendet. Diese besteht aus einem Wurzelstift und Zahnaufbau als Einheit, sodass kein separater Zahnaufbau erforderlich ist.

Eine Vielzahl von Wurzelstift-Designs wird verwendet, die von kundenspezifisch gegossenen Metallwurzelstiften bis zu vorgefertigten Wurzelstiften aus Materialien wie Nickel-Kobalt-Chrom, Edelstahl, Keramik, Kohlefaser und Glasfaser reichen. Es gab auch erhebliche Abweichungen in der Konfiguration von parallelen, konischen, aktiven oder passiven Wurzelstift-Designs. Starre Keramik- oder Metallstifte neigen dazu, Spannungen im Inneren zu verteilen oder apikal zu übertragen (was

zu katastrophalen Ausfällen führt), während „weichere“ Faserstifte mit Verbundharz Spannungen entlang der Adhäsionsfläche konzentrieren und sie gleichmäßiger über den gesamten Zahn verteilen.^{2,3} Mehrere von Mises-Spannungsverteilungsanalysen zeigen, dass Stifte mit ähnlichen Elastizitätsmodulen wie Dentin ebenfalls Spannungen gleichmäßig über die Wurzel übertragen,⁴ was möglicherweise zu weniger katastrophalen Belastungsfrakturen der Wurzel führt. Daher sind Stifte, deren

Elastizitätsmodul dem von Dentin ähnelt, in der Privatpraxis heutzutage wesentlich beliebter geworden.

Abb. 1: Präoperatives Bild mit großen Kompositrestaurationen und Sekundärkaries. **Abb. 2:** Alle vorhandenen Restaurationen und Karies sind entfernt, und es verbleibt sehr wenig Zahnstruktur. **Abb. 3:** Präoperative Röntgenaufnahme mit wurzelkanalbehandelten Zähnen. **Abb. 4:** edelweiss POST & CORE als eine Einheit mit einem vorgeformten anatomischen Zahnaufbau, der am Wurzelstift befestigt ist.





Zähne, die endodontisch behandelt wurden, haben oft nur noch eine sehr geringe koronale Zahnstruktur und erfordern daher einen Kernaufbau. Für die Restauration eines endodontisch behandelten Zahnes verwenden Kliniker in der Regel eine zweistufige Technik mit der anfänglichen Befestigung des Wurzelstiftes im Wurzelkanalraum. Anschließend wird auf dem koronalen Teil des Stiftes, über dem sich die Krone befindet, ein Stumpfaufbau modelliert. Die am häufigsten verwendeten Zahnaufbaumaterialien sind Gussmetall, Amalgam, Glasionomerezement, harzmodifizierter Glasionomerezement und Komposite auf Harzbasis. Das Modellieren ist sehr zeitaufwendig. Der Wurzelstift kann zusätzlichen Spannungen an der adhäsiven Schnittstelle ausgesetzt sein, die zum Ablösen des Aufbaus führen. Um dieses Problem bei der Wiederherstellung eines stark gebrochenen Zahnes zu lösen, hat edelweiss dentistry products gmbh sein einzigartiges einteiliges POST & CORE System auf den Markt gebracht, bei dem Wurzelstift und Zahnaufbau als eine Einheit zementiert werden, was die Behandlung für Zahnärzte einfach, leicht und weniger zeitaufwendig gestaltet.

Im vorliegenden klinischen Fall war nur noch eine sehr geringe Zahnstruktur vorhanden und erforderte eine Wurzelstift- und Zahnaufbaubehandlung. Die alten Metallstifte wurden entfernt, die endodontische Behandlung revidiert, der Wurzelstifttraum mit dem mitgelieferten Bohrer geschaffen und der POST & CORE als eine Einheit unter Verwendung eines Total-Etch-Systems adhäsiv verbunden. Dieser war als eine Einheit besonders nützlich, denn klinisch sparte er dem Behandler Zeit am Stuhl, mit dem zusätzlichen Vorteil, dass sich der Zahnaufbau nicht vom Wurzelstift löst.

Fallbericht

Eine 40-jährige Patientin besuchte das Smile Center, um Korrekturen an ihren Frontzähnen vornehmen zu lassen, die mehrere kariöse Läsionen und alte verfärbte Restaurationen mit Sekundärkaries (Abb. 1) aufwiesen. Röntgenaufnahmen ihrer Zähne (Abb. 3) zeigten, dass ihre Frontzähne zuvor wurzelbehandelt und teilweise mit Metallstiften versorgt wurden. Kompositzahnaufbauten wurden über diese Metallwurzelstifte installiert. Alle alten Restaurationen wurden entfernt und von Karies

Abb. 5: edelweiss POST & CORE wurde im Kanal auf Passform geprüft. **Abb. 6:** Die Wurzelkanalwände des Wurzelstifttraums wurden mit 35%iger Phosphorsäure für 15 Sekunden geätzt. **Abb. 7:** Überschüssiges Wasser wurde mit Papierspitzen aus dem Wurzelkanalraum entfernt. **Abb. 8:** Einstufiger Haftklebstoff (Bisco) wurde mit einer vom Hersteller bereitgestellten Mikrobürste in die Wurzelkanäle eingebracht.

befreit (Abb. 2). Danach wurde festgestellt, dass sich die Metallstifte lose im Wurzelkanal befanden. Alle Metallstifte konnten leicht mit einer Arterienklemme entfernt und die endodontische Behandlung erneuert werden. Da koronal nicht viel Zahnstruktur übrig blieb und es sehr wenig Ferrule aufwies, wurde beschlossen, das neue POST & CORE System (edelweiss dentistry products gmbh) zu verwenden, da dieses einen Monoblock, bestehend aus dem Wurzelstift und einem bereits bestehenden Zahnaufbau, aufweist (Abb. 4). Die Entfernung der Guttapercha zusammen mit dem Post Space wurde in einem Schritt mit dem vom Hersteller empfohlenen Bohrer edelweiss POST Drill erstellt. Dies erspart zusätzliche Peeso-Bohrer für die Entfernung von Guttapercha. Der Wurzelstift wurde im



Abb. 9: edelweiss Bond wurde mit einer vom Hersteller gelieferten Applikatortippe auf die Oberfläche des Wurzelstiftes aufgetragen.

eingbracht (Abb.8). Der überschüssige Bond wurde mit einer Papierspitze entfernt, um sicherzustellen, dass sich der Klebstoff nicht apikal ansammelt. Der Hohlraum wurde vorsichtig luftgetrocknet und mithilfe der Polymerisationsleuchte (VALO™ LED Curing Light, Ultradent Products) bei einer Leistung von 1.000 mW/cm² für 30 Sekunden ausgehärtet. edelweiss Bond (edelweiss dentistry products gmbh) wurde mit einer mitgelieferten Applikatortippe auf die Oberfläche des Wurzelstiftes aufgetragen (Abb. 9) und 20 Sekunden lang auf der gesamten Oberfläche lichtgehärtet (VALO™ LED Curing Light). edelweiss Flowable Composite (edelweiss dentistry products gmbh) wurde als Befestigungszement verwendet, mit der mitgelieferten Applikatortippe ausgehend vom apikalen Bereich des Kanalraums in den Kanalraum eingebracht und langsam zurückgezogen, bis das Komposit den Wurzelkanal vollständig ausfüllte. POST & CORE wurde dann vorsichtig mit leichtem apikalem Druck in den Wurzelkanal eingeführt, das überschüssige Komposit entfernt und 30 Sekunden lang an allen Seiten des Wurzelstiftes lichtgehärtet. Schließlich wurde der Zahnaufbau mit einem Diamantbohrer justiert und die Ränder für die Ausbesserung vorbereitet (Abb. 10). Anschließend wurden Abformungen für die endgültigen Restaurationen vorgenommen und die präparierten Zähne provisorisch versorgt. Abbildung 11 zeigt die Röntgenaufnahmen nach der Integration der POST & CORE Stifte. Abbildung 12 zeigt den fertigen Fall unmittelbar nach dem Zementieren der edelweiss POST & CORE und Restaurationen mit edelweiss CAD/CAM-Blocks.

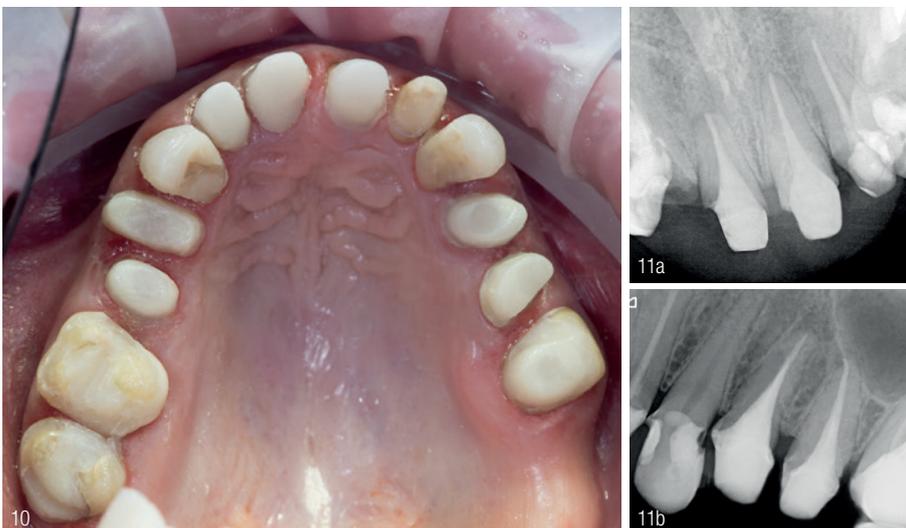
Diskussion

In einer aktuellen Studie von Malferrari et al. wurden Misserfolge beim Kompositzaufbau über einem Faserstift analysiert.⁵ Die Ursachen für frühzeitige Mängel waren entweder kohäsiven oder adhäsiven Charakters. Im Falle eines Kohäsionsbruchs wurde eine Blase oder ein Hohlraum entdeckt, der in das Komposit eingebettet war. Der Defekt könnte auf eine unzureichende Polymerisation zurückzuführen sein. In den Adhäsionsfrakturen wurden auch Brüche zwischen Zement und Zahngewebe festgestellt. Diese Mangelhaftigkeiten könnten auch auf einen Verfahrensfehler der Anwender oder auf die überschüssige Zementschicht um den Stift zurückzuführen sein. Die Adhäsionsfläche zwischen dem Stift und dem Aufbau kann eine schwache Verbindung sein, wodurch mit sich der Kern vom Wurzelstift ablöst. Da es sich bei dem edelweiss POST & CORE Design um ein Monoblocksystem handelt, bei dem Stift und Aufbau als eine Einheit hergestellt werden, ist es dies nicht möglich.

Die Spannungsverteilung gemäß Mises scheint geringer zu sein, wenn endodontisch behandelte Zähne mit einem Glasfaserstift vor dem Zementieren mit Verbundharz unterfüttert werden.² Da das Elastizitätsmodul des Kompositharzes nahe dem von Dentin liegt, entsteht eine homogene Spannungsverteilung zwischen dem anatomischen Kompositstift und der Dentinschnittstelle, die einem gesunden Zahn ähnelt.² Das niedrigere Elastizitätsmodul eines Glasfaserstiftes verringerte das Lösungsrisiko aufgrund geringerer Spannungen an der Grenzfläche zwischen Stift und Zement.² Mit Verbundharz unterfütterte anatomische Stifte ergaben im Vergleich zu anderen Methoden die höchste Bruchfestigkeit. Nach Angaben des Herstellers hat das POST & CORE Elastizitätsmodul ein ähnliches Elastizitätsmodul wie Dentin.⁶ Das edelweiss POST & CORE System

Kanal auf Passform geprüft (Abb.5) und mit einem Röntgenbild periapikal bestätigt. Die Wurzelkanalwände des Stiftraums wurden unter leichtem Rühren mit 35%iger Phosphorsäure (Ultra-Etch™ Ätzgel, Ultradent Products) für 15 Sekunden (Abb.6), beginnend vom apikalen Drittel des Wurzelkanals bis zum koronalen Drittel, geätzt, 30 Sekunden lang ausgewaschen und vorsichtig luftgetrocknet. Überschüssiges Wasser wurde mit Papierspitzen aus dem Wurzelkanalraum entfernt (Abb.7). Diese trugen auch zur Bewertung der vollständigen Entfernung des Ätzmittels bei. Einstufiger Haftklebstoff (Bisco) wurde mit einer vom Hersteller bereitgestellten Mikrobürste in die Wurzelkanäle

Abb. 10: Finale Situation der POST-Behandlung vor dem Abdruck und Provisorium. Abb. 11a und b: Röntgenaufnahmen nach Integration der POST & CORE Stifte.

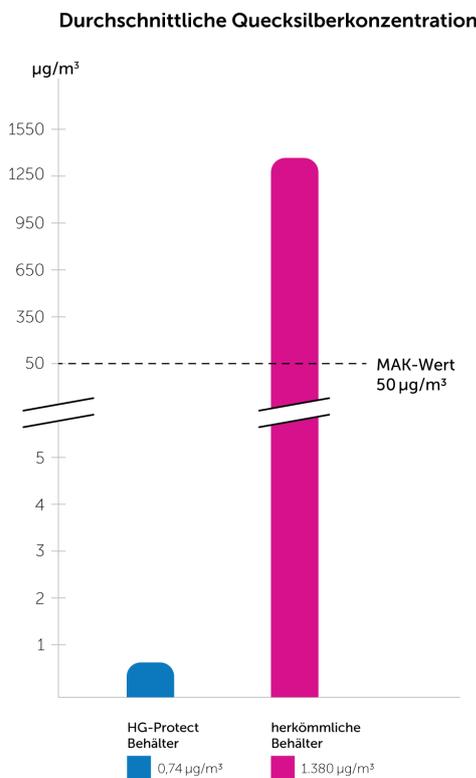


Christian Finke

Gefahrstoff Quecksilber

HERSTELLERINFORMATION Quecksilber und Quecksilberdämpfe sind gesundheitliche Risikoquellen in jeder Zahnarztpraxis. Mit einem Anteil von 50 Prozent ist Quecksilber Hauptbestandteil des zahnärztlichen Amalgams. Durch die notwendige Sammlung von Stopfstesten, gebrauchten Filtersieben, leeren Amalgamkapseln und Schlämmen entstehen zusätzliche Gefahrenquellen.

Der gesundheitsgefährdende Stoff hat besonders in der Atemluft toxische Auswirkungen auf den Menschen. Eingeatmet werden circa 80 Prozent des Quecksilberdampfes in der Lunge resorbiert und gelangen in den Blutkreislauf. Negative Folgen für das zentrale Nervensystem und Lungenschäden können das Resultat sein. Anfängliche Vergiftungen können sich zum Beispiel durch Kopfschmerzen äußern. Um die Gefahr für Patienten und Praxispersonal auf ein unbedenkliches Niveau zu senken, gibt die WHO eine Maximale Arbeitsplatz-Konzentration (MAK-Wert) von $50 \mu\text{g}/\text{m}^3$ für die Quecksilberkonzentration in der Luft vor. Empirische Messungen des Bielefelder Unternehmens medentex verdeutlichen die Notwendigkeit der Nutzung von Absorptionsmitteln wie HG-Protect. Die Untersuchung ergab, dass die besagten MAK-Werte ohne Absorptionsmittel um ein Vielfaches überschritten wurden.



Quecksilberdämpfe sicher absorbieren mit HG-Protect

Um die Sicherheit für Patienten, Praxisteam und Zahnarzt zu gewährleisten, stellt HG-Protect eine sichere Möglichkeit dar, um Quecksilberdämpfe zu absorbieren. Die wässrige Lösung aus Alkohol, Kupfer-, Thiosulfat- und Iodid-Ionen ist in einem Schwamm gebunden, der in den Spezialbehältern von medentex eingesetzt wird. Auch bei maximaler Behälterbefüllung wird mit HG-Protect der höchstmögliche Wirkungsgrad zur Absorption von Quecksilberdämpfen erreicht.

Wissenschaftliche Untersuchung beweist Wirksamkeit von HG-Protect

medentex führte eine wissenschaftliche Untersuchung durch, bei der die Konzentration austretender Quecksilberdämpfe herkömmlicher Behälter im Vergleich zu den Spezialbehältern mit HG-Protect gemessen wurde. Das Ergebnis ist eindeutig: Die gemessenen MAK-Werte herkömmlicher Behälter liegen über den Richtlinien. Die Werte bei ungeprüften Behältern mit HG-Protect liegen bis zu 97 Prozent unter dem MAK-Wert und minimieren das Gesundheitsrisiko auch beim täglichen mehrfachen Öffnen der Sammelbehälter. Es zeigt sich, dass für den Schutz von Patienten und Personal in vielen Fällen Handlungsbedarf besteht.

Sicherheit und Service von medentex

Für Zahnarztpraxen und Kliniken bietet medentex Sicherheit und Service aus einer Hand. Das Unternehmen hat sich seit über 30 Jahren auf die nachhaltige Entsorgung von Dentalabfällen spezialisiert. Bereits über Tausend Praxen und Kliniken profitieren vom einzigartigen und zertifizierten SmartWay System für Amalgamabscheider-Behälter. Die Entwicklung und der Einsatz von HG-Protect zur Absorption gefährlicher Quecksilberdämpfe ist ein weiterer Vorteil in Sachen Gesundheit, Vorsorge und Verantwortung für Patienten und Personal.

INFORMATION

medentex GmbH
Piderits Bleiche 11 • 33689 Bielefeld
Tel.: 05205 7516-0 • www.medentex.com

ART OF IMPLANTOLOGY

5th BEGO Implant Systems Global Conference

16.-17.10.2020 AMSTERDAM

SAVE THE DATE



DAS FAMILIENTREFFEN IN AMSTERDAM

- Referenten u.a. Prof. Dr. Erhan Çömlekoğlu, Dr. Dr. Snezana Pohl, Dr. Andreas Barbetseas, Dr. Peter Gehrke, Carsten Fischer
- Ein exklusives Programm aus Workshops und Vorträgen
- Angesagt, traditionsreich, prächtig und verrückt – Amsterdam:
Ein vielfältiges Rahmenprogramm und ein glanzvolles Galadinner erwarten Sie
- Internationale Teilnehmer, Kongresssprache Englisch

Jetzt zum Newsletter anmelden: art-of-implantology.com



Gemäß Leitsätzen
der BZÄW/DGZMK

Miteinander zum Erfolg



„Die Gerber-Methode ist seit über 60 Jahren erfolgreich am Markt“

INTERVIEW Artikulatoren dienen zur Simulation der Kiefergelenkbewegung und sind damit ein wesentliches Werkzeug zur genauesten Erfassung der statischen und dynamischen Kieferbewegungen und der Relation der Zähne zueinander. Die Gerber Condylator GmbH mit Sitz in der Schweiz bietet, basierend auf den Arbeiten des Schweizer Zahnarztes und Hochschullehrers Prof. Dr. Albert Gerber, seit Jahrzehnten eine Artikulatorinnovation. Ein Gespräch mit Dr. Anna Dubojska-Gerber, Oralchirurgin, Doktorin der Medizin- und Humanwissenschaften, Mitglied der City & Guilds of London Institute (MCGI, Sheffield), Spezialistin für Prothetik (EPA-angelernt), Geschäftsführerin der Gerber Condylator GmbH.



weit verankert. Von Anfang an war der Gerber Condylator aufgrund seiner intuitiven Handhabung, Vielseitigkeit, Benutzerfreundlichkeit und hohen Qualität bei extrem geringem Wartungsaufwand einzigartig. Schnelle Arbeitsprozesse bei geringen Kosten sind heute wichtiger denn je und die Condylator-/Gerber-Methode garantiert genau diese. Der Condylator bildet die reale, individuelle, anatomische sowie

funktionelle Patientensituation nach und schafft damit die Basis für eine fundierte Behandlungsmethode. Die Instrumente (Gerber Condylator, Gerber Dynamischer Gesichtsbogen, Gerber Registrier Sets) eignen sich für alle zahnärztlichen Fälle und alle Arten von Arbeiten, sei es in der Prothetik oder Kieferorthopädie. Der Arzt hat jederzeit den Überblick und kann damit alle klinischen Laborergebnisse sofort überprüfen.

„Qualität zahlt sich aus. Die Gerber-Methode war schon immer ein komplettes System, das dem Zahnarzt die Unterstützung bei der Diagnostik, Rehabilitation und Restauration bietet.“

Frau Dr. Dubojska-Gerber, der erste Condylator-Artikulator wurde bereits 1948 eingeführt. Heute stehen viele andere Artikulatoren zur Simulation von Kieferbewegungen zur Verfügung. Was macht den Condylator-Artikulator im Vergleich zu anderen Produkten einzigartig?

Die vom Gerber-Instrumentarium unterstützte Gerber-Methode ist seit über 60 Jahren erfolgreich am Markt. Prof. Dr. Gerbers Fachwissen war für viele Generationen prägend und ist bis heute in Lehrbüchern an Universitäten welt-



Einige Unternehmen entwickeln bereits digitale Systeme zur Simulation von Kieferbewegungen. Welche Vor- und Nachteile sehen Sie bei virtuellen Artikulatoren?

Tatsächlich ist die Digitalisierung in der Zahnmedizin heute ein großes Thema. Gerber war mit seiner Methode ein absoluter Vorreiter für die präzise Diagnose, Rehabilitation und Behandlung von Patienten mit okklusalen Problemen. Aus diesem Grund ist unser Wissen heute in vielen fortschrittlichen Dentallösungen enthalten. Tatsächlich ist der ursprüngliche Gerber-Condylator so bekannt, dass er bereits in vielen digitalen Programmen und Prinzipien der Gerber-Registrierungsmethode enthalten ist. Wir werden weiterhin große Anstrengungen bei der Entwicklung neuer innovativer Geräte unternehmen und dabei spielt auch die Digitalisierung in der Zahnheilkunde eine wichtige Rolle.

Denn unser Endkunde ist und bleibt der Patient. Ein glücklicher Patient bedeutet einen glücklichen Zahnarzt.

Was sind die größten Herausforderungen, vor denen Gerber Condylator derzeit steht? Was können Kunden in naher Zukunft von Ihrem Unternehmen erwarten?

Wie jedes Medizintechnikunternehmen derzeit auf dem EU-Markt ist auch die Gerber Condylator GmbH dazu verpflichtet, die neue, nächstes Jahr in Kraft tretende EU-Medizinprodukte-Verordnung (MDR) umzusetzen. Da hier die Weichen aber schon früh gestellt wurden, sind wir mit dem Zeitplan auf Kurs. Weiter sind heutzutage die Erwartungen von Patienten an uns Ärzte höher denn je. Sie wünschen beste Qualität, geringere Kosten und eine schnelle Genesung. Die kostengünstigste Lösung ist dabei aber oft nicht die Beste. Eine gute Diagnose benötigt Zeit; Geschwindigkeit und Kosten stehen aber im Widerspruch.

Wir sehen es so: Eine langfristige Lösung ist typischerweise die beste Wahl für jeden Patienten. Deshalb sind wir immer auf der Suche nach solch einer, die mindestens zehn Jahre hält. Mit einer günstigen Lösung sind Sie vielleicht kurzfristig zufrieden, scheitern jedoch nach zwei bis drei Jahren. Dabei ist es in Anbetracht der einhergehenden Strapazen ein Horrorszenario für Patient und Zahnarzt, wenn dreimal die günstige Lösung gewählt wird. Eine langfristige Lösung ist aus Patientensicht deshalb nicht nur aus wirtschaftlichen, sondern auch aus psychologischen Aspekten die beste. Qualität zahlt sich aus. Die Gerber-Methode war schon immer ein komplettes System, das dem Zahnarzt die Unterstützung bei der Diagnostik, Rehabilitation und Restauration bietet. Sie ermöglicht es ihm, präzise zu arbeiten und die Bedürfnisse des Patienten zu erfüllen. Unser Ziel war es immer, den Zahnarzt so gut wie möglich zu unterstützen, um den Patienten zufriedenzustellen. Denn unser Endkunde ist und bleibt der Patient. Ein glücklicher Patient bedeutet einen glücklichen Zahnarzt. Mein Team und ich sind uns sicher, dass wir uns mit dieser Einstellung von vielen Mitbewerbern abheben.

INFORMATION

Gerber Condylator GmbH

Seeweg 162 • 8804 Au, Schweiz • www.condylator.com

KUNSTBLUMEN. Hätten Sie es erkannt?



JETZT unsere Highlights für den WINTER entdecken – auch mit vielen ADVENTSKRÄNZEN.

www.bluetenwerk.de

Moderne Kunstblumendekoration für Ihre Praxis:

- Ohne Pflegeaufwand
- Im saisonalen Abo
- Zeit- und kostensparend
- Individuelle Raumbegrünlungs-lösungen
- Mit persönlicher Beratung
- www.bluetenwerk.de/shop

Minimalinvasive Präparation von Keramikveneers

HERSTELLERINFORMATION Lange Zeit waren klassische (Verblend-)Kronen das Mittel der Wahl bei ausgedehnten Frontzahndefekten. Mittlerweile gelten Keramikveneers als neue minimalinvasive Behandlungsalternative und sind wissenschaftlich anerkannt¹, denn die Vorteile liegen klar auf der Hand: Die Zahnhartsubstanzverluste sind deutlich geringer – und die biologischen Risiken ebenfalls. Der nachfolgende Beitrag beleuchtet das speziell entwickelte Instrumentenset Perfect Veneer Preparations von Komet Dental, das die sichere Präparation verschiedener Ausdehnungen von Keramikveneers sicherer macht.



Ausgedehnte Defekte der Frontzähne erforderten bisher die Behandlung mittels Vollkronen, die zumeist als Verblendkronen mit einem Metallkern ausgeführt werden. Die Entwicklung neuer hochfester zahnfarbener Dentalkeramiken (monolithisches Lithiumdisilikat und andere geeignete Keramiken) ermöglicht in Kombination mit der adhäsiven Befestigung neue minimalinvasive Restaurationsformen. Diese werden allesamt als „Veneers“ bezeichnet, unterscheiden sich aber defektspezifisch in ihrer Präparationsform und Ausdehnung. Allen gemeinsam ist, dass die erforderlichen Präparationen weniger Schleif- und Eingliederungstraumata verursachen und so das Pulpitisrisiko reduzieren. Dies ist klinisch wichtig, da postoperative Pulpitiden ein Hauptrisiko bei der Behandlung mit Vollkronen sind. Infolge dieses Pulpitisrisikos hat die DGPro schon 2004 ein Statement verhandelt und später veröffentlicht, demzufolge vor einer Überkronung ange-

sichts des Pulpitisrisikos regelmäßig Alternativen zu prüfen sind.² Nach dem Patientenrechtegesetz³ BGB § 630e (1) sind Patienten hierüber auch aufzuklären. Nach der Ausdehnung der Präparation unterschieden werden dabei:

- rein labiale Veneers („Short-Wrap-Design“)
- nach approximal extendierte, den Kontaktpunkt erhaltende Veneers („Medium-Wrap-Design“)
- die Approximalräume und Inzisalkanten umfassende erweiterte Veneers („Long-Wrap-Design“)
- die Zahnoberfläche umfassende, auf den Zahnschmelz beschränkte 360°-Veneers („Full-Wrap-Design“)
- Palatoinzisale Funktionsveneers, in der Regel an den Eckzähnen

Die Haltbarkeit dieser Restaurationen hängt entscheidend davon ab, ob die Präparation im Schmelz erfolgt.⁴ Dies gestaltete sich mit den bisher auf dem Markt erhältlichen Präparationsinstrumenten teilweise schwierig.

Gemeinsam mit dem Familienunternehmen Komet Dental haben daher Priv.-Doz. Dr. M. Oliver Ahlers, Spezialist für Funktionsdiagnostik und -therapie sowie Leiter des CMD-Centrum Hamburg-Eppendorf, und Prof. Dr. Daniel Edelhoff, Spezialist für Zahnärztliche Prothetik und Direktor der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik der LMU München, neue Schleifkörpergeometrien entwickelt, die das Vorgehen erleichtern und die Sicherheit erhöhen sollen.

Indikationen

Keramikveneers werden inzwischen bei diversen Indikationen angewendet: zur Behandlung kariöser Zähne, zur

für schmerzfreie Injektionen

Restauration durch Zahnverschleiß geschädigter Frontzähne, zur Stabilisierung wurzelkanalbehandelter Zähne sowie zur Maskierung deutlich verfärbter Frontzähne.

Vorpräparation Tiefenmarkierung

Aufgrund der Abhängigkeit der Haltbarkeit von Veneers von der Begrenzung der Präparation auf den Zahnschmelz kommt der Begrenzung der Eindringtiefe eine entscheidende Bedeutung zu. Hierfür wurden spezielle konische Tiefenmarkierer mit Führungsstift entwickelt. Die Geometrie dieser Tiefenmarkierer begrenzt deren Eindringtiefe sicher (Abb. 1) – selbst bei versehentlich zu steilem Anstellwinkel (Abb. 2). Bewährt hat sich der Vorschlag⁵, nach der Tiefenmarkierung den Boden der Präparationsrillen mit einem Filz- oder Grafitstift zu markieren (Abb. 3) Bei der späteren formgebenden Präparation signalisiert dies die maximal zulässige Abtragtiefe.

Formgebende Präparation

Die formgebende Präparation (Abb. 3) und die Finitur (Abb. 4) erfolgen anschließend mittels konischer, in der Spitze ellipsoid abgerundeter Diamantschleifer. Je nach Größe und Position der präparierten Zähne kommen dabei Instrumente unterschiedlichen Durchmessers sowie diverse Techniken zum Einsatz.

Klassische labiale Veneers (Short-Wrap-Design)

Die Präparation von Veneers ist anspruchsvolle Präzisionsarbeit. Zugun-

ten der Haltbarkeit der Keramik sollte diese möglichst 0,6mm dick sein, mindestens aber 0,3 bis 0,4mm. Der Zahnschmelz an den oberen Inzisiven und Eckzähnen ist zervikal aber auf nur 0,4mm Stärke ausgedünnt; die Präparation klassischer Veneers sollte daher labial auf diesen Wert beschränkt bleiben.

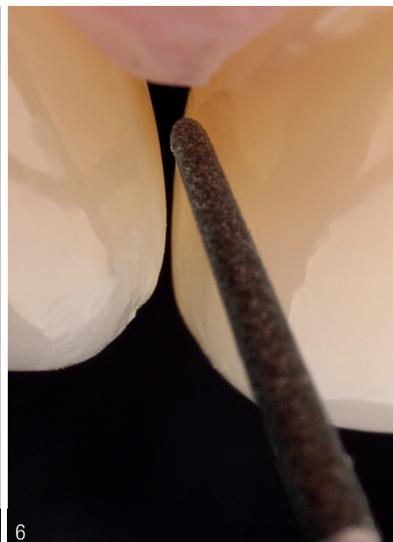
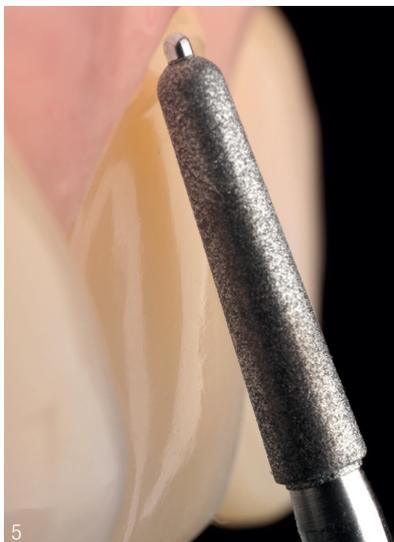
Dessen Einhaltung unterstützt der Tiefenmarkierer (868BP.314.020), der spezielle Labialschleifer mit Führungspinn (856P.314.018) sowie der formkongruente Finierer (8856P.314.018; Abb. 5).

Thin Veneers

An den seitlichen Oberkieferinzisiven und den Inzisiven im Unterkiefer ist zervikal der Zahnschmelz noch dünner, hier ist daher eine Begrenzung der Präparationstiefe auf 0,3mm erforderlich. Für die sichere Umsetzung dieser Vorgabe in der Praxis steht der Tiefenmarkierer (868BP.314.018) bereit. Dazu passend ist der formkongruente, konische Diamantschleifer (868.314.012) mit ellipsoid gerundeter Spitze sowie der formkongruente Diamantfinierer (8868.314.012) verfügbar. Diese Instrumente finden bei den „kleinen“ Frontzähnen sowohl zur Präparation rein labialer als auch nach approximal und/oder inzisal erweiterter Veneers Verwendung.

Erweiterte Veneers (Medium-/Long-Wrap-Design)

Verfärbungen, Diastemata, Schmelzdefekte und vorangegangene endodontische Behandlungen erfordern meist die Erweiterung von Veneers nach approximal und inzisal (Abb. 6). Die Ex-



CALAJECT™ hilft schmerzfrei zu injizieren. Das Geheimnis ist ein intelligentes und sanftes Verabreichen von Lokalanästhetika. Sogar palatinale Injektionen können so ausgeführt werden, dass der Patient keinen Schmerz spürt.

- Das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass Sie in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten können.
- Drei Injektionseinstellungen für die Infiltrations-, Leitungs- und intraligamentäre Anästhesie.
- Einfach und Kostengünstig in der Anwendung - keine Mehrkosten für zusätzliche Einweg-Verbrauchsmaterialien.

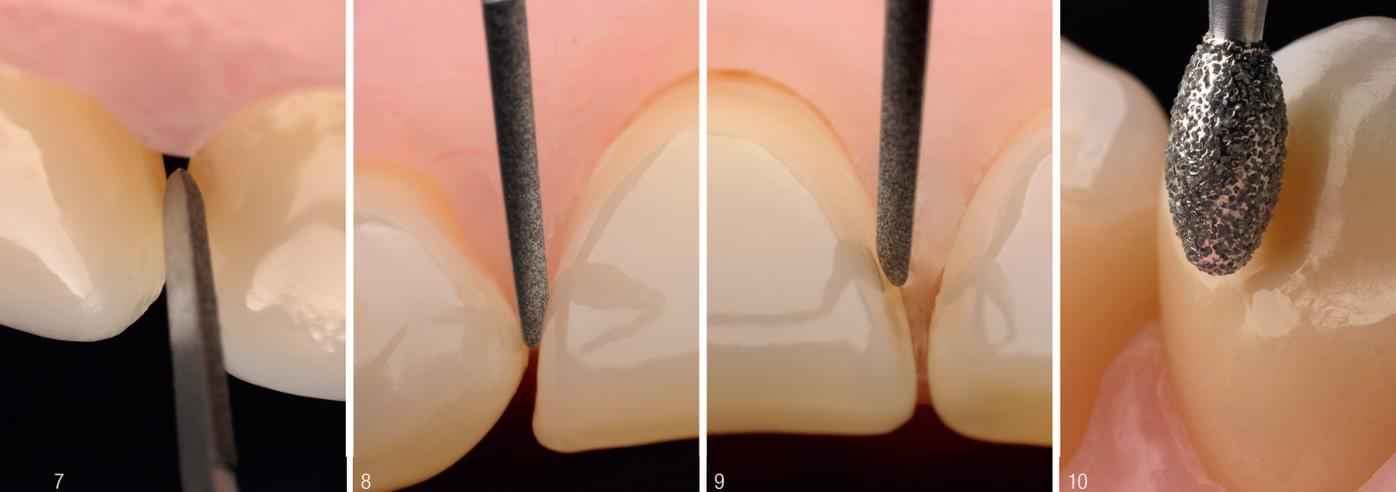


reddot award 2014
winner

Infokontakt: Tel. 0 171 7717937 • www.calaject.de

RØNVIG Dental Mfg. A/S

Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Dagaard • Tel.: +45 70 23 34 11
Fax: +45 76 74 07 98 • email: export@ronvig.com



tension erfolgt mit dem konischen, ellipsoid abgerundeten Diamantschleifer (868.314.016) und dem formkongruenten Diamantfinierer (8868.314.016.) Ästhetik und Haltbarkeit profitieren davon; die proximale Präparation ist aber infolge der Nähe zum Nachbarzahn höchst anspruchsvoll (siehe Abb. 6).

Zur Abhilfe stehen passend zum Set Perfect Veneer Preparations spezielle Schallspitzen zur Verfügung. Diese entsprechen in der Form den Diamantschleifern, sind aber der Länge nach halbiert (Abb. 7) und einseitig diamantiert. Dies verhindert die Verletzung des Nachbarzahnes (Abb. 8) und sichert ideale proximale Geometrien (Abb. 9).

Palatoinzisale Funktionsveneers

Die Haltbarkeit von Keramikveneers ist auch an die Vermeidung dysfunktionaler Belastungen gebunden. Bei Verlust der Eckzahnführung durch Zahnver-

schleiß infolge von Erosionen, Attritionen oder Abrasionen kann daher der Wiederaufbau der Eckzahnführung erforderlich sein. An der Stelle invasiver Kronen sind hierfür mittlerweile palatoinzisale Funktionsveneers eingeführt⁶ und wissenschaftlich anerkannt.¹ Praktisch erfolgt deren Präparation mittels zweier Instrumente in zwei Schritten: Den ersten Schritt bildet die Präparation mit dem eiförmigen Diamantschleifer (379.314.023; Abb. 10), gefolgt von der Finitur mit dem formkongruenten Diamantfinierer (8379.314.023). Bei der Finitur hat es sich bewährt, mit der Spitze des Schleifers im Bereich der größten Schmelzstärke eine Präparationsrinne anzulegen.

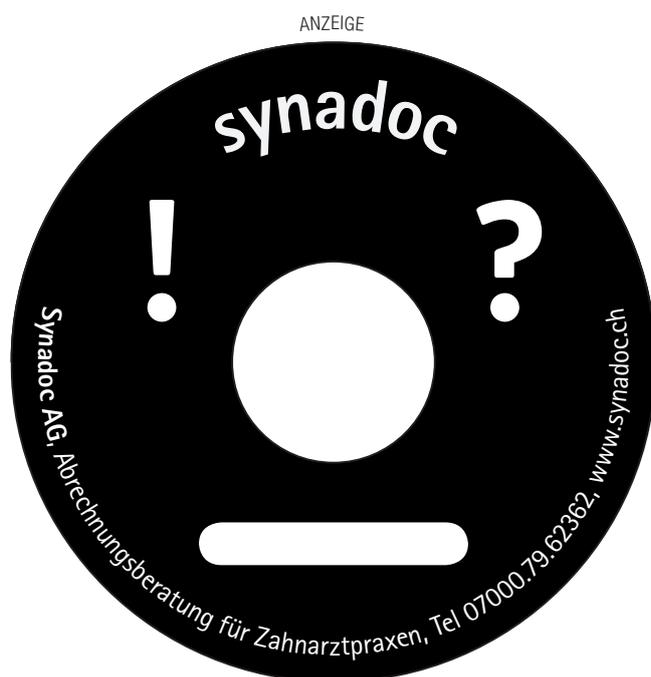
Fazit

Den Ansprüchen nach ästhetischen und lang haltenden Versorgungen wird mit immer hochwertigeren Materialien begegnet. Für die labiale Verblendung von

Front- und Eckzähnen gilt dies im Besonderen. Keramikveneers eignen sich zur Verbesserung der Ästhetik (bei Verfärbungen) oder zur Korrektur der Zahnform sowie der Zahnstellung, aber und auch bei größeren Zahnhartsubstanzdefekten. Eine besondere Herausforderung liegt jedoch in der substanzschonenden Präparation, da es schnell zu Dentinexpositionen kommen kann. Das Komet Set Perfect Veneer Preparations enthält alle Instrumente für eine systematische Präparation sowohl bei labioinzisalen als auch bei palatinalen Funktionsveneers und untermauert damit den Anspruch von Keramikveneers als minimalinvasive Alternative zu Vollkronen.



Besuchen Sie die Komet Themenwelt „Vollkeramik & CAD/CAM“ mit weiterführenden Informationen zum Thema (z. B. Abrechnungstipps).



Infos zum Unternehmen



Literatur



INFORMATION

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
 Trophagener Weg 25
 32657 Lemgo
 Tel.: 05261 701-0
 info@kometdental.de
 www.kometdental.de

GAR NICHT MAL SO KALT!

Mit Dampsoft an Ihrer Seite.



Wir unterstützen Existenzgründer ganz besonders dann, wenn es darauf ankommt: in der Startphase der Praxis.

Bringen Sie Ihre eigene Praxis gemeinsam mit uns auf Kurs und entdecken Sie unsere Angebote für angehende Praxisgründer:

www.dampsoft.de/startup

Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.



DAMP SOFT
Die Zahnarzt-Software

Direkter Aufbau nach einem Zahntrauma mit Composite-Füllung

ANWENDERBERICHT Ein 43-jähriger männlicher Patient erschien spontan in unserer Praxis mit Ellis II-Frakturen der beiden zentralen Schneidezähne nach dem Biss auf einen Pflirsichkern (Abb. 1). Da der Patient als Berater tätig ist und an diesem Tag noch einen beruflichen Termin wahrnehmen musste, wünschte er eine schnelle und sofortige ästhetische Rehabilitation. Aufgrund der Tatsache, dass die Fragmente fehlten, war eine minimalinvasive Composite-Füllung die erste Wahl.

In Anbetracht des ästhetischen Dilemmas und des Zeitdrucks des Patienten wurde mit dem Patienten besprochen, dass ein schneller, freihändiger direkter Aufbau anstelle einer indirekten Technik erfolgen sollte.

Fallbeschreibung

Beide Zähne waren vital und röntgenologisch ohne pathologischen Befund. Abgesehen von der Ellis II-Fraktur hatte Zahn 11 eine kleine Schmelzfraktur am distalen Vestibulärrand und Zahn 12 an der Schneidekante. Eine Behandlung dieser kleineren Defekte wurde vom Patienten nicht gewünscht, da diese nach Angaben des Patienten bereits seit mehreren Jahren bestanden.

Die scharfen Kanten wurden entfernt und eine bukkale Fase vorbereitet. Nach der Reinigung der Zahnoberflächen wurde eine Vorauswahl der Farbe durchgeführt und Ecosite Elements A3 und EM (Enamel Medium) ausgewählt (Abb. 2). Die Zahnoberflächen wurden 30 Sekunden mit Phosphorsäure (DMG Etching Gel 37%) geätzt (begonnen wurde mit dem Ätzen der Zahnschmelzoberfläche und anschließend wurde auch der Dentinbereich für weitere 15 Sekunden mit Ätzgel behandelt) (Abb. 3). Anschließend wurde zwischen den beiden zentralen Schneidezähnen ein Matrizenband platziert, bevor der



Abb. 1: Ausgangssituation mit Ellis II-Frakturen der beiden zentralen Schneidezähne. **Abb. 2:** Vorauswahl der Farbe nach der Präparation und Reinigung der Zahnoberflächen. **Abb. 3:** Total-Etch-Technik zur Oberflächenkonditionierung. **Abb. 4:** Zahn 11 – Applikation von Ecosite Bond. **Abb. 5:** Applikation des ersten Inkrements Ecosite Elements A3. **Abb. 6:** Nach der Applikation der Schmelzschicht (Ecosite Elements EM). **Abb. 7:** Nach der Konturierung; Zahn 21 – Applikation von Ecosite Bond.



Abb. 8: Zahn 21 – Applikation des ersten Inkrements Ecosite Elements A3. Abb. 9: Zahn 11 – Nach der Applikation der Schmelzschicht (Ecosite Elements EM). Abb. 10: Finale Restauration nach der Politur.

Bondingschritt mit dem DMG Ecosite Bond durchgeführt wurde (Abb. 4). Das erste verwendete Inkrement mit Ecosite Elements A3 wurde freihändig in einem unregelmäßigen Muster aufgetragen, um ein natürliches Aussehen zu erreichen (Abb. 5). Danach wurde die Schmelzschicht mit Ecosite Elements EM aufgebaut (Abb. 6). Jedes Inkrement wurde 20 Sekunden lang lichtgehärtet. Es wurde ein erster grober Konturierungs- und Finishing-Schritt mit Soflex-Scheiben und einem Diamantbohrer durchgeführt, bevor die Behandlung am Zahn 21 fortgeführt wurde (Abb. 7). Auf die gleiche Weise wie zuvor wurde Zahn 21 in einer mehrschichtigen Freihandtechnik aufgebaut (Abb. 8 und 9). Anschließend wurden die Füllungen konturiert, fertiggestellt und schließlich mit Composite-Gummipolierern und einer Siliziumkarbidbürste poliert. Abbildung 10 zeigt die Endsituation.

Fazit

Gerade im Praxisalltag ist es entscheidend, schnelle, zuverlässige und ästhetisch ansprechende Lösungen für unangekündigte Fälle wie diesen zur Verfügung zu haben. Es wurde deutlich, dass es dank der optimalen Kon-

sistenz und der nichtklebrigen Eigenschaft von Ecosite Elements möglich ist, Zähne schnell und einfach zu versorgen und wieder aufzubauen. Neben idealen Verarbeitungseigenschaften ermöglichten die einfache Farbauswahl mit optimaler Variation und die ausgezeichnete Polierbarkeit ein ästhetisch ansprechendes Ergebnis.

Daher bietet das Ecosite Elements-System ein einfach zu verarbeitendes, breit gefächertes Restaurativmaterial, das es dem Arzt ermöglicht, den Patienten ein hochwertiges Material bereitzustellen, das die Patienten und ihre ästhetischen Ansprüche auch unter Zeitdruck zufriedenstellt.



DMG
Infos zum Unternehmen

INFORMATION

ZA Max-Richard Seidemann
Königstraße 1
49716 Meppen
Tel.: 05931 93990

multi-com

HYGIENE · DENTAL · CARE

50 € GUTSCHEIN SICHERN
**WIRKUNGSVOLL
& BIOLOGISCH
ABBAUBAR**



0% ALKOHOL, 0% SCHAUM
FAST SCHLIERENFREI.
100% WIRKUNG.

FAVORIT WET WIPES BIO

- Gebrauchsfertige alkoholfreie Vliestücher zur Desinfektion
- Kein Schaum, fast schlierenfrei
- 80 Tücher im Flowpack
- Biologisch abbaubare Zellulosefasern



50 € GUTSCHEIN SICHERN

Gleich in unserem Kundencenter anmelden und bei Ihrer ersten Bestellung noch mehr sparen.

CODE: ZWP112019

Mehr erfahren auf:
multi-com.de/bio

0800/200 3000





„Ich schätze es, ein ‚Kochrezept mit aufeinander abgestimmten Zutaten‘ in der Hand zu haben.“

INTERVIEW Dr. Arzu Tuna verwendet seit Jahren das Bulkfüll-Komposit SDR flow+, auch als Komponente umfassender Behandlungssysteme, wie etwa in der Endodontie. Im Interview erläutert Dr. Tuna ihre Arbeitsweise.



Dr. Arzu Tuna

Frau Dr. Tuna, Sie sind in vielen Disziplinen zu Hause – Kinderzahnheilkunde, Füllungstherapie et cetera – und betreiben sie in zwei Praxen. Womit beschäftigen Sie sich heute verstärkt?

Ich behandle jetzt häufig im Bereich Kieferorthopädie, und hier insbesondere unter Verwendung von Invisalign. Weiterhin bleibe ich natürlich der Füllungstherapie, meinem Hauptarbeitsfeld seit zwanzig Jahren, treu. Daneben bin ich zum Beispiel auch in der Implantologie und Endodontie tätig, aber im Grunde dreht sich bei mir alles um den wichtigsten Orientierungspunkt: die Prophylaxe. Sie führt wirklich zu sichtbaren Erfolgen! Ich kämpfe dafür, dass wir Zahnärzte arbeitslos werden. – Darf man das so sagen?

Erlauben Sie mir eine Gegenfrage: Wenn Sie in der Prophylaxe so erfolgreich sind, kommt dann die Endodontie in Ihrer Praxis überhaupt noch vor?

Tatsächlich betrifft das in der Regel nur Neupatienten oder – ich sage das einmal so salopp – Bestandspatienten mit „Altlasten“.

Sie behandeln offenbar doch eine nennenswerte Anzahl endodontischer Fälle. Oder überweisen Sie schnell zum Spezialisten?

Ich halte die Tendenz zu einem ausgesprochen arbeitsteiligen Behandeln inzwischen für übertrieben. Sicher, wenn ich mich überfordert fühle, überweise ich auch einmal. Das kommt

Abb. 1: Behandlung eines dreijährigen Kindes unter Verwendung von Bulkfüll-Komposit. Klinische Ausgangssituation nach Reinigung der Kavität. **Abb. 2:** Zehnsekündige Härtung des Adhäsivs mit der Polymerisationslampe. **Abb. 3:** Applikation von Bulkfüll-Komposit (SDR flow+) aus der Compula. **Abb. 4:** Die taktile Kontrolle auf Integrität der Füllung. **Abb. 5:** Das klinische Endergebnis – Gesamtdauer: circa eine Minute reine Behandlungszeit, in diesem Fall ein besonders günstiges Verfahren, da das Kind sehr klein und ziemlich ängstlich war.



UPDATE

Biologische Zahnheilkunde

Für Einsteiger, Fortgeschrittene und Profis

Baden-Baden 06./07.12.2019

Bremen 06./07.11.2020

ONLINE-ANMELDUNG/
KURSPROGRAMM



www.biologische-zahnheilkunde.info

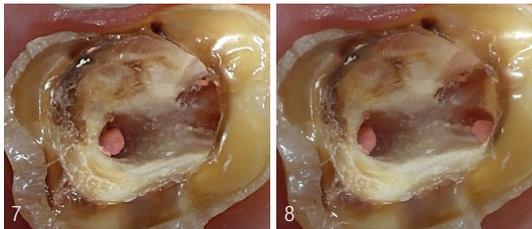


Abb. 6 bis 8: Verwendung von Bulkfüll-Komposit zum Stumpfaufbau: die klinische Situation nach erfolgreicher endodontischer Behandlung.

aber selten vor, wobei mir wohl zugute kommt, dass ich an der Universität Köln vierzehn Jahre lang mit Prof. Michael Baumann in der Zahnerhaltung zusammengearbeitet habe. So schaffe ich fast alle Fälle selbst, und ich finde es auch gut, wenn die Behandlung, wo möglich, von A bis Z in einer Hand bleibt.

Wie gehen Sie denn im Allgemeinen „von A bis Z“ vor? Was hat sich dabei über die Jahre verändert?
Mein Vorgehen folgt natürlich generell akzeptierten Protokollen: Trepanation, Anlegen eines Gleitpfads, eine fast immer maschinelle Aufbereitung des Kanals, seine Spülung, schließlich die Füllung mit Guttapercha. Was sich tatsächlich verändert hat: In früheren Jahren hat man häufiger nach einer zusätzlichen Bohrung einen Glasfaserstift inseriert, obwohl man die dadurch gewonnene Stabilität mit Mikrorissen und einer Schwächung der Wurzel erkaufte. Dagegen verzichte ich heute auf diese zusätzliche Bohrung und erreiche die intrakanalikuläre Verankerung, indem ich mit dem Komposit SDR flow+ die Wurzelkanaleingänge adhäsiv fülle. Nach der sorgsamsten Lichthärtung schließe ich dann den adhäsiven Aufbau mit demselben Material an.

Wo sehen Sie den wichtigsten Vorteil?

SDR flow+ ist sehr fließfähig und in seinem Anfließverhalten das beste Bulkfüll-Komposit am Markt. Klinisch bedeutet das für mich zum Beispiel, dass ich bei zervikalen Randabdichtungen nicht mehr mit der Sonde nachzuhelfen brauche und selbst bei unterminierenden Kavitäten ein gänzlich blasen- und lakunenfreies Arbeiten gewährleistet ist. Auch tritt SDR flow+ sehr definiert aus der Metallspitze der Compula aus. Oft ersetzt das sogar die Instrumentenspitze.

Wo sehen Sie die größten Herausforderungen in der Endodontie?

Da sehe ich zwei klassische Situationen. Erst in den letzten Tagen habe ich eine Wurzelkanalbehandlung an

Faxantwort an
+49 341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zum Seminar
UPDATE Biologische Zahnheilkunde zu.

Titel, Name, Vorname

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

Stempel

ZMP 11/19

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland · Tel.: +49 341 48474-308 · event@oemus-media.de

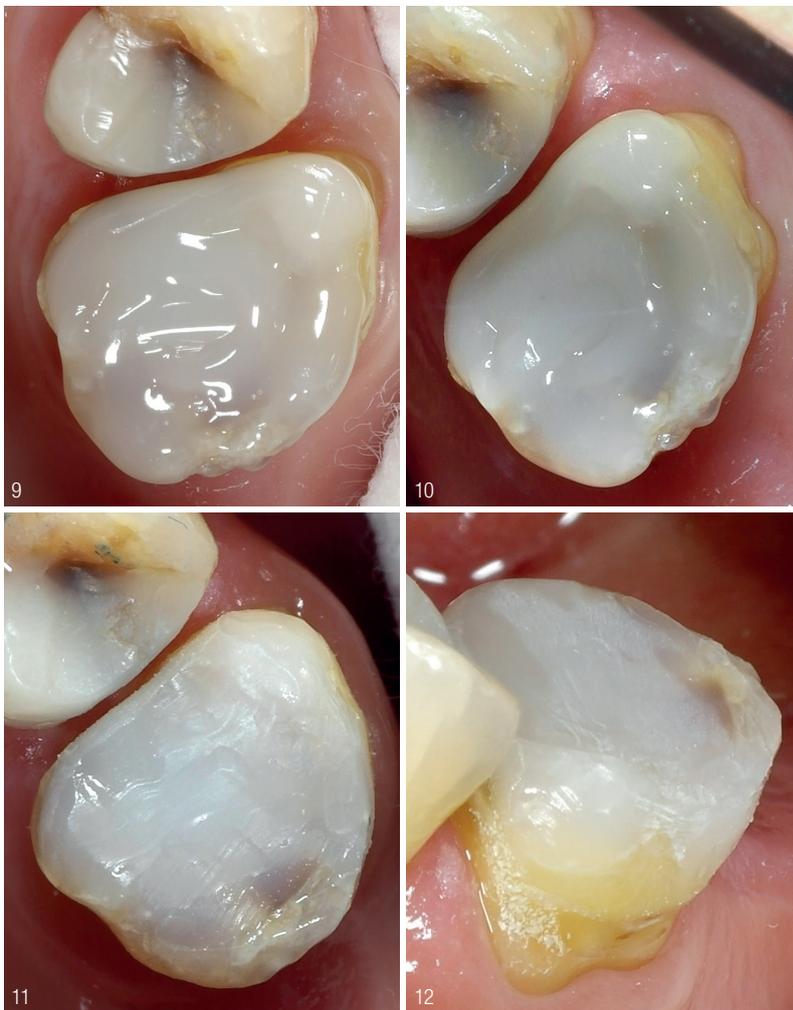


Abb. 9 bis 12: Die postendodontische Behandlung: Kronenaufbau mit Bulkfüll-Material mit intrakanalikulärer Verankerung.

einem Molaren in mehreren Sitzungen durchgeführt und in der zweiten davon einen vierten Kanal gefunden, den ich in der ersten nicht gesehen hatte. Das kommt einfach vor. Vom Seitenzahn zum Frontzahnbereich: Hier stellt die Ästhetik oft eine Herausforderung dar.

Wie meistern Sie sie?

Hier muss man zunächst sehen, ob die Zähne nachdunkeln. SDR flow+ ist funktionell perfekt, aber aufgrund seiner Transluzenz kein ausgesprochen ästhetischer Werkstoff. Dennoch versuche ich möglichst wenig invasiv vorzugehen und direkt zu restaurieren. Ich füge nach der Bulkfüll-Füllung eine Deckfüllung aus ästhetischem Material hinzu. Dabei tendiere ich übrigens zu Ceram.x Spectra ST, unter anderem weil die Compulespitze besonders dünn ist und ich feiner arbeiten kann als bei vielen ähnlich indizierten Kompositen.

Und ich habe festgestellt, dass aufgrund des besonderen Chamäleon-Effekts die Ästhetik von monochromem Ceram.x Spectra ST einer Mehrschichtung fast ebenbürtig ist.

Funktioniert das Verfahren auch bei stark nachgedunkelten endodontisch behandelten Zähnen?

In manchen Fällen ist ein internes Bleichen nötig. Im Frontzahnbereich führe ich das durch. Im Seitenzahnbereich dagegen vermeide ich es, noch einmal an die Wurzelfüllung heranzugehen, und gliedere im Zweifelsfalle doch lieber eine äquigingivale Krone ein.

Wie wichtig ist es Ihnen, dass die verschiedenen Materialien aufeinander abgestimmt sind?

Ich muss zugeben, dass ich im zahnärztlichen Alltag im Wesentlichen in Arbeitsschritten und Einzelprodukten denke. Da hat es für mich etwas Beruhigendes, wenn sich jemand, der sich täglich und hauptberuflich damit beschäftigt, darauf achtet, wie Komposite, Adhäsive, Sealer, Obturatoren, Feilen und Wurzelstifte zueinander passen. Als Zahnärzte haben wir nicht die Zeit, uns damit im Detail auseinanderzusetzen. Daher schätze ich es, ein „Kochrezept mit aufeinander abgestimmten Zutaten“ in der Hand zu

haben. Schließlich ist eine erfolgreiche Endodontie immer von vielen Faktoren abhängig – von der Wurzelkanalbehandlung bis zur Restauration der Krone.

Frau Dr. Tuna, wir haben uns hier in der Hauptsache auf die Endodontie konzentriert. Für welche Bereiche der Füllungstherapie würden Sie das Bulkfüll-Komposit noch empfehlen?

Für alle. Bei mir beginnt jede Füllung mit SDR flow+. Ich decke den untersten Teil der Matrize damit ab, fixiere die Matrize auf diese Weise. Bei Kinderbehandlung verzichte ich im Sinne einer besonders schmerzfreien und schnellen Behandlung nach Möglichkeit auf eine Verkeilung. Ich lasse das Komposit übrigens auch an unter sich gehenden Stellen anfließen. Bei Bedarf eignet es sich für alle Patienten ebenso zum Schichten von Zahnhalsfüllungen. Was speziell die Kinderzahnheilkunde betrifft, so darf ich wohl sagen: Ich habe SDR flow+ schon erfolgreich ohne Deckfüllung eingesetzt, bevor diese Vorgehensweise offiziell freigegeben wurde. Kurz: Selbst wenn ich im Einzelfall noch andere Komposite zusätzlich verwende, ist SDR flow+ immer dabei.

Fotos: © Dr. Tuna



Dentsply Sirona
The Dental Solutions Company™
Infos zum Unternehmen

INFORMATION

Praxis am Nordwall
Dr. Arzu Tuna, Dr. Umut Baysal
Nordwall 2
57439 Attendorn
Tel.: 02722 2540
www.zahnarzt-attendorn.de



Dr. Arzu Tuna
Infos zur Person

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



Lachgassedierung mit qualifizierten Zahnärzten

FACHBEITRAG Das Bundesgesundheitsministerium hat kürzlich durch eine Änderung der Arzneimittelverschreibungsverordnung medizinisches Lachgas neu eingruppiert. Es ist nunmehr ein verschreibungspflichtiges Arzneimittel und darf außer an Apotheken, Krankenhäuser und Ärzte nur noch an Zahnärzte abgegeben werden, die neben ihrer Approbation auch einen Nachweis für eine zertifizierte Ausbildung in der Lachgassedierung erbringen können.

Die Lachgassedierung wird auch in Deutschland seit einigen Jahren wieder verstärkt in der zahnärztlichen Praxis eingesetzt. Zur Behandlung von Angst- und Würgereizpatienten ist die Lachgassedierung ein erprobtes und sehr

dundung wird im Lichte der nun vorliegenden Verschreibungspflicht für Lachgas nochmals deutlich. Im Sommer 2019 sind auch Berichte über den Missbrauch der Substanz Lachgas in den Medien präsent gewesen.

in der Produktinformation auf das Suchtpotenzial und die Folgen eines Missbrauchs hinzuweisen.

Der deutsche Sachverständigen-Ausschuss für Verschreibungspflicht empfahl daraufhin, einer Verschreibungspflicht für medizinisches Lachgas zuzustimmen, so wie es bereits in den Niederlanden und Schweden erfolgt ist.¹

Lachgas wird als Gemisch mit Sauerstoff laut Bundesgesundheitsministerium¹ bei Erwachsenen und Kindern (älter als einen Monat) verwendet zur:

- Induktion und Aufrechterhaltung der allgemeinen balancierten Anästhesie in Kombination mit anderen Anästhetika
- Kurzzeitigen Analgesie und/oder Sedierung in Situationen mit leichten bis mittelschweren Schmerzen, bei denen ein schneller Beginn und ein schneller Ausgleich von Schmerzlinderung und/oder Sedierung wünschenswert sind

Missbrauch von Lachgas

In Deutschland spielt der Missbrauch von Lachgas bisher keine große Rolle. So wird im aktuellen Drogen- und Suchtbericht der Bundesregierung Lachgas als Suchtsubstanz gar nicht erwähnt. In der medizinischen Fachliteratur finden sich ebenfalls keine Berichte über einen weitverbreiteten Missbrauch in Deutschland. Beschrieben werden gelegentlich seltene Einzelfälle, bei denen polytoxikomane Patienten Lachgas als eine von vielen Substanzen missbrauchen.^{2,3}

Im Ausland sieht die Situation anders aus. In einer britischen Untersuchung berichten 77 Prozent der jungen Er-



Die Lachgassedierung führt zu entspannten Patienten aller Altersstufen und erleichtert so unter anderem die Behandlung von ängstlichen Kindern in der Kinderzahnheilkunde.

sicheres Verfahren. Da die Sedierung mit Lachgas nicht Inhalt der universitären Ausbildung der Zahnärzte in Deutschland ist, erlangen die Anwender ihr Fachwissen in richtlinienkonformen Zertifizierungskursen, die sämtliche Aspekte der zahnärztlich geführten Sedierung mit Lachgas beinhalten. Die Wichtigkeit einer solchen Ausbil-

Verschreibungspflicht

Bei einer Konferenz der European Medicines Agency am 8. März 2018 in London befand eine EU-Experten-Gruppe, dass es keiner Änderungen für die Indikationen bei der medizinischen Anwendung von Lachgas bedarf. Die Kommission empfahl aber,



Mit den ALL-IN-ONE-Systemen der Serie sedaflow® verbinden Anwender alle Vorteile der mobilen Lachgassedierung: Wirtschaftlichkeit, Mobilität, Qualität und Funktionalität.



BIEWER medical
Medizinprodukte
Infos zum Unternehmen

Prävalenz von Lachgasmisbrauch nach Land.⁵

Land	Anzahl der befragten Probanden	Missbrauch jemals im Leben	Missbrauch in den letzten zwölf Monaten	Missbrauch im letzten Monat
Alle Länder gesamt	74.864	19%	7%	2%
UK	7.174	39%	21%	8%
USA	6.423	29%	8%	3%
Neuseeland	5.614	27%	3%	1%
Australien	5.789	23%	5%	2%
Schweiz	4.972	13%	4%	1%
Deutschland	22.232	11%	4%	< 1%

wachsenden, von Lachgas als Droge gehört zu haben, und 28 Prozent der Befragten haben Lachgas innerhalb des letzten Jahres als Freizeitdroge selbst inhaliert.⁴ Andere Studien zeigen weit höhere Raten für Großbritannien.⁵ In den Niederlanden ist Lachgas, nach Cannabis, die am häufigsten als Droge missbrauchte Substanz mit Raten bis zu 80 Prozent in der Rave-Szene.⁶ Spanien berichtet ebenfalls über eine deutliche Zunahme des Lachgasmisbrauchs in der Rave-Szene.⁷ In einer Gesamtübersicht mehrerer Länder bildet Deutschland das Schlusslicht in der missbräuchlichen Anwendung von Lachgas (siehe Tabelle).⁵

Bewertung

Die deutsche Zahnärzteschaft hat erhebliche Anstrengungen unternommen, um eine sichere Anwendung von Lachgas sicherzustellen. Publierte Regeln der Bundeszahnärztekammer betreffen die zahnärztliche Ausbildung, bauliche und räumliche Voraussetzungen u. v. m.⁸ Die jetzt umgesetzte Verschreibungspflicht unterstreicht diese Bemühungen. Die Substanz und die klinische Anwendung gehören in die Hände von Fachpersonal und Spezialisten. Die Lachgassedierung ist ein integraler Bestandteil einer modernen Zahnheilkunde. Die Ausbildungsinhalte basieren auf jahrzehntelanger Erfahrung und wissenschaftlichen Erkenntnissen. Die aktuellen Richtlinien zur Ausbildung gemäß

Council of European Dentists (CED) und der Deutschen Gesellschaft für dentale Sedierung e.V. (DGfS) geben hier ein aktuelles und anerkanntes Qualitätsniveau der Ausbildung vor. Die Einhaltung der Standards ist im Hinblick auf die neue Verordnung für Zahnärzte äußerst wichtig, denn nur Anwender, die eine qualifizierte Fortbildung nachweisen können, dürfen das Arzneimittel Lachgas auch einsetzen. Zudem ist die Qualitätssicherung der Ausbildung von großer Bedeutung, damit die weltweit anerkannte Methode der ärztlich geführten Lachgassedierung durch den Missbrauch der Substanz nicht in Verruf gerät. Das erreicht man nur durch eine klare Abgrenzung des fachmedizinischen Kontexts zu anderen Verwendungen und

die Anwendung von Lachgas durch qualifiziertes Fachpersonal.



Literatur

INFORMATION

Institut für dentale Sedierung
Goltsteinstraße 95
50968 Köln
Tel.: 0221 1694920
www.sedierung.com

Erweitertes Produktportfolio? Erweiterte Möglichkeiten!

INTERVIEW In einem IDS-Jahr wie diesem haben Neuerungen auf dem Dentalmarkt Hochkonjunktur. Ob Geräte, Instrumente oder Materialien – Spezialisten wie Generalisten verlieren darüber leicht einmal den Überblick. Im Interview stellen wir zwei Produktergänzungen vor, die Zahnärzte unbedingt kennen sollten.

Ultradent Products, ein US-amerikanisches Familienunternehmen mit 40-jähriger Tradition und dem Ziel, die Mundgesundheit global zu verbessern, überzeugt seit jeher mit der Entwicklung optimierter, teils Branchenstandards setzender Produkte für die minimalinvasive Therapie. Dazu gehören unter anderem die leistungsstarken VALO™ Polymerisationsleuchten mit Breitband-LEDs, die dank verschiedener Ausführungen eine Vielzahl an Möglichkeiten bieten und Anwender mit Qualität und Langlebigkeit längst überzeugt haben. Was es nun mit der Erweiterung der VALO™-Familie auf sich hat und was es weiterhin Neues gibt, verrät Brand Manager Mike Simmons im Interview.



Mike Simmons, Brand Manager bei Ultradent Products.
(Foto: © OEMUS MEDIA AG)

Herr Simmons, die VALO™ LED-Polymerisationsleuchten sind seit zehn Jahren erfolgreich auf dem Markt – nicht nur in verschiedenen Farben, sondern auch mit großer 12 mm-Linse als VALO™ Grand. Seit Kurzem gibt es diese nun auch in der kabelgebundenen Version. Aus welchem Grund?

Wir haben festgestellt, dass 20 Prozent des Umsatzes der VALO™ Polymerisationsleuchten noch immer über Kabel generiert werden. Das war für uns eigentlich etwas überraschend.

Denn wir dachten, dass die meisten Kunden aus Komfortgründen die schnurlose Option der VALO™ und VALO™ Grand Polymerisationsleuchte bevorzugen. Die schnurgebundene Version ist jedoch leichter und ergonomischer – insbesondere, wenn Sie kleinere Hände haben. Außerdem haben Sie eine konstante Stromquelle und müssen nie mit Batterien arbeiten. Abgesehen davon ist sie auch preisgünstiger.

Die VALO™ Grand Polymerisationsleuchte mit Kabel macht also die VALO™-Familie komplett?

Wie in einer richtigen Familie sind auch unsere VALO™ Polymerisationsleuchten ganz individuell – so wie die Bedürfnisse der Anwender. Wir haben die kabelgebundenen Versionen der VALO™ Polymerisationsleuchten und kabellose, wir haben die VALO™ Grand Polymerisationsleuchte mit größerer Linse jetzt mit und ohne Kabel auf dem Markt und zusätzlich die neuen Farben für die VALO™ Polymerisationsleuchte – unser Produktportfolio ist somit komplett. Wenn Sie also die Wahl haben wollen zwischen kabellos und kabelgebunden oder im Hinblick auf die Farbgebung – wir bieten einfach alles und damit einen echten Mehrwert.

Apropos – bitte erzählen Sie uns etwas über den neuen PBM-Adapter für den Gemini™ Diodenlaser 810 und 980, der auf der diesjährigen IDS vorgestellt wurde.

Das Prinzip ist eigentlich ganz einfach. Der PBM-Adapter nutzt die Laserlichtenergie, um das Zellgewebe zu beeinflussen, es zu stimulieren und damit in erster Linie Schmerzen zu lindern. Die Photo-Biostimulation ist eines der Nebenprodukte der Laserlichtenergie. Das Tolle am Gemini™ Diodenlaser 810 und 980 ist, dass man damit Gewebe schneiden,

Die VALO™ Grand Polymerisationsleuchte in der kabelgebundenen Version verfügt über alle Vorteile der VALO™ Grand, kommt aber ohne Batterien aus. Dadurch ist die Leuchte leichter und liegt besonders bei längerer Nutzung, z.B. in der Kieferorthopädie, angenehm in der Hand. (Foto: © Ultradent Products)





Der PBM-Adapter für den Gemini™ Diodenlaser 810 und 980 basiert auf der Photo-Biostimulation. Er mindert Entzündungen und Schmerzen, regeneriert geschädigte Zellen und entspannt die Muskeln. (Foto: © Ultradent Products)

koagulieren und vaporisieren, aber nun auch die Photo-Biostimulation (PBM) nutzen kann. Der PBM-Adapter für den Gemini™ Diodenlaser 810 und 980 basiert genau auf diesem Ziel.

Wie genau funktioniert die Photo-Biostimulation und mit welchem Nutzen?

Ich möchte nicht zu wissenschaftlich werden: Hauptsächlich zielt die Laserlichtenergie auf geschädigte Zellen ab und steigert die lokale Durchblutung. Diese erhöhte lokale Durchblutung innerhalb der Zelle fördert dann wiederum die Regeneration der guten, gesunden Zellbestandteile.

Zu den Vorteilen der Photo-Biostimulation gehören also neben der Verbesserung der lokalen Durchblutung die Verringerung der Entzündung, somit eine Förderung der schnellen Heilung sowie eine Verbesserung der Zellfunktion in geschädigten Zellen. Außerdem bewirkt die PBM eine starke Schmerzlinderung und die Entspannung der Muskeln.

Wer sollte den neuen PBM-Adapter für den Gemini™ Diodenlaser 810 und 980 verwenden beziehungsweise in welchen Fällen?

Kliniker können selbst am besten beurteilen, inwieweit ihre Patienten bei der jeweiligen Behandlung Schmerzen tolerieren und vertragen. Viele der Hauptindikationen sind Kiefergelenkschmerzen oder Kieferinsuffizienz. Das sind die Hauptbereiche, die mit dem PBM-Adapter des Gemini™ Diodenlasers 810 und 980 behandelt werden können. Zusätzlich kann er gezielt für die Lymphknoten angewendet werden, um ihre Durchblutung zu verbessern und Spannungen und Schwellungen in diesem Bereich zu vermeiden.

Wie erfolgt die Anwendung?

Der PBM-Adapter für den Gemini™ Diodenlaser 810 und 980 wird extern verwendet, wobei die Abstandhalter die perfekte Distanz zum Gewebe garantieren. Die Linse hat einen 25 mm-Durchmesser, sodass man überall eine sehr gute Spotgröße erhält. Die Vorteile können also uneingeschränkt genutzt werden!

Heutzutage haben viele Unternehmen so etwas wie ein schmerzstillendes oder biostimulierendes Handstück im Portfolio. Es freut uns sehr, nun die Anwendungsmöglichkeiten des Gemini™ Diodenlaser 810 und 980 mit dem PBM-Handstück vervollständigen zu können.

Herr Simmons, vielen Dank!

INFORMATION

Ultradent Products GmbH

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



Infos zum Unternehmen



EverClear™

der revolutionäre Mundspiegel!

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



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

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

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

I.DENT Vertrieb Goldstein

Kagerbauerstr. 60
 82049 Pullach
 tel +49 171 7717937
 info@ident-dental.de
 www.i-dent-dental.com

Christin Bunn

Die neue Generation – intuitiv und einfach bedienbar

INTERVIEW Die digitale Vernetzung verändert die Art, wie wir leben. Produkte werden mehr und mehr zu intelligenten Begleitern im Alltag. Miteinander verbundene Geräte übernehmen die Funktion kleiner Helfer, Ratgeber und Assistenten. Sie zeigen uns den richtigen Weg, koordinieren und vernetzen. In Summe geben uns diese Hilfsmittel etwas zurück, von dem man nie genug haben kann: Zeit. Das Internet der Dinge ist auch in der Zahnarztpraxis nicht mehr nur eine Vision.

Mit dem seit Sommer 2019 erhältlichen Implantmed Plus steht Anwendern ein Chirurgiegerät der neuesten Generation zur Verfügung samt innovativem ioDent®-System. Ob zu Hause, auf dem Weg zur Arbeit oder kurz vor dem Einsatz: Behandlungen mit Implantmed Plus können ab sofort am Computer oder mobil schnell und einfach online geplant werden. Das intuitiv aufgebaute User-Interface der Onlineplattform ermöglicht dabei die Vorab-einstellung sämtlicher Behandlungsdetails sowie die automatisierte Verwaltung der Daten. Ob Drehmomentverlauf,



Dr. Hildebrand ist seit 1998 in zahnärztlicher Privatpraxis niedergelassen. Zudem hat er seit 2007 die Position des Generalsekretärs des Bundesverbandes der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa e.V. (BDIZ EDI) inne. Fachlich wie verbandsseitig dabei immer im Fokus: Fortschrittliches, qualitätsorientiertes Arbeiten.



Mit Implantmed Plus steht Implantologen ein Chirurgiegerät mit ioDent®-System zur Verfügung.

Gewindeschneidekurve, Bohrprotokoll oder Implantatstabilitätswerte – sämtliche Dokumentationsdaten können vom Chirurgiegerät einfach in die Onlineplattform übertragen werden. Ein Anwender der ersten Stunde ist der Berliner Implantologe Dr. Detlef Hildebrand. Im Interview gibt er Einblicke in den persönlichen Workflow mit der Chirurgieeinheit und erläutert, welche Chancen und Möglichkeiten die neue Onlineplattform ioDent® für die Implantologie bringt.

Herr Dr. Hildebrand, seit wann sind Sie Nutzer des Implantmed und welche Eigenschaften schätzen Sie am Produkt besonders?

Ich arbeite seit mehreren Monaten mit der neuen Implantmed-Chirurgieeinheit. Besonders hervorzuheben ist die einfache Anwendbarkeit dieser neu entwickelten und digital gesteuerten Maschine. Als Implantologe muss ich mich vor allem auf meine Operationsabläufe konzentrieren können, da ist eine Ablenkung durch Maschinen oder Geräte sehr unwillkommen. Dies funktioniert mit der Implantmed-Einheit prächtig.

Implantmed ist in den Bereichen Antrieb, Fußsteuerung und ISQ-Modul individuell konfigurierbar. Für welche Produktvariante haben Sie sich entschieden und warum?

Einblick in eine OP-Situation mit Implantmed. Insbesondere die kabellose Fußsteuerung erleichtert das Arbeiten im Team.

Für mich war der kabellose Fußanlasser im Chirurgiegeräte-Bereich etwas komplett Neues. Natürlich ist das sofort positiv aufgefallen, weil ich in 80 Prozent der Fälle mit zwei sterilen Assistenzen arbeite, von denen eine am Instrumententisch steht und wir mit dem kabelgebundenen Fußanlasser häufig das Problem hatten, dass wir hier im Bodenbereich mit den Kabeln kollidiert sind. Das entfällt und ist großartig. Weiterhin war ja mein initialer Ansatz, mit der Implantmed-Einheit zu arbeiten, der, dass ich unbedingt die ISQ-Value-Messung in den Chirurgieablauf integriert haben wollte. So bin ich quasi automatisch bei W&H gelandet. An dieser Stelle sei erwähnt, dass die Firma W&H seit 2018 Oststell für die ISQ-Geräte übernommen hat.



ANZEIGE

UPDATE

Implantologische Chirurgie

Ein kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs

Online-Anmeldung/
Kursprogramm

Die Kurse werden unterstützt von



camlog



www.implantologische-chirurgie.de

Termine 2019/2020

Freitag, 06. Dezember 2019 in Baden-Baden
(Kongresshaus)
Hauptkongress: www.badische-implantologietage.de

Freitag, 20. März 2020 in Trier (Robert Schuman Haus)
Hauptkongress: www.trierer-forum.de

Freitag, 15. Mai 2020 in Marburg
(Congresszentrum VILA VITA)
Hauptkongress: www.startup-implantologie.de

Freitag, 18. September 2020 in Leipzig (pentahotel)
Hauptkongress: www.leipzig-forum.info

Freitag, 25. September 2020 in Konstanz
(hedicke's Terracotta)
Hauptkongress: www.eurosymposium.de

Kursinhalte

Theorie: Weichgewebeaugmentation, Knochenaugmentation
Praxis: Live- bzw. Videodemonstration

Referent

Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz

Kursgebühren

Kursgebühr (inkl. Kursvideo als Link) 195,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale* 39,- € zzgl. MwSt.

* Die Tagungspauschale beinhaltet unter anderem die Pausenversorgung, Tagungsgetränke und ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten.

Faxantwort an
+49 341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm für die Kursreihe
Implantologische Chirurgie zu.

Titel, Name

Vorname

E-Mail (Bitte angeben! Für die digitale Zusendung des Programms.)

Stempel

ZMP 11/19

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland · Tel.: +49 341 48474-308 · event@oemus-media.de

OEMUS MEDIA AG



Behandlungen können dank des ioDent®-Systems am Computer oder am mobilen Gerät schnell und einfach online geplant werden.

Man muss nicht extra betonen, dass die Messung der ISQ-Values aller inserierten und eingehielten Implantate bei uns als QM-Management unabdingbar geworden ist. Und wir arbeiten seit drei Jahren intensiv mit dem MegaGen-Implantatsystem, ein System, welches weltweit als einziges Implantatsystem keinen ISQ-Value-Verlust aufweist und wo wir unter ISQ-Dokumentation selbst nach vier Wochen bereits mit der Prothetik starten können.

Kabellose Fußsteuerung mittels Bluetooth, kurzer Elektromotor, leicht zu bedienende Pumpe – wie wichtig sind für Sie intuitive Bedienkonzepte?

Sie sind sehr wichtig und für mich unverzichtbar geworden. Wir stehen heute zwar erst am Anfang einer komplett digitalen Prozesskette in den Praxen und im OP-Bereich, aber je intuitiver bedienbar und einfacher die Abläufe werden, umso besser ist das für mich und mein OP-Team.

Die jüngste Version der Chirurgieeinheit ermöglicht die Personalisierung der Arbeitsabläufe, sodass das Gerät von mehreren Behandlern genutzt werden kann. Wie gestaltet sich die Nutzung in Ihrer Praxis?

Bei uns operieren drei Kollegen. Jeder Kollege hat eigene Schwerpunkte und Ansätze, seine chirurgischen Abläufe personalisiert ablaufen und damit immer gleich und wiederholbar werden zu lassen. Das ist sehr komfortabel. Das ist einfach und individuell perfekt abstimmbare. Das ist zukunftssträftig und für mein Team super praktikabel. So soll es sein. So muss es sein.

Bitte skizzieren Sie uns einen typischen Behandlungsworkflow mit dem Implantmed einschließlich der Dokumentation.

ioDent® bietet mir eine intuitive Möglichkeit, meine Implantation in einer webbasierten Cloud-Plattform zu planen. Das ausgewählte Bohrprotokoll gemäß den Herstellerangaben wird an das Implantmed gesendet und dabei automatisch eine Dokumentation gestartet. In dieser werden der Drehmomentverlauf des inserierten Implantats und die ISQ-Werte aufgezeichnet. Durch die einfache Bedienung des Geräts ist es mir möglich, berührungslos durch den ganzen Prozess der Implantation zu navigieren und diesen bestmöglich für meine Patienten durchzuführen. Nach Abschluss der Behandlung habe ich Einsicht in die aufgezeichneten Daten und kann diese simpel archivieren sowie – falls nötig – auch an zuweisende Kollegen weiterleiten.

Bleiben wir noch kurz beim bereits von Ihnen erwähnten und auf der diesjährigen IDS neu vorgestellten ioDent®-System. Wie bewerten Sie derart digitale Workflowlösungen und warum?

Hier handelt es sich um einen komplett neuen Workflow innerhalb der klinischen Abläufe einer chirurgischen Praxis. Da die Dokumentation unserer OP-Abläufe extrem wichtig geworden und mittlerweile unverzichtbares Prozedere einer jeden OP ist, werden bei uns sämtliche Parameter einer OP dokumentiert, analysiert und statistisch auswertbar gemacht. Nur so ist es uns möglich, in einer Mehrbehandlerpraxis standardisierte Abläufe einzuführen und diese qualitätsorientiert umzusetzen. Wenn solche Prozesse automatisiert werden können und der digitale Workflow damit einfacher, effektiver und automatischer ablaufen

kann, dann bin ich der erste, der dieses Verfahren gutheißt. Wenn wir an den Techniksport und den Servicegedanken denken, dann macht eine Onlineplattform mehr als Sinn. Wir stehen diesen Dingen mit offenen Armen gegenüber. Doch noch mehr als das: Wir freuen uns darauf!

Bitte geben Sie uns zu guter Letzt noch einen Ausblick aus klinischer Perspektive: Vor welchen Herausforderungen und Möglichkeiten steht die Implantologie in den nächsten Jahren?

Die Implantologie hat sich in den letzten Jahren immer weiter zu einer klinisch verlässlichen und jederzeit einsatzbereiten Disziplin innerhalb der Zahnheilkunde weiterentwickelt. Die digitale Welt erobert nicht nur die Zahntechniklabore mit CAD/CAM etc., sondern hält großflächig Einzug in die Bereiche Diagnostik, 3D-Planung und Umsetzung sowie auch in die prothetischen Abläufe wie Intraoralscan und digitale Registriermethodik. Das alles mündet dann hoffentlich in zunehmender Behandlungsqualität und besser nutzbaren Möglichkeiten.

Wir sind auf einem guten Weg. Lassen wir uns nicht nur überraschen, sondern versuchen wir besser, die Dinge aktiv mitzugestalten. Ich freue mich auf die neuen Möglichkeiten. Die Zukunft ist JETZT.



Dr. Hildebrand
Infos zur Person

INFORMATION

W&H Deutschland GmbH

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



Infos zum Unternehmen

dental bauer – das dental depot

dental
bauer

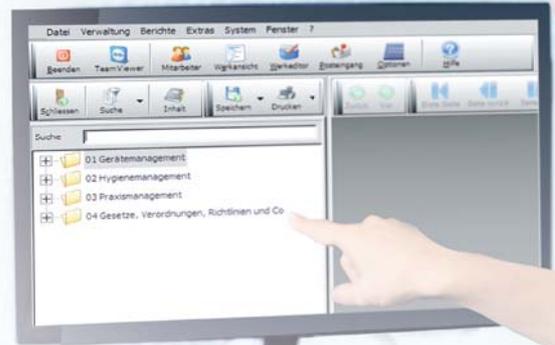


Der Maßstab für perfektes Hygienemanagement

PROKONZEPT®

designed by dental bauer

Das richtige Werkzeug für das Hygienemanagement
und die behördliche Praxisbegehung.



INOXKONZEPT®

designed by dental bauer

Die richtige Lösung für alle professionellen Aufbereitungsräume.

dental bauer GmbH & Co. KG
Stammsitz
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen

Tel +49 7071 9777-0
Fax +49 7071 9777-50
E-Mail info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de

www.dentalbauer.de

Patientenkommunikation 2.0

INTERVIEW Intraorale Kameras sind ein Schlüsselinstrument, wenn es um die Patientencompliance in der dentalen Praxis geht. Sie geben nicht nur dem behandelnden Zahnarzt ein genaues Bild vom Zustand der Zähne und des Weichgewebes, sondern vermitteln dem Patienten auch anschaulich den Befund. Sie machen es dem Zahnarzt einfacher, die optimale Behandlung zu erörtern.

Die moderne Form der Befundaufnahme ist die Intraoralkamera. Sie bietet dem Zahnarzt eine ideale und verlässliche Möglichkeit der Diagnose und unterstützt gleichzeitig bei der anschließenden Erläuterung gegenüber dem Patienten. Die drahtlose Intraoralkamera Whicam Story3 (Good Doctors Germany) hat sich in der Patientenkommunikation als ideale Hilfe etabliert. Zahnarzt Stefan Grunewald aus Köln nutzt sie täglich in seiner Praxis. Zudem ist er als Berater an der Entwicklung von innovativen Dentaltechnologien beteiligt und weiß in Theorie wie Praxis, worauf es bei modernen Dentalwerkzeugen ankommt.

Herr Grunewald, in der Zahnmedizin hat es viele technologische Innovationen gegeben. Wie hat sich dadurch die Arbeit verändert?

Das Wichtigste hat sich eigentlich nicht geändert: die Beziehung zwischen Zahnarzt und Patient. Sie ist das Fundament einer guten vertrauensvollen Behandlung, die für beide Seiten so angenehm wie möglich sein sollte. Deshalb bemühe ich mich von Anfang an um eine persönliche Kommunikation und möchte dem Patienten vermitteln, dass er den Behandlungsprozess mitgestaltet. Dabei können innovative Technologien, wie die drahtlose Whicam Story3, sehr hilfreich sein.

In welcher Form hilft Ihnen die intraorale Kamera?

Viele Befunde werden bei uns in der Praxis visualisiert, um dem Patienten Behandlungstransparenz zu vermitteln. Die Whicam Story3 ist für mich dabei ein unverzichtbares Werkzeug, denn sie macht die Abläufe in mehrfacher Hinsicht einfacher.



„Bei uns wird die Whicam Story3 zentral in der Praxis aufbewahrt. Weil sie drahtlos ist, bleibt sie in jedem Behandlungszimmer verfügbar, wo sie nur eingeschaltet werden muss und sich automatisch anmeldet.“

Die intraorale Kamera Whicam Story3 von Good Drs.



Stefan Grunewald, Zahnarzt aus Köln, ist überzeugter Anwender von intraoralen Kameras.

So werden etwa große Teile des Therapiegesprächs delegierbar. Das hat viele Vorteile, denn z. B. wird die Tätigkeit der Stuhlassistenz aufgewertet. Meistens ist es so, dass der Patient mit der Assistenz auf einer eher persönlichen Ebene kommuniziert. Er bespricht mit ihr Dinge, die er dem Zahnarzt nicht immer anvertrauen würde, da dieser für viele Patienten auf einer anderen Hierarchieebene steht. Das ärztliche Gespräch ist durch größere Distanz gekennzeichnet. Durch den leichteren Zugang zur Assistenz ist der Patient über seinen oralen Zustand vorinformiert und der Zahnarzt muss nur den Faden aufnehmen. Die Entscheidung, dass etwas behandelt werden muss, hat der Patient dann oft schon vor dem eigentlichen Gespräch getroffen. Dadurch steigt die Glaubwürdigkeit des behandelnden Mediziners. Der Patient entscheidet sich aufgrund des Bilds selber für eine Therapie, auch wenn ihm die fachliche Kompetenz fehlt.

Die Whicam Story3 kam schon 2015 zur IDS heraus. Was hat sich seitdem getan?

Die intraorale Kamera entwickelt sich immer mehr zur Diagnostikhilfe. Die Firma DÜRR DENTAL SE entwickelte mit der VistaCam iX eine drahtgebundene Kamera mit Wechselköpfen. Je nachdem, welchen Kopf Sie aufschrauben, können Sie intraorale Fotos aufnehmen, Plaque darstellen oder mittels Infrarot Approximalkaries detektieren.

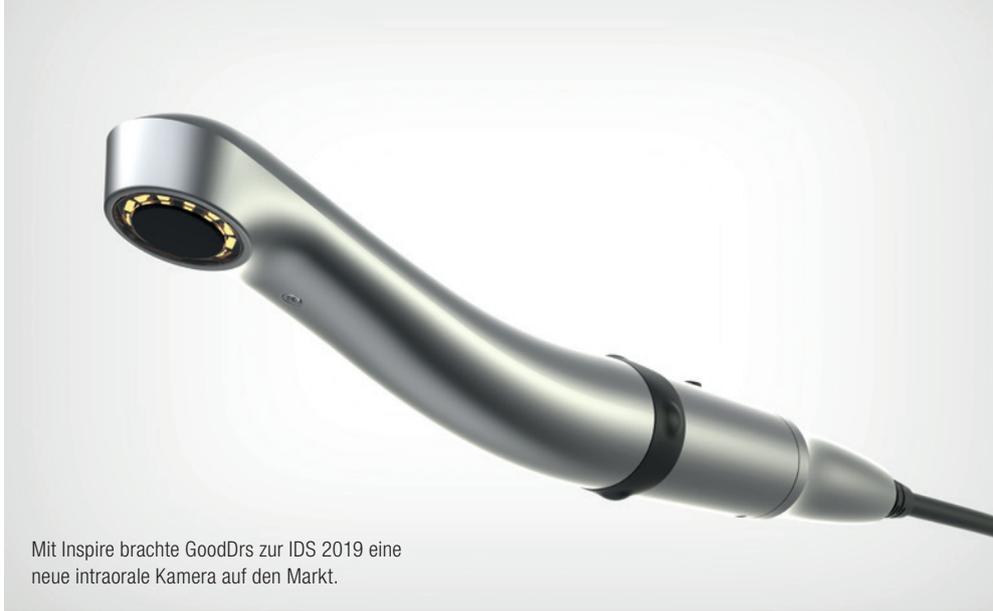
Benutzen Sie jetzt Wechselköpfe zur Patientenkommunikation und Diagnostik?

Mir ist das ehrlich gesagt zu kompliziert. Bei unserem Konzept ist die Stuhlassistenz die Haupt-

verantwortliche für die visuelle Aufklärung. Durch meine Zusammenarbeit mit Good Doctors Germany (GoodDrs) haben wir in unserer Praxis auch Wechselköpfe für die Whicam Story3. Diese lagen aber die meiste Zeit in der Schublade, weil die Assistenz die Indikationen für die einzelnen Aufnahmen nicht erkennt. Das funktioniert in unserer Praxis also nicht. Zur IDS 2019 kam die intraorale Kamera Inspire von GoodDrs auf den Markt. Diese Multifunktionskamera ist kaum größer als ein Winkelstück und macht sowohl extraorale als auch intraorale Fotos, darüber hinaus ohne Kopfwechsel Infrarot- und Fluoreszenzaufnahmen. Und sie hat eine integrierte Sensormaus.

Hat diese Kamera jetzt Ihre drahtlose Whicam Story3 abgelöst?

Jein. Die Inspire ist so einfach zu bedienen, dass die Stuhlassistenz die Handhabung schnell lernt. Sie geht folgendermaßen vor: Eine extraorale Aufnahme (Lachen) wird erstellt, intraoral



Mit Inspire brachte GoodDrs zur IDS 2019 eine neue intraorale Kamera auf den Markt.

dann noch im 3:1-Modus von den Molaren und Prämolaren von okklusal. (3:1-Modus heißt: mit einmal Auslösen wird je ein Bild optisch, in Fluoreszenz und Infrarot erzeugt). Dazu folgen bei Bedarf rein optische Aufnahmen von Kronenrändern, freiliegenden Zahnhälsen, Gingivitis usw. Dadurch habe ich auf dem Monitor eine wirklich große Auswahl an Kommunikationsankern. So genial die Inspire auch ist, sie hat ein USB-Kabel. Gerade die

Drahtlostechnik macht die Handhabung der Whicam Story3 aber so einfach und ermöglicht die preiswerte Nutzung in mehreren Behandlungsräumen. Wir nutzen also die Whicam Story3 auch weiterhin.

Wie schulen Sie die Assistenz?

Die Bedienung der Kamera ist so einfach, dass die Mitarbeiterin nach einmaliger Demonstration und etwas Übung mit einer Kollegin den Gebrauch be-

ANZEIGE



THAT'S THE WAY I LIKE IT

Zertifizierte Fortbildung bequem von zu Hause aus.

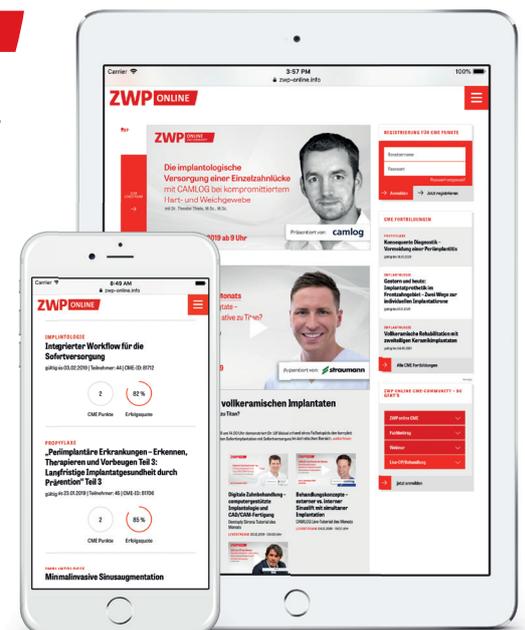
www.zwp-online.info/cme-fortbildung

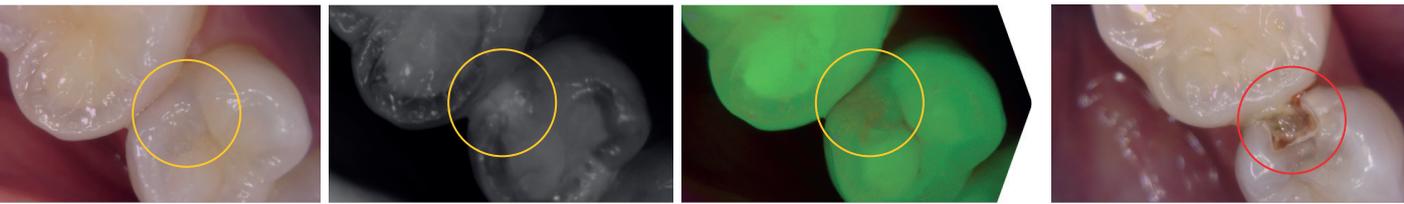
ZWP ONLINE CME-COMMUNITY

Die neue Art der dentalen Fortbildung.

- Fachbeiträge
- Webinare
- Live-OPs/
- Behandlungen

ZWP ONLINE CME





Inspire erstellt hervorragende Bilder der Zähne, kann aber auch verschiedene Defekte durch Infrarot- und Fluoreszenzaufnahmen hervorheben.

herrscht. Als wichtig empfinde ich, mit der Assistenz die beiden möglichen Patientenreaktionen auf die Visualisierung zu besprechen: Manche Patienten möchten die eigenen Zähne aus Scham gar nicht sehen. Die Assistenz kann dann vermitteln: „Lieber Patient, lassen Sie die Augen ruhig zu, ich mache ein paar Aufnahmen, damit der Arzt Sie besser untersuchen kann.“ Oder Patient und Assistenz haben eine vertrauensvolle Kommunikation. Der Patient ist neugierig und schaut sich vorab mit der Assistenz auf dem Monitor die groß sichtbaren Zähne an, die für den Behandler aufgenommen werden. So oder so: Der Zahnarzt hat die Aufnahmen vorliegen und entscheidet, ob er mit dem Patienten auf visueller Ebene kommuniziert. Die Bilder können später in jedem Fall die Situation vor- und nachher dokumentieren.

Rechnet sich diese Transparenz jenseits der Patientenbindung wirtschaftlich?

Absolut, denn man kann dem Patienten die Argumente für eine gute Versorgung direkt vor Augen führen: „Lieber Patient, Sie sehen selbst, dort ist ein Defekt. Sollen wir das mit Gold oder lieber mit Keramik versorgen?“ Dank der anschaulichen Bilder der Intraoralkamera ist der Patient in der Regel viel eher bereit, in eine hochwertige ästhetische Lösung zu investieren, selbst wenn diese etwas teurer ist.

Intraorale Kameras standen in der Vergangenheit oft in der Kritik. Warum sind Sie von ihnen überzeugt?

Tatsächlich liegen viele intraorale Kameras unbenutzt in der Schublade, weil sie nicht hundert Prozent praktikabel im Praxisalltag sind. Dr. Kim Young Woon, der Eigentümer der Firma GoodDrs, ist selber Zahnarzt und bringt Experten-Know-how aus zwei Branchen zusammen: die inno-

vativsten Entwicklungen der Smartphone-Technologie und echte Erfahrungen der dentalen Praxis.

Was machen die neuen Kameras besser?

Das ist zum einen der Anschaffungspreis: Häufig kosten intraorale Kameras 5.000 EUR je Behandlungszimmer – und das für ein kabelgebundenes Gerät, bei dem Sie sich für die Bildbearbeitung zur Tastatur und Maus umdrehen müssen. Die Whicam Story3 kostet weniger als 2.900 EUR und dank eingebauter Maus kann ich das Bildprogramm direkt mit der Kamera bedienen. Kombiniert mit einem großen Flatscreen wird für den Patienten der Zustand seiner Zähne optimal sichtbar. Die Kamera beweist außerdem: drahtlos funktioniert. Sie ist sehr leicht zu bedienen, liefert eine hervorragende Bildqualität und hat ein gutes Verarbeitungsprogramm. Bei uns wird sie zentral in der Praxis aufbewahrt. Weil sie drahtlos ist, bleibt sie in jedem Behandlungszimmer verfügbar, wo sie nur eingeschaltet werden muss und sich automatisch anmeldet.

Also mehr Leistung zum kleineren Preis?

Bei der Konzeption wurde an alles gedacht. Die Kamera hat HD-Qualität, stellt dank Flüssiglinsen automatisch scharf und verwackelt nicht. Auch die Bedienung ist denkbar einfach. Wie im Handy, ist ein Bewegungssensor eingebaut. Nach weniger als fünf Minuten Übung steuern Sie den Mauszeiger intuitiv mit der Kamera. In jedem Zimmer braucht man dann noch einen Kamerareceiver. Das ist ein USB-Stick, der einfach in den Rechner gesteckt wird. Selbstverständlich kann die Kamera in das Röntgen- und Bildverarbeitungsprogramm der Praxissoftware eingebunden werden. Falls hier keines vorhanden ist, kann das kostenlos mitgelieferte „Drs Viewer 2“-

Programm verwendet werden. Es ist einfach und kann alles, was man braucht. Es ist allerdings nicht mehrplatzfähig. Was die EDV angeht, so ist ein einfacher Windows-Rechner ausreichend. Die Grafikkarte sollte allerdings vernünftig sein, damit die Kamera ihre optische Qualität ausspielen kann.

Klingt, als würde die Kamera jetzt Ihren Job übernehmen?

Wenn es um Diagnostik und Patientenbeziehung geht, ist sie tatsächlich eine Hilfe, auf die ich nicht verzichten möchte. Aber die Behandlung muss ich doch noch selber durchführen. Diese intraorale Kamera ist jedenfalls ein wesentlicher Baustein für alle Zahnärzte, die stressfrei hochwertige Leistungen anbieten möchten.

Fotos: © Good Doctors Germany GmbH

INFORMATION

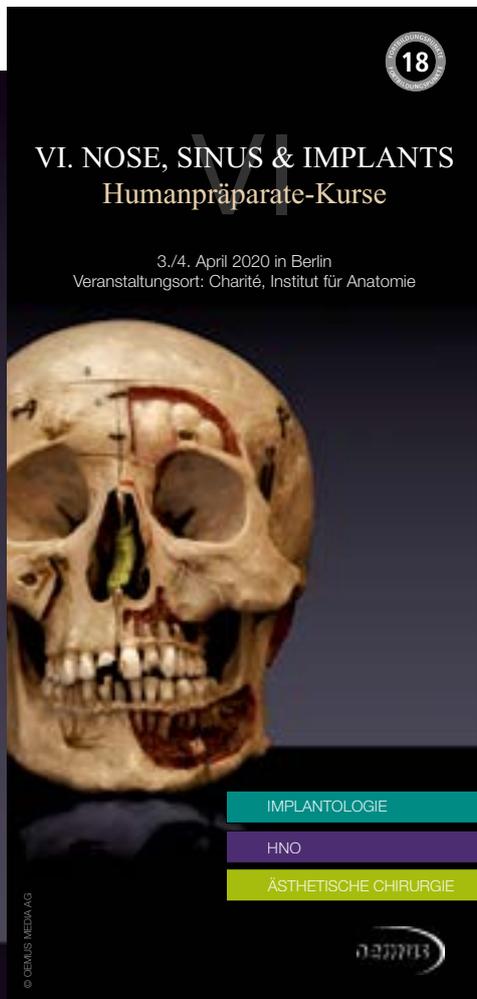
Stefan Grunewald
 Good Doctors Germany GmbH
 Gerhard-Domagk-Straße 2
 53121 Bonn
 Tel.: 0228 53441465
 info@gooddrs.de
 www.gooddrs.de



Infos zum Unternehmen

VI. NOSE, SINUS & IMPLANTS

Humanpräparate-Kurse



Online-Anmeldung/
Kursprogramm



www.noseandsinus.info

In Zusammenarbeit mit

Privat-Institut für medizinische Weiterbildung
und Entwicklung auf dem Gebiet der
Hals-Nasen-Ohrenheilkunde e.V.

Hinweis

Das Programm Zahnärzte (Implantologie) sowie Ästhetische Chirurgie findet am Freitag und das Programm HNO am Samstag statt. MKG-Chirurgen und am Thema Interessierte haben die Möglichkeit, beide Kurstage komplett zu nutzen.



Nähere Informationen finde Sie unter:
www.noseandsinus.info



Die Teilnehmerplätze an den Humanpräparate-Kursen sind stark limitiert,
daher ist eine frühzeitige Anmeldung empfehlenswert!

Faxantwort an **+49 341 48474-290**

Bitte senden Sie mir das Programm HUMANPRÄPARATE-KURSE zu.

Titel, Name, Vorname

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

Stempel

ZWP 11/19



Sanfter mit Schall: Knochenschnitte und chirurgische Kronenverlängerung

1. Vorteil

Was schätzen Anwender von Schallspitzen für Knochenschnitte im Vergleich zu rotierenden Sägen?

Durch Schallspitzen lassen sich Knochenschnitte weitgehend sicher, atraumatisch und stressfrei durchführen. Sie liefern extrem feine Schnitte und optimale Handhabung unter 100%iger Kontrolle.



Sanfte Philosophie: Knochenschnitte mit der Schallsäge SFS100 sagittal und SFS101 axial ermöglichen eine schonende Zahnentfernung.

Was wäre also der Königsweg bei der Knochenbearbeitung?

Zahnärzte und Chirurgen, die ein minimalinvasives Behandlungskonzept konsequent umsetzen, kombinieren erfolgreich Schallinstrumente (z. B. SFS100–102) mit Knochenfräsern. Es ist die oszillierende Bewegung der Schallspitze, die gar nicht anders kann: Der Alveolarknochen wird geschont und nur dort bearbeitet, wo es wirklich darauf ankommt. Ganz nach dem Motto: Autologer Knochen ist das körpereigene Gold des Implantologen.

2. Sonosurgery

Den Einstieg in die Schalltechnologie innerhalb der Chirurgie machten die Sonosurgery Schallspitzen nach Dr. Ivo Agabiti. Was zeichnet die oszillierenden „Knochensägen“ SFS100–102 aus?

Die Schallspitzen SFS100–102 erzeugen nur 0,25 mm Schnittbreite. Ihre sägeförmigen Zähne befinden sich im Abstand von jeweils einem Millimeter und dienen gleichzeitig zur visuellen Orientierung der Schnitttiefe. Die Eindringtiefe beträgt bis zu 10,7 mm und ermöglicht z. B. krestale Knochenschnitte bei Splittingtechniken zur Kieferkammverbreiterung ohne Auflagerungsplastik. Selbst bei sehr schmalen Kieferkamm ist die sukzessive Aufdehnung des Alveolarkamms bis hin zur Aufrichtung der bukkalen kortikalen Lamelle möglich; die Implantatinsertion erfolgt in der gleichen Sitzung. Weichgewebe wird bei der oszillierenden Arbeitsweise besonders geschont und der Anwender arbeitet deutlich stressfreier. Bei der



Schallspitzen SFS120 mit am Außenrand diamantierter Fläche. Minimalinvasive Osteotomie zur Wiederherstellung der biologischen Breite ohne Lappenbildung, die Schallspitze wird ca. 30 bis 45 Grad geneigt, die Seite mit der Kühlbohrung zeigt zum Zahn hin.

Zahnentfernung sind die dünnen Schallsägen beim zirkulären Lösen des Faserapparates vor der Extraktion ebenfalls hilfreich.

3. Chirurgische Kronenverlängerung

Was bedeutet „minimalinvasiv“ im Fall der Schallspitze SFS120 nach Dres. Schwenk und Striegel (Nürnberg)?

Die Schallspitzen SFS120–122 sind dann indiziert, wenn es infolge einer Überpräparation zu einer Verletzung der biologischen Breite kommt oder im Rahmen der Ästhetischen Zahnheilkunde ein asymmetrischer Arkadenverlauf und/oder ein Gummy Smile behoben werden soll. Der entscheidende Unterschied der SFS120 im Vergleich zu klassischen Methoden: keine Lappenbildung! Außerdem gleicht das Arbeitsteil einer abgeflachten Kugel, ist also zum Zahn als auch zur Gingiva hin glatt poliert und nur am dünnen krestalen Ende diamantiert. Das erzeugt eine sehr effektive knöcherne Reduzierung. So kann eine kontrollierte Osteoplastik am bukkalen Knochen vorgenommen werden, ohne die Weichteile zu traumatisieren.

4. Aufbereitung

Wie werden Schallinstrumente am besten aufbereitet?

Komet hat auch hier bis zum Ende mitgedacht und entsprechendes Zubehör parat: Schallspitzen für die Knochenbearbeitung werden mit dem Spüladapter SF1978L im Reinigungs- und Desinfektionsgerät aufbereitet. Sie sind Bestandteil eines validierten Verfahrens.

Anschließend folgt die Sterilisation in einer speziell konzipierten Steribox aus Edelstahl, in der bis zu sieben Schallspitzen Platz finden.



Infos zum Unternehmen

WWW.KOMETDENTAL.DE

UNNAER FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

14. und 15. Februar 2020
Mercure Hotel Kamen Unna

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.unnaer-forum.de



Themen:

Implantologie interdisziplinär – Implantate vs. konventionelle Therapie (Podium Implantologie)

Update Zahnerhaltung – Systematik in der Diagnostik und Therapie (Podium Allgemeine Zahnheilkunde)

Befunderhebung und Diagnostik – Von der Blickdiagnose bis zum komplizierten Fall (Gemeinsames Podium)

Veranstalter:

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig | Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308 | Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de | www.oemus.com

NEU

Aus Unnaer Implantologietagen wird das **Unnaer Forum für Innovative Zahnmedizin**

Faxantwort an **+49 341 48474-290**

Bitte senden Sie mir das Programm zum UNNAER FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN zu.

Titel, Name, Vorname

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

Stempel

ZMP 11/19

Neue Maßstäbe in der Wischdesinfektion

Das wachsende Bewusstsein für den täglichen Plastikverbrauch und die Forderung nach mehr Nachhaltigkeit sind längst auch in der Dentalbranche angekommen, und die Investition in die Entwicklung innovativer, umweltschonenderer Produkte wird zunehmend wichtiger. Aber lassen sich Nachhaltigkeit, aktuelle Hygienebestimmungen und Anwenderfreundlichkeit überhaupt kombinieren? Der Dentalhandel multi-com hat die Herausforderung angenommen und mit der überarbeiteten Rezeptur seiner alkoholfreien FAVORIT Wet Wipes Bio eine eindeutige Antwort auf die Frage gefunden. Die Tücher der Wet Wipes Bio-Serie setzen bewusst auf einen umweltfreundlichen Zellstoffmix statt auf herkömmliche Kunststofffasern und steuern damit dem Plastikverbrauch durch versteckte Kunststoffe entgegen. Gleichzeitig erfüllen die Tücher gültige Hygienebestimmungen und RKI-Vorgaben und verbinden damit den Umweltgedanken nahtlos mit den hohen Anforderungen im Praxisalltag. Auch die Hochglanzoberflächen moderner Zahnarztpraxen stellen zunehmend höhere Ansprüche an die Hersteller, und so reagiert multi-com mit den neuen FAVORIT Wet Wipes Bio sensitiv unmittelbar auf den Wunsch vieler Kunden nach einem alkoholfreien und gleichzeitig schaumarmen Tuch, das nahezu ohne sichtbare Rückstände abtrocknet und empfindliche Materialien, Umwelt und Gesundheit gleichermaßen schont. Damit schließt der Dentalhandel aus Ahrensburg erfolgreich die Lücke zu den bereits gut etablierten alkoholischen Wet Wipes und bietet seinen Kunden eine innovative, umweltschonendere Alternative zu herkömmlichen Desinfektionstüchern. Weitere Informationen dazu auf www.multi-com.de/wetwipesbio



multi-com GmbH & Co. KG • Tel.: 0800 2003000 • www.multi-com.de

Alles aus einer Hand

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

Als Spezialist in der Herstellung von Endodontieprodukten ist es SPEIKO wichtig, das gesamte Spektrum, welches während der Wurzelkanalbehandlung benötigt wird, herzustellen. So wird sichergestellt, dass über die gesamte Behandlung eine gleichbleibende hohe Qualität der Produkte sichergestellt ist. Hierzu zählen:

Aufbereitung mit EDTA-Lösung, EDTA-Gel oder Zitronensäurelösung: profitieren Sie von einer sicheren und einfachen Wurzelkanalaufbereitung und schaffen Sie optimale Voraussetzungen für die Desinfektion.

Spülung mit Hypochlorit-SPEIKO 5,25%, 3% oder 1%, erhöhen Sie mit einer effizienten Spülung die Wahrscheinlichkeit für eine erfolgreiche Wurzelkanalfüllung. Das Ergebnis: optimale Reinigung!

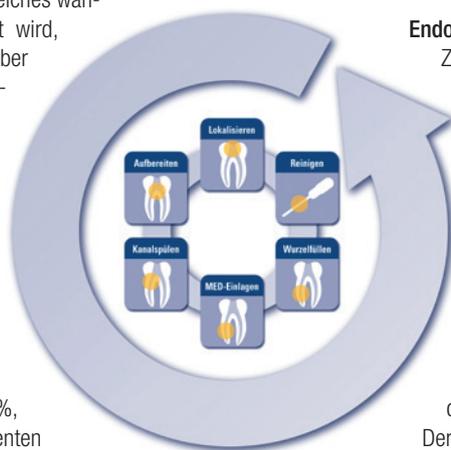
Medikamentöse Einlage: SPEIKOCAL Pulver, SPEIKOCAL Paste oder CALASEPT-SPEIKO = Calciumhydroxid in jeder Form. Das Einbringen antibakterieller Substanzen in einen kontaminierten Wurzelkanal vermeidet eine bakterielle Rekolonisation zwischen den Behandlungen und ist damit absolut indiziert. Dabei sind Calciumhydroxidpräparate das Mittel der Wahl.

Definitive Füllung mit Aptal-Harz-Wurzelfüllung. Erzielen Sie eine homogene, wandständige Füllung des gesamten Wurzelkanalsystems und minimieren Sie die Gefahr der Rekontamination. Das Ergebnis: Eine Füllung, die hält, was sie verspricht!

Endodontischer Reparaturzement: SPEIKO MTA-Zement mit oder ohne Hydroxylapatit zur Abdeckung von schwierigen Indikationen, wie zum Beispiel einer retrograden Wurzelfüllung, Verschlüssen einer Via falsa oder weit offenen Apices.

SPEIKO ist natürlich auch für den Anwender da, nachdem die SPEIKO Endodontieprodukte erworben wurden. Fragen zur Verarbeitung oder zur Anwendung, welche nach dem Kauf auftreten, werden vom SPEIKO-Außendienst, welcher deutschlandweit unterwegs ist, beantwortet.

Der SPEIKO-Außendienst kommt in die Praxis und verarbeitet vor Ort die SPEIKO Produkte. Dabei zeigt er Kniffe und Tricks bei der Verarbeitung und Anwendung.



SPEIKO® – Dr. Speier GmbH

Tel.: 0521 770107-0

www.speiko.de

Ultrapräzise Bilder bei geringster Strahlung

Das neue DVT-System des japanischen Hightech-Unternehmens PreXion, der PreXion3D EXPLORER, bietet mit einem Fokuspunkt von 0,3 mm sowie einer Voxelgröße von nur 74 µm eine einzigartige Kombination aus schärfster Bildqualität sowie geringster Strahlenbelastung. Mit einem gezielt steuerbaren Pulsgenerator wird die Röntgenstrahlung nämlich immer nur dann erzeugt, wenn es für die Bildgebung entscheidend ist. So ist bei der 20-sekündigen Scandauer im Ultra-HD-3D-Modus die reine Röntgenbestrahlungszeit zwischen 4,4 und 5,8 Sekunden. Im zehnstündigen Standard-Scan-3D-Modus beträgt die Röntgenbestrahlungszeit lediglich 3,2 Sekunden. Die geringe Voxelgröße ermöglicht eine detailliertere Darstellung auch feinsten Hart- und Weichgewebestrukturen in Ultra-HD. Die geringe Bildrekonstruktionszeit sorgt für einen fließenden Ablauf in der täglichen Praxis. Die 3D-Analysefunktion ermöglicht Bildausschnitte (FOV) von 50x50, 100x100, 150x80 und 150x160 mm und bietet somit flexible diagnostische Möglichkeiten, egal, ob in der Oralchirurgie, Implantologie, Parodontologie, Endodontie, Kieferorthopädie oder auch der Allgemeinen Zahnheilkunde sowie bei der Analyse der Atemwege und Kiefergelenkfunktion.



PreXion (Europe) GmbH • Tel.: 06142 4078558 • www.prexion.eu

Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

**Ist *dent.apart*
etwa wie Factoring,
nur ohne Gebühren?**

Nein!
Ganz anders.



Einfach bessere Zähne.

dent.apart[®]

**dent.apart: Der Zahnkredit
mit der 3-fach Wirkung.**

HONORAR SOFORT.
Auszahlung direkt nach KV!

NULL RISIKO.
Keine Rückbelastung!

KEINE GEBÜHREN.
Keine Vertragsbindung!

ETHISCH GUT!

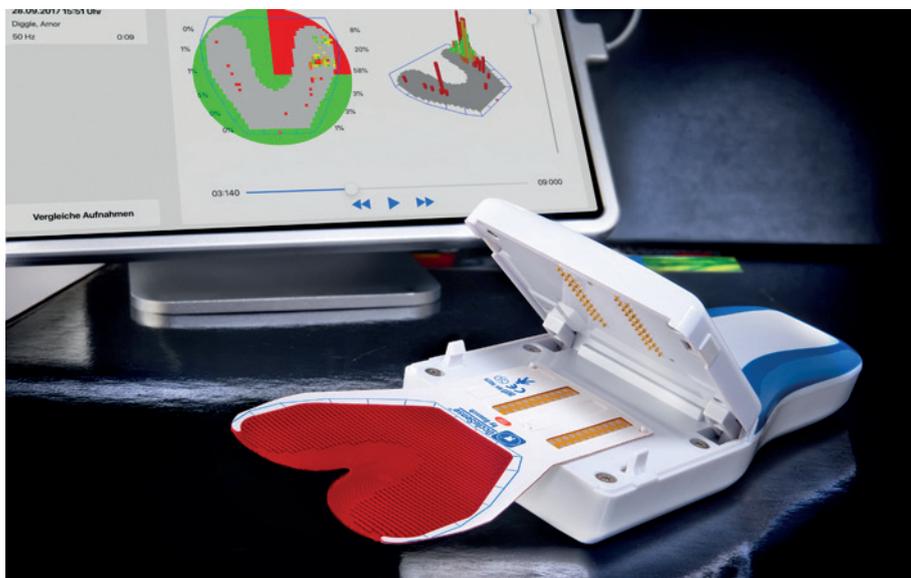


0231 586 886 – 0



www.dentapart.de/zahnarzt

Digitale Okklusionsprüfung mit neuen Funktionen



Das neue, prämierte System OccluSense® von Bausch wurde um einige Funktionen erweitert. Die Patientenverwaltung beinhaltet jetzt eine Ordnerstruktur, die die Aufnahmen nach Datum in einem Ordner sortiert. Alle Aufnahmen können zusätzlich mit individuellen Namen versehen werden, die über ein Suchfeld bequem aufgerufen werden können. Die OccluSense®-App sowie das Update sind kostenlos.

der iPad-App gespeichert, jederzeit wieder aufgerufen oder exportiert werden. Die OccluSense®-Sensoren lassen sich genau wie eine herkömmliche Okklusionsprüfrolle verwenden. Dabei wird jedoch die Kaudruckverteilung des Patienten in 256 Druckstufen digital erfasst und zur weiteren Auswertung an die OccluSense®-iPad-App übertragen.

Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG • Tel.: 0221 70936-0 • www.bauschdental.de • www.occlusense.com



Universal Ölspray speziell für die Zahnarztpraxis

winkelstueck-reparatur.de bietet jetzt Spezialöl von ADENSYS mit vollsynthetischen Eigenschaften für die Pflege von Turbinen, Hand- und Winkelstücken sowie Luftmotoren. Damit diese Instrumente der starken Belastung im täglichen Einsatz gewachsen sind, muss der bestmöglichen Schmierung höchste Aufmerksamkeit zuteil werden. Für einwandfreie Funktion empfiehlt winkelstueck-reparatur.de die Innenreinigung mit Öl vor jedem Sterilisationsdurchgang oder mindestens zweimal täglich für zwei Sekunden.

Das Dental Pflegeöl in der 500 ml-Aludose ist speziell auf dentale Instrumente abgestimmt, ist umweltverträglich ohne toxische Bestandteile und verlängert die Lebensdauer von Übertragungsinstrumenten. Im winkelstueck-reparatur.de Onlineshop findet sich auch der passende Sprayadapter sowie hochwertige Ersatzteile, bei denen Preis und Leistung stets überzeugen.

Weitere Informationen über das umfassende Serviceangebot und hochwertige Pflegeprodukte unter www.winkelstueck-reparatur.de

winkelstueck-reparatur.de
Tel.: 08331 9853360
info@winkelstueck-reparatur.de
www.winkelstueck-reparatur.de

Moderne Praxisverwaltung mit Zahnarztinformationssystem als Allrounder



eigenen Zahnstatus und mögliche, resultierende Behandlungsmaßnahmen. Als besonders anschauliche Überzeugungshilfe dient die Gegenüberstellung der Regel- und hochwertigen, ästhetischen Alternativversorgung.



Infos zum Unternehmen

CGM Dentalsysteme GmbH
Tel.: 0261 8000-1900
www.cgm-dentalsysteme.de

Das digitale Zahnarztinformationssystem CGM Z1.PRO bietet Sicherheit bei der Abrechnung, Zeitersparnis bei den Controlling-Aufgaben und zusätzliche Umsätze durch gezielte Patientenansprache. Aktuelle Erweiterungen des Systems ermöglichen einmal mehr eine moderne Praxisverwaltung und assistieren zugleich beim Qualitätsmanagement, Praxismarketing und der Personalführung. Mit der „Online-Schaltzentrale“ bietet CGM Z1.PRO ein umfassendes Marketingtool. Diese Lösung ermöglicht es Praxen, mit ihrem Onlinemarketing ganz gezielt Patientenkontakte und -termine in den für sie attraktivsten Behandlungskategorien zu analysieren und dokumentiert außerdem, welche Umsätze daraus hervorgehen. Das Modul „Online-Schaltzentrale“ für CGM Z1.PRO ist seit Oktober 2019 für CGM Z1.PRO-Praxen mit der Version 2.68 erhältlich. Erforderlich ist dafür ein zusätzlicher Vertrag über Onlinemarketing-Dienstleistungen mit dem Kooperationspartner WinLocal GmbH.

Weitere Benefits des aktuellen Systems sind das CGM Z1.PRO Honorarsplit, die elektronische Zahlung über CGM Z1 und CGM Z1.PRO, die erweiterte Integration von DAISY-Informationen sowie der CGM 3D-Patientenberater PRO. Letzterer, im aktuellen CGM Z1.PRO-Layout programmierte CGM 3D-Patientenberater PRO richtet sich an alle CGM Z1.PRO-Anwender: Zahnärzte, Kieferorthopäden, Kieferchirurgen oder Prophylaxemitarbeiter und unterstützt die individuelle Aufklärung des Patienten, indem Befunde und Behandlungsoptionen demonstriert und erläutert werden können. Dazu visualisieren grafische Bilder den patienten-

ANZEIGE

dent.apart®
Einfach bessere Zähne.

Und Du überlegst noch?

JETZT STARTERPAKET ANFORDERN!

Facebook Instagram YouTube

0231 586 886 – 0

www.dentapart.de/zahnarzt

Stay Young Collection: Zahnlinie für die „Best Ager“-Generation

Zum Kern der CANDULOR AG zählt seit über 80 Jahren die Entwicklung und Herstellung künstlicher Zähne. Das Schweizer Unternehmen legt hierbei größten Wert auf das Entwicklungsfeedback aus der Innen- und der Außensicht. Speziell für die neue Generation der „jungen Älteren“ entstand eine lebendige Kollektion passend zu ihrem Selbstbewusstsein und agilen Anspruch. CANDULOR wird diesem mit den Zahnlinien PhysioSelect TCR & BonSelect TCR gerecht. Die PhysioSelect TCR Frontzähne aus bewährten attraktiven Formen wurden in einem verjüngten Design entwickelt, um 18 Oberkieferformen – grazil, markant und universell – sowie vier Unterkieferformen zu kreieren. Schichtung und Oberflächenstruktur unterstützen den jungen Auftritt.

Sowohl die PhysioSelect Front- als auch BonSelect Seitenzähne werden aus dem beständigen TwinCrossedResin (TCR-Material in der dritten Generation), einer modifizierten Polymethylmethacrylatvariante (PMMA) gefertigt. Das Polymer und die Matrix werden gleichmäßig miteinander vernetzt und zusätzlich vergütet. So wird während der Herstellung das vorvernetzte Polymer nochmals mit der Matrix verlinkt und verdichtet. Auf diese Weise erfüllt der Zahnwerkstoff hohe Anforderungen an Plaque- und Abrasionsbeständigkeit. Der PhysioSelect TCR Frontzahn ist seit April zusammen mit dem BonSelect TCR Seitenzahn erhältlich.



CANDULOR AG • Tel.: +41 44 8059000 • www.candulor.com

Individuelle Anfertigung ermöglicht Präzision und Ergonomie



Ist es möglich, die optische Qualität zu steigern und gleichzeitig das Gewicht zu reduzieren? Die durchdachte Antwort auf diese entscheidende Frage liefert I.C.LERCHER mit ihrem High Definition Loupe System VISIONX.

Für die neuartige Lupenbrille wurde das Optiksistem von Grund auf neu berechnet. Das Ergebnis kann sich wortwörtlich sehen lassen: Die farbtreuen und plastischen Bilder geben dem Anwender ein Sichtfeld von rund 100 Millimetern. Verbunden mit einer nahezu randlosen Darstellung entsteht ein einmaliges Seherlebnis – ganz ohne Randunschärfe und störende Verzerrungen.

Der Clou: Die VISIONX wird dem Anwender individuell angepasst. Arbeitsabstand, Augenabstand, Sehstärke und ergonomische Gegebenheiten werden berücksichtigt. Durch ihre schlanke Bauform kann die VISIONX auch höhere Neigungswinkel realisieren und somit die Kopfeigung weiter verringern.

Mit ihrem reduzierten Gewicht sorgt die Lupenbrille außerdem für idealen Tragekomfort. Das handgefertigte Lupenpaar wiegt gerade einmal 22 Gramm – und ist durch die Kombination aus hochwertiger Glasoptik und widerstandsfähigem Aluminiumgehäuse gleichzeitig überaus robust. Das wasserdicht verklebte Lupensystem ermöglicht zudem die Reinigung der VISIONX unter fließendem Wasser. Starke Verunreinigungen können vor der Desinfektion also einfach abgewaschen werden.

Ob in stehender oder sitzender Position: Die VISIONX bietet Anwendern ein ergonomisches und entspanntes Arbeiten – mit optischer Brillanz und durchdachter Präzision.

I.C.LERCHER GmbH & Co. KG • Tel.: 07771 914628-0 • www.ic-lercher.de

PRODUKTE
HERSTELLERINFORMATIONEN



Implantologie- und Chirurgie-Motoren: So einfach wie nie

Mit dem Ziel der Vereinfachung von Implantatinsetzungen sowie oralchirurgischen Eingriffen hat das Schweizer Dentalunternehmen Bien-Air Dental die neuen Implantologie- und Chirurgie-Motoren Chiropro und Chiropro PLUS vorgestellt. Die Steuerung des gesamten Systems erfolgt dabei mithilfe eines einzigen Drehknopfs: Anhand einer Drehbewegung navigiert der Nutzer durch die Menüs und nimmt Einstellungen vor, ein einziger Knopfdruck ermöglicht das Speichern des gewählten Wertes. Zudem lässt sich der Drehknopf zur einfacheren Wartung leicht entfernen und sterilisieren. Dank dieser klaren und prägnanten Schnittstelle zeigen der neue Chiropro sowie der Chiropro PLUS die wichtigsten Informationen zum reibungslosen Ablauf des Eingriffs auf einen Blick: Art der zu verwendenden Instrumente, Drehzahl, Drehmoment, Fördermenge der Spülflüssigkeit und Drehrichtung. Das Vorhandensein von vorprogrammierten Behandlungsabläufen und die Möglichkeit, die Einstellungen je nach den Besonderheiten des Patienten zu ändern, erleichtern ebenfalls

die Bedienung der neuen Implantologie- und Chirurgie-Motoren. Während der Chiropro dem Implantatsetzen gewidmet ist, ermöglicht der Chiropro PLUS sowohl die Durchführung von implantologischen als auch oralchirurgischen Eingriffen. Dafür ist es möglich, die Steuerkonsolen an den für jeden Eingriff geeigneten Mikromotor und das für jeden Eingriff geeignete rotierende Instrument anzuschließen. So einfach haben Behandler den Dreh raus.

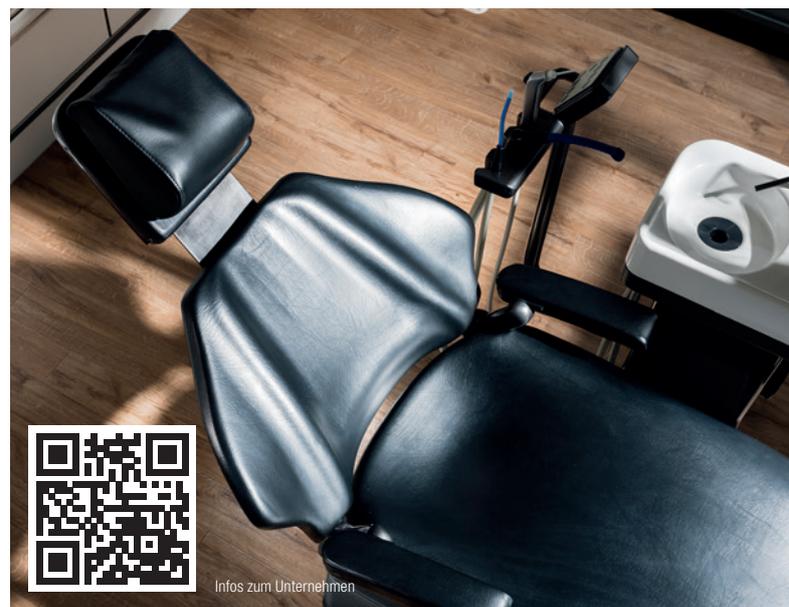


Bien-Air Deutschland GmbH
Tel.: 0761 45574-0
www.bienair.com

Infos zum Unternehmen

Second Life M1: solide, zuverlässig, unkaputtbar

Das in Pulheim bei Köln ansässige Unternehmen rdv Dental hat sich auf das Refitting gebrauchter, solider Behandlungsstühle spezialisiert – allen voran die Einheit M1. Als Klassiker unten den dentalen Behandlungseinheiten wurde der Erfolgsstuhl 1983 auf den Markt gebracht und ist seitdem eines der nachgefragtesten Produkte. Und dies aus guten Gründen: Die M1 ist solide, zuverlässig, nahezu unkaputtbar und folglich besonders wirtschaftlich sowie wertebeständig für den Praxisinhaber. Der Stuhl überzeugt zudem durch eine unkomplizierte und analoge Systematik bei robuster Technik, Qualitätsmaterialien innen sowie außen und einer daraus resultierenden Langlebigkeit. Obwohl der Klassiker heute nicht mehr produziert wird, ist die M1 noch immer verfügbar – als Second-Life-Behandlungseinheit, refittet bei rdv Dental. Gebrauchte Einheiten werden hier vollständig in ihre Einzelteile zerlegt sowie gereinigt, Verschleißteile erneuert und die gesamte Einheit neu zusammengesetzt. Dabei ist jede M1 nach dem Manufakturgedanken individuell konfiguriert, Lieferung und Montage erfolgen bundesweit. Auch nach dem Kauf ist rdv Dental vollumfänglich für seine Kunden da: Sämtliche Verschleiß- und Ersatzteile sind für rdv-Kunden dauerhaft verfügbar. Selbstverständlich bietet rdv Dental neben Sirona/Siemens weitere Second-Life-Einheiten wertiger Hersteller, wie z. B. KaVo, an. All dies und vieles mehr kann täglich im Pulheimer Showroom nach telefonischer Voranmeldung besichtigt werden, um den Begriff „gebraucht“ bei rdv neu zu definieren.



Infos zum Unternehmen

rdv Dental GmbH • Tel.: 02234 4064-0 • www.rdv-dental.de

Matrizenbänder bleiben auch bei enger Anatomie in Form



Garrison Dental Solutions bietet ab sofort mit den Fusion Firm Matrizenbändern mit eZ-Place™-Technologie die neueste Ergänzung des beliebten Composit-Tight® 3D Fusion™ Teilmatrizen-systems. „Typische bleitote Teilmatrizenbänder 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 verarbeiteten Edelstahl und einem firmeneigenen Matrizenformungsprozess, um Teilmatrizenbänder herzustellen, die einer Verformung um fast 70 Prozent besser widerstehen als herkömmliche Bänder“, so Jason Phillips, Marketingdirektor von Garrison. eZ-Place™ ermöglicht, dass die Firm Matrizenbänder eine superdünne Dicke von 0,038 Millimetern und 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. Sie sind eine ausgezeichnete Wahl für Benutzer von Teilmatrizen-systemen, für Einsteiger und erfahrene Anwender gleichermaßen. Composit-Tight® 3D Fusion™ Firm Matrizen-

bänder sind in Sets mit allen Größen, individuellen Nachfüllpackungen und ausgewählten Teilmatrizen-systemkits von Garrison Dental Solutions erhältlich. Rufen Sie uns an unter Telefon 02451 971409.



Garrison Dental Solutions • Tel.: 02451 971409 • www.garrisondental.com

Infos zum Unternehmen

Moderne Praxissprechanlage mit Sonderfunktionen

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



MULTIVOX Petersen GmbH • Tel.: 0241 502164 • www.multivox.de

360°-Angebot für die Implantologie

So selbstverständlich wie Prothetik- oder KFO-orientierte Praxen von einem führenden Komplettanbieter zu fast jeder Indikation eine smarte Lösung erwarten, so konsequent hält PERMADENTAL auch für Implantologen und implantologisch tätige Zahnarztpraxen ein umfangreiches Programm bereit. Mit dem zunehmenden Wunsch nach einem perfekten Lächeln sind nicht nur die Ansprüche und Erwartungen der Patienten an eine umfassende Beratung und erstklassige Behandlung gewachsen, sondern auch an zeitgemäße Angebote in der Praxis. Und weil auch der Wettbewerb um den Patienten mancherorts größer geworden ist, gilt es, das eigene Leistungsportfolio exakt zu bestimmen und für spezielle Aufgaben innovative Angebote bereitzuhalten.

und permaView Smile Design ist es nun möglich, diese Vorteile auch wirtschaftlich in den täglichen Praxisworkflow zu integrieren.

Mehr Infos unter: www.permadental.de/permaview/

permaWhite – Mit dem professionellen Zahnaufhellungssystem für die Praxis und zu Hause lassen sich vor einem implantologischen Eingriff Zahnverfärbungen entfernen und natürliche, aber als zu dunkel empfundene Zahnfarben schonend aufhellen.

Mehr Infos unter: www.permadental.de/permaWhite/



Von der Planung bis zur fertigen Versorgung

Einige Lösungen aus dem 360°-Angebot von PERMADENTAL haben sich speziell für die Implantologie besonders bewährt. „Sie unterstützen das Implantologieteam bei der ästhetischen Vorbereitung einer implantologischen Versorgung, bei der Vorabvisualisierung des Behandlungsziels, bei der 3D-Behandlungsplanung, bei der navigierten Implantation bis hin zur Versorgung des Patienten mit ästhetisch hochwertigem Zahnersatz“, berichtet PERMADENTAL Marketingleiter Wolfgang Richter.

permaView – Das ästhetische Ziel einer Behandlung schon vor Therapiebeginn visualisieren zu können, schafft Vorteile für Patienten und Behandler. Bisher war dieser Wunsch aufgrund von Kosten und Aufwand häufig nicht darstellbar. Mit permaView, permaView to-go

gewünschten Zahnersatz in höchster Qualität und zu erstaunlich günstigen Preisen.

SMART Guide – Das bedienerfreundliche Tool für die computergeführte Chirurgie ermöglicht vor jedem Eingriff eine 3D-Behandlungsplanung für die sichere Implantatpositionierung. SMART Guide erleichtert den Einstieg in die navigierte Implantation und harmonisiert perfekt mit nahezu allen gängigen Implantatsystemen.

Mehr Infos unter:
www.permadental.de/smart-guide/

i500 von Medit – Dieser innovative Farbscanner (IOS) beeindruckt durch Geschwindigkeit, Genauigkeit und einen günstigen Preis. Durch die Verwendung von Scanbodies erreicht man bei der Abdrucknahme in der Implantologie signifikante Vorteile gegenüber der konventionellen Abdrucknahme. Patienten und Behandler sind begeistert.

Mehr Infos unter:
www.permadental.de/medit/

Implantatgetragener ZE

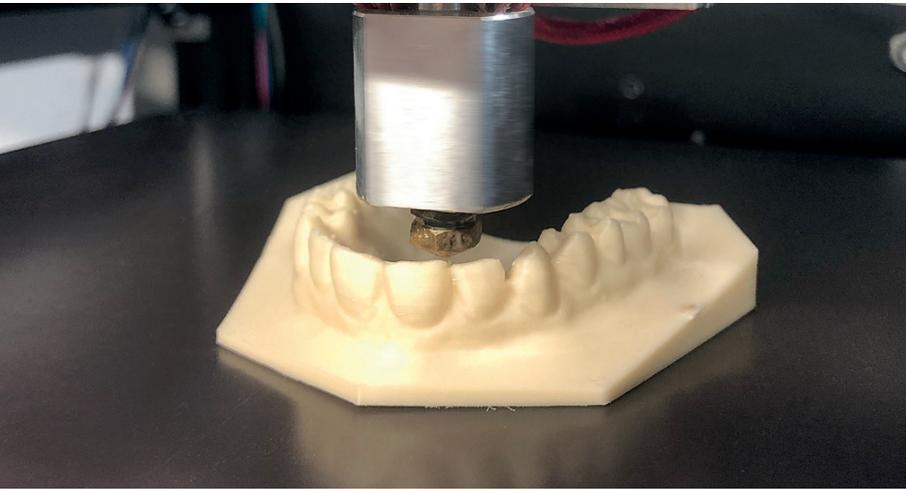
Egal, ob Einzelzahnücke oder komplett implantologisch versorgte Kiefer, egal, ob festsitzend, herausnehmbar oder bedingt herausnehmbar, PERMADENTAL liefert den

PERMADENTAL GmbH

Tel.: 02822 10065

www.permadental.de

3D-Drucksystem bietet hohe Präzision in der Kieferorthopädie



denen Designs, sodass der OrthoCube Drucker zum Beispiel auch stylish im Wartezimmer platziert werden kann. Auch eine platzsparende Lösung im Praxislabor ist möglich.

World Class Orthodontics®
Ortho Organizers® GmbH
Tel.: 0171 2216666
www.w-c-o.de

Das neue OrthoCube 3D FDM System von World Class Orthodontics/Ortho Organizers GmbH wurde speziell für die Bedürfnisse der kieferorthopädischen Praxis entwickelt. Dabei bietet das FDM Druckprinzip gegenüber herkömmlichen in der Zahnmedizin angebotenen Druckern auf Resinbasis wichtige Vorteile. Zunächst ist das verwendete Druckermaterial BioFil (Filament) hundert Prozent frei von reizenden Bestandteilen, zu hundert Prozent aus nachwachsenden Rohstoffen hergestellt, biologisch abbaubar (gemäß DIN EN 14588) und erzeugt im Druckprozess keine unangenehmen Gerüche. Auch ist keine Nachbearbeitung durch Chemikalien (zum Beispiel Isopropanol) oder im Lichtofen notwendig. Das Tragen von Schutzkleidung oder Handschuhen entfällt, ebenso wie das Aufstellen des Druckers in separat und extra belüfteten Räumen oder eine toxische Schulung der Praxismitarbeiter. Über Nacht können bis zu 18 Modelle gedruckt werden. Hohe Präzision bei geringen Toleranzen von nur 50 µ, Einbeziehung der kompletten KFO-Technik (Tiefziehtechnik, Streutechnik, Positioner), automatische Kalibrierung der Druckfläche, kurze Druckzeiten und extrem niedrige Druckkosten sind weitere Vorteile des OrthoCube 3D-Druckers. Der OrthoCube Drucker ist komplett „made in Germany“. Zudem übernimmt World Class Orthodontics/Ortho Organizers GmbH die Installation des Systems, die Justage sowie die Schulung der Mitarbeiter. Spezielle Trainingskurse von einem Kieferorthopäden für Kieferorthopäden bei paralleler Schulung der Praxismitarbeiter runden das Servicepaket ab. Des Weiteren bietet World Class Orthodontics/Ortho Organizers GmbH individuell maßgeschneiderte Möbel in verschie-

ANZEIGE

Liebold/Raff/Wissing

ABRECHNUNG?

ABER SICHER!

DER Kommentar zu BEMA und GOZ

Das Werkzeug der Abrechnungs-Profis

Überzeugen Sie sich selbst!

Jetzt kostenlos testen: www.bema-goz.de

Einmalhandschuh für empfindliche Haut

Der EpidermProtect ist der Schutzhandschuh für Anwender, die entweder bereits allergisch auf Naturlatex reagieren, eine Allergie gegen Schwefel oder chemische Beschleuniger wie Thiuram, Thiazole oder auch Carbamat entwickelt haben oder aber sich von Anfang an keinem dieser Stoffe aussetzen wollen. Mit dem EpidermProtect hat man einen Schutzhandschuh der PSA-Kategorie III und Medizinprodukt-Klasse I an seiner Seite. Neben seiner Schutzfunktion bietet der Handschuh in Metal-blue auch ein tolles farbiges Design, trägt sich sehr angenehm und bietet eine außergewöhnlich gute ergonomische Passform. Beste Materialeigenschaften machen den EpidermProtect zu einem Schutzhandschuh für alle Fälle.



Absolute Reinheit, sicherer Schutz für alle Hauttypen und die sanfte Formulierung, die die Möglichkeit von Kreuzkontaminationen verhindert, bieten dem Nutzer eine große Vielzahl von Vorteilen. Da dieser Einmalhandschuh frei von Schwefel ist, kann er im Umgang mit Materialien genutzt werden, die gegenüber Schwefel reaktiv sind. Das ermöglicht die Nutzung in ganz neuen Anwendungsgebieten. So kann man für unterschiedlichste Anwendungen immer auf den EpidermProtect zurückgreifen und muss sich nicht mit weiteren Handschuhen ausstatten. Auch der Umweltgedanke hat bei der Entwicklung des EpidermProtect eine wesentliche Rolle gespielt. Schädliche, chemische Inhaltsstoffe, die die Umwelt nachhaltig durch Verschmutzung belasten, werden dank optimierter Herstellungsverfahren stark reduziert oder eliminiert. Der EpidermProtect macht es für viele Handschuhnutzer möglich, wieder symptomfrei zu arbeiten, oder dient als präventive Maßnahme



AMPri Handelsgesellschaft mbH

Tel.: 04171 8480-0

www.ampri.de

Datenbank Implantologie



Ein- und zweiteilige Keramikimplantate in den Größen kurz und extrakurz

Noch vor wenigen Jahren galt das Dogma, lange Implantate mit einem möglichst großen BIC (Bone-Implant-Contact) zu inserieren, als unumstößlich. Mittlerweile hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass kurze und extrakurze Implantate (6 mm) deutliche Vorteile gegenüber langen Designs haben – bei unveränderter Stabilität und Verweildauer. Während die Konstruktion von zweiteiligen Titanimplantaten in kurzen und extrakurzen Designs kein Problem darstellt, ist dies bei Keramikimplantaten nicht ohne Weiteres umsetzbar. Das Problem liegt in der Verbindung Implantatkörper–Abutment. Während Verschraubungen bei Titanimplantaten sehr gut funktionieren, ist eine Verschraubung bei Keramik ohne Mikropalt nicht möglich, egal, ob es sich um eine Schraube aus Gold, Zirkondioxid, Carbon oder einem anderen Material handelt. Diese Schraube verhindert gleichzeitig die Konstruktion von kurzen oder gar extrakurzen Implantaten aus Keramik, da die Schraube tief in den Implantatkörper reichen muss, um eine solide Verbindung darzustellen. Champions-Implants geht mit seinem zweiteiligen Keramikimplantat BioWin! einen anderen Weg. Das Abutment wird nicht verschraubt, sondern supragingival verklebt. So ist die Verbindung völlig bakteriendicht, da es keinerlei Spalt gibt, noch nicht einmal einen Mikropalt oder einen Hohlraum im Implantatkörper. Dieser Weg ermöglicht die Konstruktion von kurzen und extrakurzen Implantaten. Champions-Implants hat jetzt sein zweiteiliges Keramikimplantat in den Längen 6 und 8 mm vorgestellt, jeweils in den Durchmessern 4,5 und 5,5 mm. Die Implantate sind, ebenso wie die Längen 9, 11 und 13 mm (\varnothing 4,1; 4,5 und 4,5 mm), ab Lager verfügbar.



Champions-Implants GmbH

Tel.: 06734 914080

www.champions-implants.com

Infos zum Unternehmen

Innovationen bieten exzellente Festigkeit und Ästhetik

SDI bietet in seinem Produktportfolio im Bereich Komposite zahlreiche Innovationen. An erster Stelle bei den Universalkompositen stehen hierbei die zwei zentralen Marken: Luna, das universelle System mit VITA®-Farben, und Aura, das universelle System mit einzigartigen Farben. Luna und Aura bieten durch Innovation und Weiterentwicklung ein Komposit-Gesamtkonzept, das dem Bedarf von Zahnärzten und ihren Teams ideal gerecht wird. Das universelle Nanohybridkomposit Luna war das SDI-Produkt der IDS 2019.

Luna gilt auf dem Kompositmarkt als äußerst verlässliches Material, da es aufgrund exzellenter Festigkeit und Ästhetik für alle Front- und Seitenzahnfüllungen geeignet ist. Seine perfekte Kombination ästhetischer und mechanischer Eigenschaften verdankt Luna einem hybriden Füller. Die besondere Transluzenz von Luna, einer australischen Innovation, ermöglicht einen Chamäleon-Effekt, durch den sich die Füllungen farblich gut an die angrenzende Zahnschicht anpassen. Und das Zusammenspiel von Fluoreszenz und Opaleszenz verleiht Luna eine unvergleichliche innere Brillanz. Die mechanischen Eigenschaften werden durch ein bewährtes Strontiumglas-Füllersystem optimiert. Luna verbindet eine überragende Druck- und Biegefestigkeit mit einem anwenderfreundlichen Handling, das nahtlose Übergänge im Randbereich und natürlich wirkende Füllungen erleichtert. Luna besteht aus 14 Universalfarben und fünf Spezialfarben (3 x Dentin, 1 x Inzisal und 1 x Bleach). Die Schmelzfarben sind wahlweise allein oder in Schichttechnik mit den Spezialfarben verwendbar. Luna ist ein sehr vielseitiges Komposit, das sich für die gesamte Dentition eignet und den ästhetischen Wünschen der Patienten entspricht.



SDI Germany GmbH

Tel.: 02203 9255-0

www.sdi.com.de

SDI LUNA



NANOHYBRIDKOMPOSIT FÜR
FRONT- UND SEITENZÄHNE



Ja, bitte schicken Sie mir mein persönliches TESTPAKET mit Testfragebogen. Selbstverständlich werde ich die Fragen zur Verarbeitung von Luna gerne beantworten.

Praxisstempel

Fax: +49 2203 9255-200 oder
E-Mail: AU.Dental@sdi.com.au

SDI | YOUR
SMILE.
OUR
VISION.



Keine Chance dem Biofilm: Fünf Geheimtipps für Wasserhygiene

Ob Ferien oder Jahreswechsel, wenn Zahnarztpraxen für ein paar Tage ihre Türen schließen, heißt es, aufgepasst. Denn in der Abwesenheit wachsen Biofilme auch in der kalten Jahreszeit aufgrund des Stillstands in den Wasser führenden Systemen der Praxis besonders gut. Somit ist bei der Rückkehr eine einwandfreie Praxishygiene nicht länger gewährleistet. Es drohen verstopfte Schläuche und teure Reparaturen, im Zweifel gar Ausfallzeiten. Das kann für die Zahnmediziner nicht nur finanzielle, sondern auch gesundheitliche sowie rechtliche Folgen bedeuten.

Prävention statt Nachsehen für erfolgreichen Praxisbetrieb

Damit das gesamte Praxisteam entspannt in die Praxisauszeit starten und danach sorgenfrei weiterbehandeln kann, gibt Sebastian Fischer, Mikrobiologe und Leiter Wissenschaft von BLUE SAFETY, fünf hilfreiche Tipps, um Wasserhygieneproblemen vorzubeugen.

Tipp 1 – Wasser abdrehen

Bevor Sie die Praxis verlassen, um in den wohlverdienten Urlaub zu starten, sollten Sie das Wasser am Haupthahn abstellen. Der Biofilmbildung beugt diese Maßnahme zwar weniger vor, doch sie verhindert, dass während Ihrer Abwesenheit austretendes Wasser schwerwiegende und teure Schäden in der Praxis verursacht. Achten Sie dabei auch darauf, dass die Magnetventile funktionieren.

Tipp 2 – Räume abdunkeln und kühl halten

Damit die Praxisräume kühl bleiben, verdunkeln Sie diese mit Vorhängen oder Rollläden. Denn Biofilme und Keime fühlen sich gerade bei direkter Sonneneinstrahlung und warmen Temperaturen in Wasser führenden Systemen der Behandlungseinheiten wohl und vermehren sich fleißig. Das betrifft natürlich – übrigens nicht nur während des Urlaubs – auch Ihre Heizgewohnheiten. Reduzieren Sie sie auf ein Minimum, um eine mögliche Wärmeübertragung bei unglücklich verlegten Heizungsleitungen auf die Trinkwasserinstallation in Stagnationszeiten zu vermeiden. Beachten Sie dabei jedoch unbedingt weiterhin den Frostschutz.

Tipp 3 – Spülen, spülen, spülen

Laut VDI/DVGW 6023 ist es elementar, das gesamte Wasser, das während des Urlaubs in den Leitungen stillstand, bei der Rückkehr auszutauschen. Das gilt übrigens schon bei 72 Stunden Abwesenheit. Bis aus jeder Entnahmestelle frisches Wasser fließt, bedeutet das: Alle Hähne auf und Wasser marsch.

Sie sind SAFEWATER Kunde? Dann gibt Ihnen Ihr persönlicher und maßgeschneiderter Wassersicherheitsplan genaue Auskünfte darüber, wie Sie beim Spülen richtig vorgehen.

Tipp 4 – Wasserqualität prüfen

Behandeln Sie trotz aller Vorkehrungen nach der Wiedereröffnung nicht einfach blind weiter. Überprüfen Sie zunächst die Wasserqualität, das empfehlen auch namhafte Hersteller von Dentaleinheiten. So können Sie testen, ob weitere Maßnahmen für eine bessere Wasserhygiene einzuleiten sind. Zusätzlich zu den jährlich akkreditierten Wasserproben, gibt es die Möglichkeit, auch selbstständig Zwischenkontrollen durchzuführen. Welche Wege es hierzu gibt, erfahren Sie bei den Wasserexperten. Und achten Sie stets darauf: Nicht vergessen, das eingesetzte Desinfektionsmittel zuvor zu neutralisieren, denn ansonsten erhalten Sie verfälschte Probenergebnisse!

Tipp 5 – SAFEWATER installieren

Legen Sie das Thema Wasserhygiene in vertrauensvolle und fachkundige Hände. Mit dem SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept hat BLUE SAFETY eine zentrale und ganzheitliche Lösung entwickelt, die Wasserhygieneproblemen den Kampf ansagt, damit die Erholung nach dem Urlaub auch lange vorhält. Denn durch die engmaschige Betreuung nimmt Ihnen der Premium Partner des Deutschen Zahnärztetags für den Bereich Praxishygiene das Thema Wasserhygiene komplett von den Schultern.

Neugierig? Dann vereinbaren Sie Ihre kostenfreie *Sprechstunde Wasserhygiene* auf www.bluesafety.com/Termin oder telefonisch unter 00800 88552288 in Ihrer Praxis und heben Ihre Praxishygiene auf ein neues Level. Schauen Sie auch an den beiden Beratungsständen in Frankfurt am Main am 8. und 9. November vorbei: id infotage dental Frankfurt Stand B87 und im Foyer des Deutschen Zahnärztetags.

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



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

Infos zum Unternehmen



Auf den Punkt genau messbare Osseointegration

Heutzutage geht der Trend bei Implantationen dahin, nur sehr kurze oder überhaupt keine Zeit vor der Belastung eines Implantates verstreichen zu lassen. Eine unzureichende Primärstabilität kann jedoch das Risiko eines Implantatverlustes massiv erhöhen. Pünktlich zur IDS 2019 präsentierte NSK mit dem Osseo 100 ein neues Tool, um diesem Problem vorzubeugen: Der Osseo 100 misst die Stabilität und Osseointegration von Implantaten und gibt Behandlern somit Aufschluss über den richtigen Zeitpunkt der Belastbarkeit. Das Gerät ergänzt in geradezu perfekter Weise das NSK-Produktportfolio, da es sich um ein unkompliziertes, leicht zu bedienendes Produkt mit einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis handelt, das dank seiner mehrfach verwendbaren MultiPegs auch noch höchst nachhaltig arbeitet. Umfangreiche Studien belegen die Einfachheit und Zuverlässigkeit dieses Messverfahrens: Ein MultiPeg wird in ein Implantat eingeschraubt, und vom Osseo 100 Handstück abgegebene Magnetwellen versetzen das MultiPeg in Vibration. Das Handstück misst wiederum die Frequenz der Vibration und übersetzt diese in einen ISQ-Wert zwischen 1 und 99. Je höher der ISQ-Wert, desto höher die Stabilität des Implantates. Werte oberhalb von 70 versprechen ein sehr stabiles Implantat mit äußerst geringer Mikromobilität. Typischerweise wird ein Implantat bei diesem Wert für eine sofortige Belastung freigegeben. Der Osseo 100 ist das gelungene Resultat jahrelanger Forschung und Entwicklung durch Implantatspezialisten sowie Ingenieure und unterstreicht aufgrund der Mehrfachverwendung seiner MultiPegs einmal mehr die Philosophie größtmöglicher Ressourcenschonung, die eines der Markenzeichen von NSK ist.



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

Infos zum Unternehmen

Kariesrisikotest: Kontrolle ist gut, getestet ist besser!

Der von Dr. med. dent. Lutz Laurisch entwickelte Kariesrisikotest, der auf dem mikrobiologischen, hochselektiven Nachweis der kariesrelevanten Keime *Streptococcus mutans* und *Lactobacillus* aus Plaque oder Speichel basiert, war bislang über Ivoclar Vivadent unter dem Namen CRT® bacteria verfügbar. Zum Jahresende 2018 hat Ivoclar Vivadent jedoch die Produktion dieses Produkts eingestellt. Seit Beginn 2019 ist nun ein Nachfolgeprodukt unter dem Namen „KariesScreenTest“ – entstanden aus einer Kooperation zwischen Dr. Laurisch, der Firma AUROSAN und minilu sowie van der Ven-Dental – verfügbar. Bestellt werden kann der Test im Internet auf www.minilu.de und bei van der Ven-Dental. „Unsere größte Sorge war die durchgängige Verfügbarkeit des Testverfahrens für die über Tausend Nutzerpraxen des Produkts allein in Deutschland“, so Dr. Laurisch. Mit der Neueinführung bieten wir zusätzlich ein umfassendes, multimediales Informationspaket, welches wir unter der Seite www.KariesScreenTest.de allen Kolleginnen und Kollegen zur Verfügung stellen. Den KariesScreenTest gibt es in Packungen mit zehn Dips.



minilu GmbH
Tel.: 0800 5889919
www.minilu.de • www.KariesScreenTest.de

Infos zum Unternehmen

PRODUKTE
HERSTELLERINFORMATIONEN



Infos zum Unternehmen



Neue Intraoralkamera für Kariesdiagnostikunterstützung

Das Traditionsunternehmen Dürr Dental aus Bietigheim präsentiert eine weitere innovative Intraoralkamera zur Diagnoseunterstützung. VistaCam iX HD Smart punktet durch echte HD-Auflösung und eine neue, verbesserte Optik. Gestochen scharfe Aufnahmen machen Sie dank des integrierten Schärfefilters. Durch die im Paket enthaltene Imaging Software ist die Intraoralkamera perfekt in den digitalen Praxisworkflow eingebunden.

Durch ihren schlanken, abgerundeten Kopf ermöglicht die Kamera einen leichten Zugang auch zu den hinteren Molaren. Auffallend sind auch das angenehme Gewicht und das ergonomische, ästhetische Design. VistaCam iX HD Smart ist mit einem Autofokus für Makro-, intra- und extraorale Aufnahmen ausgestattet. Bereits mit dem Standard-Kamerakopf kann ein breites Spektrum von Aufnahmen (makro bis extraoral) in echter HD-Qualität abgebildet werden. Zum

Multitalent wird sie durch den Proof- und Proxi-Wechselkopf. Der Proof-Wechselkopf erlaubt mittels Fluoreszenz die Diagnoseunterstützung bei Okklusall- und Glattflächenkaries und visualisiert Plaque ohne zusätzliche Färbemittel. Der Proxi-Wechselkopf unterstützt Sie zuverlässig bei der frühen Erkennung von Approximalkaries. Der Vorteil: Diagnoseunterstützung ohne Strahlenbelastung, speziell bei Kindern und Schwangeren. Das Multikopf-Kamerasystem ist sowohl in der Patientenberatung als auch bei der Diagnoseunterstützung eine echte Bereicherung für jede Praxis.

DÜRR DENTAL SE

Tel.: 07142 705-0

www.duerrdental.com

Anhaltend klare Sicht durch selbstreinigende Spiegeloberfläche

Die Schweizer Firma I-DENT SA bietet Zahnärzten mit ihrem akkubetriebenen, voll autoklavierbaren und selbstreinigenden Mundspiegel EverClear ein durchgängiges Arbeiten ohne lästige Unterbrechungen. Die Ausstattung des EverClear mit einem Mikromotor, der mit 15.000 Umdrehungen pro Minute die Spiegelscheibe dreht, ermöglicht es, dass Wasser, Schmutz, Speichel und Blut weggeschleudert werden und so durchgängig optimale Sicht, besonders bei anspruchsvollen Präparationen, gegeben ist.

Somit wird nicht nur Zeit gespart, sondern auch eine erhöhte Produktivität erreicht, da unnötiger Arbeitsstress reduziert und die Augen durch eine konstant gute Sicht entlastet werden. Darüber hinaus erlaubt ein integriertes Mikromagnetsystem den schnellen Austausch der doppelseitig nutzbaren Präzisionsspiegelscheiben, die auf modernstem Kugellager gleiten.

Das innovative Präzisionsinstrument EverClear ist leicht und ergonomisch ideal geformt. Es begleitet so sinnvoll jedes Präparationsset, das mit Kühlspray eingesetzt wird. EverClear entspricht den stetig wachsenden Hygieneanforderungen und kann, mit Ausnahme der Akkus, voll sterilisiert werden.



I-DENT • Vertrieb Goldstein • Tel.: 0171 7717937 • www.i-dent-dental.com



Pflegeleicht: Winterliches Kunstblumenflair für die Praxis

Der Kunde ist König – das gilt selbstverständlich auch für die moderne Zahnarztpraxis in Bezug auf ihre Patienten. Der Patient soll im Fokus des Praxispersonals stehen und sich zudem in den Räumlichkeiten wohl- und willkommen fühlen. Genau hier setzt Blütenwerk an, indem

es der Praxis hilft, zwei Fliegen mit einer Klappe zu schlagen: **Mit Kunstblumenarrangements in Premiumqualität** erfährt die Praxis ein Upgrade an Wohlfühlatmosphäre, während lästiges und zeitraubendes Blumenmanagement vor Ort entfällt. Rote Amaryllis, zarte Christrosen und kräftiges Tannengrün – jetzt in der Winterzeit sorgt ein adventliches Arrangement oder ein dekorativer Weihnachtskranz für ein entsprechendes Wohlfühlambiente. Die stylischen Winter-Blumenarrangements sehen immer frisch aus, nadeln nicht und sind auch unter hygienischen Aspekten im Vorteil gegenüber Echtpflanzen.

Besonders die Option eines **saisonalen Blumen-Abos** liefert eine regelmäßige Abwechslung. Ob Frühling, Sommer, Herbst oder Winter mit dem persönlichen Blütenwerk wird stets für ein neues Ambiente in der Praxis gesorgt. Die Neubeschaffung oder Pflege von Blumen und Grünpflanzen entfällt damit ganz und der Zahnarzt kann die wertvolle Zeit für seine Patienten nutzen.

Das Abo ist ganz flexibel und kann jederzeit gekündigt werden. Vereinbaren Sie jetzt eine kostenfreie Beratung unter Telefon 0221 29942-134.



Blütenwerk GmbH
Tel.: 0221 29942-134
www.bluetenwerk.de

Verlagsanschrift
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel. 0341 48474-0
Fax 0341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

Verleger

Torsten R. Oemus

Verlagsleitung

Ingolf Döbbecke
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

Projekt-/Anzeigenleitung

Stefan Thieme

Tel. 0341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

Produktionsleitung

Gernot Meyer

Tel. 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de

Anzeigendisposition

Marius Mezger
Bob Schliebe

Tel. 0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de
Tel. 0341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

Vertrieb/Abonnement

Andreas Grasse

Tel. 0341 48474-315 grasse@oemus-media.de

Art-Director

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

Tel. 0341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de

Layout/Satz

Frank Jahr

Tel. 0341 48474-254 f.jahr@oemus-media.de

Chefredaktion

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
(V.i.S.d.P.)

Tel. 0341 48474-321 isbaner@oemus-media.de

Redaktionsleitung

Dipl.-Kff. Antje Isbaner

Tel. 0341 48474-120 a.isbaner@oemus-media.de

Redaktion

Marlene Hartinger

Tel. 0341 48474-133 m.hartinger@oemus-media.de

Lektorat

Frank Sperling

Tel. 0341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de

Druckerei

Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

Mitglied der Informationsgemeinschaft
zur Feststellung der Verbreitung von
Werbeträgern e.V.



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2019 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 26 vom 1.1.2019. Es gelten die AGB.

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

Bezugspreis: Einzelheft 6,50 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 70 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Auslandspreise auf Anfrage. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 8 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

Inserenten

Unternehmen	Seite
3M Deutschland	23
3Shape A/S	29
ACTEON	99
Align Technology	59, 85
Asgard Verlag	123
AVOSAX	65
BEGO	87
BFS health finance	31
BICON Europe	25
BLUE SAFETY	Beilage, 19
Blütenwerk-Cologne	89
CompuGroup	75
CP GABA	9
DAMPSOFT	93
DATEXT	15
DENTAKON	12, 46
dental bauer	107
dentaltrade	4
dent.apart	115, 117
Dentsply Sirona	5
DMG	33
Doctolib	Beilage
Dr. Jean Bausch	47
Dürr Dental	13
DZR	36/37
edelweiss dentistry products	Beikleber/83
Fairfax Dental	7
Garrison Dental Solutions	Beilage, 57
Gebr. Brasseler	21
Gerber Condylator	61
Good Doctors	79
Hager & Werken	43
Hain Lifescience	55
hypo-A	39
I-DENT	103
KaVo	67
Kulzer	49
Kuraray	35
Meyer-Haake	11
MediEcho	18
MK-dent	Beilage
multi-com	95
MULTIVOX	53
Müller-Omicron	Beilage
NSK	Beilage, 2
PERMADENTAL	131
PreXion	27
PVS dental	63
rdv dental	77
Roland	45
Ronvig	91
Sander Concept	119
SHR	Beilage
SHOFU	Titelpostkarte
SPEIKO	74
Synadoc	92
theratecc	41
Ultradent Products	51
W&H Deutschland	71
World Class Orthodontics	69
ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft	17

1. INTERDISZIPLINÄRES SYMPOSIUM SPORTZAHNMEDIZIN



Deutsche Gesellschaft für zahnärztliche Prävention u. Rehabilitation im Spitzensport e.V. (DGzPRsport) in Kooperation mit der Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie, Universität Leipzig



Das Symposium ist mit
8 Fortbildungspunkten zertifiziert.

”

FITNESS FÜR DIE ZÄHNE – ZÄHNE FÜR DIE FITNESS:
Die Mundhöhle als leistungsbeeinflussender Faktor im Sport

23.
NOV 2019

LEIPZIG
KONGRESSHALLE AM ZOO LEIPZIG

www.symposium-sportzahnmedizin.de

33 JAHRE
ERFAHRUNG

mit Zahnersatz

PREISBEISPIEL

VOLLVERBLENDETES ZIRKON „CALYPSO“

647,- €*

4 Kronen und 2 Zwischenglieder, Zirkon, vollverbl.
(Sagemax, Vita VM 9, Vita Akzent)

*inkl. MwSt., Artikulation, Material, Modelle und Versand



Mehr Lachen. Nutzen Sie die Vorteile des Komplettanbieters.

Der Mehrwert für Ihre Praxis: Als Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen beliefern wir seit über 30 Jahren renommierte Zahnarztpraxen in ganz Deutschland. *Ästhetischer Zahnersatz zum smarten Preis.*