

ZWVP

**ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS**

WIRTSCHAFT – SEITE 10

Große Praxis – Will ich das wirklich?

RECHT – SEITE 24

Wie bekomme ich den Fachkräftemangel in den Griff?

ZWP SPEZIAL – BEILAGE

Endodontie

Qualitätsmanagement/ Praxishygiene

AB SEITE 30

PluLine
Cover★Star
2019



Nina T. aus Krummhörn


pluradent

SENSODYNE

Was empfehlen Sie bei schmerzempfindlichen Zähnen?



Empfehlen Sie Ihren Patienten Sensodyne Repair* & Protect

- Bildet eine reparierende Schutzschicht*¹
- Reduziert die Schmerzempfindlichkeit – in klinischen Studien bestätigt*²
- Bietet einen Rundumschutz für schmerzempfindliche Zähne**



* Eine Schutzschicht wird auf den schmerzempfindlichen Bereichen der Zähne gebildet. Regelmäßige Anwendung, 2x täglich, liefert anhaltenden Schutz vor Schmerzempfindlichkeit.

** Bei zweimal täglicher Anwendung

1. Earl J. Langford RM, Am J Dent 2013; 26: 19A-24A.

2. Parkinson C, Hughes N, Jeffery P, Jain R, Kennedy L, Qaqish J, Gallob JT, Mason S, Am J Dent 2013; 26: 25A- 31A.

Univ.-Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas

Hygiene in der zahnärztlichen Praxis – eine unendliche Geschichte oder sinnvolle Maßnahmen?



Natürlich erwarten und verlangen wir alle in der zahnärztlichen Praxis ein funktionierendes Hygienesystem. Die Maßnahmen der Instrumentenaufbereitung in der Hygiene zählen juristisch gesehen zu den sogenannten „voll beherrschbaren Risiken“. Das haben wir mittlerweile verinnerlicht. Aber auch aus der Sicht des Patienten, und das sind auch wir Zahnärzte von Zeit zu Zeit, erwarten wir ein funktionierendes und sicheres Hygienesystem, ebenso wie wir saubere Teller in einem Restaurant, in dem wir essen, erwarten. Trotzdem gibt es einige Besonderheiten im Bereich der Hygiene und der Instrumentenaufbereitung, die uns zum Denken anregen sollten.

Üblicherweise werden in der Medizin geforderte Maßnahmen auf der Basis wissenschaftlicher Daten bewertet und dann empfohlen. Die sogenannte evidenzbasierte Medizin hat ja überall Einzug gehalten. Unterhält man sich aber über die Frage, welche hygienischen Maßnahmen nun im einzelnen Fall erforderlich sind und inwieweit diese wissenschaftlich gesichert sind, so erhält man die Antwort, Hygiene könne man nicht in randomisierten Studien testen, da dies unethisch sei. Kennt man aber den Nutzen einer Maßnahme nicht, so erschließt es sich mir nicht, warum eine Studie nicht möglich sein könne. Ein wenig klingt es wie in der Alternativmedizin, die sich angeblich mit Methoden der Evidenz nicht messen lässt. Ein einfaches Beispiel für eine solche Möglichkeit ist die unterschiedliche Abdeckung in der zahnärztlichen Implantologie. So wird in einigen Bereichen eine voll aseptische Abdeckung durchgeführt, mit sterilen Tüchern rund um den Patienten und steriler Schutzkleidung bzw.

Bereichskleidung. In anderen Praxen wird ein reduziertes aseptisches Konzept mit einer sterilen, nur patienten-nahen Abdeckung und dem Konzept mit kurzen Ärmeln („Bare Ellbows“) angewandt.

Retrospektive Daten deuten darauf hin, dass kein Unterschied zwischen beiden Konzepten besteht. Es wäre also ein Leichtes, hier auf der Basis von Evidenz zu urteilen, und dies ist nur ein Beispiel von vielen. Warum stellt sich also das Fach nicht diesen Fragestellungen offensiver?

Ein weiterer besonderer Aspekt im Bereich der zahnärztlichen Hygiene ist die Tatsache, dass die Forderungen nicht aus dem Bereich von Leitlinien oder Gesetzgebungen stammen, sondern der Gesetzgeber hat im Infektionsschutzgesetz und den Hygieneverordnungen der Länder beschrieben, dass die Kommission für Krankenhaushygiene am RKI, die sog. KRINKO diese Rolle übernimmt. Was in dieser Kommission als harmlose Empfehlung herauskommt, hat quasi Gesetzescharakter. Zahnmedizinische Expertise ist in dieser Gruppe nur rudimentär vorhanden. Eine sinnvolle wissenschaftliche Diskussion über die Notwendigkeit findet in diesem Closed Shop praktisch nicht statt.

Schaut man sich die meisten RKI-Empfehlungen an, so ist dort zum Beispiel bei der Empfehlung zur Vermeidung postoperativer Wundinfektion von „risikoadaptierten Maßnahmen“ die Rede. Es bleibt allerdings offen, inwieweit dieser Interpretationsspielraum durch entsprechende Begehungen von Behörden festgelegt wird oder ob der Zahnarzt dies zum Beispiel mit seiner Kammer oder einem Hygieniker gemeinsam festlegt.

Weiterhin gibt es im Bereich der Hygiene natürlich auch Industrieinteressen, die uns von Zeit zu Zeit dazu verleiten, Maßnahmen zu treffen, die vielleicht im Einzelnen gar nicht erforderlich sind. Als Beispiel sei hier nur die individuelle Chargendokumentation, also die Rückverfolgbarkeit eines jeden Instrumentes, benannt. Dies ist in der zahnärztlichen Praxis, bei entsprechender validierter, RKI-konformer Aufbereitung sicherlich nicht erforderlich. Somit führt kein Weg daran vorbei, dass wir als Zahnärzte uns in die Problematik einarbeiten und die kritische Frage stellen, welche Maßnahme im Einzelnen erforderlich ist und diese dann auch konsequent in unserer Praxis umsetzen. Nur so können wir langfristig für den Patienten sinnvolle Hygienemaßnahmen auch wirklich etablieren. Hygiene ist einfach zu wichtig, um sie (nur) den Hygienikern zu überlassen.

INFORMATION

Univ.-Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas
Direktor der Klinik und Poliklinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie – Plastische Operationen (MKG) der Universitätsmedizin Mainz



Infos zum Autor

WIRTSCHAFT

8 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 10 Große Praxis – Will ich das wirklich?
- 14 Umsatzsteuer lieber ernst nehmen
- 16 Weil Zahnärzte auch Unternehmer sind
- 18 Flexibles Terminmanagement für die digitale Praxis
- 20 Bewertungsmarketing 2020: Mit Wunschklienten durchstarten
- 24 Wie bekomme ich den Fachkräftemangel in den Griff?

TIPPS

- 26 Neue Rechtsprechung bei zusätzlich zum geschuldeten Arbeitslohn erbrachten Arbeitgeberleistungen
- 28 Rezentieren Krone für 18,76 EUR: Nein, danke!

QUALITÄTSMANAGEMENT/PRAXISHYGIENE

- 32 Fokus
- 36 Hygienisch einwandfrei: Spezifische Anforderungen für Berufs- und Schutzkleidung
- 40 Infektionsschutz in Zahnarztpraxen: Es fängt bei den Händen an
- 44 „Wer seine Prozesse nie validiert hat, kann nicht sagen, dass es früher auch immer funktioniert hätte.“
- 48 Quecksilberemissionen reduzieren
- 50 „Das Wohl und die Gesundheit meiner Patienten und meines Teams sind mir ein Herzensanliegen.“

DENTALWELT

- 54 Fokus
- 62 Pluradent stellt sich neu auf
- 64 20 Jahre CAMLOG – Die Idee, die Implantologie einfacher zu machen
- 70 Mit smarten Maschinen, Führungskompetenz und KI in die digitale Zukunft!
- 74 Ein echtes Münchner Kindl: Zu Besuch bei VDW
- 78 „Unsere Patienten setzen eine gute telefonische Erreichbarkeit als selbstverständlich voraus“
- 82 „Die Digitalisierung ist eine Antwort auf Kostendruck, Dokumentationspflichten und Fachkräftemangel.“

PRAXIS

- 84 Fokus
- 92 In jedem Fall Gewinner
- 94 „Für mich die Polymerisationsleuchte schlechthin“
- 98 Sechs Monate PROPHY.community – eine wie keine!
- 102 Smoozies: Klebstoffentfernung ganz smooth
- 104 Produkte/Herstellerinformationen

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 6 Statement
- 114 Impressum/Inserenten

ANZEIGE

**MULTILAYER
ZIRKONKRONE**
(monolithisch gefräst)

119,-€*

- Individuelle Farbverläufe
- Hohe Farbsicherheit
- Zuverlässiger Farb- und Transluzenzverlauf

*inklusive Material Zirkon sowie gültiger MwSt. und zzgl. Versandkosten nach BEL II





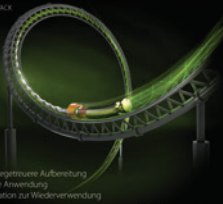
dentaltrade[®]
...faire Leistung, faire Preise

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

12/19

ZWP SPEZIAL

HyFlex™ CM & EDM
STARTS ON TRACK



- Anatomiegetreue Aufbereitung
- Sichere Anwendung
- Regeneration zur Wiederverwendung

COLTENE

Endodontie

Beilagenhinweis:
In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial Endodontie.

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



„Man muss sich intensiv mit den Arbeitsabläufen auseinandersetzen“

Dr. Helmut Kesler

Das Qualitätsmanagement in der Zahnmedizin umfasst in Deutschland nach § 135a Abs. 2 Nr. 2 SGB V als einrichtungsinternes Qualitätsmanagement alle organisatorischen Maßnahmen, die zu einer Verbesserung der Prozesse in den medizinischen Einrichtungen führen sollen. Im Jahr 2012 wurde mit der EN 15224 eine Norm speziell für das Gesundheitswesen veröffentlicht. Vor diesem Hintergrund haben schon vor vielen Jahren die Landes Zahnärztekammern ihre Hausarbeiten gemacht und entsprechende Instrumente zur Unterstützung der Praxen entwickelt. Unter anderem hat die Landes Zahnärztekammer Hessen vor mehr als zehn Jahren begonnen, ein digitales Qualitätsmanagement zu entwickeln, welches interaktiv den Praxen bei der Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben helfen soll. Das internetgestützte System wird mittlerweile von den zwölf Zahnärztekammern Berlin, Brandenburg, Hamburg, Hessen, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen, Nordrhein, Rheinland-Pfalz, Saarland, Sachsen-Anhalt, Schleswig-Holstein und Thüringen sowie der Bundeswehr für ihre Mitglieder angeboten. Damit ist es das führende zahnärztliche Qualitätsmanagementsystem in Deutschland. Die anderen fünf Zahnärztekammern bieten ihren Mitgliedern ähnliche, online zugängliche Systeme an. Neben einer anwenderfreundlichen Navigation über den sogenannten „ZQMS-Kompass“ zeichnet sich das System durch eine zielgruppenorientierte Konzeption aus. Alle relevanten Anforderungen des Gesetzgebers, unter anderem die Hygienevorschriften, die Arbeitssicherheit, der Strahlenschutz und das Patientenrechtegesetz, werden erläutert. Damit muss sich der Praxisinhaber nicht selbst um die Beschaffung der notwendigen Informationen zu den

Anforderungen aus der stetig wachsenden Flut gesetzlicher und untergesetzlicher Normen (etwa RKI-Richtlinien, Arbeitsschutzgesetz, Infektionsschutzgesetz) kümmern, sondern erhält diese direkt aufbereitet für die speziellen Verhältnisse der Zahnarztpraxis in seinem Kammerbereich. Dies spart nicht nur erheblich Zeit und Geld, sondern vermeidet auch Interpretationsfehler.

ZQMS arbeitet diese Anforderungen in umfassenden Fragenkatalogen ab. Es handelt sich dabei um geschlossene Fragen, die nur mit „ja“ oder mit „nein“ beantwortet werden können. Ein Beispiel zum Thema zahnärztliche Hygiene: Gefragt wird etwa „Haben Sie für Ihre Praxis einen aktuellen und individuellen Hygieneplan aufgestellt?“. Über die in der Frage integrierten Verlinkungen erhält der Anwender Umsetzungshinweise, Erläuterungen und Rechtsquellen. Wird eine Frage mit „nein“ beantwortet, zeigt das der Praxis einen noch bestehenden Handlungsbedarf auf. Die dann für die Praxis notwendigen, noch zu treffenden Maßnahmen können direkt ins System eingegeben werden. Die jeweiligen Module schließen mit einem Protokoll ab, das den Istzustand der Praxis und die qualitätsrelevanten Maßnahmen dokumentiert. Anhand des Protokolls können die weiterführenden Qualitätsziele festgelegt werden. Ein individueller Terminkalender mit Erinnerungsfunktion ist ebenfalls Teil des Systems. Hinsichtlich neuer relevanter Vorgaben – zum Beispiel Änderungen der Qualitätsmanagement- oder der RKI-Richtlinie – wird das System regelmäßig von den jeweiligen Landes Zahnärztekammern zentral gepflegt, sodass für den Praxisinhaber keine Aktualitätslücken oder Mehrarbeiten entstehen. Den optimalen Weg für eine bestmögliche RKI-konforme Praxishygiene zu finden, ist bei einer guten Beschreibung

der Arbeitsabläufe dank des ZQMS ebenfalls recht einfach, bedeutet aber auch, dass man sich intensiv mit den Arbeitsabläufen auseinandersetzt. Das ZQMS hilft sowohl bei der Erstellung von verständlich dargestellten Arbeitsanweisungen einschließlich der nötigen Prozess- und Qualitätskontrollen als auch Hygieneplänen, Instrumentenlisten und Bestandsverzeichnissen. Die Tatsache einer funktionalen Beschreibung der Arbeitsabläufe und der Zuständigkeiten alleine erspart aber nicht die dazugehörige aktuelle Qualifizierung. Regelmäßige Fortbildungen des gesamten Praxisteams sollten daher selbstverständlich sein.

Mit der Bereitstellung und ständigen Aktualisierung der Qualitätsmanagementlösungen helfen Ihnen Ihre Zahnärztekammern, den Verwaltungsaufwand für Ihre Praxis regelkonform und möglichst gering zu halten.

Fazit: Mit einem strukturierten und transparenten Qualitätsmanagementsystem kann Ihre Praxis also jeder Praxisbegehung gelassen entgegensehen.

INFORMATION

Dr. Helmut Kesler
Referat Praxisführung
Zahnärztekammer Berlin



Infos zum Autor

Trotz Krankheitsfall: weiter >>> machen.

**Ihre Verwaltungskraft ist erkrankt?
Die Abrechnung läuft trotzdem professionell weiter
und die Liquidität Ihrer Praxis ist sichergestellt.**

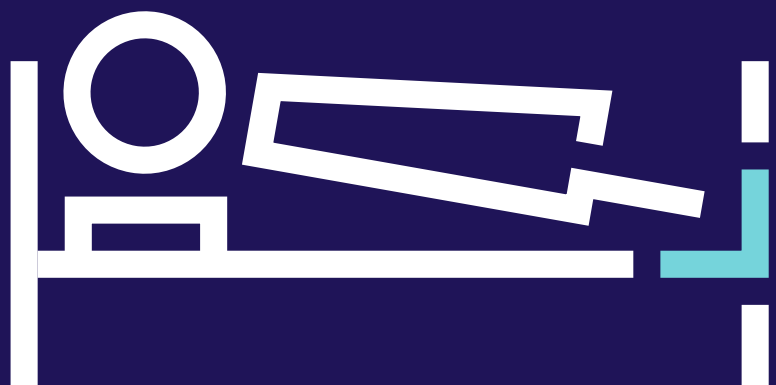
Der Abrechnungsdienst der Health AG springt gerne ein:

- kompetente Krankheitsvertretung
- erfahrene Gebührenreferenten
- auch bei geplanten Abwesenheiten einsatzbereit
- gebührenkonforme Abrechnung
- plausible Heil- und Kostenplanerstellung
- mit allen gängigen Softwaresystemen

Wählen Sie zwischen zwei Modellen:

Mobiler Abrechnungsdienst – kommt zu Ihnen in die Praxis

Online Abrechnungsdienst – unterstützt Sie per Fernzugriff



Jetzt anrufen und weiterplanen

abrechnung@healthag.de

T +49 40 524 709-909

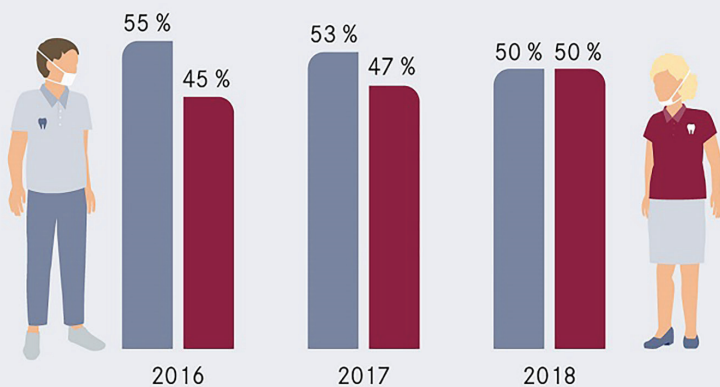

Health^{AG}

Zahnärztliche Existenzgründung: Frauen holen auf

Der Anteil der Frauen an den zahnärztlichen Existenzgründungen steigt. 2018 erfolgte jede zweite Niederlassung durch eine Zahnärztin, wobei Zahnärztinnen mit 37 Jahren bei der Niederlassung knapp zwei Jahre älter sind als ihre männlichen Kollegen. Dies und mehr belegt die jüngste Existenzgründungsanalyse der Deutschen Apotheker- und Ärztekbank (apoBank). Trotz der seit Jahren hohen Frauenanteile unter den Zahnmedizinistudierenden und angestellten Zahn-

ärzten von deutlich über 60 Prozent, bleiben Zahnärztinnen unter den Praxisgründern aber immer noch unterproportional vertreten. Vor allem im Osten Deutschlands zeigen sich Zahnärztinnen unternehmerisch: Mit 63 Prozent ist dort der Frauenanteil unter den Existenzgründern wesentlich höher als in den anderen Teilen der Republik. „Diese Entwicklung könnte im direkten Zusammenhang mit der Struktur der dortigen zahnmedizinischen Versorgung stehen“, kommentiert Daniel Zehnic, Bereichsleiter Gesundheitsmärkte und Gesundheitspolitik bei der apoBank. „Im Osten kommen größere Praxen mit angestellten Zahnärzten seltener vor. Dementsprechend gibt es auch weniger Alternativen zur Niederlassung in einer eigenen Praxis. Zudem beobachten wir, dass die Zahnärzte immer wieder größere Praxisräumlichkeiten planen, um sich die Option offenzuhalten, künftig Kollegen einzustellen“, so Zehnic. „Bei Praxisübernahmen wiederum nutzen die Existenzgründer gerne die Gelegenheit, die erworbene Praxis mit innovativen Techniken und Behandlungsmethoden auszubauen.“ Was die Art der Niederlassung betrifft, verändert sich der Existenzgründermarkt seit Jahren kaum: Die Einzelpraxis bleibt bei den Zahnärzten weiterhin die mit Abstand beliebteste Niederlassungsform. Dabei gab es 2018 bei Neugründungen einen leichten Anstieg um drei Prozentpunkte auf nun zehn Prozent. 63 Prozent der Existenzgründer übernahmen eine bestehende Praxis, um diese als Einzelpraxis weiterzuführen.

Frauen holen bei der Existenzgründung auf



Quelle: Deutsche Apotheker- und Ärztekbank

Frisch vom Metzger





Putzen wie vom
zahnmedizinischen
Experten empfohlen.

Hersteller der
weltweit innovativsten
Zahnbürsten und einer
**revolutionären
Zahncreme.**



SEHR GUT

Stiftung Warentest test.de	SEHR GUT (1,3) Im Test: 17 Zahnpasten Ausgabe 10/2019 www.test.de	19SF98
----------------------------------	--	--------

Hilft

**Zahnfleischbluten
zu reduzieren & Zahnschmelz
zu remineralisieren***

in 2 Wochen.

Passend zur Weihnachtszeit jetzt die neue GENIUS X und Oral-B® Professional Zahnfleisch & -Schmelz PRO-REPAIR Original Zahncreme **zum Vorteilspreis bestellen** - nur für zahnärztliche Praxen.

*bei geschwächtem Zahnschmelz,
im Labor getestet

Mehr Infos über Ihren Oral-B® Fachberater oder unter 0203 570 570 (aus Deutschland) oder 00800 570 570 00 (aus Österreich und der Schweiz).

Große Praxis – Will ich das wirklich?

PRAXISMANAGEMENT Sie sind Inhaber einer erfolgreichen Zahnarztpraxis mit Potenzial für mehr? Dann liegt natürlich der Gedanke nahe, Ihre Praxis (weiter) wachsen zu lassen. Doch Achtung: Der Wachstumsprozess verläuft nicht linear. Rund um die Einstellung des dritten Zahnarztes steigt die organisatorische Komplexität in der Praxis sprunghaft an. Es empfiehlt sich, Praxiswachstum planvoll anzugehen, um frustrierende Erfahrungen zu vermeiden.

Zahnärzte wollen zunehmend angestellt arbeiten. Von den Vorteilen einer blitzsauber organisierten großen Mehrbehandlerpraxis profitieren Patienten, Teammitglieder und Praxisinhaber gleichermaßen. Der Weg zu einer echten Großpraxis ist allerdings kein Spaziergang. Zum Einstieg in die Thematik stellen wir unser Modell vor, das die typischen Größenkategorien von Zahnarztpraxen zeigt – siehe Grafik.

Große Zahnarztpraxen sind in vielen Fällen aus kleineren Praxen entstanden. Häufig wird eine Einzelpraxis (Kategorie I) übernommen und innerhalb von ein oder zwei Jahren in Kategorie II ent-

wickelt. Je nach persönlicher Gestimmtheit und Energie geht es dann vielleicht noch weiter: Kategorien III und IV sind das persönliche Karriereziel ambitionierter Unternehmerzahnärzte. Genau hier lauert allerdings die Falle: Für Zahnarztpraxen ab Kategorie III gelten grundlegend andere Erfolgsprinzipien. Der Übergang von II nach III ist nicht nur finanziell riskant, sondern auch mit erheblichen Konsequenzen für das eigene Aufgabenprofil verbunden – und darf insofern wohlüberlegt sein.

Der Praxisinhaber hat in Kategorie I und meistens auch noch in Kategorie II die Rolle des Hauptumsatzträgers. Ein oder

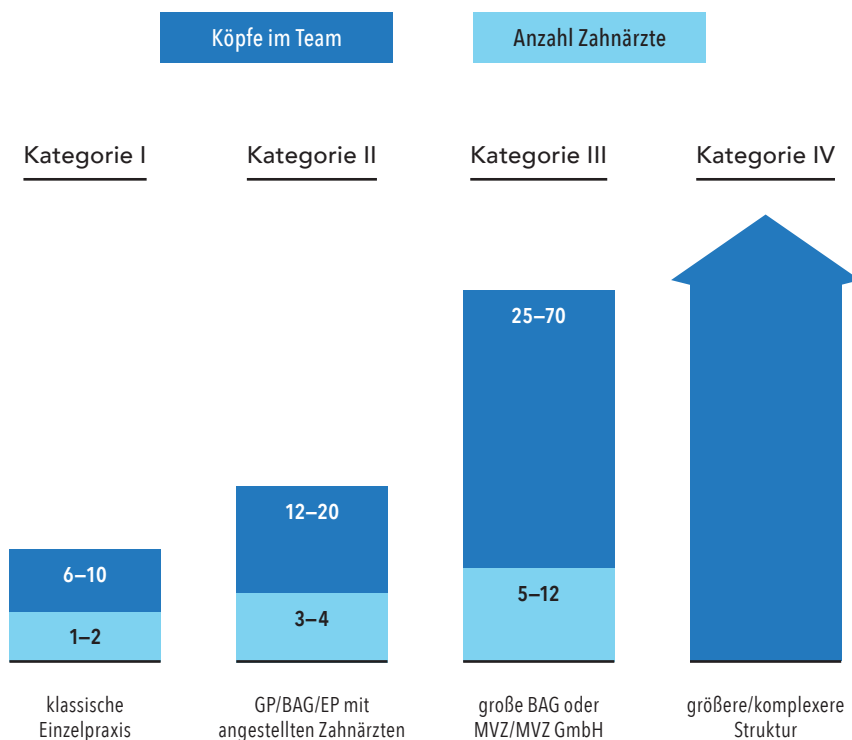
zwei angestellte Zahnärzte kann er kollegial im Blick behalten und die Chefaufgaben in der Praxisführung pragmatisch handhaben, weil die Teamgröße noch eine weitgehend zentralistische Führung ermöglicht. Der Großteil der eigenen Arbeitszeit kann produktiv und damit gewinnwirksam am Patienten verbracht werden; das gilt insbesondere dann, wenn die Verwaltungsspitze mit einer Schlüsselperson verlässlich besetzt ist. Die Praxisverschuldung ist gut überschaubar bei gleichzeitig hoher Planungssicherheit, weil sich überraschende Wechsel angestellter Zahnärzte notfalls interimswise durch eigene Mehrarbeit auffangen lassen.

Sofern die therapeutischen Standards zukunftsfähig gesetzt sind und auf wertschätzendes Miteinander im Team geachtet wird, lassen sich mit Praxen der Kategorie II hoch attraktive Renditen erwirtschaften.

Mit Übergang in Größenkategorie III – rund um den dritten angestellten Zahnarzt – verändert sich die Alltagsituation grundlegend. Allein durch die größere Anzahl von Mitarbeitern passiert mehr gleichzeitig und es entsteht Komplexität. Warum macht die neue Kollegin A so viele PAR-Behandlungen? Warum wirkt die früher immer so fröhliche ZMP verschlossen und ist häufiger krank? Warum trinkt Kollege B ständig Kaffee – er müsste doch zu tun haben? Warum sind neben der Endo zwei Kontrolluntersuchungen parallel terminiert, die müssten vorne doch wissen, dass das nicht geht? Warum ist die Verbrauchsmaterialquote eigentlich so enorm gestiegen? Die Kontostände sind ohnehin schon alarmierend. Und wieso stehen die Zimmer ständig leer?

Beim Übergang von Kategorie II zu III wird ein Schalter umgelegt. Mitunter kann der Eindruck entstehen, dass von jetzt auf gleich nichts mehr funktioniert. Der Praxisinhaber kann nicht mehr alles überblicken und kann auch

Größenkategorien von Zahnarztpraxen



nicht mehr unmittelbar Ursache und Wirkung nachvollziehen, weil eine Fülle von Aktionen, Reaktionen, unterschiedliche Verhaltensmuster und Befindlichkeiten zusammenfallen. Wer als Inhaber eine Großpraxis weitermacht wie in Kategorie I und II, riskiert seine Gesundheit und seine Existenz.

Es gibt drei zentrale Voraussetzungen für den wirtschaftlichen Erfolg von Zahnarztpraxen ab Größenkategorie III:

1. Führungskraft sein

Der Praxisinhaber legt seine gelernten Erfolgsmuster ab. Er konzentriert sich auf das Denken in Strukturen und Prozessen und engagiert sich mit jeder Zelle seines Körpers dafür, wirksam zu delegieren. Also den Mitarbeitern optimale Rahmenbedingungen für die volle Entfaltung ihrer Stärken in der Praxis zu bieten. Er ist bereit zu Selbstreflektion und zum systematischen Erlernen von Führungskompetenz und Führungs-

methoden. Es gibt hier zwei zentrale betriebswirtschaftliche Kennzahlen, an denen sich Praxisinhaber orientieren dürfen: Delegationsquote und Honorarstundensatz. Das bedeutet: Fokus auf den Honoraranteil der Mitarbeiter (Delegationsquote) und deren Behandlungseffizienz (Honorarstundensatz). Im Rahmen betriebswirtschaftlicher Planung werden für beide Kennzahlen langfristige Ziele gesetzt und dadurch systematisch Erfolge entwickelt. Die eigenen Behandlungsstunden werden also zugunsten der neu auftretenden Management- und Führungsaufgaben reduziert.

Brillante Stürmer sind nicht automatisch auch brillante Trainer. In der Großpraxis geht es nicht mehr darum, die Tore selber zu schießen, sondern eine erfolgreiche Mannschaft zu entwickeln. Die größte Herausforderung ist also: Weg vom Ego, weg von der Selbstoptimierung hin zum Selbstverständnis als Coach, Moderator und Förderer des Systems.

Neben der individuellen Führungsarbeit gehört dazu, eine sinnstiftende Praxiskultur zu pflegen, die das Wohl von Patienten und Mitarbeitern gleichermaßen im Fokus hat. Wer hier die entscheidenden Unterschiede macht, hat das Herz der Menschen und damit die Zukunft auf seiner Seite. Lassen Sie die angestellten Kollegen konsequent von eigener Kompetenz und Erfahrung profitieren und fördern Sie Kooperation im Team, damit die gemeinsam gesteckten Ziele erreicht werden. Im Ergebnis entstehen Bindung an die Praxis, eine starke Arbeitgeberpositionierung und die betriebswirtschaftliche Basis für attraktive Gehälter und angemessene Praxisgewinne im neuen Konzept.

2. Organisation verdichten

Die Praxisorganisation wird verdichtet und effizienzoptimiert. In Praxen ab Kategorie III funktioniert nichts mehr auf Zuruf. Es gilt, ein System zu etablieren, das die Leistungserbringung in klare

ANZEIGE

goDentis ^{DKV}

Ihr Partner für Zahngesundheit
und Kieferorthopädie

Im Team
erfolgreich
durch eine tragfähige
Partnerschaft.

Das Qualitätssystem für Ihre Zahnarztpraxis: Umfassende Serviceleistungen, professionelle Beratung, Kommunikationsmaterialien und ein kollegialer Austausch stärken Ihr Team und binden Patienten.

Sie interessieren sich für eine goDentis-Partnerschaft? Nehmen Sie Kontakt auf:

☎ 0221/578-4492
@ info@godentis.de
💻 www.godentis.de



Bahnen lenkt und vereinheitlicht, um im Ergebnis profitabel zu wirtschaften.

Die zentralen Ansatzpunkte sind:

- Glasklare Regeln für Terminierung und Patientensteuerung (in der Rezeption wird die Produktivität der Praxis gesteuert)
- Einheitliche, im Zahnärzteteam einvernehmlich abgestimmte Behandlungsabläufe
- Regeln für Neupatientenzuordnung und interne Patientenüberweisung
- Feinjustierte Abläufe für Dokumentation und Abrechnung
- Angemessene Digitalisierung des Workflows
- Betriebswirtschaftliche Planung und Praxiscontrolling
- Zukunftsfähige Arbeitsbedingungen und aktive Arbeit an der Praxiskultur

3. Teamleiter aufbauen

Die Etablierung einer funktionierenden zweiten Führungsebene. Ob eine Unternehmung funktioniert oder nicht, hängt ganz wesentlich von der Qualifi-

kation der zweiten Führungsebene ab. Zahnarztpraxen der Kategorie III brauchen eine funktionierende Teamleiterstruktur und ab einer gewissen Größe weiteres Führungspersonal: Das kann je nach Ausgangslage beispielsweise ein Orga- und Personalmanager, ärztlicher oder kaufmännischer Leiter oder Betriebswirt als rechte Hand des Inhabers sein.

Die zweite Führungsebene übernimmt Koordinations- und Steuerungsaufgaben im Praxisalltag und sorgt dafür, dass eine Geschäftsstruktur aufgebaut wird, die den Betrieb loslöst von der notwendigen täglichen Einwirkung des Unternehmerzahnarztes. Entscheidend ist es, nicht bei der Benennung von vermeintlich geeigneten Teamleitern stehen zu bleiben, sondern die betreffenden Personen auch aktiv und systematisch persönlich und fachlich für ihre Aufgaben – gegebenenfalls mithilfe von außen – zu qualifizieren.

Was macht das mit mir?

Das fühlt sich zunächst ungewohnt an: Auf die Leistungen anderer vertrauen, die Sicherheit und den Gewinnbeitrag der eigenen Honorarstärke schrittweise aufgeben, Zeit in Mitarbeiter und in das Organisationskonzept investieren anstatt in die eigene Arbeit am Patienten.

Dieses Gefühl gilt es konstruktiv anzunehmen. Große Praxis – will ich das wirklich – entscheidet sich genau an dieser Stelle.

Denn: Je größer die Praxis in Kategorie III wird, desto alternativloser ist dieser Weg. Weil ansonsten die eigene Überlastung programmiert ist und sich kein Firmenwert aufbaut. Eine Großpraxis ist für Dritte nur so viel wert wie das, was überbleibt, wenn der Praxisinhaber raus ist. Funktionierende Delegationsstrukturen sind zwingend erforderlich, um den Betrieb früher oder später überhaupt weitergeben oder verkaufen zu können.

Fazit

Wer Großes vorhat, ist gut beraten, die eigene Motivation und die eigenen Möglichkeiten realistisch zu hinterfragen. Fakt ist, dass eine große Mehrbehandlerpraxis komplett anders funktioniert als der Drei-Behandler-Betrieb. Ambitionierte Praxiskonstruktionen eignen sich primär für echte Unternehmerzahnärzte, die sich gerne auch außerhalb der Komfortzone bewegen und Freude an großen Visionen und intensiven Entwicklungsphasen haben. Von vornherein groß zu gründen ist anfänglich finanziell deutlich riskanter, ermöglicht es allerdings, direkt in Strukturen und Prozessen zu denken und die Gesamtorganisation von Beginn an entsprechend anders aufzubauen.

ANZEIGE



INFORMATION

KlapdorKollegen Dental-Konzepte GmbH & Co. KG
 Haus Sentmaring 15
 48151 Münster
 Tel.: 0251 703596-0
 m.klapdor@klapdor-dental.de
 www.klapdor-dental.de



Infos zur Autorin



DAC Universal

Nimmt Bösem den Schrecken.

Es scheint, als könnten Sie den Kampf gegen Bakterien nie gewinnen, doch mit dem neuen DAC Universal bieten wir Ihnen einen automatischen und schnellen Weg Ihre Instrumente zu reinigen, zu ölen und thermisch zu desinfizieren. Mit dem ca. 15-minütigen, vollautomatischen Aufbereitungsprozess ist es möglich, Hygienevorschriften mit nur einem Knopfdruck einzuhalten. Ihre Patienten und Ihr Personal können sich auf diesen Rundumschutz verlassen.

Erfahren Sie mehr auf dentsplysirona.com/DAC-Universal



THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

 Dentsply
Sirona



Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

© LIGHTFIELD STUDIOS – stock.adobe.com

Umsatzsteuer lieber ernst nehmen

PRAXISMANAGEMENT Immer mehr Zahnärzte kommen heute mit umsatzsteuerlichen Fragestellungen in Berührung. Wer es damit bislang nicht so genau genommen hat, wird spätestens im Rahmen einer Betriebsprüfung schmerzlich erfahren, dass dies keine gute Idee war.

Wann ist eine Leistung umsatzsteuerfrei, wann ist der ermäßigte und wann der Regelsteuersatz anzuwenden? Es lohnt sich, sich mit diesen Fragen zu beschäftigen.

Steuerfreiheit: Zusammenarbeit mit Fremdlabor

Die Erbringung zahnmedizinischer Heilbehandlungen ist grundsätzlich umsatzsteuerfrei, wenn die Ausübung der Zahnheilkunde berufsmäßig betrieben wird und wenn Diagnose und Behandlung von Zahn-, Mund- und Kieferkrankheiten auf der Grundlage zahnärztlich wissenschaftlicher Kenntnisse gründen.

Beispiel: Zahnarzt A widmet sich ausschließlich der Vorbeugung (zum Beispiel PZR), der Diagnose und der Behandlung von Zahnerkrankungen sowie der Behebung daraus entstandener Folgen. Er hat kein eigenes Labor, verkauft niemals Zahnpflegeprodukte an Patienten und lehnt Zahnaufhellungen aus rein kosmetischen Gründen ab. Er führt im Rahmen der Ausübung seiner Tätigkeit als Zahnarzt Heilbehandlungen im Bereich der Humanmedizin durch. Seine zahnärztlichen Honorare sind von der Umsatzsteuer befreit. Rechnungen des zahntechnischen Fremdlabors, in denen Umsatzsteuer ausgewiesen wird, reicht Zahnarzt A an seinen Patienten weiter.

Hinweis: In der Regel erledigen Zahnärzte die PZR nicht selbst, sondern qualifizierte Angestellte. Für die Steuerbefreiung müssen Sie diese Behandlung als Praxisinhaber jeweils vorher vordern bzw. die Indikation feststellen.

Regelsteuersatz (19 Prozent) für medizinisch nicht notwendige Leistungen

Unabhängig von der Frage, ob Zahnärzte ein Eigenlabor betreiben oder nicht, gibt es einige Tätigkeiten, die nicht medizinisch indiziert und deshalb steuerpflichtig sind. Sie unterliegen dem Regelsteuersatz von 19 Prozent.

Beispiel: Zahnarzt C hat sich als Gutachter einen Namen gemacht und wird hin und wieder im Rahmen von Schadenersatzprozessen tätig. Viele Patienten nutzen auch aus rein kosmetischen Gründen sein Bleachingangebot. Außerdem verkauft er seinen Patienten Zahnpflegeprodukte für die Anwendung zu Hause.

Auf alle diese Tätigkeiten bzw. Geschäfte von Zahnarzt C fallen 19 Prozent Umsatzsteuer an. Würde Zahnarzt C ein Gutachten für medizinische Zwecke (dazu müsste ein therapeutisches Ziel im Vordergrund stehen) verfassen, wären seine Umsätze daraus umsatzsteuerfrei. Für nicht therapeutische Zwecke, wie das externe Bleaching aus kosmetischen Gründen, würde aller-

dings Umsatzsteuer in Höhe von 19 Prozent bzw. 7 Prozent anfallen.

Hinweis: Verwenden Sie mit Blick auf eine mögliche Betriebsprüfung trennscharfe Abrechnungskennziffern zur Unterscheidung von steuerfreien Heilbehandlungen und umsatzsteuerpflichtigen Leistungen. Achten Sie bei der Vorsteuer auf die Unterscheidung von voll- und teilabzugsfähigen Vorsteuerbeträgen. Dokumentieren Sie auch bei CEREC möglichst genau, ob es sich zum Beispiel um medizinische und diagnostische Zwecke oder um eine Keramikherstellung handelt.

Materialüberlassung Fremdlabor

Beispiel: Zahnärztin B hat kein Eigenlabor und lässt Zahnprothesen außerhalb ihrer Praxis fertigen. Sie überlässt Fremdlaboren aber Gold oder Zähne. Diese „Materialbeistellung“ setzt der Fiskus einer Herstellung gleich. Die Lieferung der Zahnprothesen durch Zahnärztin B würde das Finanzamt daher hinsichtlich des beigestellten Materials als steuerpflichtig beurteilen.

Umsatzsteuerfreie Ausnahmen: Medizinisch notwendige Vor- und Nacharbeiten zur Lieferung und Wiederherstellung von Zahnprothesen und kieferorthopädischen Apparaten, die nur von einem Zahnarzt durchgeführt werden können, zählen (mangels Wettbewerb zum Zahntechniker) zu den steuerfreien



zahnärztlichen Leistungen. Die Herstellung von kieferorthopädischen Apparaten, Brackets oder Alignern und Vorrichtungen im eigenen Labor, die Fehlbildungen des Kiefers entgegenwirken, sind Teil der steuerfreien Heilbehandlung.

Steuerermäßigung (7 Prozent): Eigenlabor

Wer ein Eigenlabor betreibt, muss in Rechnungen für die dort hergestellten oder wiederhergestellten Zahnprothesen, anderen Waren der Zahnprothetik sowie medizinisch nicht notwendigen kieferorthopädischen Apparate und Vorrichtungen 7 Prozent Umsatzsteuer ausweisen. Dies gilt unabhängig davon, ob der Zahnarzt selbst oder seine Angestellten diese Arbeiten durchführen. Beispiel: Zahnärztin B lässt in ihrem Eigenlabor Brücken und Kronen (auch individuelle Provisorien) herstellen. Zudem lässt sie Modelle, Bisschablonen, Bisswäule und Funktionslöffel fertigen. Im CEREC-Verfahren lässt sie dann Inlays, Onlays und Veneers herstellen. Sie unterfüttert Zahnprothesen auch indirekt. Solche mit dem Eigenlabor erzielten Prothetikumsätze unterliegen dem ermäßigten Umsatzsteuersatz von 7 Prozent. Sie würden übrigens auch anfallen, wenn Zahnärztin B in ihrem eigenen Labor nur für die Fremderstellung vorbereitende zahntechnische Arbeiten ausführen ließe. Sie wäre dann aber nur mit dem auf ihre Praxis entfallenden Leistungsanteil steuerpflichtig – die Beträge, die sie an das Fremdlabor zu zahlen hat, sind dabei nicht zu berücksichtigen.

Ausnahme: Der Verkauf (Hilfsgeschäft) von Anlagegegenständen, Bohrern, Gips oder sonstigem Material unterliegt einem Steuersatz von 19 Prozent.

Kleinunternehmerregelung oder Option sinnvoll?

Wenn die umsatzsteuerpflichtigen Umsätze (jeweils zuzüglich Umsatzsteuer) einer Zahnarztpraxis im Vorjahr 17.500 EUR nicht überstiegen haben und im laufenden Jahr 50.000 EUR voraussichtlich nicht übersteigen werden, greift die sogenannte „Kleinunternehmerregelung“. Das ist der Grund, warum die meisten Einzelpraxen ohne Eigenlabor keine Umsatzsteuer abführen müssen, obwohl sie z. B. kosmetisches Bleaching in einzelnen Fällen durchführen. In diesem Fall verzichtet das Finanz-

amt darauf, Umsatzsteuer zu erheben. Allerdings darf der Zahnarzt in seinen Rechnungen auch keine Umsatzsteuer ausweisen und ein Vorsteuerabzug ist nicht möglich. Dieser kann sich mitunter lohnen, wenn teure Investitionen (z. B. CEREC) anstehen.

Ein Ausweg besteht dann darin, auf die Anwendung der Kleinunternehmerregelung zu verzichten und zur Umsatzsteuerpflicht zu optieren („Option zur Regelbesteuerung“); an die Entscheidung für die Option ist man für fünf Jahre gebunden. Wer diese Option ausübt, kann die in seinen Eingangsrechnungen ausgewiesene Umsatzsteuer als Vorsteuer abziehen – beim Kauf eines neuen CEREC-Geräts gibt es also 19 Prozent des Rechnungsbetrags vom Finanzamt zurück. Ein Vorsteuerabzug ist dann anteilig auch bei den laufenden Kosten der Praxis möglich.

Eine andere Konsequenz der Ausübung des Wahlrechts, zur Regelbesteuerung zu optieren, ist deklaratorischer Natur: Umsatzsteuerpflichtige Zahnarztpraxen müssen entweder monatlich oder quartalsweise elektronisch Umsatzsteuervoranmeldungen beim Finanzamt einreichen. Diese Aufgabe können Sie aber selbstverständlich Ihrem Steuerberater übertragen.

Übrigens: Ist ein Zahnarzt durch sein Eigenlabor umsatzsteuerpflichtig, so hat er auch seine Fachvorträge und Fachartikel mit 19 Prozent bzw. 7 Prozent Umsatzsteuer zu versteuern.



QR-Code:
Das kleine ABC der
Umsatzsteuer in
der Zahnarztpraxis.

INFORMATION

Prof. Dr. Bischoff & Partner AG Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte

Theodor-Heuss-Ring 26
50668 Köln
Tel.: 0221 9128400
www.bischoffundpartner.de



Infos zum Autor



Grün, agil
und hungrig.
Procodile.

Weil Zahnärzte auch Unternehmer sind

PRAXISGRÜNDUNG – TEIL 1 Seit dem Jahr 2017 bietet das Bielefelder Start-up Zahnarzt-Helden dentale Großgeräte wie Behandlungseinheiten, Röntgengeräte und Intraoralscanner über www.zahnarzt-helden.de online und zu fairen Preisen an. Das junge Unternehmen setzt dabei nicht nur auf digitale Vertriebswege, sondern schafft vielmehr die grundlegenden Voraussetzungen dafür, dass Zahnärzte auch Unternehmer sein können. In dieser dreiteiligen Serie berichtet Zahnarzt-Helden von der Zusammenarbeit mit einem Gründertrio aus Neuss, bei dem genau dieses unternehmerische Handeln Leitgedanke ihrer zukünftigen Selbstständigkeit ist. Die drei Zahnärzte möchten mit ihrem neuartigen Praxis-konzept eine Lösung für aktuelle Probleme auf dem Dentalmarkt finden – und verkörpern damit gleichzeitig den Kern von Zahnarzt-Helden.

Wenn man als Zahnarzt eine Praxis gründen möchte, dann geht man zur Bank und erhält in der Regel kurze Zeit später einen Kredit. Für Kreditgeber gilt der zahnärztliche Berufsstand als risikoarm. Und auch die beiden Zahnärzte

mit ihrem erfahrenen Partner Jörn Schöfmann haben die Jungunternehmer ein Praxiskonzept entwickelt, das die bekannten Muster überholt und für den Dentalmarkt zukunftsweisend sein kann.

Durch ein flexibles Schichtsystem und eine Praxis auf dem neusten Stand der Technik wollen die drei nicht nur vor allem weiblichen Mitarbeiterinnen attraktive Arbeitsbedingungen bieten, sondern auch ihren Patienten die beste Versorgung. Bei der Klientel werden übrigens alle bedient – ob Kinder oder Erwachsene, Personen mit viel oder wenig Einkommen. Aber auch externe Kollegen sollen nicht zu kurz kommen: Graf, Jennessen und Schöfmann möchten den fachlichen Austausch durch eigene Schulungen fördern – und das nicht nur in Bezug auf zahnmedizinische Themen, sondern auch auf die



Sind für große und kleine Patienten da: Die Zahnärzte Dr. John Frederic Jennessen, Tim Graf und Dr. Jörn Schöfmann (v.l.n.r.).

Tim Graf und John Frederic Jennessen haben im Oktober 2018 den Termin bei ihrer Bank mit dem Gefühl verlassen, die nötige finanzielle Unterstützung für ihre Praxisgründung zeitnah zu bekommen. Schließlich entspricht ihre Form der Niederlassung dem aktuellen Zeitgeist: 39 Prozent aller Zahnärzte, die sich selbstständig machen wollen, träumen von der Gründung einer Berufsausübungsgemeinschaft. Die Aussicht auf eine ausgewogene Work-Life-Balance spielt hier sicherlich eine entscheidende Rolle – für Graf und Jennessen aber nur ein Vorteil von vielen. Zusammen

Das Konzept

Drei externe Einzelpraxen werden zu einer modernen Großpraxis zentralisiert, die den ehemaligen Inhabern weiterhin Anstellung gewährleistet. Der Profit liegt nicht nur in der Übernahme von Patienten, sondern in einem enorm großen Pool aus Wissen und Erfahrung. Ein Austausch auf Augenhöhe, wie sie betonen. Außerdem wirken Graf, Jennessen und Schöfmann so dem Problem entgegen, dass Altpraxen heutzutage nur schwer Nachfolger finden. Eine klassische Win-win-Situation.

ZÄHNE
Ihre Zahnärzte in Neuss

unternehmerischen Aspekte des Berufsbildes Zahnarzt, die während des Studiums noch wenig Beachtung finden. Ein großes Projekt. Zu groß für ihre Bank, wie sich herausgestellt hat.

„Und dann sind wir aufgewacht.“

Nachdem die drei angehenden Gründer wochenlang von ihrer Bank hingehalten worden sind, wächst ihre Skepsis. „Wir wurden im Regen stehen gelassen. Zu keinem Zeitpunkt gab

es seitens der Bank einen Fahrplan, wie wir an unser Ziel kommen. Uns wurde lediglich das Feedback gegeben, dass alles kein Problem sei. Und dann sind wir nach und nach aufgewacht und haben gemerkt, dass wir Kontakt zu anderen Banken aufnehmen müssen“, erklärt Jennessen.

Es folgte ein langwieriger Prozess des Wartens. Zumal auch ihr neuer Vermieter durch die Verzögerung der Bankentscheidung immer wieder vertröstet werden musste. Als das Projekt bereits zu scheitern drohte, war es aber genau dieser Vermieter, der Graf, Jennessen und Schöfmann den entscheidenden Kontakt zu einer fachfremden Bank, der Norddeutschen Landesbank, gab. Dort wurde direkt mit offenen Karten gespielt: „Die Nord/LB hat uns sofort darüber in Kenntnis gesetzt, dass der Entscheidungsprozess normalerweise sechs Wochen dauert, sie aber zwei Wochen länger benötigen, weil Zahnärzte sonst nicht zu ihren Kunden gehören. Nach acht Wochen hatten wir die Zusage“, so Graf.

Niedrigere Investitionskosten durch Gerätemiete

Für eine Bank wie die Nord/LB, die ihre Investments auf diverse Branchen und Unternehmensformen verteilt, gelten Graf, Jennessen und Schöfmann mit ihrem Projekt Großpraxis als ein risikoarmes Geschäft – wenn auch sie bei Weitem nicht in die Förderschablone einer durchschnittlichen Zahnarztpraxis passen. Was ihrer Bankzusage ohne Zweifel zugutekam, ist die Finanzierung der neuen Dentalgeräte über das Mietmodell der Zahnarzt-Helden. Dadurch dass die drei Gründer die Nutzung der Geräte über einen geringen monatlichen Betrag anstelle hoher einmaliger Anschaffungskosten abgelten, konnte das gesamte Investitionsvolumen erheblich gesenkt werden. Zu der Gerätemiete über Zahnarzt-Helden gehört auch der Bezug des technischen Services zum monatlichen Festpreis.

Das Mietmodell in Verbindung mit der Service-Techniker-Flat ermöglicht Zahnärzten wie Graf, Jennessen und Schöfmann planbare und transparente Kosten – die Grundvoraussetzung einer wirtschaftlichen Praxisführung. Beispielsweise beläuft sich die monatliche Mietrate für eine Behandlungseinheit inklusive Servicetarif auf etwa 700 EUR. Mit einem Umsatz von 300 bis 500 EUR pro Stunde am Stuhl kann ein Zahn-

arzt diese Mietrate innerhalb von rund zwei Arbeitstagen wieder einholen. Den Hauptnutzen des Mietmodells sehen die drei jedoch klar in einem weiteren Punkt, wie Jennessen betont: „Durch die Miete über Zahnarzt-Helden und den inkludierten kostenfreien Gerätewechsel können wir unserem Konzept treu bleiben, das heißt eine fortschrittliche Praxis sein, die immer auf dem neusten Stand der Technik ist.“

Die Innovationszyklen werden schließlich auch auf dem Dentalmarkt immer kürzer, sodass ein Gerät bereits nach wenigen Jahren veraltet ist. Die kostenfreie Wechselgarantie über die Miete von Zahnarzt-Helden sorgt nun dafür, dass in puncto Technologie kein Zahnarzt mehr so schnell abgehängt wird. Hinter dem ganzen Gründungsprojekt der drei Zahnärzte stecken – von der Planung bis zur Bankzusage – nicht nur 13 Monate harte Arbeit, sondern vor allem der große Wunsch, zukunftssträchtige Großpraxen nicht in die Hand von marktfremden Investoren zu geben. „Fremdinvestierte Praxen sind etwas ganz anderes, als der Zahnmedizinermarkt braucht“, sind sich alle einig. Graf, Jennessen und Schöfmann möchten mit ihrem Konzept eine dringend notwendige Lösung für die veränderten Bedürfnisse und Strukturveränderungen des Dentalmarkts finden. Genauso wie sich Praxen neu aufstellen müssen, sollten aber auch Banken ihre Förderrichtlinien über Einzelpraxen hinaus für die Zukunft öffnen.

INFORMATION

ZÄHNE

Ihre Zahnarztpraxis in Neuss

Dr. John Frederic Jennessen

Dr. Jörn Schöfmann

Tim Graf

Kaarster Straße 38

41462 Neuss

Tel.: 02131 151090

info@zaeh-ne.de

www.zaeh-ne.de

Zahnarzt-Helden GmbH

Niederwall 1–3

33602 Bielefeld

Tel.: 0521 54380908

info@zahnarzt-helden.de

www.zahnarzt-helden.de



3M™ Filtek™ Universal Restorative

Rundum einfach.

3m.de/dental



Dr. Ingo Hoppenburg

Handys: © vander/Testimonials: © master1305 – stock.adobe.com

Flexibles Terminmanagement für die digitale Praxis

PRAXISMANAGEMENT Dr. Ingo Hoppenburg aus Berlin setzt ganz auf Digitalisierung. Seine Zahnarztpraxis stattete er zur Gründung im Januar 2019 deshalb nicht nur mit hochmodernen Geräten aus, sondern auch mit dem Online-Terminmanagementservice Doctolib. Es hilft ihm dabei, seine Aufwände für Verwaltung und Terminabstimmung zu senken und No-Shows zu minimieren. Dank der praktischen App managt er Termine sogar von unterwegs.

Einfach mal zu Hause in die App klicken und schauen, wer morgen kommt. Oder unterwegs Termine vergeben. Mit dem digitalen Terminmanagement-Tool Doctolib ist man wirklich flexibel – und es macht Spaß.

Als ich meine Praxis im Januar dieses Jahres gründete, war mir klar, dass ich keinen Papierkalender haben wollte. Also machte ich mich auf die Suche nach digitalen Angeboten. Ein Bekannter empfahl mir damals Doctolib, weil seine Freundin darüber ihre Arzttermine buchte und davon schwärmte.

Zeit und Kosten bei Recalls sparen

Nachdem ich mir mehrere Systeme angeschaut habe, sprang auch bei mir schnell der Funke über. Doctolib ist einfach und intuitiv zu bedienen, die vielseitigen Funktionen überzeugten mich.

Mein Team und die Patienten kamen sehr schnell mit Doctolib zurecht und nutzen es gerne. Im Praxisalltag haben wir inzwischen eine spürbare Zeiterparnis, und bei Recalls sparen wir zusätzlich Portokosten ein: Indem wir die Erinnerungen mit Einverständnis der Patienten automatisch einstellen, sparen wir zwischen 100 und 200 EUR pro Quartal – plus die Zeit, die für die manuelle Bearbeitung anfällt.

Praktisch keine Terminausfälle mehr

Für mich als Behandler ist vor allem ein großer Vorteil, dass ich dank Doctolib fast keine No-Shows mehr habe. Die große Mehrheit meiner Patienten schätzt es sehr, an den bevorstehenden Termin erinnert zu werden. Ich erlebe auch, dass meine Patienten durch die Erinnerungen ein verbindlicheres Gefühl haben



© Thomas Helm – www.HelmConcept.de

und zuverlässiger absagen, wenn sie einen Termin mal nicht wahrnehmen können. Viele Patienten, die online buchen, setzen sich sogar selbst auf die digitale Warteliste. Wenn ein Patient absagt, können sie automatisch nachrücken und erhalten so einen früheren Termin. Das verkürzt die Wartezeit auf einen Besuch in unserer Praxis.

Mehr Zeit für Patienten

Sehr angenehm ist auch die Entlastung meines Teams, von der besonders die Patienten profitieren. Durch Doctolib bleibt deutlich mehr Zeit für die Beratung vor Ort, weil das Telefon weniger klingelt. Und das, obwohl die Anzahl der Besuchsgründe, die online gebucht werden können, noch nicht voll ausgeschöpft ist. In Zukunft wollen wir unsere Online-Terminbuchungen aber weiter ausbauen und immer mehr Patienten überzeugen. Am besten wäre es für uns, wenn die Terminvergabe irgendwann ausschließlich online stattfinden würde. Dann bräuchten wir das Telefon nur noch für medizinische Rückfragen.

Geschlossen und trotzdem erreichbar

Digitales Terminmanagement hat noch einen weiteren Vorteil, an den man vielleicht nicht sofort denkt: Wir waren jetzt zwei Wochen im Urlaub und nur online oder über den Anrufbeantworter erreichbar. In dieser Zeit sind viele Terminvereinbarungen über Doctolib eingegangen. Wenn man telefonisch nicht erreichbar ist, nutzen die Patienten das Onlineangebot viel stärker. Wichtig ist, dass man auf den neuen Service hinweist und den Patienten die Zeit gibt, sich daran zu gewöhnen. Deshalb bin ich sicher, dass er künftig immer stärker genutzt wird.

INFORMATION

Zahnarztpraxis
Dr. Ingo Hoppenburg
 Breite Straße 4, 14199 Berlin
www.zahnarzt-hoppenburg.de

KURZPORTRÄT – DOCTOLIB

Die Softwarelösung Doctolib des gleichnamigen deutsch-französischen E-Health-Unternehmens erhöht die Praxiseffizienz und Produktivität der medizinischen Mitarbeiter durch ressourcenoptimierten Zeiteinsatz und erleichtert die Zusammenarbeit von Ärzten. Über das Onlineportal doctolib.de und die App können Patienten Ärzte oder Krankenhäuser in der Nähe finden, Termine rund um die Uhr online buchen und selbst verwalten. Die integrierte Überweiserfunktion bietet zudem die Möglichkeit, Termine für Patienten bei Kollegen ganz einfach digital zu vereinbaren. Doctolib arbeitet mit 100.000 Ärzten sowie 2.000 Gesundheitseinrichtungen in Europa zusammen. In Deutschland betreut das Unternehmen mit Hauptsitz in Berlin 6.000 Ärzte und 56 Gesundheitseinrichtungen (z. B. Krankenhäuser und MVZ).

„Mit dem Invisalign System werden nachweislich bessere klinische Ergebnisse erzielt“

Dr. Tim Nolting

Zahnarzt in **Freudenberg, Deutschland**

Erreichen Sie ein neues Niveau der Patientenversorgung

Mit dem Invisalign System reagieren Sie als allgemeinpraktizierender Zahnarzt auf die rasante Entwicklung in der Welt der modernen Zahnmedizin.

Mit Invisalign **neue Maßstäbe setzen.**

www.invisalign-go.de

© 2019 Align Technology (BV). Alle Rechte vorbehalten. INVISALIGN und ITERO ELEMENT sowie weitere Bezeichnungen sind Marken bzw. Dienstleistungsmarken von Align Technology, Inc. oder von Tochtergesellschaften bzw. verbundenen Unternehmen; eventuell sind diese Marken bzw. Dienstleistungsmarken in den USA und/oder anderen Ländern eingetragen.

Align Technology BV, Arlandaweg 161, 1043HS Amsterdam, The Netherlands



Jens I. Wagner

Bewertungsmarketing 2020: Mit Wunschpatienten durchstarten

PRAXISMARKETING Das alte Jahr neigt sich dem Ende, 2020 steht vor der Tür und während sich die einen schon auf die Weihnachtsfeiertage vorbereiten, beginnt für die anderen die Strategie- und Budgetplanung des nächsten Geschäftsjahres. In diesem Kontext stellt sich regelmäßig die Frage, welche marketingtechnischen Maßnahmen wohl die sinnvollsten sind. Unsere Empfehlung dazu: Fokussieren Sie sich auf Ihre Wunschpatienten!

Grundsätzlich lassen sich Patienten in zwei interessante Zielgruppen einteilen: Ganz allgemein sind das diejenigen, denen ihre eigene Gesundheit sehr am Herzen liegt und die bereit sind in diese auch zu investieren, sowie diejenigen Patienten, die wegen genau der Behandlungen zu Ihnen kommen, auf die Sie spezialisiert sind. Mit welchen Strategien Sie die Aufmerksamkeit dieser beiden Gruppen auf sich und Ihre Praxis lenken, schauen wir uns im Folgenden genauer an.

Mehr A-Patienten

Beginnen wir mit denjenigen Patienten, die sich gerne und gut um ihr gesundheitliches Wohlbefinden kümmern. Wir bezeichnen sie hier als A-Patienten. Bei Ärzten besonders beliebt sind sie vor allem deshalb, weil bei ihnen nicht gegen Windmühlen gekämpft oder dieselbe Leier in einer Endlosschleife wiederholt werden muss. Sie wissen, dass Vorsorgeuntersuchungen oder Prophylaxebehandlungen sich langfristig gesundheitlich bezahlt machen, nehmen Termine zuverlässig wahr und sind auch

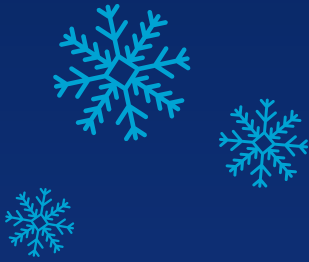
bereit, bestimmte Behandlungen als Selbstzahlerleistungen abseits der gesetzlichen Krankenkasse zu übernehmen. Diese Patienten sind allerdings auch diejenigen, die ihre behandelnden Ärzte sehr kritisch auswählen. Ihre Gesundheit ist ihnen wichtig, sie lassen sich diese gerne auch mal etwas kosten – und wollen deswegen zu demjenigen Behandler, der auch die bestmögliche Leistung verspricht. Um eben solche Patienten gezielt zu erreichen, muss nach außen vermittelt werden, dass die eigene Arztpraxis die bestmögliche Wahl in der Region darstellt. Die folgenden Punkte zeigen, worauf es bei der Außenwirkung ankommt.

Erkenntnis #1: Google bestimmt Ihre Außenwirkung

Egal, ob mündliche Weiterempfehlung oder eigene Internetrecherche – der erste Weg eines Arztsuchenden führt im Normalfall zu Google. Er wird nach der Praxis oder dem Arzt im Internet googeln und anhand des Suchergebnisses bereits den entscheidenden ersten Eindruck zu der Praxis erhalten.

Zur gelungenen Zielgruppenansprache sollte man möglichst alle Signale im Google-Suchergebnis so setzen, dass der anspruchsvolle Patient beschließt, die Praxis in seine engere Auswahl mitaufzunehmen. Google muss auf den ersten Blick vermitteln, dass die eigene Praxis diejenige ist, die in der Region gerne empfohlen wird.

Für den Arztsuchenden wird dieser Status vor allem dann erkennbar, wenn er im Suchergebnis zum Arzt an verschiedenen Stellen möglichst viele goldene Bewertungssterne sieht. Für den Arzt bedeutet das im Umkehrschluss allerdings Folgendes: Um an möglichst vielen unterschiedlichen Stellen im Google-Suchergebnis die „Sterne zum Leuchten zu bringen“, braucht man natürlich auch auf mehreren Portalen Bewertungen – und das ist ganz schön Arbeit, schließlich ist es schon schwierig genug, die Patienten zu einer Bewertung auf den bekannten Portalen zu bewegen. Dennoch, der Aufwand zahlt sich aus: Patienten, die Sie vorher vielleicht aufgrund einer nicht ganz so optimalen Außenwirkung aussortiert hätten, schenken Ihnen nun Beachtung.



BLUE SAFETY

Die Wasserexperten



„**Danke für** ein fantastisches Jahr 2019 und **die vielen Highlights**, die wir gemeinsam mit Ihnen erleben durften: Eine **grandiose IDS**, spannende Fortbildungen sowie nicht zuletzt **sensationelle Herbstmessen**.

BLUE SAFETY wünscht eine **wunderbare Weihnachtszeit** und einen **erfolgreichen Start ins neue Jahr**. Wie das keimarm funktioniert, verrate ich Ihnen gerne persönlich.

Gemeinsam lösen wir Ihre **Wasserhygieneprobleme** und tragen so zu Ihrem **sorgenfreien Jahr 2020** bei.“

Lars Konieczny
Verkaufsaußendienst



BLUE SAFETY
Premium Partner
DEUTSCHER ZAHNARZTETAG
für den Bereich
Praxishygiene

Vereinbaren Sie noch heute
Ihre **kostenfreie Sprechstunde**
Wasserhygiene für Ihre Praxis:

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

Tipp: Machen Sie den Suchergebnis-Check

Betrachten Sie sich selbst aus dem Blickwinkel des Arztsuchenden. Finden Sie Störfaktoren oder irritierende Signale in Ihrem Suchergebnis? Ist Ihre sogenannte „Online-Visitenkarte“ vorzeigbar? Versuchen Sie, sich in die Situation des Patienten zu versetzen und lassen Sie Ihre Außenwirkung (also das Google-Suchergebnis zu Ihrer Praxis) auf sich wirken. Würden Sie bei Ihnen einen Termin vereinbaren? Wenn nein, warum nicht?

Erkenntnis #2: Wenig ist zu wenig

Informationen darüber, ob einem die Arztpraxis sympathisch erscheint und die Ärzte ihren Job gut machen, erhält man vor allem beim Lesen von Bewertungen. Ein ausführlicher Blick hinter die Kulissen der Praxis ist daher für viele Arztsuchende eine interessante Informationsquelle. Hat eine Praxis beispielsweise wenig Bewertungen, fehlt der vermeintlich ungefilterte Blick oder vermittelt den Eindruck von „Lieber nichts sagen, als was Schlechtes sagen“. Um dies zu verhindern und zu signalisieren, dass in der eigenen Arztpraxis alles passt, sollte man dafür sorgen, dass Bewertungen aktuell gehalten werden, indem regelmäßig neue hinzukommen.

Tipp: Archivierte Bewertungen auf jameda

Alle jameda-Bewertungen, die älter als vier Jahre sind, werden automatisch archiviert. Zwar noch lesbar, zählen sie aber nicht mehr in die Gesamtnote mit ein. Ohne neu hinzukommende Bewertungen gefährden Sie eventuell Ihren Platz auf der Rangliste für Ihre Region.

Mehr A-Leistungen

Eine weitere Möglichkeit, die man bei der Strategieplanung für das kommende Jahr aufgreifen kann, ist das gezielte Priorisieren bestimmter Leistungen. Egal, ob individueller Schwerpunkt oder persönliche Vorlieben – Gründe, warum bestimmte Leistungen für Ärzte interessanter sind als andere, gibt es viele. Analog zu den A-Patienten nennen wir diese A-Leistungen. Haben Sie auch einen Behandlungsbereich, den Sie gerne verstärkt fördern möchten? Dann setzen Sie sich diesen für 2020 auf die Prioritätenliste.

Um hier effektiv zum Ziel zu kommen, sollten Sie die folgenden Schritte in Ihre strategische Planung miteinbeziehen, denn eins ist klar: Patienten, die komplexere oder teurere Behandlungen anstreben, werden sich vor der Entscheidung für einen Arzt besonders gut informieren.

Es heißt also auch hier: Ihr Google-Suchergebnis ist – genau wie bei der Ansprache von A-Patienten – das Aushängeschild. Liefert man an dieser Stelle einen überzeugenden Auftritt und kann sich auch über die eigene Website nicht mehr wesentlich von der Konkurrenz differenzieren (hier sind die meisten Praxen mittlerweile gut aufgestellt), muss man den Arztsuchenden an anderen Stellen davon überzeugen, dass man für seine gewünschte Leistung der beste Behandler ist.

Erkenntnis #3: Bewertungsinhalte sind erfolgsentscheidend

Erneut kommen Arztbewertungen ins Spiel. Diesmal aber geht es nicht mehr allgemein um die beste Note oder die höchste Anzahl, wie vielleicht noch bei der Ansprache der A-Patienten. Hier stehen vor allem Informationsgehalt und Qualität der einzelnen Texte im Vordergrund. Warum: Ähnlich wie A-Patienten informieren sich auch Arztsuchende, die gerade komplexe oder sehr teure Behandlungen anstreben, besonders gut. Behandlungsbezogene Erfahrungen anderer Patienten sind hier eine gute Entscheidungshilfe. Das heißt also, einen deutlichen Wettbewerbsvorsprung gegenüber anderen Praxen in der Region erhält man vor allem dann, wenn man seine Patienten dazu bringt, in ihren Bewertungen über bestimmte Behandlungen zu schreiben.

Solche Bewertungen bieten nicht nur eine gute Orientierung für andere Arztsuchende – sie unterstützen zusätzlich die Suchmaschinenauffindbarkeit der Praxis zu den jeweiligen Leistungen. Denn: je mehr solcher Schlagwörter (wie beispielsweise *Implantat*) im Zusammenhang mit dem Namen der Praxis oder des Arztes an unterschiedlichen Stellen im Internet auftauchen, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, bei einer entsprechenden Suchanfrage gefunden zu werden.

Fazit

Hinter einer zielgerichteten Ansprache steckt mehr als „nur“ einfaches Bewer-

tungssammeln. Einmal auf eine Zielgruppe festgelegt, sollten alle Optionen genutzt werden, um Arztsuchende zielgerichtet und erfolgreich anzusprechen. Brauchen Sie noch Starthilfe für Ihre Strategie 2020? MediEcho hilft Ihnen hierbei auf die Sprünge und berät Sie gerne dazu:

Hilfe beim Bewertungsmarketing

Bewertungen fördern!

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. Zur Anmeldung gelangen Sie unter www.medi-echo.de/beratung

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

INFORMATION

MediEcho Bewertungsmarketing für Ärzte und Kliniken

Robert-Bosch-Straße 32
63303 Dreieich
Tel.: 06103 5027117
beratung@medi-echo.de
www.medi-echo.de



Infos zum Autor

Unsere Produkte verbinden Generationen.



Ölfreier
Dürr Dental Kompressor,
Baujahr 1965

Leistungsstarke Dürr Dental Kompressoren für hervorragende Luftqualität im Dauerbetrieb gelten seit Jahrzehnten als das Herz der Praxis. Dies und innovative Entwicklungen, wie die Membran-Trocknungsanlage, machen den Kompressor immer aufs Neue zur ersten Wahl für Generationen von Zahnärzten. [Mehr unter www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)

Berufsfremdes Personal einsetzen,
um den ZFA-/ZMF-Fachkräftemangel
in den Griff zu bekommen?



Christian Erbacher, LL.M.

Wie bekomme ich den Fachkräftemangel in den Griff?

RECHT Laut des Verbands medizinischer Fachberufe e.V. wird der Fachkräftemangel gerade im Gesundheitswesen immer deutlicher. Aufschluss darüber gibt eine Statistik der Bundesagentur für Arbeit von Anfang dieses Jahres. Denn dort stehen den etwas mehr als 5.600 gemeldeten freien Stellen als Zahnmedizinische Fachangestellte (ZFA) etwas mehr als 4.200 arbeitssuchende ZFA gegenüber. Dass diese immer weiter sinkenden Arbeitslosenzahlen zu einem Fachkräftemangel führen, liegt auf der Hand.

Dies hat unweigerlich zur Folge, dass in vielen Bereichen auf fachfremdes Personal zurückgegriffen und notwendige Umschulungsmaßnahmen durchgeführt werden müssen.

Es ist deshalb nicht verwunderlich, dass viele Praxisinhaber mit dem Gedanken spielen, berufsfremdes Personal einzusetzen, um den ZFA-/ZMF-Fachkräftemangel in den Griff zu bekommen. Doch was muss eigentlich beachtet werden, wenn fachfremde Arbeitskräfte im medizinischen Bereich – zum Beispiel bei der Aufbereitung von Instrumenten – tätig werden? Oder wie sieht es beispielsweise mit der Verschwiegenheitsverpflichtung aus?

Gilt die Verschwiegenheitsverpflichtung für jeden?

Zahnärzte und Ärzte sind gesetzlich zur Verschwiegenheit verpflichtet, § 203 Abs. 1 Nr. 1 Strafgesetzbuch (StGB). Durch die Regelung in Abs. 3 werden die „berufsmäßig tätigen Gehilfen“, also insbesondere ZFA/ZMF in den Verpflichtungskreis der Verschwiegenheit des Zahnarztes miteinbezogen.

In diese Verschwiegenheitsverpflichtung findet sich grundsätzlich auch das berufsfremde Personal einbezogen. Dennoch sollte eine Konkretisierung der Verschwiegenheitsverpflichtung im Arbeitsvertrag vorgenommen

werden. Denn auf diese Weise können praxisinterne Betriebsgeheimnisse – die sich nicht auf Patienten beziehen und deshalb nicht der Verschwiegenheit unterfallen – geschützt werden.

Einstellungsvoraussetzungen beachten

Im medizinischen Bereich sind, zum Beispiel bei der sterilen Aufbereitung von Instrumenten, vor allem medizinproduktrechtliche Regelungen zu berücksichtigen. Eine dieser Regelungen ist § 8 Abs. 4 der Medizinprodukte-Betreiberverordnung, der lautet:

„Der Betreiber darf mit der Aufbereitung nur Personen, Betriebe oder Einrichtungen beauftragen, die selbst oder deren Beschäftigte, die die Aufbereitung durchführen, die Voraussetzungen nach § 5 hinsichtlich der Aufbereitung des jeweiligen Medizinproduktes erfüllen. Sofern die beauftragte Person oder die Beschäftigten des beauftragten Betriebs oder der beauftragten Einrichtung nicht über eine nach § 5 erforderliche Ausbildung verfügen, kann für

Bei der Arbeitnehmersuche könnte es sich zum Beispiel anbieten, ein eigenes Karriereportal für Bewerber zu entwerfen, um sich von anderen Praxen zu unterscheiden. Um die jüngeren Generationen Y und Z anzusprechen, sollte auch die Präsenz von Social Media in Betracht gezogen werden.

den Nachweis der aktuellen Kenntnis die Teilnahme an fachspezifischen Fortbildungsmaßnahmen berücksichtigt werden. Die Validierung und Leistungsbeurteilung des Aufbereitungsprozesses muss im Auftrag des Betreibers durch qualifizierte Fachkräfte, die die Voraussetzungen nach § 5 hinsichtlich der Validierung und Leistungsbeurteilung derartiger Prozesse erfüllen, erfolgen.“

Insofern ist es erforderlich, dass dem fachfremden Angestellten zum Beispiel eine fachspezifische Fortbildungsmaßnahme zuteilwird. Geschieht dies nicht, drohen gravierende rechtliche Nachteile. Im Zweifel sollte bei der örtlichen Aufsichtsbehörde eine Auskunft eingeholt werden, welche Voraussetzungen im Einzelnen erforderlich sind.

Teamarbeit ist gefragt

Neben der Einstellung von fachfremdem Personal und der Beachtung der rechtlichen Rahmenbedingungen gilt es natürlich auch, medizinisch ausgebildetes Fachpersonal zu halten oder neu einzustellen. Es existiert hier eine Fülle von Möglichkeiten, die der Praxisinhaber zur Auswahl hat. Begonnen werden sollte ganz grundsätzlich damit, das bestehende Praxispersonal in die Praxisabläufe aktiv miteinzubeziehen und das Team zum Beispiel auf der

Praxiswebseite unter professioneller Hilfe zu präsentieren.

Bei der Arbeitnehmersuche könnte es sich zum Beispiel anbieten, ein eigenes Karriereportal für Bewerber zu entwerfen, um sich von anderen Praxen zu unterscheiden. Um die jüngeren Generationen Y und Z anzusprechen, sollte auch die Präsenz von Social Media in Betracht gezogen werden, da die Reichweite im Vergleich zu klassischen Medien deutlich weitläufiger ist und in kur-

zer Zeit eine Vielzahl von potenziellen Arbeitnehmern erreicht werden kann.

Die Ausführungen zeigen, dass neben einer rechtlichen Komponente immer auch strategische Punkte stark ausgeprägt und zu berücksichtigen sind. Der Fachkräftemangel sollte daher von verschiedenen Seiten beleuchtet und die eigene Praxis auf diese Situation aktiv vorbereitet werden. Denn die Zahlen und Fakten sind vielen Praxisinhabern oftmals gar nicht unbekannt, doch werden teilweise nur unzureichend berücksichtigt.

INFORMATION

Christian Erbacher, LL.M.
Rechtsanwalt, Fachanwalt

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

Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen



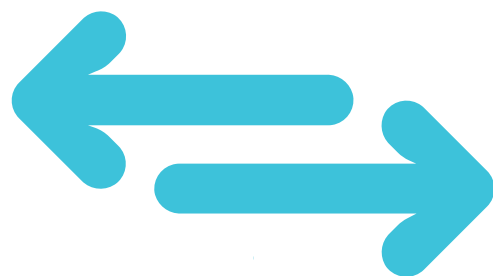
ANZEIGE

(0521) 54 38 09 08 | info@zahnarzt-helden.de



Gerätemiete über Zahnarzt-Helden

– Der einfache Weg in die Selbständigkeit



Kostenfreier Gerätetausch inklusive

– Immer auf dem neuesten Stand der Technik



Zahnarzt-Helden

www.zahnarzt-helden.de





Neue Rechtsprechung bei zusätzlich zum geschuldeten Arbeitslohn erbrachten Arbeitgeberleistungen

Bei zusätzlichen vom Arbeitgeber erbrachten Leistungen handelt es sich regelmäßig um verwendungs- bzw. zweckgebundene Leistungen, die zusätzlich zum ohnehin geschuldeten (verwendungsfreien) Arbeitslohn erbracht werden. Hierzu gehören zum Beispiel Zuschüsse für Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte, für die Internetnutzung sowie Kindergartenzuschüsse etc.

und Arbeitnehmer den „ohnehin geschuldeten Arbeitslohn“ für künftige Lohnzahlungszeiträume arbeitsrechtlich wirksam herab, kann der Arbeitgeber diese Minderung durch verwendungsgebundene Zusatzleistungen steuerbegünstigt ausgleichen.

Damit ist klar, dass die von der Finanzverwaltung bisher vertretene Auffassung, dass (ohnehin) geschuldet ist, was seit jeher

Gehaltsumwandlung darstelle. Nachdem das Finanzgericht Düsseldorf der Rechtsauffassung des Finanzamtes folgte, hob der BFH mit dem oben genannten Urteil diese auf und änderte damit seine bisher gültige Rechtsprechung.

Voraussetzung für eine steueroptimierte Ausgestaltung der Vergütungsregelung ist, dass Arbeitgeber und Arbeitnehmer gleichermaßen bereit sind, im Rahmen einer Vertragsveränderung des bestehenden Arbeitsvertrages eine optimierte Berechnung der Lohnsteuer zu bewirken. Somit ist ein steuerwirksamer Lohnformenwechsel nicht ohne wirtschaftliches Risiko für den Arbeitnehmer. Denn ein solcher ist nur steuerwirksam, wenn der Arbeitnehmer bei Verlust der verwendungsgebundenen, steuerbegünstigten Zusatzleistung, etwa weil der Kindergartenzuschuss aufgrund einer Schulpflicht des Kindes entfällt, auf den seinerzeit (ohnehin) geminderten Lohn zurückfällt. Allerdings kann dieser Gehaltsverlust durch die erneute Vereinbarung einer Zusatzleistung oder durch eine erneute Anpassung des Gehalts wettgemacht werden. Hierfür wäre dann aber wieder ein Einvernehmen mit dem Arbeitgeber erforderlich.

Setzen Arbeitgeber und Arbeitnehmer den „ohnehin geschuldeten Arbeitslohn“ für künftige Lohnzahlungszeiträume arbeitsrechtlich wirksam herab, kann der Arbeitgeber diese Minderung durch verwendungsgebundene Zusatzleistungen steuerbegünstigt ausgleichen.

Regelmäßig handelt es sich bei diesen zweckgebundenen Zusatzleistungen um steuerlich begünstigte Arbeitgeberleistungen, die deshalb für beide Parteien eines Arbeitsverhältnisses besonders interessant sind. Aus Sicht des Arbeitnehmers, weil dadurch wesentlich mehr netto bei ihm ankommt als bei einer klassischen Gehaltserhöhung. Aus Sicht des Arbeitgebers, weil er einen wesentlich höheren Aufwand hätte, eine entsprechende Nettowirkung im Rahmen einer „normalen“ Gehaltserhöhung zu erreichen.

Bisher vertrat der BFH die Auffassung, dass Zusatzlohn derjenige sei, der über den arbeitsrechtlich geschuldeten Lohn hinausgeht, das heißt freiwillig vom Arbeitgeber erbracht wird. Mit Urteil vom 1.8.2019 (Az VI R 32/18) änderte der BFH diese Rechtsprechung dahingehend, dass er sich von diesem bisherigen „Freiwilligkeitsvorbehalt“ verabschiedet hat. Bisher war immer Maßstab, dass der Arbeitgeber diese Leistungen „zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn“ leisten musste.

Der BFH hat in seinem Urteil klargestellt, dass ein arbeitsvertraglich vereinbarter Lohnformenwechsel („Gehaltsumwandlung“) nicht steuerschädlich ist. Setzen also Arbeitgeber

(ohnehin) geschuldet war, seitens des BFH, und auch aufgrund des Wortlautes des Gesetzes, nicht mehr gilt. Arbeitgeberleistungen, die der Arbeitgeber früher einmal geschuldet hat, nunmehr aber nicht länger geschuldet, können daher zum maßgeblichen Zuflusszeitpunkt nicht (mehr) zum „ohnehin geschuldeten Arbeitslohn“ zählen, denn das Recht ist auf den gegenwärtigen und nicht auf einen vergangenen oder fiktiven Sachverhalt anzuwenden.

In dem, dem Urteil zugrunde liegenden Sachverhalt, wurden zwischen den Parteien neue Gehaltsvereinbarungen getroffen, mit denen der bisherige Arbeitslohn zunächst herabgesetzt wurde. Danach gewährte der Arbeitgeber steuerbegünstigte Zuschüsse, zum Beispiel für Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte. Später schlossen die Parteien bezüglich der zusätzlich geleisteten Lohnbestandteile eine Freiwilligkeitsvereinbarung, wonach die Zuschüsse rein freiwillig gewährt würden und keinen Rechtsanspruch des Arbeitnehmers begründeten.

Das Finanzamt stellte im Rahmen einer Lohnsteuerußenprüfung zunächst fest, dass die Pauschalversteuerung der Zusatzleistungen nicht zulässig sei, da sich die Neugestaltung der Arbeitsverträge als steuerschädliche

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

Mit DZR entspannt ins 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?

**Dann sollte Sie unser neues DZR Leistungsver-
zeichnis von A bis Z interessieren!**

Kontaktieren Sie uns unter Tel. 0711 99373-4993, per
E-Mail unter mail@dzt.de oder besuchen Sie uns auf
www.dzt.de/leistungsverzeichnis

Sicherheit. Kompetenz. Vertrauen.

Beim Marktführer in der zahnmedizinischen Privatliquidation.

DZR Deutsche
Zahnärztliche
Rechenzentren



Rezementieren Krone für 18,76 EUR: Nein, danke!

Während meiner Seminartour werde ich gelegentlich mit Aussagen konfrontiert, die Teilnehmer aus anderen Fortbildungsveranstaltungen zur zahnärztlichen Abrechnung mitgenommen haben und die meinen vortragenen Abrechnungsvorschlägen widersprechen. So geschehen bei einem von mir im Seminar vorgestellten Abrechnungsbeispiel, bei dem es um die Rezementierung



© Endostock - stock.adobe.com

einer Krone eines Privatpatienten ging und ich die Berechnungsmöglichkeit von außerhalb der Mundhöhle erbrachten zahntechnischen Leistungen nach § 9 GOZ vorstellte. Ein Teilnehmer bemerkte, dass er bei einer anderen Fortbildungsveranstaltung gehört hätte, dass Laborleistungen nach § 9 GOZ im Zusammenhang mit der GOZ-Nr. 2310 – Wiedereinsetzen Krone – grundsätzlich nicht berechnungsfähig seien, sondern nur im Zusammenhang mit der GOZ-Nr. 2320 – Wiederherstellung einer Krone. Nun weiß man natürlich nicht, ob diese Aussage in der besagten Fortbildungsveranstaltung tatsächlich so formuliert oder ob es nicht ein-fach vom Teilnehmer falsch verstanden wurde. Auch ich werde gelegentlich nach einem Seminar per E-Mail mit angeblichen Aussagen konfrontiert, die

ich nie so getätigt habe. Die Frage, die ich üblicherweise in solchen Situationen stelle, lautet: Wo steht das?

Ja – wo steht das? Eine Frage, die der von Erstattungsverweigerungsschreiben geplagte Zahnarzt auch den Kostenträgern stellen sollte. Im Kommentar der Bundeszahnärztekammer zur GOZ-Nr. 2310 vom 8.12.2017 liest man zunächst:

„Die der Wiedereingliederung vorausgehende einfache Reinigung des präparierten Zahnstumpfes und des zahntechnischen Werkstückes, die Desinfektion und relative Trocknung des Zahnes und des zahntechnischen Werkstücks im Bereich der Zementkontaktflächen sowie die Entfernung aller Zement- bzw. Kleberüberschüsse nach der Eingliederung und eine einfache Okklusionskontrolle sind Bestandteil der Leistung.“

Wenn man etwas weiter liest, findet man unter der Überschrift „Zusätzlicher Aufwand“ das Folgende:

- Ungünstige Retentionsform des Kronenstumpfes
- Besonders umfangreiche Entfernung alter Zementreste vom Zahn oder aus der Krone vor der Eingliederung
- Umfangreiche Reinigung und Desinfektion des Zahnes bzw. der Restauration/Rekonstruktion
- Erschwerte relative Trockenlegung
- Engstände

Also doch: Eine „umfangreiche“ Reinigung der Restauration und die „besonders umfangreiche“ Entfernung alter Zementreste aus der Krone sind nach Auffassung der Bundeszahnärztekammer NICHT Bestandteil der GOZ-Nr. 2310, und der erforderliche Laboraufwand kann gesondert in Rechnung gestellt werden. Und was macht der Zahnarzt sonst noch alles in den 20 Minuten, die für das Wiedereinsetzen der Krone benötigt werden? Da es sich um einen neuen Krankheitsfall handelt, fällt eine Beratung an. Der Stumpf wird untersucht – z.B. auf Karies – auf Vitalität geprüft, gesäubert und gegebenenfalls von Zahnstein befreit. Eventuell werden subgingivale Beläge entfernt. Da es für diese selbstständige Leistung keine Gebührensnummer gibt, wird eine analoge Leis-

tung – z.B. GOZ 1040a – für die Entfernung erreichbarer subgingivaler Beläge herangezogen. Die fehlende Krone gibt die Sicht frei auf die Nachbarzähne oder die Nachbarrestaurationen, die untersucht und bei Bedarf nachpoliert werden können. Wird die Krone adhäsiv befestigt, fällt die GOZ-Nr. 2197 zusätzlich an. Alle über „das Normale“ hinausgehenden Manipulationen an dem Werkstück Krone außerhalb des Mundes werden als zahntechnische Leistungen nach den Kriterien „tatsächlich entstanden und angemessen“ nach § 9 GOZ in Ansatz gebracht. Rezementieren Krone für 18,76 EUR: Nein, danke!

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



Infos zum Unternehmen

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**

ZQMS: Das Zahnärztliche Qualitätsmanagement als Erfüllungsgehilfe für gesetzliche Anforderungen



gehören neben dem Modul „Praxishygiene“ unter anderem auch die Bereiche Arbeitssicherheit, Datenschutz und Strahlenschutz. Durch die Beantwortung von Fragebögen, die in Form von Ja-Nein-Fragen sämtliche gesetzlichen Anforderungen überprüfen, wird der jeweilige Istzustand der Zahnarztpraxis festgestellt. Die notwendigen Maßnahmen können individuell dokumentiert und erledigt werden. Dieser „Praxischeck“ sowie die nachfolgende Abarbeitung der erforderlichen Maßnahmen kann selbstverständlich durch das Praxisteam (ZMV/ZFA) in Delegation durchgeführt werden. Am Ende jedes Moduls wird das Erarbeitete in Form eines Protokolls ausgedruckt.

„Unternehmen Zahnarztpraxis“

Mit ZQMS können die Zahnarztpraxen wirtschaftlich ein individuelles Qualitätsmanagementsystem implementieren, das zum Führungsinstrument des „Unternehmens Zahnarztpraxis“ wird. ZQMS gewährleistet so die Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen und leitet die Praxen an, den Praxisalltag effizient zu organisieren.

ZQMS wird permanent aktualisiert, erinnert an anstehende Aufgaben und informiert über neue Anforderungen, die erfüllt werden müssen. Die Zahnarztpraxen können sich so das Interpretieren von neuen Verordnungen sparen. Gleichzeitig stellt das System, sämtliche dafür notwendigen Dokumentationsmuster zur Verfügung, die von den Praxen an ihre individuellen Begebenheiten angepasst werden können. Das verschafft Sicherheit, und das Team kann sich auf die eigentlichen Aufgaben, die Behandlung und Betreuung der Patienten konzentrieren.

Weitverbreitete Anwendung

ZQMS hat sich weit über die hessischen Landesgrenzen hinweg etabliert und wird in zwölf Kammern und der Bundeswehr den Zahnarztpraxen zur Verfügung gestellt.

Qualitätsmanagement hat sich in den Zahnarztpraxen als Organisationsinstrument durchgesetzt und leistet einen wichtigen Beitrag zur sicheren Führung der Praxis. Bei uns in Hessen nutzen circa 80 Prozent der Praxen das von der Landes Zahnärztekammer Hessen kostenfrei zur Verfügung gestellte ZQMS, ein QM-System, das über die Onlineplattform www.zqms-eco.de den Zahnärzten und Zahnärztinnen zur Verfügung steht.

ZQMS-Kompass

Navigiert wird ZQMS über den „ZQMS-Kompass“. Insbesondere die Module im Bereich Strukturqualität helfen den Zahnarztpraxen, die gesetzlichen Anforderungen rechtssicher und effizient zu erfüllen. Hierzu



Autorin Silke Lehmann, ZQMS-Beauftragte der Landes Zahnärztekammer Hessen.

Landes Zahnärztekammer Hessen

Tel.: 069 427275-162

www.lzkh.de



Neuer Hygiene-Ratgeber

Neue, bislang unbekannte, Krankheitserreger tauchen auf, multiresistente Keime entstehen, die Gesetzeslage ändert sich – die Infektionsprävention stellt im hektischen Praxisalltag eine immer größere Herausforderung dar. Doch die Festlegung und Einhaltung der richtigen Maßnahmen bei der Praxishygiene ist notwendig, um eine Verbreitung von Krankheitserregern einzudämmen und den Schutz von Patienten und Praxispersonal zu gewährleisten. Aus diesem Grund hat die Firma SciCan, vor allem bekannt durch den Kassettenautoklav STATIM, den bereits 2011 herausgegebenen Hygiene-Ratgeber aktualisiert und ergänzt. Der kleine Leitfaden soll Ärzten und Praxisangestellten nun noch ausführlicher Hilfestellung bei der richtigen Instrumentenaufbereitung bieten. Auf Basis der aktuellen Gesetze, Richtlinien und Empfehlungen werden die verschiedenen Aufbereitungsvarianten und -schritte für die jeweiligen Risikokategorien erläutert. Da SciCan selbst eine komplette Produktpalette zur Instrumentenaufbereitung anbietet, wird am Ende auch aufgezeigt, welche Möglichkeiten und Lösungen SciCan-Produkte hierfür bieten. Auch das – oftmals leidige – Thema der Validierung wird aufgegriffen.

Ab sofort kann der SciCan Hygiene-Ratgeber kostenfrei unter der E-Mail-Adresse: marketing.eu@scican.com angefordert werden.

SciCan GmbH

Tel.: 07561 98343-0 • www.scican.com

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



Bakterien lieben (Frauen-)Hände

Wussten Sie, dass sich Bakterien auf Frauenhänden wohler fühlen als auf Männerhänden? Warum das so ist und wieso Händehygiene in der Praxis so wichtig ist, verraten die folgenden Hinweise.

Unsere Hände sind ein Paradies für Bakterien. Auf jedem Quadratmeter Haut leben bis zu zehn Millionen Bakterien, auf derselben Fläche enthält die menschliche Haut dagegen aber nur etwa drei Millionen Zellen. Bis zu 150 verschiedener Bakterienarten besiedeln im Durchschnitt unsere Hände. Insgesamt konnten bereits über 4.700 verschiedene Arten von Händebakterien nachgewiesen werden. Frauenhände beherbergen generell mehr Bakterienarten als Männerhände. Der Grund hierfür liegt möglicherweise am höheren pH-Wert der Frauenhände. In diesem „bakterienfreundlichen“ Säureniveau gedeihen und vermehren sich unsere kleinen Hautbewohner besser als in der sauren Umgebung der Männer.

Doch lange Zeit stieß diese Methode bei anderen Ärzten auf vehementen Widerstand. Sie wollten nicht wahrhaben, dass sie Krankheiten übertrugen, anstatt diese zu heilen.

Am Rückgang der Infektionskrankheiten in den letzten 100 Jahren waren neben der Entwicklung wirksamer Impfstoffe maßgeblich auch die Einführung von allgemeinen Desinfektions- und Hygienemaßnahmen verantwortlich. Dennoch: Alleine in Europa werden jährlich bis zu fünf Millionen Patienten in Krankenhäusern und anderen Gesundheitseinrichtungen mit gefährlichen Krankheitserregern infiziert. Diese sogenannten MRSA (Methicillinresistente *Staphylococcus aureus*) können Auslöser von Blutvergiftungen, Wundbrand oder Lungenentzündungen sein; Mit gängigen Antibiotika kann ihnen oft nicht mehr Einhalt geboten werden. Ein wesentlicher Grund für das häufige Auftreten dieser Krankenhausinfektionen ist eine mangelhafte oder gar fehlende Hygiene. Alleine in Deutschland sterben jedes Jahr zwischen 40.000 und 50.000 Menschen an den Folgen dieser Erkrankungen. Zum Vergleich: Der deutsche Straßenverkehr fordert jährlich ungefähr 5.000 Todesopfer.

Die richtige Händehygiene

Auch in der Zahnarztpraxis gehört das Händewaschen zu den allgemeinen Regeln der Händehygiene. Dabei sollten die Hände vor Arbeitsbeginn, nach Arbeitsende, vor dem Essen sowie nach der Toilettenbenutzung gewaschen werden. Hygieneexperten empfehlen, eine hygienische Händedesinfektion vor und nach jeder Patientenbehandlung durchzuführen.

ren. Auch bei einer längeren Behandlungsunterbrechung oder beim Handschuhwechsel sollte der Griff zum Händedesinfektionsmittel nicht ausbleiben. Wichtig für eine effektive Desinfektion ist, dass die Hände während der vorgeschriebenen Einwirkzeit mit dem Desinfektionsmittel feucht gehalten werden. Diese einfachen Maßnahmen helfen, das Behandlungsteam und die Patienten vor gefährlichen Infektionskrankheiten zu schützen.

METASYS bietet für den Bereich „Hände“ mit den Waschlotionen GREEN&CLEAN HW, GREEN&CLEAN HL sowie dem Desinfektionspräparat GREEN&CLEAN HD die passende Lösung.



Dabei stellen unsere natürlichen Hautbewohner gar keine Gefahr für unsere Gesundheit dar. Ganz im Gegenteil, unsere Hautflora hemmt die Ansiedelung und die Ausbreitung von Krankheitserregern. Dennoch können über die Hände bestimmte Krankheitserreger übertragen werden. Vor allem Grippe- und Erkältungsviren sowie Erreger von Durchfallerkrankungen werden durch direkten Händekontakt oder beispielsweise durch das Berühren von kontaminierten Türklinken verbreitet.

Blick in die Geschichte

Um die Übertragung von Krankheiten auf diesem Weg zu stoppen, ist eine gründliche Händehygiene (Waschen und Desinfizieren) die wichtigste Maßnahme. Ihre Bedeutung zeigte Mitte des 19. Jahrhunderts erstmals der ungarische Arzt Ignaz Semmelweis auf. Er stellte fest, dass die Übertragung von Kindbettfieber von Ärzten auf die werdenden Mütter unterbunden wurde, wenn behandelnde Ärzte vor den Untersuchungen eine Händedesinfektion mit Chlorkalk durchführten.



METASYS Medizintechnik GmbH

Tel.: +43 512 205420-0

www.metasys.com

Infos zum Unternehmen

Neues Hygieneseminar 2020: Modular aufgebaut und nur ein Tag Präsenzzeit

Die Anforderungen seitens der KZVen in Bezug auf Inhalte und Dauer des Lehrgangs zur/zum Hygienebeauftragten für die Zahnarztpraxis haben sich in den letzten Jahren deutlich verändert.



Aktuell wird von den meisten KZVen ein 24-stündiger kombinierter Theorie- und Praxiskurs gefordert. Entsprechend modifiziert und angepasst wurden in diesem Kontext auch immer wieder die seit vielen Jahren von der OEMUS MEDIA AG bundesweit angebotenen Kurse mit der Hygiene-Expertin Iris Wälter-Bergob (IWB Consulting).

Für 2020 erfolgte erneut eine komplexe inhaltliche und strukturelle Überarbeitung, in deren Ergebnis ein neues, modular aufgebautes Kurskonzept vorliegt. Durch die Erhöhung des Onlineanteils sinkt die Präsenzzeit bei gleichzeitig mehr Komfort für Zahnärzte und ihr Team auf einen Tag. Die komplette Reihe umfasst ein Pre-E-Learning Tool, einen Präsenztage sowie ein Tutorial-Paket zu unterschiedlichen Themen inklusive Multiple-Choice-Tests. Die Module können auch als Refresher- oder Informationskurs separat gebucht werden.

Der neue 24-Stunden-Kurs bietet somit einen idealen Zugang zum neuesten Stand

von Theorie und Praxis auf dem Gebiet der Praxishygiene. Es werden sowohl Kenntnisse und Fertigkeiten vermittelt als auch Verhaltensweisen entsprechend der neuen Verordnung über die Hygiene und Infektionsprävention in medizinischen Einrichtungen trainiert, sodass die Teilnehmerinnen und Teilnehmer nach Absolvierung des Lehrgangs und des E-Trainings zur/zum Hygienebeauftragten für die Zahnarztpraxis in der Lage sind, die Hygiene durch Maßnahmen zur Erkennung, Verhütung und Bekämpfung von nosokomialen Infektionen zu verbessern.

Last, but not least wurde das QM-Seminar auch inhaltlich überarbeitet und strukturell angepasst. Die Version 2020 beinhaltet

jetzt zusätzlich den Programmpunkt Datenschutz, der zuvor separat gebucht werden musste.



Onlineanmeldung/
Kongressprogramm

OEMUS MEDIA AG

Tel.: 0341 48474-308

www.praxisteam-kurse.de

ANZEIGE


Einfach bessere Zähne.
dent.apart®

Und Du überlegst noch?

**JETZT
STARTERPAKET
ANFORDERN!**

www.dentapart.de/zahnarzt

 **0231 586 886 – 0**

Trinkwasserhygiene in Dentaleinheiten ohne Zusatz von Chemie

Das Problem der Trinkwasserhygiene in Dentaleinheiten wird von Zahnärzten allgemein unterschätzt. Weniger als die Hälfte der Praxen kümmert sich aktiv um eine Prophylaxe bzw. Bekämpfung von Verkeimungen in zahnärztlichen Behandlungseinheiten. Statt die Ursachen des Keimaufwuchses nachhaltig zu bekämpfen, sehen viele den Einsatz von Chemikalien wie Chlor als probates Mittel an, um Krankheitserreger im Wasser abzutöten.



© Antonio Guillem

Das Unternehmen Seccua, seit Jahren Technologieentwickler auf dem Gebiet standardisierter, smarter Membranfiltrationsanlagen zur Entfernung von Krankheitserregern und Mikroorganismen aus Trinkwasser, richtet sich mit seinem nachhaltigen Lösungsansatz ohne den Zusatz von Chemie an Zahnarztpraxen und Kliniken, Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgen, aber auch an Arztpraxen und Krankenhäuser, ambulante OP-Zentren und Reha- und Pflegeeinrichtungen, in denen Wasserhygiene entscheidend ist.

Stärker keimbelastet als erwartet: Trinkwasser öffentlicher Leitungssysteme

Das Trinkwasser des öffentlichen Leitungssystems kann bis zu 200.000 Keime pro Milliliter enthalten. Diese Keimfracht führt in Zahnarztpraxen häufig zu einem erhöhten Infektionsrisiko für immungeschwächte Patienten, aber auch bei Mitarbeitern und Ärzten. Sowohl Patienten als auch das behandelnde Personal kommen laufend in Kontakt mit Leitungswasser, sowohl durch Einatmen fein zerstäubten Wassers (Aerosol) als auch durch direkten Wundkontakt im Mundraum des Patienten und den darin enthaltenen Krankheitserregern. In den meisten Fällen liegen die Gefahrenherde für mangelnde Wasserhygiene in den Wasser führenden Leitungen und Schläuchen der Behandlungseinheiten, die mit ihrer niedrigen Fließgeschwindigkeit von circa 50 ml/min ein ideales Umfeld für die Vermehrung von Keimen sind.

Praxisinhaber haften für Wasserqualität

Zu den gefährlichsten Keimen in Wasser führenden Systemen von Dentaleinheiten und Wasserinstallationen zählen unter anderem Legionellen und Pseudomonaden. Legionellen können zu schwerer

Lungenentzündung führen, die tödlich verlaufen kann. Pseudomonaden können vor allem bei immunsupprimierten Menschen zu Lungenentzündungen, Entzündungen im Rachenraum, Wundinfektionen und Blutvergiftungen führen. Für Zahnarztpraxen gelten nach dem Infektionsschutzgesetz deshalb besondere Anforderungen an die Hygiene. Das Robert Koch-Institut verlangt die Einhaltung strenger Grenzwerte für Wasser führende Systeme in Zahnarzt-, oralchirurgischen/MKG- und kieferorthopädischen Praxen. Laut Trinkwasserverordnung sind Wasserversorger bzw. Hauseigentümer nur bis zur Übergabestelle des Trinkwassers in die Praxisräume verantwortlich, danach ist es der Praxisinhaber selbst. Er muss zu jedem Zeitpunkt dafür Sorge tragen, dass an allen Entnahmestellen in der Praxis die gesetzlichen Grenzwerte der Wasserqualität eingehalten werden. Der Nachweis muss jährlich erbracht werden, die Einhaltung wird von Gesundheitsbehörden und der Gewerbeaufsicht überwacht. Bei möglichen juristischen Auseinandersetzungen mit Patienten ist die Einhaltung dieser Vorgaben nachzuweisen.

Chemikalien helfen und schaden zugleich

Viele Zahnärzte desinfizieren das Trinkwasser ihrer Praxis deshalb präventiv mit Chemikalien wie Chlor, obwohl weitaus unbedenklichere Verfahren den RKI-Richtlinien gerecht werden. Zudem töten Chemikalien die Keime zwar ab, diese dienen jedoch, insbesondere in Zeiten stagnierendem Wassers (Wochenende), als Nährboden für Folgegenerationen, sodass teilweise sogar eine Verschlechterung der Situation auftreten kann.

Nachhaltiger Lösungsansatz

Um die Situation jedoch nachhaltig zu verbessern, muss der Zustrom von Keimen und Mikroorganismen aus dem öffentlichen Leitungsnetz ins Leitungsnetz der Praxis vollständig unterbunden werden. Dies wird durch Einbau der Seccua-Filtration an der Übergabestelle in die Wasser führenden Bereiche der Praxis gewährleistet. Auf Basis der Membranfiltration entfernt die Seccua-Lösung sämtliche Krankheitserreger rückstandslos aus dem Leitungswasser. Die Hygienisierung des Trinkwassernetzes innerhalb der Praxis kann somit erfolgreich dauerhaft gewährleistet werden. Seccua-Filter arbeiten auf Basis von Membranfiltration aus der Medizintechnik mit Filterporen von nur 0,002 Mikrometern. In umfangreichen Rückhaltetests konnte die Seccua-Filtration ihre Zuverlässigkeit bei der Entfernung von Krankheitserregern beweisen: Mehr als 99,99 Prozent aller Viren und mehr als 99,9999 Prozent aller Bakterien und Parasiten werden durch das Filtrationsverfahren von Seccua in einem einzigen Schritt aus dem Wasser entfernt, sodass es hinterher in mikrobakteriell einwandfreiem Zustand ist. So bietet Seccua Zahnarztpraxen eine wirkungsvolle und preisgünstige Prävention vor einer Kontamination ihrer Behandlungseinheiten mit Legionellen und anderen gefährlichen Keimen. Sämtliche Anlagen von Seccua werden in Deutschland entwickelt sowie hergestellt und gewährleisten RKI-konforme Trinkwasserhygiene. Zudem spart die Seccua-Filtration dem Praxisinhaber laufende Kosten für die chemische Wasseraufbereitung.

Seccua Distribution GmbH

Tel.: 09073 996830

www.seccua.de



DOC^{ma}[®]

Neues Modul für eine effiziente Hygiene- und Materialverwaltung

Mit dem neuen Modul Hygiene Touch wurde die Praxissoftware DOC^{ma}[®] von Henry Schein um eine clevere Lösung erweitert. Während bislang die Hygienesdokumentation mit Tastatur und Maus bedient wird, kann der Nutzer nun die einzelnen Vorgänge per Fingerklick abrufen und starten. So lässt sich die gesamte Hygienekette-Dokumentation ganz einfach per Touchscreen bedienen. Die benutzerfreundliche Oberfläche gewährleistet eine schnelle Einweisung des Personals ohne lange Einarbeitungsphasen. Mit der innovativen Eingabetechnologie und der intuitiven Darstellung können alle Funktionen der Hygienebücher komfortabel durch Tipp- und Wischbewegungen bedient werden. Die Handhabung per Fingerklick ist schnell und hygienisch. Geeignete Touchscreens lassen sich einfach reinigen – ein Wisch und die Oberflächen sind sauber. Das Modul Hygiene Touch bildet somit eine ideale Ergänzung für die zeitgemäße Praxissoftware DOC^{ma}[®]. Der modulare Aufbau von DOC^{ma}[®] ermöglicht eine flexible Zusammenstellung der Komponenten:

- DOC^{ma}[®] Gerätebuch hält die gesetzlichen Geräteanforderungen im Überblick und erinnert an anstehende Wartungen. Darüber hinaus schafft es die Grundlage für gesetzlich geforderte Dokumentationen.
- DOC^{ma}[®] Hygiene Standard ist die optimale digitale Hygienesdokumentation. Von der Dokumentation der Geräte bei der Aufbereitung bis zum Patienten, ist die gesamte Hygienekette komplett nachvollziehbar verwaltet.
- DOC^{ma}[®] Hygiene Touch ist das neue Modul für die Hygienesdokumentation.
- Mit DOC^{ma}[®] Materialmanagement gehören überfüllte Lager und abgelaufene Produkte der Vergangenheit an. Produkte mit Charge werden über die VDDS-Schnittstelle dem Patienten per Scan zugeordnet. Zudem erstellt das System auf Knopfdruck Vorschläge zur Materialbestellung.

DOC^{ma}[®] ist Bestandteil des Hygienekonzeptes von Henry Schein. Basierend auf anerkannten Hygieneverordnungen, wie der Robert Koch Institut-Richtlinie, unterstützt es ein schnelles und effizientes Hygienemanagement. Das Konzept baut auf vier Säulen auf und eignet sich für alle Zahnärzte, MKG-Chirurgen, Kieferchirurgen, Implantologen und Labor-techniker, die sich gerne auf ihre Kernarbeit konzentrieren möchten.



Henry Schein Dental
Deutschland GmbH
hygiene@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

Infos zum Unternehmen

ANZEIGE



Itis-Protect[®]

Zum Diätmanagement
bei Parodontitis

Itis-Protect[®] wirkt – bei beginnender und chronischer Parodontitis

60 % entzündungsfrei in 4 Monaten

Studien-geprüft!



- ✓ 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 12.2019

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

Hygienisch einwandfrei: Spezifische Anforderungen für Berufs- und Schutzkleidung

PRAXISHYGIENE Was früher lediglich anstelle oder zum Schutz der privaten Kleidung getragen wurde, spielt mittlerweile in vielen Praxen eine entscheidende Rolle: Die Berufskleidung. Häufig wird sie modisch aufeinander abgestimmt – vor allem in der Farbgebung und in der Passform. Dabei dient sie als optisches Erkennungsmerkmal der Teammitglieder, als Zeichen eines professionellen Corporate Designs, aber nicht zuletzt auch als Qualitätsmerkmal für ein einheitliches Vorgehen in der Praxis. Der folgende Beitrag setzt sich mit den Fragen der richtigen Berufs- und Schutzkleidung und deren spezifischen Aufbewahrungs- und Reinigungsanforderungen auseinander.

Während mit Berufskleidung das ganz normale Outfit von Zahnarzt und Team am Arbeitsplatz bezeichnet wird, handelt es sich bei der Schutzkleidung um Gegenstände, die zusätzlichen Schutz vor Verletzungen oder Infektionen bieten sollen. Dazu gehören beispielsweise Handschuhe, Kopfbedeckung, Schutzbrillen sowie ein gut anliegender Mund- und Nasenschutz. Unter Umständen ist aufeinander abgestimmte modische Berufskleidung teurer als herkömmliche weiße Kleidung aus dem Kaufhaus. Bunte Farben können leichter einmal ausbleichen, oder die Kleidungsstücke können einlaufen und müssen neu angeschafft werden. Da stellt sich generell die Frage, wer denn eigentlich die Kosten für die Anschaffung bzw. Wiederbeschaffung trägt.

Arbeitskleidung ≠ Schutzkleidung

Bei dieser Fragestellung muss unterschieden werden, ob es sich um normale Arbeitskleidung (also Berufskleidung) oder gesetzlich vorgeschriebene Schutzkleidung handelt. Ist Letzteres der Fall, schreibt § 3 ArbSchG dem Arbeitgeber vor, die jeweiligen Elemente kostenlos bereitzustellen. Besteht ein Arbeitnehmer aus persönlichen Gründen darauf, spezielle Berufskleider zu seinem Schutz zu tragen, ohne dass dies gesetzlich geregelt ist, muss er allerdings anteilig oder ganz dafür aufkommen. So wie der Arbeitgeber dazu verpflichtet ist, spezielle Berufskleidung zur Verfügung zu stellen, müssen Arbeitnehmer diese im Umkehrschluss natür-



Prophylaxemitarbeiter wechseln das Oberteil sogar zweimal täglich, bei sichtbarer Verschmutzung jedoch sofort nach der Behandlung.

© olegphotor – stock.adobe.com

... über ein Desinfektionsprogramm



Es empfiehlt sich, professionelle Industriewaschmaschinen in der Praxis einzusetzen.

ANZEIGE

lich auch tragen. Außerdem darf sie nicht zweckentfremdet werden, sondern muss genau so genutzt werden, wie der Vorgesetzte es anordnet. Das Tragen von Berufskleidung bringt natürlich auch einen gewissen zusätzlichen Aufwand mit sich. Die Kleidung darf aus hygienischen Gründen nicht außerhalb der Praxis getragen werden. Vielmehr wird sie zu Arbeitsbeginn in der Praxis angelegt und bei Arbeitsende auch dort wieder abgelegt. In Pausen, die außerhalb der Praxis verbracht werden, ist ebenso Privatkleidung anzulegen. Die Umkleidezeit selbst gehört zur normalen Arbeitszeit und muss entsprechend berücksichtigt und vergütet werden.

Richtiges Aufbewahren

Private Kleidung und Praxiskleidung sind immer getrennt voneinander aufzubewahren. Das kann durch eine Trennwand im Kleiderspind oder durch räumlich getrennte Schränke erfolgen. Bei sichtbarer Kontamination oder Verschmutzung muss die Arbeitskleidung umgehend gewechselt werden.

Richtiges Reinigen

Auch das Waschen bzw. die korrekte Reinigung von Arbeits- bzw. Schutzkleidung ist facettenreich. Einige Stücke

der Schutzkleidung in Zahnarztpraxen sind klassische Einwegartikel, die nach dem Gebrauch entsorgt werden. Hierunter fallen beispielsweise Schutzhandschuhe sowie der Mund- und Nasenschutz. Schutzbrillen für die Augen werden gereinigt und desinfiziert. Je nach Modell und Hersteller kann alternativ eine maschinelle Aufbereitung erfolgen.

Etwas aufwendiger wird es allerdings hinsichtlich der restlichen Kleidungsstücke wie Shirts, Kittel, Schürzen, Hosen oder Pullis. Sind diese Bestandteile der eigentlichen Berufskleidung kontaminiert worden, so sind sie wie Schutzkleidung zu behandeln. Das bedeutet, sie dürfen nicht wie normale Alltagskleidung im Privathaushalt gewaschen werden. Nach chirurgischen Eingriffen, Operationen und in der Implantologie müssen sie nach jeder Behandlung zwingend gewaschen werden. Bei allgemeinen zahnärztlichen Behandlungen ist das Oberteil täglich, die Hose zweimal pro Woche zu wechseln. Prophylaxemitarbeiter wechseln das Oberteil sogar zwei Mal täglich, bei sichtbarer Verschmutzung jedoch sofort nach der Behandlung. Auch nach der Behandlung von Patienten mit einem bekannten Infektionsrisiko sind die Textilien sofort auszutauschen.




Die Wäsche muss an dem Ort, an dem sie anfällt, direkt sortiert werden.



Umweltschutz kann so einfach sein

Abfall-Entsorgung ist Vertrauenssache. Erst recht im medizinischen Bereich. Wir kümmern uns um Ihre dentalen Abfälle und Problemstoffe, fachgerecht und nachhaltig. **Zum Wohle der Umwelt und erstaunlich günstig.**

Das ist medentex:

-  unkomplizierte Prozesse
-  persönlicher Service
-  geringe Kosten

Entsorgungs-Partner seit 30 Jahren.
Wann gehören Sie dazu?

Tel. (0 52 05) 75 16-0
info@medentex.com

■ medentex ■

Abhängig vom jeweiligen Wasch- bzw. Behandlungsverfahren wird sie in gekennzeichnete Sammelbehälter eingeordnet. Als Sammelbehälter für die kontaminierte Kleidung eignen sich robuste, reißfeste und keimdichte Behälter oder verschließbare Säcke. Im Idealfall ist ein reiner Lagerraum für saubere Wäsche und ein unreiner Lagerraum für Schmutzwäsche etc. vorhanden. Steht nur ein Raum zur Verfügung, muss in diesem eine räumliche Trennung zwischen reinen und unreinen Gegenständen vorgenommen werden.

Wäsche waschen: In der Praxis oder außer Haus?

Der Waschvorgang selbst erfolgt entweder in der Praxis oder in einer externen, zertifizierten Wäscherei, unter Anwendung spezieller desinfizierender thermischer bzw. chemothermischer Verfahren. Rein thermische Verfahren sind allerdings vorzuziehen. Sollte eine chemothermische Aufbereitung gewählt werden, sind desinfizierende Waschmittel gemäß der Empfehlungen der VAH-Liste oder der RKI-Liste zu benutzen. Die Anwendungskonzentrationen sind darüber hinaus zu beachten.

Wird die Wäsche außer Haus gegeben, so sollte auf die Erfüllung der Güte- und Prüfbestimmungen der Wäscherei geachtet werden. Das Unternehmen muss einen Nachweis für die „Sachgemäße Wäschepflege für Krankenhauswäsche“ erbringen. Diese entsprechende Eignung wird durch das Zeichen RAL-RG 992/2 belegt. Der anschließende Rücktransport der aufbereiteten Praxiswäsche muss zur Verhinderung einer Rekontamination hygienisch erfolgen.

Zahlreiche Studien belegen, dass sich antibiotikaresistente Bakterien in Waschmaschinen einnisten können. Erst kürzlich wurde von der Universität Bonn darüber hinaus nachgewiesen, dass antibiotikaresistente Erreger über Waschmaschinen sogar verbreitet werden können und es dadurch zur Übertragung der Keime auf Menschen kommen kann.

Daher empfiehlt es sich, professionelle Industriewaschmaschinen in der Praxis einzusetzen. Diese verfügen über ein Desinfektionsprogramm und müssen regelmäßig validiert werden. Viele Bundesländer fordern dies bereits für die MKG-Praxen. Die Firma Miele beispiels-

weise bietet seit der IDS in Köln 2019 eine spezielle Waschmaschine für den Dentalbereich an, welche im Gegensatz zur herkömmlichen Haushaltswaschmaschine die geforderten Temperaturen und Haltezeiten exakt erfüllt. Manche Maschinen haben nur eine Öffnung zum Beladen und Entladen der Wäsche. In diesen Fällen empfiehlt es sich, nach dem Beladen mit Schmutzwäsche die kontaminierten Bereiche um die Öffnung herum mit einem Flächen-desinfektionsmittel zu desinfizieren. Damit wird einer Kontamination der frisch desinfizierten Wäsche beim Entladen vorgebeugt.

Wäsche waschen: Aber wie?

Weiterhin sind einige Parameter wie die Waschtemperatur, die Einwirkzeit, das sogenannte Flottenverhältnis und die Lagerungsbedingungen einzuhalten. Ist die Kleidung kontaminiert, so muss sie bei 60° oder 95° gewaschen werden. Bei 60°-Waschgängen ist ein hygienisches Waschmittel anzuwenden. 95°-Waschgänge erlauben alternativ die Nutzung eines herkömmlichen Waschmittels. Das Flottenverhältnis indiziert die Relation von Wäschemenge zum Volumen der Waschlösung. Von der Benutzung eines Weichspülers ist grundsätzlich abzusehen. Die Trocknung der Wäsche erfolgt ausschließlich im Wäschetrockner oder im geschlossenen Raum, niemals aber draußen. Sowohl für die Waschmaschine als auch für den Trockner ist ein nachweislicher Wartungsvertrag vorzulegen.

Wäsche, die steril in der Praxis zum Einsatz kommt, wird nach vorangegangenem Waschgang in einem Dampfsterilisator, inklusive einem Bowie Dick-Indikator für Wäsche, in einer sachgerechten Verpackung aufbereitet. Auch hier besteht alternativ die Möglichkeit, auf Einmalartikel zurückzugreifen.

Die Aufbewahrung der aufbereiteten Wäsche erfolgt trocken und staubgeschützt in geschlossenen Schränken – und zwar getrennt von der Privatkleidung der Mitarbeiter! Die Lagerzeit beträgt maximal sechs Monate.

Praxiswäsche = Personalschutz

Die persönliche Berufs- und Schutzkleidung ist ein wesentlicher Bestandteil des Personalschutzes in der Zahnarztpraxis. Allerdings ist dieser Schutz nur bei korrektem Einsatz gewährleistet. Die genauen Vorgehensweisen im

Umgang damit müssen daher detailliert im Hygieneplan der Praxis verankert sein.



HYGIENESEMINAR 2020

Seminar Hygiene

Modul-Lehrgang „Hygiene in der Zahnarztpraxis“ Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis

www.praxisteam-kurse.de

INFORMATION

IWB CONSULTING

Iris Wälter-Bergob
Hoppegarten 56
59872 Meschede
Tel.: 0174 3102996
info.iwb-consulting.info
www.iwb-consulting.info



Infos zur Autorin

#whdentalwerk



video.wh.com

W&H Deutschland GmbH

t 08682 8967-0

office.de@wh.com, wh.com



Leistungsstarke Reinigungs- und Desinfektionsleistung



AKTION*
Teon
+ 1 WG-99 LT

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.

*GoodieBook Aktion gültig bis 31.12.2019





Anita Westphal

© wacomka – stock.adobe.com

Infektionsschutz in Zahnarztpraxen: Es fängt bei den Händen an

FACHBEITRAG Weltweit sind Infektionskrankheiten wie Hepatitis oder Tuberkulose wieder auf dem Vormarsch. Multiresistente Erreger haben es sogar in die Schlagzeilen geschafft. Dazu kommt, dass sich das Gros der Bakterien und Viren über die Hände des Menschen verbreitet. Fakt ist auch, dass sich die meisten Keime im menschlichen Körper trotz guter Zahnpflege in der Mundhöhle finden. Zahnarztpraxen wären also ein idealer Umschlagplatz für Bakterien und Viren. Daraus kann man messerscharf schließen: Keimreduktion in der Zahnarztpraxis ist so aktuell wie eh und je.

Hygiene ist ein Riesenthema für den Patientenschutz, gerade bei älteren Menschen, solchen mit schwachem Immunsystem oder bei Kindern. Auch für den Schutz des Praxisteams ist sie hoch relevant und sollte daher auch im hektischen Joballtag nicht zu kurz kommen. Fest integrierte hygienische Routinen für jeden selbst und im gesamten Praxisablauf klingen oft kleinkariert. Doch letztlich spart es Zeit und Nerven, genau zu wissen, welches Prozedere für bestimmte Eingriffe gilt. Standardisierte Prozesse und regelmäßige Schulungen gehören in den obligatorischen Hygieneplan, der eben nicht nur Papier bleiben

darf. Wo anfangen? Am besten bei den Händen und nicht nur in der Erkältungszeit!

Händehygiene geht alle an

Leider ist nicht nur Schmutz gefährlich, den man mit bloßem Auge erkennt. Auf der Haut finden sich neben sogenannten Anflugkeimen (transiente Mikroorganismen) auch obligat oder potenziell pathogene Erreger, die prinzipiell oder nur bei schwachem Immunsystem gefährlich werden.

Die Händehygiene geht primär alle an, die direkt in die Behandlung einbezogen

sind – vom Zahnarzt über die Prophylaxe bis zur Assistenz. Grundsätzlich gelten die Hygieneanforderungen des Robert Koch-Instituts (RKI) und entsprechende Vorgaben der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege. Beide Institutionen liefern allerdings keine ultimativen Geheimtipps.

Einer könnte eine Händedesinfektionsstation für Patienten bereits am Eingang sein. In den AllDent-Zahnzentren ist man überzeugt: „Auf diese Weise erreicht man bereits eine große Keimreduktion in der Praxis.“ Während Grippewellen oder erhöhtem Aufkommen von Krank-

Jessica Brandl hat die Ausbildung zur Zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFA) abgeschlossen. Danach begann sie im August 2014 als Empfangskraft im AllDent Zahnzentrum München und stieg bereits 2015 zur Oberarzthelferin auf. Seit März 2017 arbeitet sie als Hygiene- und Qualitätsmanagement-Beauftragte für alle Standorte von AllDent.



heiten haben sich einige Sondermaßnahmen zur Unterbrechung von Infektionsketten als wirkungsvoll erwiesen. Dazu gehört die Desinfektion von Türgriffen oder des Empfangstresens – am besten mehrmals pro Stunde. „Damit erhöhen wir die Sicherheit der Patienten und unserer Mitarbeiter“, sagt Dr. Dr. Ruben Stelzner von der Geschäftsleitung.

Hygieneplan: Teil des allgemeinen Qualitätsmanagements

Bei AllDent ist der ohnehin verpflichtende Hygieneplan Teil des allgemeinen Qualitätsmanagements. Dieses wiederum wird regelmäßig vom TÜV Süd zertifiziert. Einzelne detaillierte Dokumente inklusive Schaubilder gibt es zur Handhygiene generell, zur hygienischen und zur chirurgischen Händedesinfektion. Regelmäßige Schulungen sind besonders für Neulinge wichtig. Dem Stammpersonal sind die Routinen bereits in Fleisch und Blut übergegangen.

Da ein Gros in der Assistenz jung und weiblich ist, sind Länge und modische Gestaltung der Fingernägel immer ein Thema. „Doch da darf es keine Ausnahmen geben“, betont Jessica Brandl, Qualitätsmanagement-Beauftragte bei AllDent. Wer in der Behandlung arbeitet, hat kurze, rund geschnittene Finger-

nägel zu tragen. Schließlich sollen die Schutzhandschuhe nicht beschädigt werden. Künstliche Nägel oder Lack sind beim Behandeln ebenso tabu. Ein offensichtliches Argument dagegen: Man sieht Schmutz unter den Nägeln schlechter. Das mikrobiologische Argument: Desinfektionslösungen laufen auf der extrem glatten Oberfläche zu schnell ab und wirken daher nur eingeschränkt. Auch Schmuckstücke wie Ringe, Armbänder oder Uhren sind potenzielle Keimschleudern und dürfen daher bei Behandlungen nicht getragen werden. Händewaschen ist grundsätzlich das gängigste Mittel gegen Allerweltserreger. „Aber auch vermeintliche Selbstverständlichkeiten haben in einem Hygieneplan ihren Platz“, bekräftigt Jessica Brandl: „Händewaschen vor Arbeitsbeginn und nach Arbeitsende, vor und nach Pausen, nach der Toilettenbenutzung, nach dem Naseputzen, vor und nach dem Essen und bei erkennbarem Schmutz, wobei hier eine vorherige punktuelle Desinfektion bevorzugt werden sollte.“ Die Wascharmatur sollte durch Fuß- oder Kniekontakt auslösbar sein. Der Wandspender für Flüssigseife kann mit dem Ellenbogen betätigt werden, keimarme Einmalhandtücher kommen ebenfalls aus dem Spender. Stückseife, Gemeinschaftshandtücher und Nagelbürsten sind wegen der möglichen Übertragung von Erregern aufgrund vie-

ler Nutzer tabu. Wenn eine Reinigungsbürste genutzt wird, dann eine sterilisierte.

Pflege ist Pflicht

Händehygiene hat aber nicht nur mit Reinigung, sondern auch mit Pflege zu tun. Hautkrankheiten stehen in Deutschland an der Spitze der Berufskrankheiten von Zahnärzten oder deren Assistenz. Nur selten sind jedoch Desinfektionsmittel der Grund. Wegen des Zusatzes von hautpflegenden Substanzen wird die Haut wesentlich geringer strapaziert als durch das Waschen mit Seife. Weil der größte Anteil des Mittels verdunstet, lässt es die vorher gelösten Hautfette zurück.

Bei extremer Hauttrockenheit oder Ekzemen wirken jedoch auch die besten Desinfektionsmittel nicht mehr optimal. Daher sollte man in Pausen, nach Arbeitsschluss und auch zu Hause regelmäßig eincremen. Zumindest in der

ANZEIGE

GREEN&CLEAN HD zur hygienischen Händedesinfektion



- > hochwertiger Alkohol verhindert Austrocknung der Haut
- > parfümfrei
- > erhält den natürlichen pH-Wert der Haut
- > dermatologisch getestet





Die Faustregel lautet, dass eine hygienische Händedesinfektion 30 Sekunden dauert. Meist reicht eine Hohlhandfüllung nicht aus, da das Mittel normalerweise nach 15 Sekunden verbraucht ist.

© wacomika – stock.adobe.com

Praxis werden im Normalfall Präparate aus Direktspendern oder Tuben vorgehalten, da Material in Töpfchen schnell verkeimt. Am besten vermerkt man mit einem Aufkleber oder mit Edding das Anbruchdatum.

Waschlotionen oder medizinische Flüssigseifen sind in der Regel rückfettend und beeinträchtigen den Säureschutz der Haut relativ gering. Wichtig: Sie müssen frei sein von pathogenen Keimen. Das Robert Koch-Institut empfiehlt daher die Verwendung von Originalgebinden, da die Wiederaufbereitung und das Nachfüllen mit Kontaminationsrisiken verbunden sind. Bei Desinfektionsmitteln ist das Umfüllen auch aufgrund des Arzneimittelgesetzes nicht zulässig. Die turnusmäßige Reinigung sämtlicher Spender wiederum sollte in einer Standardarbeitsanweisung geregelt sein.

ANZEIGE

 **MediEcho** BEWERTUNGSMARKETING FÜR ÄRZTE UND KLINIKEN



ERFOLGSFAKTOR BEWERTUNGEN
Negativkritik entkräften & positive Bewertungen fördern.

Telefonische Beratung kostenfrei mit Gutscheincode **ZWP** buchen unter [medi-echo.de/beratung](https://www.medi-echo.de/beratung) oder Tel.: 06103 502 7117

Schutzhandschuhe bei voraussichtlichem Schleimhautkontakt minimieren die Kontamination der Hände. Waschen mit Wasser und Flüssigseife ist grundsätzlich nur bei sichtbar verschmutzten Händen erforderlich, dann aber richtig: erst desinfizieren dann waschen. Die AllDent-Arbeitsanweisung schreibt eine hygienische Händedesinfektion vor jeder Behandlung, zwischen zwei Patienten, bei Behandlungsunterbrechung, bei Handschuhwechsel und nach Behandlungsende vor; übrigens auch, wenn Handschuhe getragen werden. Der Tipp von Jessica Brandl: „Wer vor der Behandlung seine Instrumente systematisch bereitlegt, kann sich oft eine zusätzliche Desinfektion sparen.“ Wenn man punktuell mit infektiösem Material wie Blut oder Eiter in Kontakt kommt, entfernt man dies am besten mit einem desinfektionsmittelgetränkten Einmaltuch und desinfiziert danach die Hände. Wenn die Verunreinigung großflächiger ausfällt, spült und wäscht man diese vorsichtig ab. Achtung: Möglichst Umgebung und Kleidung nicht weiter kontaminieren! Wahrscheinlich muss man in einem solchen Fall ohnehin den betroffenen Bereich desinfizieren und den Kittel wechseln. Erst danach gehts vor der Weiterbehandlung wieder an die Desinfektion der Hände.

Desinfektion mal hygienisch, mal chirurgisch

Dazu wird eine sogenannte Hohlhandfüllung (etwa drei bis fünf Milliliter) des alkoholischen Desinfektionsmittels aus dem Wandspender entnommen und unverdünnt in die trockenen Hände eingerieben. Handflächen, Handrücken, Handaußenseiten, die Fingerzwischenräume und auch die Fingerkuppen werden intensiv benetzt. Während des gesamten Vorgangs müssen die Hände ständig feucht sein. Die Faustregel lautet, dass eine hygienische Händedes-

infektion 30 Sekunden dauert. Meist reicht eine Hohlhandfüllung nicht aus, da das Mittel normalerweise nach 15 Sekunden verbraucht ist.

Bei Standarduntersuchungen, Füllungs-therapie, Zahnersatz oder einfacher Zahnentfernung genügt eine hygienische Händedesinfektion. Die chirurgische Händedesinfektion wird bei umfangreichen Eingriffen wie der operativen Weisheitszahnentfernung, einer Implantation oder Wurzelspitzenresektion nötig. „Übrigens kann sie auch für Patienten mit einem erhöhten Infektionsrisiko bei Standardbehandlungen angezeigt sein“, sagt Jessica Brandl.

Die AllDent Anweisung nennt für das Prozedere dezidiert die kurz und rund geschnittenen Fingernägel. Es dürfen keine Nagelverletzungen oder Entzündungen vorhanden sein. Nägel und Nagelfälze sollten bei Bedarf mit einer weichen, thermisch desinfizierten Kunststoffbürste und einem hygienischen Waschpräparat gereinigt werden. Hände und Unterarme werden damit bis zum Ellenbogen etwa eine Minute gewaschen, mit dem keimarmen Einweghandtuch aus dem Spender abgetrocknet, danach vollständig mit Desinfektionslösung benetzt. Der Hersteller schreibt meist drei Minuten Einwirkungszeit vor. Anschließend zieht man sofort die sterilen Handschuhe über die trockenen Hände.

Fazit

Ob Patienten bei der Wahl ihres Zahnarztes den Infektionsschutz immer im Blick haben, bleibt fraglich. Doch angesichts der steigenden Zahl von Nachweisen und Dokumentationspflichten macht ein Hygieneplan samt Standardarbeitsanweisungen für jede Praxis Sinn. Auch vermeintlich einfache Abläufe wie Handhygiene haben hier ihren Platz. Das hilft neuen Mitarbeitern schon in der Einarbeitung und erinnert alte Hasen immer wieder an „Best Practice“.

INFORMATION

Allident Zahnzentrum
Einsteinstraße 130
81675 München
Tel.: 089 452395-0
www.allident.de

PATIENTEN MIT GINGIVITIS? ES IST JETZT ZEIT ZU HANDELN!



... ODER



ZUR VORÜBERGEHENDEN KEIMZAHL- REDUKTION IM GESAMTEN MUNDRaum

- Beseitigt Entzündungen verursachende Bakterien in nur 60 Sekunden
- Geeignet für Anwender, die eine alkoholhaltige Mundspülung vermeiden möchten

ZUR GEZIELTEN BEHANDLUNG EINZELNER ENTZÜNDETER STELLEN AM ZAHNFLEISCH

- Applikatorspitze ermöglicht ein präzises Auftragen des Gels
- Kann auch unterstützend nach parodontal-chirurgischen Eingriffen angewendet werden

DIE VON ZAHNÄRZTEN EMPFOHLENE NR. 1 – CHLORHEXAMED*

* IPSOS Expert Performance Tracker, Germany, Dentists, Wave 02, 2018.

Chlorhexamed DIREKT 1% Gel. Wirkstoff: Chlorhexidinbis(D-gluconat). **Zusammensetzung:** 1 g Gel enthält 10 mg Chlorhexidinbis(D-gluconat). **Sonstige Bestandteile:** Propanol (Ph. Eur.), Hypollose, Natriumacetat, Macroglycerolhydroxystearat (Ph. Eur.), gereinigtes Wasser, Levomenthol, Pfefferminzöl. **Anwendungsgebiete:** Vorübergehende unterstützende Behandlung von bakteriell bedingten Entzündungen des Zahnfleisches (Gingivitis) und der Mundschleimhaut sowie nach parodontalchirurgischen Eingriffen. **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit gegen Chlorhexidinbis(D-gluconat), Levomenthol, Pfefferminzöl oder einen der sonstigen Bestandteile. Nicht anwenden: auf schlecht durchblutetem Gewebe, bei erosiv-desquamativen Veränderungen der Mundschleimhaut sowie bei Wunden und Ulzerationen. **Nebenwirkungen:** *Häufig:* reversible Beeinträchtigung des Geschmackempfindens, reversibles Taubheitsgefühl der Zunge, reversible Verfärbungen des Zahnhartgewebes, reversible Verfärbungen von Restaurationen (u.a. Füllungen) und Zungenpapillen. *Gelegentlich:* kribbelndes oder brennendes Gefühl auf der Zunge zu Beginn der Behandlung. *Selten:* Überempfindlichkeitsreaktionen (u.a. Urtikaria, Erythem, Pruritus); reversible desquamative Veränderungen und Reizungen/Schwellungen der Mukosa, reversible Parotisschwellung. *Sehr selten:* anaphylaktischer Schock. **Nicht bekannt:** Reizungen/Irritationen des Mundraumes. **Warnhinweise:** Enthält Macroglycerolhydroxystearat, Levomenthol und Pfefferminzöl. **Apothekenpflichtig.** Stand: 04/2017. **GlaxoSmithKline Consumer Healthcare GmbH & Co. KG, Barthstraße 4, 80339 München**

Chlorhexamed FORTE alkoholfrei 0,2%. Wirkstoff: Chlorhexidinbis(D-gluconat). **Zusammensetzung:** 100 ml Lösg. enthalten 0,2 g Chlorhexidinbis(D-gluconat). **Sonstige Bestandteile:** Pfefferminzaroma, Macroglycerolhydroxystearat (Ph. Eur.), Glycerol, Sorbitol-Lösung 70% (nicht kristallisierend) (Ph. Eur.), gereinigtes Wasser. **Anwendungsgebiete:** Die antiseptische Lösung wird angewendet zur vorübergehenden Keimzahlverminderung im Mundraum, Unterstützung der Heilungsphase nach parodontalchirurgischen Eingriffen durch Hemmung der Plaque-Bildung, vorübergehenden unterstützenden Behandlung bei bakteriell bedingten Zahnfleischartzündungen (Gingivitis) und bei eingeschränkter Mundhygienefähigkeit. **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit gegenüber Chlorhexidinbis(D-gluconat), Pfefferminzaroma oder einen der sonstigen Bestandteile. Darf nicht angewendet werden: auf schlecht durchblutetem Gewebe, bei Wunden und Geschwüren (Ulzerationen), oberflächlichen, nicht-blutenden Abschilferungen der Mundschleimhaut (erosiv-desquamativen Veränderungen), sowie von Personen, die das Schlucken nicht richtig kontrollieren können (u. a. Kinder, < 6 J.). **Nebenwirkungen:** *Häufig:* reversible Verfärbungen des Zahnhartgewebes, reversible Verfärbungen von Restaurationen (u.a. Füllungen) u. der Zungenpapillen (Verfärbungen kann zum Teil durch sachgemäße Anwendung entsprechend der Dosierungsanleitung sowie einem reduzierten Konsum von stark färbenden Lebensmitteln und Getränken wie z. B. Tee, Kaffee oder Rotwein vorgebeugt werden. Bei Vollprothesen empfiehlt sich ein Spezialreiner). *Gelegentlich:* kribbelndes oder brennendes Gefühl auf der Zunge zu Beginn der Behandlung (Diese NW verschwindet gewöhnlich mit fortgesetzter Anwendung). *Selten:* Überempfindlichkeitsreaktionen (u.a. Urtikaria, Erythem, Pruritus). *Sehr selten:* anaphylaktischer Schock. **Nicht bekannt:** reversible Parotisschwellung; reversible desquamative Veränderungen der Mukosa, kribbelndes oder brennendes Gefühl der Zunge zu Beginn der Behandlung, reversible Beeinträchtigung des Geschmackempfindens, reversibles Taubheitsgefühl der Zunge (Diese NW verschwinden gewöhnlich mit fortgesetzter Anwendung). **Warnhinweis:** Enthält Pfefferminzaroma u. Macroglycerolhydroxystearat (Ph. Eur.). **Apothekenpflichtig.** Stand: 11/2016. **GlaxoSmithKline Consumer Healthcare GmbH & Co. KG, Barthstraße 4, 80339 München**

Marken sind Eigentum der GSK Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert. ©2019 GSK oder Lizenzgeber

„Wer seine Prozesse nie validiert hat, kann nicht sagen, dass es früher auch immer funktioniert hätte.“

FACHBEITRAG Über die Validierung der Aufbereitungsprozesse in Arztpraxen wird bereits seit vielen Jahren ausführlich diskutiert. Mittlerweile begegnet der Begriff regelmäßig allen Personen, die in unterschiedlicher Weise mit der Aufbereitung zu tun haben. Es wird von validierten Prozessen gesprochen, von Begehungen durch die Behörden, und es wird über Sinn und Unsinn diskutiert. Ebenso häufig, wie uns der Begriff begegnet, finden wir Unklarheit darüber, was das Thema bedeutet und warum es unumgänglich ist, die Prozesse zu validieren, um zuverlässige Ergebnisse in der Instrumentenaufbereitung zu gewährleisten.

Wir stellen fest, dass es lange Zeit nicht geschafft wurde, die Betreiber, die in letzter Instanz die Verantwortung tragen, umfassend und kompetent zu informieren. Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass eine konsequente Informationspolitik dabei hilft, eine Akzeptanz der Validierung zu schaffen und die Bereitschaft des Praxispersonals zu erhöhen, konstruktiv an der Thematik mitzuarbeiten. Nur dann kann das zugrunde liegende Ziel, der Patienten- und Mitarbeiterschutz im Rahmen der Infektionsprävention, erreicht werden.

Medizinprodukte-Betreiberverordnung 1998

In der ersten Fassung der Medizinprodukte-Betreiberverordnung aus dem Jahr 1998 stand bereits unter § 8: „Reinigung, Desinfektion und Sterilisation von Medizinprodukten sind [...] mit geeigneten validierten Verfahren so durchzuführen, dass der Erfolg dieser Verfahren nachvollziehbar gewährleistet ist [...]“. Die Betreiberverordnung ist als Zusatz zu einem Gesetz bindend. Somit ist seit über 21 Jahren die Validierung verpflichtend gefordert. Das Gesetz formuliert hier keine Ausnahmen – es bezieht sich also auch auf manuelle Prozesse und auf solche, die nur mit zusätzlichem Aufwand validierbar sind. Ebenso gibt es keine Unterscheidungen hinsichtlich medizinischer Fachbereiche.

Für den Nachweis einer ausreichenden Reinigungsleistung im RDG werden definiert besmutzte Prüfkörper eingesetzt.

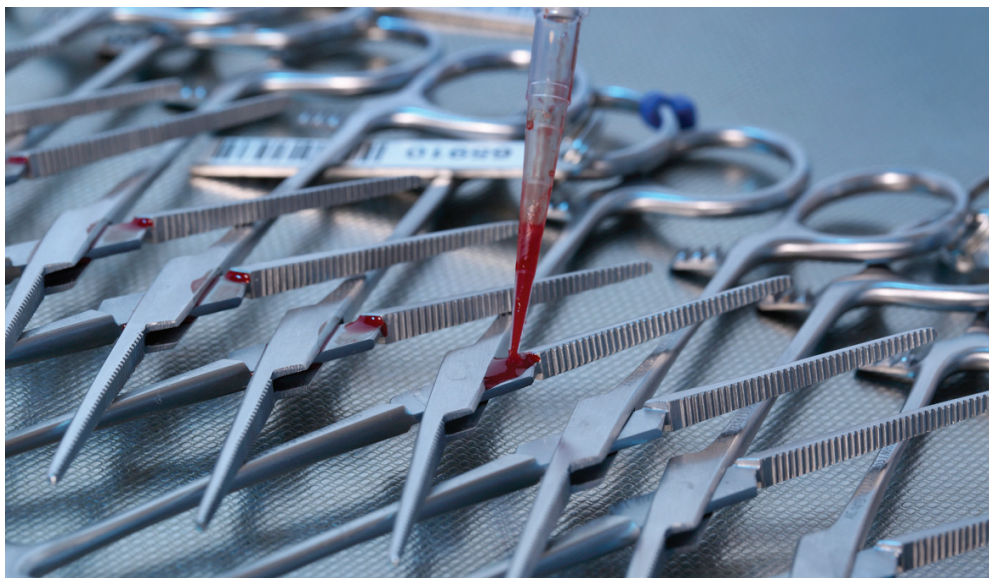
Validierung der Aufbereitung hinkt hinterher

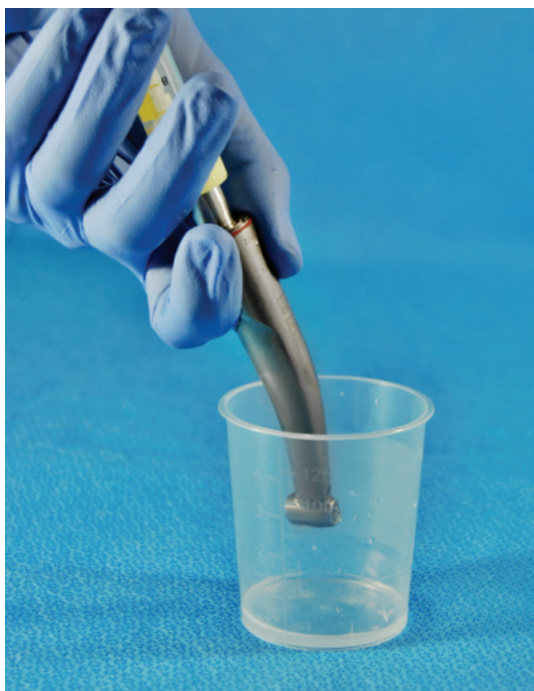
Trotz dieser langen Zeit sind deutschlandweit immer noch weit mehr als 50 Prozent der Aufbereitungsprozesse nicht validiert. Die Quote schwankt abhängig vom Bundesland sehr stark und liegt in einigen Regionen sicherlich bei deutlich über 80 Prozent. Die Validierung ist jedoch nicht nur eine gesetzliche Notwendigkeit, sondern es ist die einzige Möglichkeit, den Nachweis einer effektiven und reproduzierbaren Aufbereitung zu erbringen. Wer seine Prozesse nie validiert hat, kann nicht sagen, dass es früher auch immer funktioniert hätte und dass die Instrumente sonst auch immer steril gewesen wären. Die Qualität der am Patienten eingesetzten medizini-

schen Instrumente kann im Routinebetrieb nicht überprüft werden. Wenn ein steriles Instrument auf Sterilität überprüft wird, dann ist es anschließend kontaminiert und muss erneut aufbereitet werden. Somit ist eine zerstörungsfreie Prüfung des Zustandes der Instrumente nicht möglich, und der Prozess muss bezogen auf seine Leistungsfähigkeit und Reproduzierbarkeit überprüft werden.

Praxisspezifische Leistungsfähigkeit

Dazu führt der Validierer die Installations-, Betriebs- sowie die Leistungsqualifikation durch. Bei den ersten beiden Schritten werden die korrekte Installation, die Versorgung mit Betriebs-





Durch das Ausspülen der Übertragungsinstrumente kann eine Aussage über die Sauberkeit der inneren Komponenten getroffen werden.

mitteln sowie einige Funktionen der Aufbereitungsgeräte, wie zum Beispiel die Chemikaliendosierung, überprüft. Die Leistungsqualifikation ist der aufwendigste und auch der anspruchsvollste Bestandteil der Validierung. Dabei wird die Leistungsfähigkeit des Prozessschrittes an den konkreten Instrumenten, Verpackungen und Beladungsträgern in der Praxis überprüft. Die Leistungsqualifikation ist somit für jede Einrichtung individuell und orientiert sich an den spezifischen Gegebenheiten vor Ort. Ganz konkret weist der Validierer durch geeignete Messungen und Analysen nach, dass alle kritischen Stellen der Instrumente nach Ablauf des Aufbereitungsprozesses tatsächlich gereinigt, desinfiziert und gegebenenfalls steril sind. Dieser Nachweis kann nicht durch innovative Messtechnik in den Aufbereitungsgeräten oder durch Chargenindikatoren erbracht werden, da diese nicht den Zustand der tatsächlichen realen Instrumente erfassen.

Validierung setzt funktionierendes QM-System voraus

Es liegt in der Verantwortung des Validierers, die erforderlichen Prüfungen im Rahmen der Validierung so durchzuführen, dass er nach Überprüfung einer repräsentativen Auswahl an Instrumenten einen Rückschluss auf das gesamte Instrumentenspektrum der Praxis ziehen kann. Dazu ist es erforderlich, dass die Praxis über ein funktionierendes QM-System verfügt, in dem das gesamte Instrumentarium mit seiner Risikoeinstufung sowie die verwendeten Aufbereitungsprozesse beschrieben sind. Die Gültigkeit der Validierung kann sich nur auf solche Aufbereitungsprozesse beziehen, die im QM-System dokumentiert sind.

Wie fit ist Ihr Praxis - Herz?



Ein Bereich, der in vielen Praxen oft übersehen wird ist der Sterilisationsbereich, das „Herzstück“ einer jeden Praxis.

Doch wenn die Instrumente diesen Bereich nicht reibungslos erreichen und verlassen, beeinträchtigt das den kompletten Praxisablauf.

Der Sterilisationsbereich, Ihr „Praxis - Herz“, sollte die Praxis jedoch am Leben halten, indem er die Sicherheit verbessert, gleichbleibende Ergebnisse sicherstellt und die Rechtssicherheit gewährleistet.

Unsere Berater unterstützen Sie gerne bei allen Fragen rund um die normkonforme Aufbereitung in Ihrer Praxis.

Kontaktieren Sie uns!

www.scican.de.com

SciCan



Abb. oben: Die Auswertung der Proben für die Restproteinanalyse erfolgt im Labor nach geprüften Verfahren.

Geeignete Routinekontrollen implementieren

Durch die Validierung vor Ort ist der Nachweis über die ausreichende Leistungsfähigkeit des Prozesses erbracht, und es sind die dazugehörigen Prozessparameter ermittelt worden. Da die Validierung eine Momentaufnahme ist, muss der Betreiber bis zur nächsten Leistungsqualifikation durch geeignete Routinekontrollen sicherstellen, dass die Prozessparameter sich nicht ändern. Nur bei einer konsequenten, regelmäßigen Leistungsqualifikation in Verbindung mit der Durchführung der notwendigen Routinekontrollen kann man von einer Aufbereitung mit validiertem Prozess sprechen. Die erforderlichen Routinekontrollen hängen von der technischen Ausstattung der Aufbereitungsgeräte ab und werden im Validierungsbericht zusammengefasst.

Anforderungen an Validierer

Die Tätigkeiten des Validierers sind durchaus komplex und anspruchsvoll. Er soll sicherstellen, dass die Prüfungen und Analysen korrekt durchgeführt wurden, dass die Auswahl der Referenz-



Zur Routinekontrolle der Reinigungsleistung können Übertragungsinstrumente unter Verwendung verschiedener Adapter überprüft werden.

beladung bei der Prüfung umfassend ist und dass sämtliche normative Vorgaben eingehalten werden. Dabei gibt es einige Freiheitsgrade und Möglichkeiten zur Interpretation. Leider gibt es im Gegensatz zu vielen Berufsgruppen, die uns in der Arztpraxis begegnen, keine einheitlichen Standards für Anforderungen an den Validierer. Im Gegensatz zur Arztpraxis ist ein Validierungsunternehmen nicht verpflichtet, ein QM-System zu unterhalten.

Und wer validiert eigentlich den Validierer?

Letztlich trägt der Praxisbetreiber die Verantwortung für die Aufbereitung und somit auch für seine validierten Pro-

zesse. Er ist auch dafür verantwortlich, einzuschätzen, ob die Validierung korrekt abgelaufen ist. Dies ist eine Anforderung, die er kaum erfüllen kann. Hier wird zu Recht häufig die Frage gestellt: Wer validiert eigentlich den Validierer? Die Bestrebungen, an dieser Stelle einheitliche und vor allem überprüfbare Standards zu schaffen, sind noch nicht weit fortgeschritten. Das einzige unabhängige und vom Betreiber kontrollierbare Siegel ist eine Akkreditierung des Validierers bei der Deutschen Akkredi-

tierungsstelle (DAkkS) als Prüflabor. Dies garantiert eine korrekte Arbeitsweise und ein funktionierendes QM-System beim Validierer. Somit kann der Praxisbetreiber den Mitarbeiter- und Patientenschutz gewährleisten und ist rechtlich auf der sicheren Seite.

INFORMATION

Valitech GmbH & Co. KG
Leipziger Straße 71
14612 Falkensee
Tel.: 03322 27343-23
www.valitech.de

ANZEIGE

ersatzteileguenstiger.dental

Schläuche · Ersatzrotoren · O-Ringe · Handstücke · Kabel · Lampen · Filter · Pflegezubehör · Reparaturen aller namhaften Hersteller



Ersatzteil-Hotline
037200/ 814 283

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:
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

Christian Finke

Quecksilberemissionen reduzieren

HERSTELLERINFORMATION Es ist Zeit, etwas zu verändern. Umweltschutz liegt in der Verantwortung von jedem. So sieht es auch der Bielefelder Spezialist für Dentalabfälle medentex und unterstützt das Projekt Hg-rid Life.

Dabei liegt der Fokus auf der Aufklärung über die Folgen von genutztem Quecksilber in der Dentalindustrie für unsere Umwelt. medentex/Sweden Recycling und das schwedische Institut für Umweltforschung IVL sind Kooperationspartner der EU-weiten Aufklärungskampagne Hg-rid Life, initiiert vom größten privaten Unternehmen für Gesundheits- und Zahnpflege in Schweden: Praktikertjänst. Finanziell unterstützt wird das Projekt durch Mittel des EU-Aktionsprogramms „LIFE – Das EU-Finanzierungsinstrument für die Umwelt“.

Das langfristige Ziel von Hg-rid Life ist die Minimierung von Quecksilberemissionen aus dem Dentalbereich in unsere Umwelt. Außerdem sollen Zahnarztpraxen und Kliniken für das hoch problematische Thema stärker sensibilisiert werden. Laut EU-Verordnung soll die Verwendung von Dentalamalgam bis 2030 schrittweise abgeschafft werden.¹ Doch es muss heute gehandelt werden, denn der Schutz unserer Umwelt ist dringender denn je.

schwer möglich. Dieser Umstand zeigt, dass Aufklärung und Hilfestellung im Umgang mit Dentalamalgam dringend notwendig sind. Quecksilber wird in der EU als besonders gefährlicher Gefahrstoff für Mensch und Natur eingestuft. Schätzungsweise gelangen allein 45 Tonnen Dentalquecksilber jährlich in die Umwelt der EU.² Neue Erkenntnisse und Forschungsergebnisse zeigen, wie Quecksilber sich bereits seinen Weg von der Zahnarztpraxis in unsere

kette und damit in unseren Körper. Die Auswirkungen auf unsere Gesundheit können verheerend sein. Das Gehirn, das zentrale Nervensystem und das Autoimmunsystem können deutliche Schäden davontragen. Die positive Botschaft jedoch lautet, dass durch Verantwortungsbewusstsein, aktives Handeln und viele kleine Maßnahmen eine große Verbesserung erzielt werden kann. Mit diesem Ziel vor Augen, untersucht und entwickelt das Team rund



Neue Erkenntnisse und Forschungsergebnisse zeigen, wie Quecksilber sich bereits seinen Weg von der Zahnarztpraxis in unsere Nahrungskette gebahnt hat. Einmal in der Luft, im Boden oder im Wasser angekommen, wird es durch Bakterien in Methylquecksilber umgewandelt, die gefährlichste Form für den Menschen.

Rund 45 Tonnen Dentalquecksilber gelangen jährlich in unsere Umwelt

In Schweden wurde Dentalamalgam bereits 2009 verboten, und dennoch scheint eine Nullemission von Quecksilber in Zahnarztpraxen und Kliniken

Nahrungskette gebahnt hat. Einmal in der Luft, im Boden oder im Wasser angekommen, wird es durch Bakterien in Methylquecksilber umgewandelt, die gefährlichste Form für den Menschen. Beispielsweise von Fischen in unterschiedlicher Konzentration aufgenommen, gelangt es in unsere Nahrungs-

um das Hg-rid Life-Projekt neue Lösungsansätze für Zahnarztpraxen und Kliniken. Denn Fakt ist, dass der falsche Umgang und die falsche Entsorgung von Dentalamalgam nachhaltig unsere Umwelt schädigen. medentex unterstützt aktiv, wenn es um Aufklärung, das Aufstellen international verbindlicher Richtlinien im Umgang mit Quecksilber und die fachlich korrekte Entsorgung des Gefahrstoffs geht.

Webbasiertes Gratistool für sensibleren Umgang mit Quecksilber

Um das langfristige Ziel zu erreichen, Quecksilberemissionen zu minimieren, wurde vom Projektteam ein aufwendiger, webbasierter Schulungskurs erarbeitet, der kostenlos in verschiedenen Sprachen über die Projektwebsite www.hg-rid.eu abrufbar ist. Kurze Vi-



deoclips, interaktive Artikel und Checklisten führen den Interessierten an den richtigen Umgang mit Quecksilber heran und erklären, wie die Quecksilberemission von Dentalamalgam minimiert werden kann. Eine innovative Inspirationsquelle für nachhaltiges Praxismanagement, der umfangreiche Recherchen in der ersten Phase des Projekts vorausgingen. Untersuchungen in 530 zahnärztlichen Einrichtungen ergaben aussagekräftige Daten im Hinblick auf Amalgamabscheider, Absauganlagen, Leitungssysteme und die Quecksilberkonzentration im Abwasser. Aus den Ergebnissen entstand ein Businessplan für Zahnärzte, mit konkreten Kosten für die nötigen Umstellungsmaßnahmen für einen nachhaltigen Umgang mit Quecksilber. Zusätzlich lieferte ein detaillierter Fragenkatalog über Quecksilber, ausgelegt für Zahnkliniken und Gemeinden, weitere Erkenntnisse über Wissen und Wirkung von Quecksilber in unserer Umwelt. Um verbindliche Richtlinien für die Zahnpflege in Schweden zur Reduzierung von Quecksilberemissionen durch Dentalamalgam auf den Weg zu bringen, arbeiteten Zahnkliniken, Servicetechniker und die schwedische Umweltaufsichtsbehörde zielführend zusammen. Der webbasierte Schulungskurs unterstützt schlussendlich die notwendigen Maßnahmen zur Minimierung von Quecksilber.

Projektvorstellung auf der Internationalen Dental-Schau in Köln mit 160.000 Besuchern

Kommunikation ist alles, möchte man angesichts der prekären und zukunftsweisenden Projektergebnisse behaupten. Um auf möglichst vielen Kommunikationsebenen aktiv zu werden, hat sich das Projektteam bereits während der Projektphase an Interessenverbände und Gruppierungen aus dem zahnärztlichen Umfeld gewandt. In Zahnkliniken, bei Servicetechnikern und lokalen Behörden wurde das Wissen und Bewusstsein zur Reduzierung von Quecksilberemissionen geschärft. Mittlerweile hat Hg-rid Life an elf nationalen und fünf EU-Ausstellungen teilgenommen, unter anderem an der IDS in Köln mit 160.000 Besuchern. Die positive Resonanz bestärkt die Projektpartner. medentex klärt daher weiterhin auf, stellt Infos zur Verfügung und kommuniziert durch geschulte Mitarbeiter und das hauseigene Servicecenter die Vorteile eines nachhaltigen Umgangs mit Dentalamalgam. Als starker Partner für nachhaltige Lösungen berät und betreut medentex bereits über Tausende Praxen und Kliniken. Das zertifizierte Recyclingsystem für Amalgamabscheider-Behälter SmartWay trägt seit Dezember 2017 das Prüfsiegel „gesicherte Nachhaltigkeit“. Die sichere und fachli-

che Entsorgung von Dentalamalgam gehört seit über 30 Jahren zum Leistungsspektrum des Bielefelder Unternehmens. Der Appell an die Dentalindustrie aus Fachkreisen ist eindeutig: Handelt nachhaltig und verantwortungsvoll, damit unsere Umwelt weiterhin Zukunft hat.

1 Verordnung (EU) 2017/852 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 17. Mai 2017 über Quecksilber und zur Aufhebung der Verordnung (EG) Nr. 1102/2008, § 21.

2 „Study on the potential for reducing mercury pollution from dental amalgam and batteries“, BIO Intelligence Service, Europäische Kommission, 2012.



INFORMATION

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

ANZEIGE



exakt was
ich brauche

PERSÖNLICH VERSTANDEN

Sie sind für Ihre Patienten da. Wir sind für Sie da. Gute Zusammenarbeit entsteht durch persönlichen Kontakt. Je nach Situation und Vorliebe bieten wir Ihnen unterschiedliche Kommunikationskanäle an. Für jede Fragestellung haben Sie in Ihrem CompeDent-Labor feste Ansprechpartner, die Ihre Bedürfnisse und Ansprüche genau kennen.

www.compedent.de



CompeDent – Ihr Verbund unabhängiger Meisterlabore.

„Das Wohl und die Gesundheit meiner Patienten und meines Teams sind mir ein Herzensanliegen.“

ANWENDERBERICHT 2014 fasste Kieferorthopädin Dr. Stefanie Muhs den Entschluss ins Schleswig-Holsteinische Wedel zu ziehen, um im knapp 33.000-Seelen-Dorf eine Praxis mit drei Behandlungseinheiten zu übernehmen. Klein, aber fein war dabei ihr Leitspruch – vor allem wollte sie hohe Qualität bieten und die Praxis sicher in die Zukunft führen. Vor Eröffnung ließ Dr. Muhs daher zunächst die Qualität des Praxiswassers beim Hygieneinstitut der Universität Münster testen. Das Ergebnis: Legionellen sowie weitere gesundheitsschädliche Keime! An Behandlungen war nicht zu denken.



Kein guter Start für die Praxisübernahme. Was also nun? Sie informierte sich zunächst umfassend über die verschiedenen Lösungsansätze im Wasserhygienesektor. Aus ihrer vorherigen Praxis war ihr das Unternehmen BLUE SAFETY und das ganzheitliche SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept bereits vertraut. So war der Entschluss schnell gefasst und mit den Münsteraner Wasserexperten ein persönlicher Beratungstermin in der

neuen Praxis vereinbart. Einer ersten Bestandsaufnahme, bei der die Gegebenheiten der Praxis unter die Lupe genommen wurden, und einer individuellen Beratung, folgte die Installation auf dem Fuße.

Sauberes Wasser ist Herzenssache

„Da ich als Kieferorthopädin viel mit Kindern und Jugendlichen arbeite, ist es für mich ganz besonders wichtig, dass mein Wasser einwandfrei und meine Wasserleitungen sicher sind. Das Wohl und die Gesundheit meiner Patienten und meines Teams ist mir ein Herzensanliegen. Also habe ich, nach dem Besuch von BLUE SAFETY, nicht lange gezögert: Als klar war, dass SAFEWATER mich von meinen Wasserhygienesorgen befreien kann und sich die Anlage problemlos in meine Praxis implementieren lässt, habe ich direkt Nägel mit Köpfen gemacht“, begründet Dr. Muhs ihre damalige Entscheidung für SAFEWATER. Regelmäßige Wartungen und jährliche Probenahmen sichern seither die Qualität des Wassers. „SAFEWATER zu installieren, hat sich ausgezahlt. Ich habe 2014 die Praxis übernommen, wurde im gleichen Jahr BLUE SAFETY Kundin und habe seit diesem Zeitpunkt keinerlei Probleme mehr mit Wasserkeimen. Obwohl ja gerade in der Kieferorthopädie im Vergleich zu Zahnarztpraxen wenig mit Wasser gearbeitet wird, wodurch sich Keime im Wasser durch längere Stagnationszeiten noch viel mehr vermehren. Ich brauche mir über all das keine Sorgen mehr zu machen.

Ich kann mir zu jeder Zeit sicher sein, dass unser Praxiswasser einwandfrei ist. Das gibt mir ein gutes Gefühl und lässt mich nachts ruhig schlafen“, unterstreicht Dr. Muhs.

Mit Wasserhygiene jede Menge Vorteile genießen

Seit dem Einbau von SAFEWATER vor fünf Jahren konnte Dr. Muhs sich nicht nur über einwandfreie Wasserproben, sondern darüber hinaus noch über weitere positive Effekte freuen. „Als ich die Praxis übernommen habe, war bereits ein anderes System für Wasserhygiene eingebaut. Dass das nicht funktionierte, zeigten die anfänglichen Probenahmen, die unter anderem Legionellen nachwiesen. Zu allem Überfluss benötigte es unterschiedliche Agentien, die zusätzlich gekauft werden mussten. Das ist seit SAFEWATER nicht mehr notwendig. Viel mehr noch: Ich spare damit sogar bares Geld! Überdies bietet SAFEWATER auch einen biologischen Aspekt, der mir persönlich sehr wichtig ist. Da nicht mit aggressiven Chemikalien, sondern besonders schonend gearbeitet wird, bewahrt es meine Geräte vor teuren Reparaturen und schützt gleichzeitig die Umwelt“, hebt Dr. Muhs hervor.

Wasserqualität, die ankommt

Das Praxisteam ist ebenfalls sehr zufrieden mit dem SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept, das ihnen Sicherheit im Arbeitsalltag schenkt. Da funktionieren die täglichen Spülungen, gemäß des individuell von den Wasserexperten

REPARIERT NACHWEISLICH GESCHWÄCHTEN ZAHNSCHMELZ

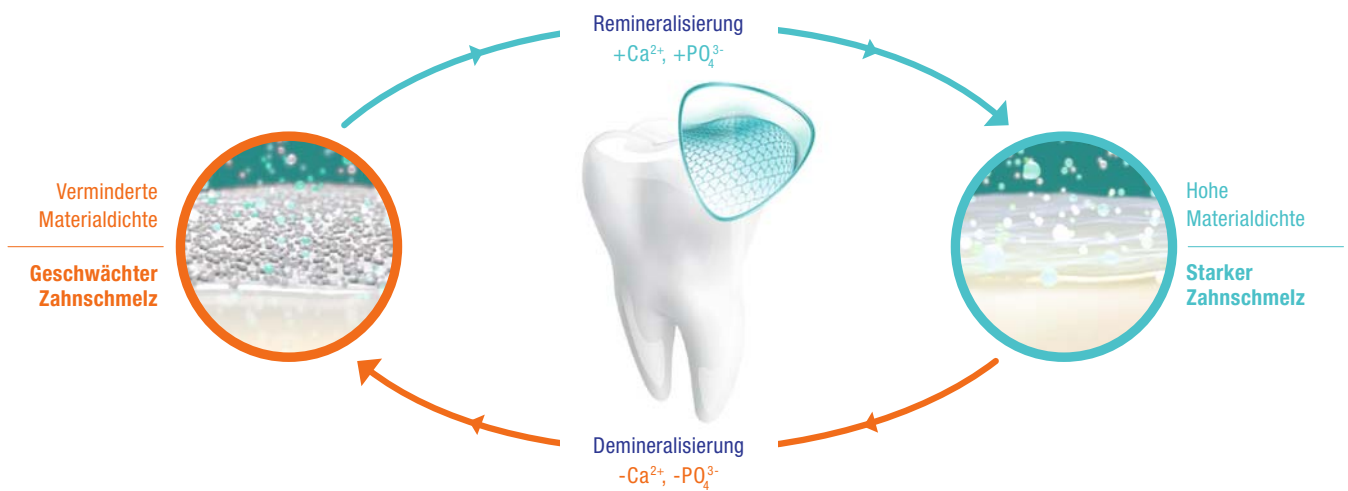


Eine spezielle Formulierung, die die Remineralisierung fördert und die Demineralisierung reduziert

✓ Mit einem Copolymer, um die Säureresistenz zu erhöhen¹

✓ Mit Lactat, um die Fluorid-Aufnahme zu fördern²

✓ Angepasster pH-Wert³



Adaption der Darstellung von Zero D, Lussi A; Int Dent J 2005: 285-290⁴



Die tägliche ProSchmelz REPAIR Zahnpasta

Nr.1 Marke zum Schutz vor säurebedingtem Zahnschmelzabbau⁵



Abhilfe für ältere Behandlungseinheiten, ohne freie Fallstrecke: **SAFEBOTTLE** verhindert, dass zurückfließendes Wasser die Trinkwasserinstallation verkeimt.

entwickelten Spülplans, fast wie von selbst. Geübte Handgriffe sichern täglich die Rechtssicherheit des Praxiswassers und gleichzeitig die Sicherheit der Patienten sowie der gesamten Praxis.

Die gute Wasserqualität spüren auch die Patienten. „Viele wissen gar nicht, was vom Praxismanagement im Hintergrund alles für die Hygiene getan wird. Sie erfahren dies aber unter anderem durch das Zertifikat, das wir jedes Jahr nach erfolgreichen Wasserproben von BLUE SAFETY erhalten und in unserer Praxis aufhängen. Es verdeutlicht, dass wir erwiesenermaßen mit hygienisch einwandfreiem Wasser arbeiten. Dadurch werden unsere Patienten auf unseren Extraeinsatz aufmerksam und finden das toll. Die positive Bestätigung von allen Seiten bestärkt mich nur weiter in meiner Überzeugung, dass wir das Richtige tun“, freut sich Dr. Muhs.

Erweiterung des Praxis-equipments: Die SAFEBOTTLE zieht ein

Um sich beim Thema Wasserhygiene noch besser aufzustellen, installiert die Praxis in Wedel auch das neueste Produkt aus dem Hause BLUE SAFETY: die SAFEBOTTLE. Denn gemäß der Trinkwasserverordnung (TrinkwV) müssen Dentaleinheiten über eine Sicher-

ung verfügen, die verhindert, dass zurückfließendes Wasser die Trinkwasserinstallation verkeimt. Vor allem ältere Einheiten haben jedoch keine dieser sogenannten freien Fallstrecken vorzuweisen – hier leisten Bottle-Systeme Abhilfe.

Dr. Muhs berichtet: „Ich selbst habe noch kein Bottle-System besessen, kenne es aber von Kollegen. Sie berichten immer wieder, wie umständlich die Handhabung mit herkömmlichen Systemen ist. Die SAFEBOTTLE hat mich überzeugt, denn sie hat nicht nur ein umfangreiches Volumen, sondern auch eine große Öffnung, die die Aufbereitung deutlich vereinfacht. So kann ich jederzeit mit frischem Wasser arbeiten. Der Schritt zur SAFEBOTTLE komplettiert nun unseren Einsatz für sauberes Wasser, und ich freue mich sehr, mit BLUE SAFETY einen zuverlässigen Partner an meiner Seite zu wissen, auf den ich mich zu jeder Zeit verlassen kann.“

Mit Wasserhygiene zum Praxiserfolg!

Möchten auch Sie Geld sparen, Gesundheit schützen und Rechtsicherheit gewinnen? Dann vereinbaren Sie noch heute Ihren unverbindlichen Beratungstermin in Ihrer Praxis. Melden Sie sich telefonisch unter 00800 88552288 oder auf www.bluesafety.com/Termin

und erfahren Sie von den Wasserexperten in der kostenfreien Sprechstunde alles zum Thema Wasserhygiene.

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

INFORMATION

Praxis für Kieferorthopädie

Dr. Stefanie Muhs
Feldstr. 5
22880 Wedel
Tel.: 04103 1210363
www.dr-muhs.de

BLUE SAFETY GmbH

Siemensstr. 57
48153 Münster
hello@bluesafety.com
www.bluesafety.com/Termin



Infos zum Unternehmen

BICON WORLD CONGRESS 2020

35TH ANNIVERSARY · 1985-2020

SEI DABEI

SAVE
THE
DATE!

12./13. JUNI
2020

SOPHIENPALAIS
PRAG, TSCHECHIEN

WISSENSCHAFTLICHES HAUPTPODIUM

- Prof. Estevam Bonfante • *University of São Paulo* • Brasilien
Prof. Andrea Cicconetti • *Sapienza University of Rome* • Italien
Dr. Shadi Daher • *Boston University* • USA
Prof. Alexey Davydov, MD, PhD • *Tver State Medical University* • Russland
Asst. Prof. Olga Davydova, DMD, PhD • *Tver State Medical University* • Russland
Prof. Dr. Dr. Rolf Ewers • *University Clinic for Oral and Maxillofacial Surgery* • Österreich
Prof. Dr. Harold Haering Jr. • *Midwestern University* • USA
Igor Kostin, DMD, PhD • *Tver State Medical University* • Russland
Prof. Dr. Giorgio Lombardo • *University of Verona* • Italien
Prof. Dr. Mauro Marincola • *University of Cartagena* • Kolumbien
Dr. Laura Murko • *Implant Dentistry Centre* • USA
Prof. Yi Man, DDS, PhD • *Sichuan University* • China

Bicon Europe Ltd.

Tel.: +49 (0)6543 818200 | events_europe@bicon.com | www.bicon.com

bicon
DENTAL · IMPLANTATE



Tauschaktion ohne Wenn und Aber

Pünktlich zum Weihnachtscountdown bietet das Familienunternehmen Bien-Air Schweizer Qualitätsprodukte zum Vorteilspreis: Mit der Alt-gegen-neu-Aktion können sich Praxisinhaber noch bis zum 20. Dezember 2019 einen *Trade-in*-Bonus in Höhe von 200 EUR auf ihre alten Winkelstücke sichern – und zwar unabhängig davon, von welchem Hersteller sie stammen. Im Tausch gibt es ein Original-Bien-Air-Winkelstück, etwa aus der Micro-Series-Modellreihe, die Innovation mit einem kompakten Design verbindet. Bis zu 30 Prozent kürzer und 23 Prozent leichter als die traditionellen Modelle sorgen sie für eine verbesserte Leistungsfähigkeit und Beweglichkeit. Schnell sein lohnt sich, denn der *Trade-in*-Bonus gilt nur, solange der Vorrat reicht. Also fix eine Bestandsaufnahme der praxiseigenen Winkelstücke gemacht und sich ein original Bien-Air-Winkelstück zum Vorteilspreis ab 399 EUR gesichert.



Infos zum Unternehmen

Bien-Air Deutschland GmbH
Tel.: 0761 45574-0 • www.bienair.com

Industriepartnerschaft verlängert: Health AG erneut Gold-Sponsor der DGOI

Die Health AG wird die Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie e.V. (DGOI) auch in 2020 als Gold-Partner unterstützen. Bereits seit Gründung der DGOI beteiligt sich die Hamburger Finanzdienstleisterin an der Industriepartnerschaft. Ziel der Partnerschaft ist es, den Mitgliedspraxen Factoring- und Finanzprodukte mit einem implantologischen Schwerpunkt anzubieten. „Wir freuen uns darauf, die

Weiter kommen

Abrechnung, Factoring und Wissen – gehen Sie mit uns den Schritt in die unternehmerische Weiterentwicklung Ihrer Praxis.



gute und langjährige Zusammenarbeit mit der DGOI im nächsten Jahr fortzusetzen“, kommentiert Gerd Adler, Chief Commercial Officer der Health AG, und ergänzt: „Mit unserem tiefen Branchenwissen und dem Verständnis für die individuellen Anforderungen von Implantologen beraten wir Praxen ganzheitlich und unterstützen sie so bei der Erreichung ihrer betriebswirtschaftlichen Ziele.“ DGOI-Mitglieder, die das Factoring der Health AG nutzen, profitieren von besonderen Konditionen. Die Health AG ist einer von zwei Gold-Sponsoren der Fachgesellschaft für Kongresse, Curricula und Studiengruppenveranstaltungen. Sie unterstützt damit nicht nur die DGOI-eigenen Kongresse und Fortbildungen, sondern wirkt auch an deren inhaltlicher Gestaltung mit.

Health AG
Tel.: 040 524709-0
www.healthag.de



Auffindbarkeit der Website verbessern: Aber wie?

Versetzen Sie sich in die Lage eines potenziellen Patienten, der nach geeigneten Zahnärzten sucht. Was erwartet er von Ihrer Praxis? Immer mehr Patienten verlassen sich bei der Auswahl ihrer Zahnarztpraxis auf die Google-Suche und die Ergebnisse, die darin vorgeschlagen werden. Eine erhöhte Aufmerksamkeit kommt daher vor allen Dingen den Praxen zu, welche möglichst weit oben in der Google-Suche erscheinen. Insbesondere bei der lokalen Suche entscheiden sich die Patienten zu 95 Prozent für ein Ergebnis, welches durch optimal angewendete Suchmaschinenoptimierung auf der ersten Seite erscheint.¹ Wie erscheint also meine Zahnarztpraxis mittels einfacher SEO-Maßnahmen unter den glücklichen ersten Plätzen der Patientensuche? In unserem Blogbeitrag „Suchmaschinenoptimierung (SEO) für Ihre Zahnarztpraxis“ erklären wir in fünf Schritten, welche SEO-Maßnahmen für Sie als Zahnarzt die richtigen sind. Jetzt lesen unter: <https://www.solutio.de/newsroom/details/suchmaschinenoptimierung-fuer-zahnaerzte-seo-tipps-fuer-ihre-praxis/>

¹ Google-Studie unter: https://think.storage.googleapis.com/docs/how-advertisers-can-extend-their-relevance-with-search_research-studies.pdf (aufgerufen am 15.11.2019)



solutio GmbH
Zahnärztliche Software und Praxismanagement
Tel.: 07031 4618-700 • www.solutio.de
Infos zum Unternehmen

Aktion Zero: Röntgenneugeräte „discount“-günstig

XRAY X discount

Die XRAY dental GmbH bietet über ihr Portal XRAYdiscount zahlreiche Discountaktionen bis ins neue Jahr. Denn gute Geschäfte basieren nicht nur auf einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis, sondern auch auf guten Beziehungen. Und gute Beziehungen entstehen durch gegenseitiges Vertrauen – und dem Quäntchen „mehr als üblich“. Genau dafür steht XRAYdiscount mit seinen Aktionen. Bis einschließlich 15. Januar 2020 erhalten Kunden beim Kauf eines digitalen Röntgenneugerätes die Dienstleistungskosten inklusive. Die Ersparnis: bis zu 3.900 EUR. Zu den Aktionsgeräten zählen bundesweit, inklusive Lieferung, Montage, Basisinstallation und Geräteabnahme, Morita VVE 2D Ceph (ab 33.900 EUR), Morita IC5 HD (ab 17.900 EUR), Carestream CS 8100 Ceph (ab 29.900 EUR) und Carestream CS 8100 (ab 17.900 EUR).

Weitere Informationen zu aktuellen Discounts unter: www.xraydiscount.de

XRAY dental GmbH • Tel.: 0800 9001133 • www.xraydiscount.de



Neues Design neue Funktionen:

Das ist unser neuer Webshop
www.ehp-shop.de

Unsere Weihnachtsaktion 2019

**10% Rabatt auf
ALLE PRODUKTE**
+ 1 EHP Warengutschein

Produkte sind nur eine
Auswahl, im Webshop finden
Sie alle Produkte.

EHP Dental Latex- handschuhe Premium

	1 Stk.	5,99	5,39	EHP WAREN- GUTSCHEIN
	30 Stk.	5,79	5,21	
	90 Stk.	5,59	5,03	
	200 Stk.*	5,49	4,94	+50 €
	400 Stk.*	5,39	4,85	+75 €
	800 Stk.*	5,29	4,76	+100 €
	1.200 Stk.*	5,19	4,67	+150 €
	2.000 Stk.*	5,09	4,58	+200 €
	3.000 Stk.*	4,99	4,49	+250 €

EHP Nitrilhandschuhe Comfort

	1 Stk.	4,79	4,31	EHP WAREN- GUTSCHEIN
	30 Stk.	4,59	4,13	
	90 Stk.	4,39	3,95	
	200 Stk.*	4,29	3,86	+50 €
	400 Stk.*	4,19	3,77	+75 €
	800 Stk.*	4,09	3,68	+100 €
	1.200 Stk.*	3,99	3,59	+150 €
	2.000 Stk.*	3,89	3,50	+200 €
	3.000 Stk.*	3,79	3,41	+250 €

EHP Latexhandschuhe ECO

	1 Stk.	4,99	4,49	EHP WAREN- GUTSCHEIN
	30 Stk.	4,79	4,31	
	90 Stk.	4,59	4,13	
	200 Stk.*	4,49	4,04	+50 €
	400 Stk.*	4,39	3,95	+75 €
	800 Stk.*	4,29	3,86	+100 €
	1.200 Stk.*	4,19	3,77	+150 €
	2.000 Stk.*	4,09	3,68	+200 €
	3.000 Stk.*	3,99	3,59	+250 €

* ab 200 Boxen auch auf Abruf möglich

Green Monday: W&H macht den 9. Dezember zum Super-Sales-Day



Zu den Superstars im Offline- und Onlinehandel zählen Black Friday und Cyber Monday. Im Inland und Ausland bekannt und beliebt, locken an diesen Tagen attraktive Angebote und eröffnen Shoppingerlebnisse der besonderen Art. Anlass für W&H, an die Popularität dieser Aktionstage anzuknüpfen und den Green Monday ins Leben zu rufen! Dieser findet erstmalig am 9. Dezember statt. Ganztägig kommen dentale Schnäppchenjäger in den Genuss hoher Preisnachlässe von bis zu 40 Prozent. Beste Deals sichern und richtig sparen – nichts leichter als das! Shoppingfreunde sollten sich also den 9. Dezember groß im Kalender markieren. Und zwar am besten in der Farbe Grün! Der Green Monday lässt besagten Dezembermontag zu einem Wochenauftritt der Superlative werden und stellt einen noch nie dagewesenen Shoppinghöhepunkt dar. Wer seine nächsten Produktkäufe folglich schon geplant hat oder sich einfach spontan inspirieren lassen möchte, der liegt mit den Green Monday-Rabatten genau richtig. Bestellt werden kann dann am Green Monday entweder direkt über W&H oder bei teilnehmenden Dentalfachhändlern: per E-Mail, Anruf, Fax oder Onlineformular. Neben ausgewählten IDS-Highlights sind auch beliebte Klassiker mit von der Green Monday-Partie.

W&H wünscht bestes Shoppingvergnügen!



W&H Aktion:
Green Monday



W&H GmbH

Tel.: 08682 8967-0

www.wh.com

[Infos zum Unternehmen](#)

Wertbeständige Qualität: 1965 wurde der heute älteste Dürr Dental Kompressor hergestellt

Seit über 50 Jahren bürgen die Dürr Dental Kompressoren für einen zuverlässigen Praxisbetrieb. Dabei ist es nicht unüblich, dass in Praxen noch Geräte der ersten Generation ihren Dienst verrichten. So wurde beispielsweise bei einer Jubiläumsaktion der älteste Dürr Dental Kompressor ermittelt. Dieser wurde 1965 hergestellt und ist somit einer der ersten aus der Fertigung des Unternehmens. Ein schönes Beispiel für die wertbeständige Qualität und Zuverlässigkeit des Marktführers. Dürr Dental Kompressoren vereinen modernste Technik mit Robustheit und kraftvollen Leistungsreserven. Bereits 1965 hatte Dürr Dental das Trockenläufer-Prinzip eingeführt und weltweit mit dem erstmaligen Verzicht auf Ölschmierung Maßstäbe in der dentalmedizinischen Technik gesetzt. Seitdem hat das Unternehmen immer wieder mit wegweisenden Innovationen auf sich aufmerksam gemacht. So werden heute alle Kompressoren mit einer Membrantrock-



nung ausgerüstet, die sehr viel effizienter arbeitet als herkömmliche Systeme. So bleiben die Kompressoren immer aufs Neue die erste Wahl für Generationen von Zahnärztinnen und Zahnärzten.



[Infos zum Unternehmen](#)

DÜRR DENTAL SE

Tel.: 07142 705-0

www.duerrdental.com

Online-Preisvergleichsportal DENTALHELD feiert ersten Geburtstag

„Schafft ein Preisvergleichsportal, den Servicegedanken auch wirklich zu leben, indem es eine Plattform bietet, die den Bestellprozess so einfach werden lässt, als würde man direkt bei nur einem Lieferanten bestellen und so den Praxisalltag spürbar entlasten?“ Dieser Herausforderung hat sich Dr. Maximilian Auf der Lanver, Gründer von DENTALHELD.de und von Haus aus selbst Zahnarzt, am 1. November 2018 mit Launch des Online-Preisvergleichsportals für Zahnarztmaterialien gestellt. 365 Tage später übertrifft der Branchen-Newcomer alle Erwartungen.

Getreu dem Motto „Alles auf einen Klick“ bietet DENTALHELD.de für jede Zahnarztpraxis und jedes Zahntechniklabor seit November 2018 mehr als 120.000 Produkte verschiedener Lieferanten deutschlandweit im heldenhaften Vergleich an und ermöglicht, bis zu 60 Prozent beim Einkauf zu sparen. Mit der automatischen Warenkorbpassung setzte der Branchennewcomer bereits mit dem Launch neue Maßstäbe beim Materialeinkauf. Mit rund 40 Händlern und überregionalen strategischen Partnerschaften schaffte DENTALHELD in kürzester Zeit, den Praxisalltag von über 1.000 Kunden deutschlandweit spürbar zu vereinfachen. Und auch zukünftig folgt DENTALHELD seiner Herzensmission: Den Materialeinkauf für Zahnärzte, Zahntechniker und Zahnarthelferinnen in Deutschland – sprich den großen und kleinen Held(inn)en des Praxisalltags –, die DENTALHELD in kürzester Zeit ihr zahlreiches Vertrauen ausgesprochen haben, im Sinne einer klaren Transparenz weiter zu revolutionieren. „Unser Portal soll jedem die Möglichkeit geben, die Materialbestellung problemlos zu bewältigen. Wir sind leidenschaftliche Querdenker. Es macht unglaublich Spaß, in dieser digitalen Welt unseren Fußabdruck zu hinterlassen, Dinge neu zu denken und seinen Teil beitragen zu dürfen, die Dentalwelt weiter zu digitalisieren. Und eines steht fest: Für die kommenden Jahre stehen bereits weitere tolle Ideen in den Startlöchern!“

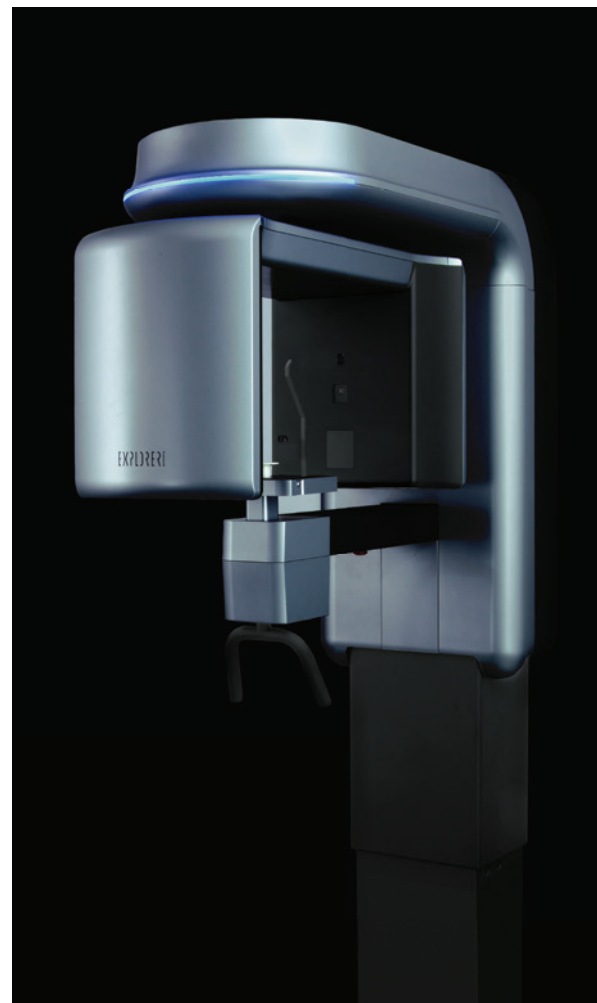


DENTALHELD GmbH & Co. KG • Tel.: 0211 26009499 • www.DENTALHELD.de

Leasingoffensive für DVT-System gestartet

Die DVT-Spezialisten der Firma PreXion gehen im Rahmen ihrer Deutschlandtour am 13. und 14. Dezember 2019 in Berlin (Jahrestagung BDO & DGMKG) mit einem attraktiven Leasingangebot für den PreXion3D EXPLORER in die Offensive und überzeugen damit die Anwender. Um die Liquidität zu schonen, bieten die Rüsselsheimer eine bis zu 100 Prozent Fremdfinanzierung. Damit ersparen sich Anwender unnötige Kapitalbindung und sind trotzdem mit einem der modernsten am Markt erhältlichen DVT-Systeme ausgestattet. Durch zuvor fest vereinbarte Leasingraten innerhalb einer bestimmten Vertragslaufzeit erhöht sich die Planungssicherheit deutlich. Zudem ist die monatliche Leasingrate bei Beachtung der steuerlichen Richtlinien voll absetzbar. Dass sowohl die Finanzierung als auch das Produkt aus einer Hand angeboten werden, erhöht den Komfort für die Nutzer.

Darüber hinaus konnte PreXion technische Vertriebspartner in verschiedenen Regionen Deutschlands, Österreich und demnächst auch in der Schweiz gewinnen, um einen schnellen und zuverlässigen Service zu gewährleisten.



PreXion (Europe) GmbH
Tel.: 06142 4078558
www.prexion.eu

Infos zum Unternehmen



Die Gewinnerinnen des Smart Integration Award bei der Preisübergabe.

© www.MarcFippel.de

Smart Integration Award: Zahnärztinnen aus aller Welt ausgezeichnet

Innovative Ideen, Erfolgskonzepte und Visionen rund um die vernetzte Behandlungseinheit standen beim Smart Integration Award im Mittelpunkt. Am 21. November fand in Heidelberg die Preisverleihung des erstmals von Dentsply Sirona ausgeschriebenen Wettbewerbs statt, der die fachliche Expertise von Frauen in der Zahnmedizin im Fokus hatte und diese verstärkt in die Entwicklung neuer Produkte einbinden soll.

Die Themen reichten von der Sprachsteuerung für zukünftige Behandlungseinheiten über visualisierte Therapiepläne für die verbesserte Patientenkommunikation und Intraoralkameras mit künstlicher Intelligenz bis zur vollständig vernetzten Zahnarztpraxis mit dem Behandlungsplatz als Mittelpunkt. Die 24 Preisträgerinnen des ersten Smart Integration Award von Dentsply Sirona überzeugten die Jury mit kreativen Ideen und beeindruckenden Erfolgsgeschichten zu effizienten und komfortablen Arbeitsabläufen an der Behandlungseinheit. Eine internationale Expertenjury, der Mitglieder des Managementteams von Dentsply Sirona ebenso wie externe Experten angehören, hat die eingereichten Ideen und Konzepte bewertet.

Vor der malerischen Kulisse des Heidelberger Schlosses fand die Preisverleihung in der Eventlocation „level 12“ der Print Media Academy in Heidelberg statt. Die Preisträgerinnen waren aus Deutschland, Großbritannien, Frankreich, der Schweiz, Norwegen, Finnland und Neuseeland angereist. Dentsply Sirona fokussiert sich in den Produktentwicklungen auf die Kunden und folgt dem Trend, dass immer mehr Frauen ihren Abschluss in der Zahnmedizin erzielen. In vielen Ländern sind aktuell mehr als 50 Prozent der Studierenden im Bereich Zahnmedizin weiblich. Tendenz steigend. Um perfekt auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmte Lösungen zu entwickeln,

bindet Dentsply Sirona daher von Anfang an Zahnärztinnen und Zahnärzte in die Entwicklung von Neuheiten rund um den Behandlungsplatz ein. „Frauen setzen in der Dentalbranche weltweit Trends und Akzente. Um Produkte zu entwickeln, die die Anforderungen von Zahnärztinnen und Zahnärzten optimal erfüllen, möchten wir ein breit gefächertes Fachwissen von Beginn an in unseren Produktentwicklungsprozess einfließen lassen. Wir freuen uns sehr, mit den Teilnehmerinnen weitere engagierte Zahnärztinnen für unser Expertennetzwerk zu gewinnen“, so Susanne Schmidinger, Vice President Global Brand Marketing und Clinical Affairs bei Dentsply Sirona Equipment & Instruments.

Die Gewinnerinnen können als Mitglieder des Smart Integration Networks an einem exklusiven Experten-Fortbildungsprogramm teilnehmen. Dieses besteht aus Trainings, Workshops und Seminaren zu zahlreichen Fachthemen rund um den Behandlungsplatz und soll es dabei ermöglichen, das volle Potenzial technologischer Entwicklung auszuschöpfen. Die erste Veranstaltung des Expert Development Programms fand direkt im Anschluss an die Preisverleihung am 22. und 23. November statt.



Dentsply Sirona Deutschland GmbH

Tel.: 06251 16-0

www.denstplysirona.com

Infos zum Unternehmen

PA-Expertentreffen in Rostock thematisierte neuen Ansatz in der Parodontologie

Fast 50 Zahnärztinnen und Zahnärzte aus ganz Deutschland trafen sich am 25. und 26. Oktober in Rostock, um sich anhand ihrer Erfahrungen über einen neuen therapeutischen Ansatz zur Therapie des parodontalen Knochenabbaus auszutauschen. Dabei vermittelte Zahnarzt und Referent Dr. Ronald Möbius (Brüel) einen neuen Denkansatz in der Parodontologie. Parodontitis ist gekennzeichnet durch Entzündungen und

sich und dadurch verändert sich die Zusammensetzung der Mikroorganismen. Weitere Referenten der Fortbildung waren Priv.-Doz. Dr. Lutz Netuschil (Uni Dresden) und Dirk-Rolf Giesemann (dentognostics), die den Zusammenhang zwischen Diagnostik und Therapie darstellten, und Reinhard Mau (EMIKO), der eindrucksvoll die regenerative Kraft der „effektiven Mikroorganismen“ aufzeigte. Zusammenfassend erläuterte Dr. Möbius den Zusammenhang zwischen Vitamin D, Vitamin K2 und einem gesunden Knochenstoffwechsel. Überraschend für die Kursteilnehmer war die Tatsache, dass Deutschland generell ein Vitamin-D- und Vitamin-K2-Mangelgebiet ist und dass dieser Mangel ganzjährig ausge-

glichen werden muss. Untermauert wurde dies durch einen Vitamin-D-Test für jeden Kursteilnehmer mit eindeutigen Mangelergebnissen.

Save the Date: Wiederholt wird diese Fortbildung am 3. und 4. April 2020 in Erfurt. Infos auf www.moebius-dental.de

Quelle: Dr. Ronald Möbius



Dr. Ronald Möbius
Infos zur Person



© BillionPhotos.com – stock.adobe.com

Knochenabbau. Entzündungen werden wiederum durch Mikroorganismen ausgelöst. Dabei gibt es keine Mikroorganismen, die parodontalen Knochen abbauen. Dies ist allein eine körpereigene Reaktion. In der direkten lokalen Therapie des Knochenstoffwechsels werden die Osteoklasten lokal reversibel inaktiviert und die Osteoblasten aktiviert. Der parodontale Knochenstoffwechsel wird in sein Gleichgewicht gesetzt, wobei die Ursache für den erhöhten Knochenabbau die Therapie beeinflussen, aber nicht verhindern kann. Einzige Voraussetzung für die Therapie ist ein sorgfältiges vorheriges Biofilmmangement. Entzündungsreduktion ist eine wesentliche Voraussetzung zur Therapie des lokalen Knochenstoffwechsels. Sie ist der erste Schritt, ist die Vorbehandlung, aber nicht die parodontale Therapie. Durch die Therapie des Knochenstoffwechsels verschwinden die Zahnfleischtaschen, das Milieu verändert

ANZEIGE

AKTION ZERO

DER UNWIDERSTEHLICHE HERBST DISCOUNT

„WIR VERKAUFEN
SO VIELE ANLAGEN,
DASS WIR IHNEN FÜR
BEGRENZTE ZEIT
DIE DIENSTLEISTUNG
SCHENKEN!“

CEO P. Bohn
XRAY dental GmbH



Morita VVE 2D Ceph
ab 33.900 EUR*





Carestream CS 8300
ab 17.900 EUR*

XRAY discount

FreeCall: 0800 900 1133
www.xraydiscount.de
info@xraydental.de

Das ist Aktion Zero

Pauschale Frachtkosten	0 EURO
Basis Installation	0 EURO
STK Prüfung mit Protokoll	0 EURO
Inbetriebnahme Pano / DVT	0 EURO
Abnahme Panorama **	0 EURO
Abnahme Monitor **	0 EURO
Abnahme DVT **	0 EURO
Einweisung in das System	0 EURO

* zzgl. gesetzl. MwSt.
** ohne Sachverständigen-Prüfung
Aktion ZERO gültig bis 15.01.2020
Alle Angaben ohne Gewähr

PluLine Cover★Star 2019



Foto: Robert Strehler – Visagistin: Daniela Wolfbeiß

Star der vorliegenden ZWP-Ausgabe: Neues PLULINE Werbegesicht



Nina Thiele aus Krummhörn ist das neue Werbegesicht der Pluradent für seine Eigenmarke PLULINE und damit Coverstar auf dem Titelbild der aktuellen *ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis*. Das Unternehmen stellte die frisch gekürte Siegerin des Modelwettbewerbs auf der Fachdental Südwest/id infotage dental Stuttgart erstmalig persönlich vor. Den Wettbewerb hatte Pluradent im Herbst 2018 ausgelobt und sprach mit dem Aufruf „Wer wird PLULINE Cover★Star 2019?“ gezielt Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus zahnmedizinischen Praxen und Laboren an. Bis zum Ende des Bewerbungszeitraumes im März 2019 waren knapp 500 Bewerbungen eingegangen. PLULINE Marketing Manager Marcus Hollenbeck freut sich über diesen Erfolg: „Mit einer so überwältigenden Anzahl an Teilnehmerinnen und Teilnehmern haben wir gar nicht gerechnet. Umso mehr freut uns das riesige Interesse, und wir möchten uns bei allen Bewerbern noch einmal herzlich bedanken. Unserer Jury ist die Auswahl aus dieser Vielzahl attraktiver Dental Professionals wirklich nicht leicht gefallen. Und auch die öffentlichen Abstimmungen der Facebook-Community waren verhältnismäßig knapp. Ganz beson-

ders überzeugt hat zuletzt aber Nina Thiele, mit der wir eine wirklich charismatische Repräsentantin für unsere beliebten PLULINE Produkte gewinnen konnten.“

„Meine Mutter war zu Tränen gerührt“, berichtet die strahlende Siegerin Nina. Auch ihr Chef Lukas zum Broock ist ziemlich stolz auf sie. Immerhin arbeite „eine der schönsten zahnmedizinischen Fachangestellten“ im MVZ Zahnzentrum Nord GmbH in Emden, kommentierte er den Erfolg seiner jungen Mitarbeiterin. In seiner Praxis ist Nina Thiele im Bereich Implantologie im Einsatz und übernimmt dort entsprechend verantwortungsvolle Aufgaben.

Pluradent ließ den PLULINE Cover★Star 2019 in einem gemischten Auswahlverfahren ermitteln. Dabei wechselten sich die Voten der unabhängigen Fachjury und der Öffentlichkeit in mehreren Stufen ab. In der letzten Runde entschieden die Facebook-Likes über die Gesamtsiegerin aus den von der Jury zuvor

ermittelten fünf Finalistinnen und kürten Nina Thiele mit großem Abstand zur Siegerin.

Verbunden mit dem Pluradent Werbeauftrag und dem Coverbild der aktuellen *ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis* erhält die Siegerin auch einen Wertgutschein in Höhe von 500 EUR zur freien Verfügung sowie ein professionelles Fotoshooting, aus dem neben den Bildern für die PLULINE-Werbung auch eine persönliche Model-Sedcard entsteht. Außerdem wurde sie anlässlich der Siegerehrung auf der Messe als Gast der Pluradent für zwei Tage nach Stuttgart eingeladen.



Pluradent AG & Co KG

Tel.: 069 82983-0

www.pluradent.de

Infos zum Unternehmen

ART OF IMPLANTOLOGY

5th BEGO Implant Systems Global Conference

16.-17.10.2020 AMSTERDAM

SAVE
THE DATE



INTERNATIONALE KONFERENZ 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, Konferenzsprache Englisch

Weitere Informationen unter art-of-implantology.com



Gemäß Leitsätzen
der BZÄK/DGZMK

Miteinander zum Erfolg



Pluradent stellt sich neu auf

INTERVIEW Umstrukturierungen erfordern die Sicht aufs Ganze und auf Details, um aus der Summe an Zwischenschritten das gewünschte Ergebnis – eine komplett funktionierende Neuorganisation – zu erzielen. Niels E. Hower, Vorstandsmitglied der Offenbacher Pluradent AG, zieht im Interview für den kürzlich begonnenen Change-Prozess des Unternehmens eine erste positive Zwischenbilanz und blickt gleichzeitig absolut erfolgssicher in die Zukunft.



Lutz Hiller, Vorstandsmitglied der OEMUS MEDIA AG (links), und Niels E. Hower, Vorstandsmitglied der Offenbacher Pluradent AG.

Hier liegen die Herausforderungen und das Potenzial, und das macht meine Aufgabe so interessant. Es ist zwar immer noch Handel, aber wesentlich mehr als nur Ein- und Verkauf.

Noch vor Ihrem Einstieg bei Pluradent hat das Unternehmen einen einschneidenden Veränderungsprozess angestoßen. Was steckt hinter diesem Prozess und wo soll die Reise hingehen? Jeder Change-Prozess braucht ein Ziel. Unser Ziel ist es, der führende Anbieter ganzheitlicher Lösungen im Dentalbereich zu werden. Ganz konkret heißt das, wir wollen stärker werden und unser Unternehmen noch konsequenter an den Bedürfnissen unserer Kunden ausrichten. Dazu bedarf es einer Neuausrichtung, die sich an dem herausfordernden und sich wandelnden Marktumfeld sowie an der neuen Generation Zahnärztinnen und Zahnärzte orientiert. Die Digitalisierung hat einen

Herr Hower, Sie verfügen über langjährige Managementenerfahrungen, sind aber für die Pluradent AG & Co KG noch nicht so lange im Dentalfachhandel tätig. Was ist aus Ihrer Sicht das Besondere an dieser Branche und wo sehen Sie Anknüpfungspunkte zu Ihrer vorherigen Tätigkeit?

Das stimmt, bei Pluradent bin ich jetzt etwas mehr als elf Monate, kann aber auf über 20 Jahre Managementenerfahrung im Handel zurückblicken. Hier habe ich Erfahrungen in vielen verschiedenen Bereichen und Formaten sammeln können, vor allem aber im Bereich der Beschaffung, dem Einkauf, Produkt- und Categorymanagement oder in der Vermarktung.

Natürlich war die Dentalbranche anfangs etwas völlig Neues für mich. Das Wichtigste war für mich erst einmal, unsere Kunden und ihre ganz spezifischen Anforderungen und Bedürfnisse zu ver-

Jeder Change-Prozess braucht ein Ziel. Unser Ziel ist es, der führende Anbieter ganzheitlicher Lösungen im Dentalbereich zu werden. Ganz konkret heißt das, wir wollen stärker werden und unser Unternehmen noch konsequenter an den Bedürfnissen unserer Kunden ausrichten.

stehen. Das Geschäftsmodell des dentalen Fachhandels ist recht komplex, da es auf einer dichten, gewachsenen Beziehungsstruktur zwischen Zahnärzten, Fachberatern und Industrie aufgebaut ist. In den ersten Wochen habe ich mir daher – wann immer es ging – Zeit genommen, um unsere Mitarbeiter, unsere Partner und so viele Kunden wie möglich besser kennenzulernen. Was mich am Dentalfachhandel reizt, ist die vielschichtige Kombination aus Handel und Dienstleistungen, insbesondere auch den technischen Dienstleistungen.

zunehmenden Wettbewerb reiner Onlineanbieter mit einem steigenden Preisdruck zur Folge. Ebenso ändert sich die Struktur bei unseren Kunden. Ich denke da an Investoren und die Bildung von Praxisketten sowie größere Mehrbehandlerpraxen und Z-MVZ. Das klassische Geschäftsmodell aller Handeshäuser im Dentalmarkt wird enorm unter Druck gesetzt. Bei Pluradent mussten wir feststellen, dass unsere seit Langem etablierten internen Unternehmensstrukturen und Prozesse nicht mehr effizient genug waren, um die hohen

Ansprüche der Kunden nach exzellenter Beratung, uneingeschränkter Erreichbarkeit, schnellen Reaktionszeiten und Expresslieferungen zufriedenstellen zu können. Mit dem Ziel, unser Unternehmen Pluradent schnell und gleichzeitig nachhaltig profitabler, stärker und attraktiver für unsere Kunden zu machen, haben wir umfassende – darunter auch schmerzhaft – Veränderungen durchgeführt.

Sie sprechen damit Ihre veränderte Niederlassungsstruktur an, die am Markt für viel Gesprächsstoff gesorgt hat?

Bei allen Detailprojekten machen wir gute Fortschritte, und die tiefen Eingriffe und Maßnahmen haben wir bereits umgesetzt. Dazu gehörten – nach einer umfassenden Bestandsanalyse – auch die Schließung einzelner Niederlassungen sowie leider auch die Trennung von Mitarbeitern. Natürlich ist ein solcher Prozess nicht leicht, und viele Entscheidungen sind mir persönlich sehr schwergefallen, aber im Sinne des Unternehmens waren diese Schritte notwendig. Es geht uns bei der Standortentwicklung vor allem um eine Stärkung der Qualität, nicht um eine örtliche Präsenz um jeden Preis. So renovieren, erweitern und modernisieren wir derzeit unsere Niederlassungen, zum Beispiel in Bremen, Karlsruhe und Offenbach. Unsere Neuorganisation aller Bereiche, Prozesse und Aufgabenbereiche erlaubt es uns außerdem, die wertvollste Ressource – unsere Mitarbeiter – erheblich besser und effizienter einzusetzen. Das ist eine wichtige Voraussetzung, um unseren Kunden einen wahren Mehrwert zu bieten und Services anzubieten, die es so nur bei uns gibt.

Wie ist Ihre Zwischenbilanz zu diesem Prozess?

Wir haben eine umfassende strukturelle Veränderung in allen Bereichen angestoßen. Dabei stehen der technische Service und die Materialbelieferung im Fokus. Diese Veränderungen sind auf dem Weg, aber noch nicht alle zufriedenstellend. Hier müssen Prozesse noch weiter verbessert werden, um die gewünschte und nachhaltige Kundenzufriedenheit zu erreichen. Mir ist sehr bewusst, dass wir unseren Mitarbeitern und Kunden in dieser Phase der Veränderung einiges zumuten. Für ihre Geduld und Treue möchte ich mich an dieser Stelle persönlich und im Namen der Gesellschafter und Un-

ternehmensleitung noch einmal bedanken. Wir gehen diesen Weg, weil wir sicher sind, dass die strukturellen Veränderungen für unsere Kunden und Mitarbeiter langfristig vorteilhaft sind – mit einem ansprechenden Serviceangebot und Arbeitsplatzsicherheit.

Können Sie uns in diesem Zusammenhang noch etwas mehr zum Thema Technischer Service innerhalb der Pluradent sagen?

Der technische Service ist eine unserer Säulen innerhalb des Unternehmens. Wir sehen ihn als wichtigsten Garanten zur Kundenbindung. Fakt ist, die im Zuge des technologischen Fortschrittes in den Praxen und Laboren eingesetzten Geräte sind leistungsfähiger, aber eben auch anfälliger. Hier ist ein zuverlässiger Servicepartner bares Geld wert.

Im Zuge unserer Neuausrichtung sind sieben regionale Technikcenter entstanden, mit denen wir bundesweit sehr gut aufgestellt sind. Unsere Techniker arbeiten gebündelt in regionalen Teams und sind in ganz Deutschland aktiv. Auch hier betreut der gewohnte Techniker, der die Praxis seit Jahren kennt, auch weiterhin seinen gewohnten Kundenstamm.

Durch standardisierte Prozesse sichern wir eine hohe Erreichbarkeit, eine schnelle Hilfe sowie weiterhin einen guten Service vor Ort. Besonders stolz sind wir, eine Erreichbarkeitsquote von mittlerweile über 90 Prozent sowie eine im Vergleich zu früher deutlich kürzere Reaktionszeit erreicht zu haben. Wir sind aber noch nicht am Ziel und optimieren ständig unsere Prozesse, um für unsere Kunden einen noch besseren Service anbieten zu können.

Welche Möglichkeiten sehen Sie für Ihr Unternehmen, in den kommenden Jahren ein erfolgreicher Begleiter der Zahnärzte und Zahntechniker zu sein?

Wir begreifen die Digitalisierung explizit als große Chance für uns und für unsere Kunden. Daher entwickeln unsere Spezialisten das Thema im Interesse unserer Kunden immer weiter und machen einen sehr guten Job. Insbesondere neue digitale Technologien und künstliche Intelligenz werden in den kommenden Jahren zweifellos weiter an Bedeutung gewinnen. Unsere Kunden in der Praxis und im Labor stellt das aber auch vor große Herausforderungen. Sie fragen sich, in welche Technologien sie investieren sollen, wie sie

diese bei ihren Patienten vermarkten können, welche Weiterbildungsmaßnahmen sie dafür auch für das gesamte Team ins Auge fassen sollten, wann sie mit einer neuen Technologie den Return on Investment erzielen und vieles mehr. Genau hier setzen wir als Partner von Zahnarzt und Zahntechniker mit unserem digitalen Lösungsportfolio und unserem vielfältigen Dienstleistungsangebot an. Unser Auftritt auf der diesjährigen IDS hat gezeigt, dass wir als Pluradent auch ein sehr starkes Projekt- und Beratungsgeschäft haben: Aktuell haben wir zum Beispiel mit der Praxisbörse oder unserer Beratungssparte prodent consult, unserem Abrechnungsservice oder unserem Existenzgründerprogramm eine gute Basis, die wir kontinuierlich weiter stärken. Um ein Beispiel zu nennen: Unseren Praxiskunden bieten wir nicht nur Einzelgeräte, sondern einen kompletten digitalen Workflow, das heißt zum Beispiel die notwendige CAD/CAM-Ausstattung, dazu das passende Fortbildungsangebot und eine Investitionsberatung. Unser neues Pilotprojekt Pluradent Kundenportal wird es übrigens auch leichter für den Kunden machen, den Überblick über seine komplette Kundendokumentation zu bekommen. In dem Umfang gibt es das nicht einmal bei Amazon. So etwas gibt es nur im dentalen Fachhandel und ganz speziell bei uns.

Wir haben also bei Pluradent allen Grund, gelassen und zuversichtlich in die dentale digitale Zukunft zu schauen.

Vielen Dank für das Gespräch.

INFORMATION

Pluradent AG & Co KG
Kaiserleistraße 3
63067 Offenbach am Main
Tel.: 069 82983-0
www.pluradent.de



Infos zum Unternehmen

Georg Isbaner

20 Jahre CAMLOG – Die Idee, die Implantologie einfacher zu machen

INTERVIEW CAMLOG hat sich seit der Gründung im Jahr 1999 in atemberaubendem Tempo von einem Start-up-Unternehmen zu einem der führenden Anbieter von dentalimplantologischen Komplettsystemen und Produkten für die Restaurative Zahnheilkunde in Deutschland und Österreich entwickelt. Bereits 1999 waren wir bei der Gründungskonferenz in Stuttgart dabei und besuchen nun, 20 Jahre später, CAMLOG in Wimsheim, um über den Wechsel in der Geschäftsführung, das CAMLOG Erfolgsgeheimnis und die Visionen für die Zukunft zu sprechen. Bereits im Januar hatte CAMLOG verkündet, dass Martin Lugert und Markus Stammen in die Geschäftsleitung nachgerückt sind und Michael Ludwig zum Ende des Jahres aus diesem Amt ausscheiden wird.



Georg Isbaner, Redaktionsleiter *Implantologie Journal* (links), und Jürgen Isbaner, Mitglied des Vorstandes der OEMUS MEDIA AG (rechts), im Gespräch mit Markus Stammen, Michael Ludwig und Martin Lugert.

Herr Ludwig, im Volksmund heißt es so schön, dass man gehen soll, wenn es am schönsten ist. Sie haben im Oktober Ihren 60. Geburtstag gefeiert, gleichzeitig feiert CAMLOG in diesem Jahr das 20-jährige Firmenjubiläum. Der Weg war außerordentlich erfolgreich, aber sicher auch nicht einfach. Worin sehen Sie die Grundlagen des CAMLOG Erfolgs?

Michael Ludwig: Vor 20 Jahren hat alles mit einem kleinen engagierten Team und einer gemeinsamen Idee angefangen: Implantologie für alle Beteiligten möglichst einfach zu machen. Mit dem CAMLOG Implantat und der innovativen Tube-in-Tube Verbindung sind wir mit einem sehr guten Produkt und einem überzeugenden Konzept an den Start gegangen. Dazu hatten wir ein groß-

artiges Team mit jeder Menge Herzblut. Wir sind schnell gewachsen, haben das Team immer weiter ausgebaut und uns den Zusammenhalt bewahrt. Ohne unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wäre CAMLOG in einem harten Wettbewerbsumfeld nicht an der Spitze. Ich bin der festen Überzeugung, dass der sehr gute Unternehmensspirit bei CAMLOG ein ganz wichtiger Erfolgsfaktor ist. Für mich gibt es eine eindeutige Beziehung zwischen der Begeisterung der Mitarbeiter, der Zufriedenheit der Kunden und damit dem wirtschaftlichen Erfolg unseres Unternehmens. Paul Claudel hat einmal gesagt: „Nichts kann den Menschen mehr stärken als



© CAMLOG

das Vertrauen, das man ihm entgegenbringt.“ Vertrauen ist auch das, was den Erfolg unseres Unternehmens ausmacht: Das Vertrauen unserer Kunden in die Qualität unserer Produkte, die Leistungsfähigkeit und Verlässlichkeit unseres Unternehmens sowie das Vertrauen unserer Mitarbeiter in die Führung. Gerade die Begeisterung für die eigene Firma, die eigenen Produkte und die Lust auf Neues machen den Unterschied. Auch die Tatsache, dass wir die Geschäftsleitung mit Martin und Markus jetzt aus den eigenen Reihen besetzen, zeigt die Emotionalität und Kontinuität bei CAMLOG und welches Know-how wir in unseren eigenen Reihen haben. Ich habe ein sehr gutes Gefühl, die operative Verantwortung jetzt an meine beiden Kollegen und das ganze CAMLOG Team zu übergeben.

Und wo glauben Sie, liegt Ihr persönlicher Anteil – worauf sind Sie besonders stolz?

Michael Ludwig: Zuerst einmal bin ich froh und dankbar, dass ich nach meiner Ausbildung in der Dentalbranche gelandet bin. Viele überschätzen leicht das eigene Wirken und Tun in seiner Wichtigkeit gegenüber dem, was sie auch durch andere geworden sind. Ich freue mich natürlich und bin auch stolz, dass ich in den letzten 20 Jahren bei CAMLOG etwas bewirken konnte. Vor allem aber, dass ich das gemeinsam mit meinem großartigen Team und unseren Kunden tun durfte. Zusammen haben wir Unglaubliches erreicht. Für mich persönlich ist es schön, auf meinem beruflichen Höhepunkt loslassen zu können.

Sie waren rund 30 Jahre in der Dentalbranche aktiv. Rund 25 Jahre davon in der dentalen Implantologie. Wenn Sie die Implantologie der Neunzigerjahre mit der heutigen vergleichen, was hat sich fachlich, organisatorisch-strukturell und technologisch verändert und was bedeutet das für CAMLOG?

Für die Sicherheit Ihrer Patienten!



3 Schritte für eine saubere und sichere Lösung zur Innenreinigung, Desinfektion und Trocknung zahnärztlicher Übertragungsinstrumente



WL-clean (1)

- Komplexierend
- Emulgierend
- Keine Proteinfixierung
- Geprüft im Praxistest mit Prüfan-schmutzung nach DIN EN ISO/TS 15883-5



WL-cid (2)

- Bakterizid/Myko-bakterizid (inkl. TBC)
- Fungizid
- Viruzid nach EN 14476 und EN 16777, mit unbehüllten Adeno-, Noro-, Polioviren und Polyoma (SV 40), sowie alle behüllten Viren wie z. B. HBV, HCV, HIV und Influenza.
- Wirkstofflösung VAH/DGHM zertifiziert



WL-dry (3)

- trocknend
- reinigungs-unterstützend

Michael Ludwig: Wir bei CAMLOG beobachten die Marktentwicklungen sehr aufmerksam und vorausschauend. Tempo, Komplexität und Transparenz haben enorm zugenommen. Die Welt und auch unsere Branche bewegten sich rasant. Wir alle können es sehen und spüren. Der Dentalmarkt insgesamt und die Implantatbranche befinden sich in einer Umbruchphase. „Disrupt or be disrupted“ heißt es schon seit einigen Jahren. 1999 – als wir angefangen haben, hat von uns niemand an das Thema Digitalisierung gedacht. Der Markt erfordert heute Alleinstellungsmerkmale, anders zu sein als die anderen, nicht nur gute Implantate zu produzieren und zu verkaufen, sondern unseren Kunden integrierte digitale Arbeitsabläufe und Lösungen sowie vor allem Mehrwerte anzubieten. Gleichzeitig liegt unser Fokus natürlich auch darauf, weiterhin innovative Produkte auf den Markt zu bringen, wie in diesem Jahr die neue PROGRESSIVE-LINE und nächstes Jahr NovoMatrix™, eine azelluläre dermale Matrix für die geführte Weichgeweberekonstruktion. Wir haben gemeinsam einen Plan für eine erfolgreiche Zukunft aufgestellt. Unsere Strategie ist klar definiert. Nicht nur in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Deshalb wird CAMLOG auch in Zukunft ein verlässlicher Partner sein, mit hervorragenden Produkten, einem exzellenten Service, Mehrwerten und Kontinuität für unsere Kunden. Mit unserer internationalen Präsenz und der engen Zusammenarbeit mit Henry Schein und BioHorizons sind wir in

mehr als 80 Ländern weltweit sehr gut aufgestellt. Wer hätte das vor 20 Jahren gedacht?

Gab es mal einen Punkt, an welchem Sie und Ihr Team gezweifelt haben?

Michael Ludwig: Ja, klar. Gerade in den Anfangsjahren spielten natürlich auch finanzielle Aspekte eine Rolle. Als aufstrebendes, aber noch relativ kleines Unternehmen hat man auch eine schwierigere Verhandlungsposition bei den Lieferanten – da kam es schon mal zu Verzögerungen bei der Lieferung von chirurgischen Instrumenten, weil wir noch nicht die Größe und Bedeutung hatten. Heute erzählt sich so etwas leichter, als die Situation sich damals anfühlte.

Was waren die Momente, als Sie gemerkt haben, dass CAMLOG am Markt gut ankommt?

Michael Ludwig: Das haben wir relativ schnell gemerkt. Scheinbar stimmte das Gesamtpaket. Unsere Netzwerke unter anderem um Karl-Ludwig Ackermann, Axel Kirsch und Gerhard Neuendorff haben uns sehr geholfen. Das Wachstum war von Beginn an rasant und trotzdem hat uns der Wettbewerb damals massiv unterschätzt und uns dadurch die Chance gegeben, uns zu etablieren.

Herr Lugert, Herr Stammen, Sie stehen neben Michael Ludwig bereits seit Anfang des Jahres an der Spitze von CAMLOG in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Die Messlatte nach

dem Ausscheiden von Michael Ludwig liegt hoch. Wo wird die Reise im Hinblick auf Führungsstil und den eben erwähnten CAMLOG Spirit hingehen?

Martin Lugert: Richtig, wir sind bereits seit Januar offiziell in der Geschäftsführung und füllen diese Funktion mit dem notwendigen Respekt sowie viel Leidenschaft und Engagement aus. Die strategische Ausrichtung treiben wir mit Michael schon seit einigen Jahren voran. Den CAMLOG Spirit zu pflegen und weiter zu kultivieren, ist für uns eine besondere Ehre und Verpflichtung. Unsere Kolleginnen und Kollegen sowie auch ein großer Teil unserer Kunden und Geschäftspartner wissen das und kennen uns seit vielen Jahren. Unsere strategischen Pläne sind langfristig und nachhaltig angelegt. Am Standort Wimsheim werden wir über die nächsten Jahre weiter in Produktion und Vertrieb investieren. „made in Germany“ ist für uns enorm wichtig und ein klares Signal an unsere Kunden und deren Patienten.

Markus Stammen: Martin und ich arbeiten seit 2012 eng mit Michael zusammen. Wir identifizieren uns zu hundert Prozent mit den Werten und dem Spirit von CAMLOG. Wir haben in diesem gemeinsamen Jahr mit Michael viel positives Feedback und persönlichen Zuspruch erhalten. Sowohl Kunden als auch Mitarbeiter teilen unser Werteverständnis. Dies stärkt uns enorm den Rücken und stimmt uns sehr optimistisch für die Zukunft. Kurz gesagt: Wir sind CAMLOG und wir bleiben CAMLOG.

Wie sieht die Aufgabenteilung zwischen Ihnen beiden aus? Gibt es Schwerpunkte?

Markus Stammen: Meine Schwerpunkte liegen im Bereich Kundenservice, dem Fortbildungsbereich und der Weiterentwicklung unserer Organisation am Standort Wimsheim und der D-A-CH-Region. Weiterhin bleibe ich meinen bisherigen Hauptverantwortungsbereichen DEDICAM und IT sehr eng verbunden.

Martin Lugert: Der Vertrieb D-A-CH und das Marketing D-A-CH bleiben in meiner Verantwortung. Generell stehen Markus und ich als Geschäftsführer für alle Bereiche und Themen in der Pflicht. Um uns auch zukünftig noch enger abzustimmen, werden wir unsere Arbeitswelt im neuen Open-Space-Konzept zusammenführen und mit dem Team leben.



Markus Stammen berichtet über Spezialisierungen im zahntechnischen Bereich.

Ausführliches Interview



Martin Lugert
geht auf den digitalen Wandel ein.



Herr Lugert, das Produktportfolio von CAMLOG hat sich in den letzten Jahren deutlich erweitert. Neben dem Markenkern „Implantat“ gehören heute auch Materialien für die Knochen- und Geweberegeneration sowie der digitale Workflow zum Portfolio. Wodurch zeichnet sich die Produkt- und Markenstrategie von CAMLOG aus und welche Innovationen sind zu erwarten?

Martin Lugert: Viele Trends zeichnen sich bereits frühzeitig ab. Die Entscheidung, 2013 die Marke DEDICAM aufzubauen, war richtig. Mittlerweile werden knapp 50 Prozent unserer Implantate weitestgehend digital versorgt. Mit dem Partner BioHorizons macht nun auch das Segment Biomaterialien für CAMLOG Sinn. Märkte verändern sich stetig und für uns war es schon immer wichtig, eigene Wege zu gehen. Mit der neuen CAMLOG und CONELOG PROGRESSIVE-LINE und der damit verbundenen Beibehaltung der bewährten Implantatprothetik haben wir wieder den Puls der Zeit getroffen und sind einen großen Schritt vorwärtsgegangen – zum Beispiel mit einem flexiblen Bohrprotokoll, das je nach Situation angepasst und bei sehr weichem Knochen verkürzt werden kann. Für die nächsten Jahre haben wir ebenfalls schon einiges vor. Michael erwähnte bereits NovoMatrix™. Damit geben wir unseren Kunden ein neues Biomaterial an die Hand, mit dem sie ihren Patienten sehr viel Gutes tun können. Somit erhoffen wir uns von diesem Produkt auch, uns Chirurgen und chirurgisch versierten Zahnärzten zu empfehlen, die uns bisher noch nicht so gut kennen.

Haben Sie den Eindruck, dass Ihre Kunden den Weg zu einer immer

komplexeren Implantologie mit Ihnen gehen?

Markus Stammen: Zunächst einmal erkennen wir an, dass die Komplexität weit über die Themen Implantologie und Zahnmedizin hinausgeht. Wir unterstützen unsere Kunden auch hinsichtlich organisatorischer Abläufe – beispielsweise mit unserem digitalen Service DEDICAM.

Martin Lugert: Wir arbeiten stetig an der Vereinfachung von Anwendungen und begleiten unsere Kunden hierbei, wie schon Markus erwähnte. Gerade die Digitalisierung ist die größte Herausforderung. Aber auch die Reduzierung auf das Wesentliche spiegelt unser Handeln wider und wir behalten bewährte Konzepte wie unsere prothetischen Verbindungen bei. Damit reduzieren wir die Komplexität und nehmen unsere Kunden mit auf unseren Weg der stetigen Weiterentwicklung.

Michael Ludwig: Das Entscheidende ist, dass man nah am Kunden dran ist, um bestimmte Innovationsanforderungen rechtzeitig zu erkennen. Wir wollen schnell und innovativ sein. Man muss dem Kunden zuhören, ohne dabei aber auf jeden Zug aufzuspringen. Nicht jeder kurzfristige Trend ist nachhaltig.

Welche Rolle spielt der Value-Bereich?

Martin Lugert: Weltweit spielt der Value-Bereich eine große Rolle. Mit CAMLOG wollen wir uns auf das beste Preis-Leistungs-Verhältnis konzentrieren und dies mit „made in Germany“ untermauern. Das funktioniert ja bisher sehr gut und passt auch gut zu den Werten unserer Kunden und dem Unternehmen. Wir wollen nicht überall dabei sein, schon gar nicht um jeden Preis. Mit unserem Implantatsystem iSy

ivoris® dent
die kraftvolle Zahnarzt-Software

**Entscheidung
für die Zukunft**

Advents-Aktion



bis
zum
31.12.

DentalSoftwarePower

ivoris® - Highlights

- klar strukturiertes und übersichtliches Programm
- intuitiv erlernbar und bedienbar
- individuell erweiterbar auf eine komplette ZA-Abrechnung, Kieferorthopädie bzw. Betriebsstätte
- kompetente und gut erreichbare Hotline
- integriertes Bildarchiv in Patientenakte und Befundung

Telefon: 03745 7824-33 | info@ivoris.de

Weitere Informationen finden Sie unter: ivoris.de

 facebook.com/Computer.konkret.AG



Von Beginn an Weggefährten und Geschäftspartner: Jürgen Isbaner und Michael Ludwig.

haben wir ein gutes Konzept entwickelt, das sich in seiner Einfachheit beispielsweise auch für CEREC-Anwender eignet. Der attraktive Preis des iSy Systems ist eine logische Folge aus dem iSy Gesamtkonzept und diese Reihenfolge ist entscheidend.

Michael Ludwig: Wir haben CAMLOG damals bewusst etwas unterhalb des Premiumbereichs platziert – immer mit dem Anspruch, ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten. Wir merken, dass der deutsche Markt nach wie vor ein Qualitätsmarkt ist. Natürlich haben hier auch Value-Marken in Deutschland ihre Nische gefunden, aber können bei Weitem nicht das Wachstumspotenzial abrufen, was sie international derzeit aufweisen.

Herr Ludwig, wir hatten eingangs über die Unterschiede im Implantologiemarkt von heute zu früher gesprochen. Ein wesentlicher Unterschied ist, dass viele der einst kleinen Start-ups heute Teil großer international agierender Unternehmen geworden sind – mit all den bekannten Vor- und Nachteilen. Wie gelingt es CAMLOG, innerhalb dieser Strukturen den Kern der Marke CAMLOG aufrechtzuerhalten und gleichzeitig Teil des Ganzen zu sein?

Michael Ludwig: Wenn man genau hinschaut, sind die teilweise konträren Ver-

haltensweisen oft dem Umstand geschuldet, dass es sich um unterschiedliche Organisationsgrößen und Reifegrade der jeweiligen Geschäftsmodelle handelt. Es ist durchaus sinnvoll, eine große Organisation mit einem international skalierten Geschäftsmodell anders zu betreiben als ein kleines Start-up-Unternehmen. Die wahre Kraft liegt in der Fähigkeit, beide Modelle unter einem Dach zu vereinen. Hier liegt die wirklich nachhaltige Überlebensfähigkeit. Ich denke, das haben wir mit Henry Schein und CAMLOG sehr gut gelöst. Gerade auch hierbei sind die Menschen ein wesentlicher Schlüssel unseres Erfolgs. Es ist uns im Laufe der Jahre gelungen, das beste Team in der Dentalbranche zu bilden. Deshalb ist CAMLOG auch heute noch trotz seiner Größe ein besonderes Unternehmen mit einer Mischung aus Professionalität und familiärem Charakter – mit ganz besonderen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Herr Stammen, innovative Produkte und Technologien erfordern die permanente Schulung und Fortbildung der Anwender. Mit etlichen Veranstaltungen mit Tausenden Teilnehmern pro Jahr gehört CAMLOG zu den größten Anbietern auf dem Gebiet der dentalen Fortbildung. Wir wissen alle, dass auch hier der Markt hart umkämpft ist. Wodurch ist das CAMLOG Fortbildungs-

angebot gekennzeichnet, was bleibt und was wird sich künftig ändern? Mit anderen Worten: Wird CAMLOG auch hier neue Wege beschreiten?

Markus Stammen: Wir legen Wert auf hochkarätige Fortbildungen mit renommierten Referenten und spannenden Themen – und das von Anfang an. Denn fundiertes Wissen ist – wie überall – auch in der Zahnmedizin ein Erfolgsfaktor. Uns ist es wichtig, die Fortbildungen in gleichbleibend hoher Qualität und Quantität anzubieten, mit fast tausend Veranstaltungen pro Jahr setzen wir hier einen Standard. Das bedeutet aber auch, dass die Referenten und die Themenauswahl ständig überarbeitet werden sollten und immer den aktuellen Bedürfnissen des Markts entsprechen müssen. Mit der anhaltenden Digitalisierung ändert sich auch die Fortbildungswelt. Die Möglichkeiten, sich fortzubilden, nehmen weiter zu. Sicher werden die Frontalveranstaltungen in der Zukunft weiterhin eine wichtige Rolle spielen. Der zeitliche Aufwand beim Besuch einer Fortbildung ist bei vielen Kunden allerdings schon heute ein limitierender Faktor. Umso wichtiger ist es, Fortbildungsformate anzubieten, die ohne großen Aufwand immer und überall zu nutzen sind, wie zum Beispiel Tutorials, Live-Streamings oder E-Learnings. Hier heißt es, die richtige Mischung aus Live-Events und Online-Events zu finden. Da ist CAMLOG gut vorbereitet und wir werden uns weiter intensiv mit diesen Themen beschäftigen.

Herr Ludwig, 20 Jahre CAMLOG sind eine lange Zeit. Wir erleben derzeit einen sehr professionellen und strukturierten Übergang in ein neues CAMLOG Zeitalter. Was sehen Sie als die größten Herausforderungen für den Implantologiemarkt der kommenden Jahre an und was wünschen Sie sich für CAMLOG?

Michael Ludwig: Eines ist klar – wir können die Entwicklungen der Zukunft diskutieren, erträumen und Grundsteine legen, doch die Glaskugel gibt keine definitiven Antworten. Umso wichtiger werden der stetige Austausch und das Zulassen unterschiedlicher Blickwinkel sein. Sicher ist: Die Digitalisierung wird sich in den nächsten Jahren noch mehr beschleunigen, je praktikabler die technischen Systeme werden. Die digitale Transformation hat unser Privatleben bereits massiv verändert. Smartphones haben uns im Griff, intelligente Geräte

und Internetplattformen geben den Takt an. Liken, sharen, vernetzen. Seit einiger Zeit rollt die Digitalisierung über uns hinweg. Das merken wir alle. Siri und Alexa durchsuchen für uns das Internet, die Zeitung lesen wir auf dem Tablet, unser Zuhause wird smart, und sportlich setzen wir auf Fitnessarmbänder. All dieses Digitale nehmen wir gern an. Nur wenn es um die Arbeit geht, wehren wir uns und halten am Bewährten fest. Das ist verständlich, denn Veränderungen können auch Angst machen. Viele von uns wissen, dass sie den Wandel mitgehen müssen, aber sie leben es nicht unbedingt. Mit dieser Haltung verkennen wir die Digitalisierung. Sie kommt so oder so. Auch bei uns stehen die Zeichen auf Wandel und wir müssen unser Denken und Handeln permanent hinterfragen. Veränderung leben und umsetzen. Unsere Kunden in die Zukunft begleiten – das ist schon immer unser Ziel gewesen. Martin, Markus und unser Team haben sich für die nächsten Jahre viel vorgenommen, um die CAMLOG Erfolgsstory weiterzuschreiben. Ich bin mir sicher, dass sie das, was wir alle in den letzten 20 Jahren aufgebaut haben, gemeinsam mit René Willi und dem ganzen Management-Team erfolgreich weiterentwickeln.

Zum Abschluss die sicherlich alle interessierende Frage: Was macht der Privatmann Michael Ludwig nach CAMLOG?

Michael Ludwig: Ganz verloren gehe ich CAMLOG und der Branche nicht, da ich gerade erst einen Beratervertrag über zwei Jahre unterschrieben habe. Aber nach vielen wunderbaren Jahren in diesem großartigen Unternehmen nehme ich mir mehr Zeit für meine Familie, meine Freunde und für mich selbst. Für alles, was in den letzten Jahren etwas zu kurz gekommen ist. Außerdem wurde ich am 21. März dieses Jahres offiziell als Mitglied in den Senat der Wirtschaft Deutschland und Europa berufen. Innerhalb dieses renommierten Kreises versuche ich, meine Wirtschafts- und Branchenerfahrung zu Themen des Gesundheitswesens einzubringen und das Bewusstsein für die Zahnmedizin in den Gremien zu stärken. Zudem haben sich im Laufe der Jahre viele freundschaftliche Beziehungen ergeben, die weit über das rein Geschäftliche hinausgehen, und die werde ich natürlich auch weiter pflegen. Eines ist ganz sicher: Langweilig wird es mir nicht.

Vielen Dank für das interessante Gespräch.

Fotos, sofern nicht anders angegeben:
© OEMUS MEDIA AG



CAMLOG Vertriebs GmbH
Infos zum Unternehmen

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 smarten Maschinen, Führungskompetenz und KI in die digitale Zukunft!

VERANSTALTUNG Miteinander und füreinander – und doch auch jeder für sich in seinem Team! Seit 20 Jahren verzahnt der CompeDent-Verband unabhängige, inhabergeführte Dentallabore in Deutschland zu einem starken Unternehmernetzwerk. Ihr Ziel: nicht nur für sich erfolgreich zu sein und patientengerechten Zahnersatz zu fertigen, sondern auch die Praxiskunden bestmöglich zu unterstützen. Unter dem Titel „Forum 365° Zukunftssicherheit“ feierten die 28 Mitgliedslabore Mitte September ihr 20-jähriges Jubiläum mit einer zweitägigen Fachtagung in Wetzlar. Dabei blickten die 120 Zahntechniker nicht nur zufrieden zurück, sondern auch zuversichtlich in die digitale Zukunft – mit fünf renommierten Zukunftsforschern und Wirtschaftsexperten.



Das gefüllte Auditorium beim „Forum 365° Zukunftssicherheit“.

Wie können Betriebe ihre Potenziale nutzen, um neue Ideen zu entwickeln? Welche Kommunikationsformen bergen Chancen bzw. Risiken? Wie werden digitale Daten und Informationen künftig organisiert? Beim Zukunftsforum der CompeDent drehte sich alles um Erfolg versprechende Perspektiven für morgen und übermorgen und damit auch um die Zukunftssicherheit von Laboren und Zahnarztpraxen.

Als erster Referent sprach Dr. Ulrich Eberl über „Das Lächeln der smarten Maschinen“. Zur Verdeutlichung, was Roboter bereits leisten können, hatte der Wissenschaftsjournalist seinen digitalen Schützling Nao Bluestar mit-

gebracht, der den Zahntechnikern unter anderem Tai Chi demonstrierte und Hamlet rezitierte. Dr. Eberl: „Smarte Maschinen wie mein Nao können lesen, laufen, greifen, sprechen, zuhören sowie Daten analysieren und dazulernen; Situationen bewerten können sie nicht.“

Keine Angst vor dem Lächeln der smarten Maschinen!

Der studierte Biophysiker stellte einige Bereiche vor, in denen Menschen bereits von smarten Maschinen übertroffen werden. So können sie 200 Millionen Seiten in zwei Sekunden lesen und

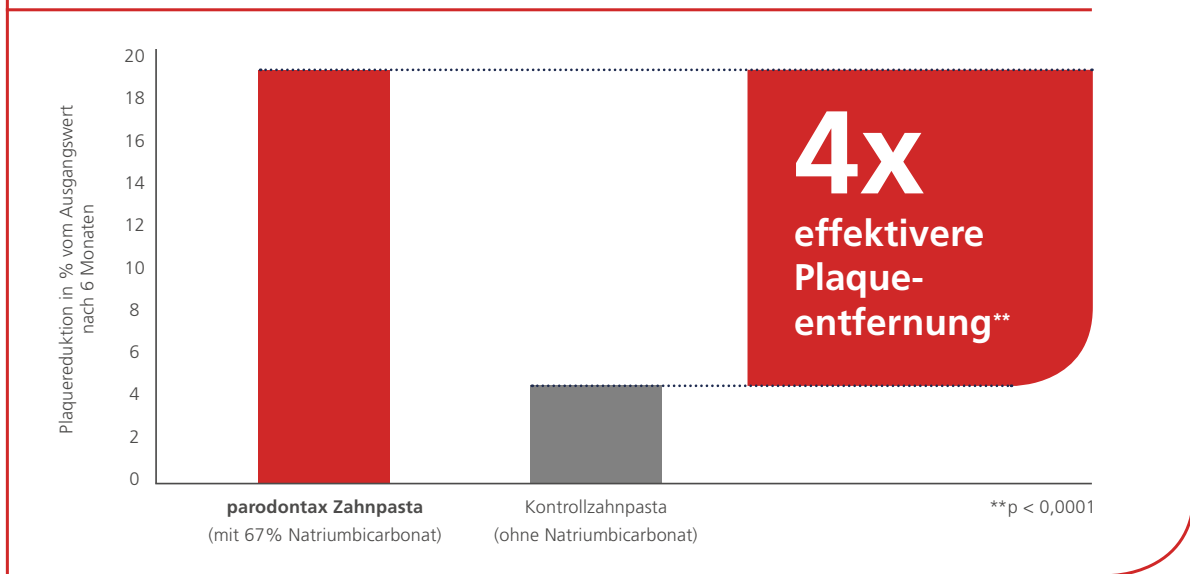
Maschinen vorausschauend warten – mit exponentiell zunehmender Rechnerleistung. Der Zukunftsforscher erklärte: „Bis zum Jahr 2040 werden smarte Maschinen tausendmal mehr leisten, speichern und übertragen können als heute. Dennoch: So schlaue sie auf ihrem Gebiet sind, so fachidiotisch sind sie anderswo.“

Um die Vernetzung von dezentral vorhandenen Informationen, sogenannte Blockchains, ging es im Vortrag von Dr. Uve Samuels. Der Geschäftsführer der Hamburg School of Business Administration erläuterte: „Daten und Bildung sind das neue Kapital, Blockchain ist unsere Chance. Für Konsumenten

HELFEN SIE IHREN PATIENTEN AUF DEM WEG ZU GESUNDEM ZAHNFLEISCH

DIE NEUE PARODONTAX COMPLETE PROTECTION: VERBESSERTER GESCHMACK MIT 8 VORTEILEN FÜR GESÜNDERES ZAHNFLEISCH UND STÄRKERE ZÄHNE

Signifikant effektivere Plaqueentfernung nach 6 Monaten bei zweimal täglicher Anwendung*



Empfehlen Sie Ihren Patienten parodontax



„Als Führungskraft muss man darauf achten, dass Mitarbeiter nicht nur kompetent und qualifiziert, sondern auch gesund und motiviert sind, dass sie sich wohlfühlen, selbstbestimmt und -organisiert arbeiten können und sie sich mit ihren Aufgaben und ihrem Arbeitgeber identifizieren. Nur so kann man in einer immer digitalisierteren Welt den Produktionsindex erhöhen und dem Fachkräftemangel entgegenwirken.“

Prof. Dr. Jutta Rump,
Direktorin des Instituts für Beschäftigung und
Employability, Ludwigshafen

sind etablierte Plattformen wie Amazon und Facebook zuckersüß, sie sind es aber auch für den Markt und seine Anbieter!“ Während seines inspirierenden Referats bezog er die Zuhörer immer wieder in seine Überlegungen mit ein und ging mit ihnen auf „Customer Journey“: „Denken Sie stets vom Kunden aus: Was braucht er? Welche Leistungen können Sie ihm und seinen Kunden anbieten?“

Am Ende lobte er das Engagement des CompeDent-Verbands: „Sie sind auf dem richtigen Weg, denn in Ihrer Gruppe leben Sie vernetztes Denken schon seit vielen Jahren und offerieren ihren Kunden spezielle Dienstleistungen, um sie zu entlasten.“ Sein Schlussappell: „Das Teilen von Daten und Wissen wird immer wichtiger; nutzen Sie digitale Chancen und tauschen Sie sich weiterhin konsequent mit dem Zahnarzt aus!“

Führungskompetenz zwischen Kontrolle und Vertrauen

Als dritte Referentin sprach Prof. Dr. Jutta Rump. Die Direktorin des Instituts für Beschäftigung und Employability in Ludwigshafen ging der Frage nach: Welche Rahmenbedingungen müssen Führungskräfte in einer digitalisierten Welt für ihre Mitarbeiter schaffen, um ihren Betrieb zukunftsfest zu machen? Bevor sie Lösungswege aufzeigte, stellte sie fest: „Wir leben in einer Welt, die uns als Unternehmer zerreißt zwischen Kosten- und Innovationsdruck, schnellem und langsamen Denken, zwischen Sicherheit und Flexibilität, Kontrolle und Vertrauen, aber auch zwischen Fachkräftengpass und Personalanpassung. Wie können wir also unsere Mitarbeiter führen, wenn Veränderung, Unsicherheit und Komplexität zu einem Normalzustand geworden sind?“

Als Führungskraft müsse man darauf achten, dass Mitarbeiter nicht nur kompetent und qualifiziert, sondern auch gesund und motiviert sind, dass sie sich wohlfühlen, selbstbestimmt und -organisiert arbeiten können und sie sich mit ihren Aufgaben und ihrem Arbeitgeber identifizieren. Nur so könne man in einer immer digitalisierteren Welt den Produktionsindex erhöhen und dem Fachkräftemangel entgegenwirken.

Nach einer fröhlichen Jubiläumsfeier am Abend mit einem intensiven Austausch von Labor zu Labor ging es am nächsten Tag mit dem „Internet of Things“ (IoT) weiter: Dirk Mühlenweg, Head of IoT for Government Industry bei IBM in München, beschrieb den CompeDent-Mitarbeitern, wie schnell neue digitale Geschäftsmodelle durch die zunehmende Vernetzung zwischen smarten Dingen entstehen und realisiert werden können: „Die digitale Transformation wird viele neue Chancen mit sich bringen – ob verbesserte Prozesse bei reduzierten Kosten, neue digitale Geschäftsmodelle und Produkte oder verbesserte Kundenerfahrungen.“

Grundlegend für neue digitale Geschäftsideen ist für ihn der serviceorientierte Kundennutzen. So könne die elektronische Gesundheitsakte durch die Verknüpfung von persönlichen Medikationsplänen, Arztdateien, Vorsorgeterminen, Impfstatus und Krankheitsverläufen zu erweiterten Dienstleistungen für den Patienten führen. Mühlenweg weiter: „Bereits heute wird künstliche Intelligenz zur Früherkennung von Hautkrebs, zur Diabetessteuerung und zur Blutdrucküberprüfung eingesetzt. KI mit IoT-Technologie kann also Risiken frühzeitig erkennen und gegensteuern – eine Riesenchance für das Gesundheitswesen!“

Zielgruppen und Marketing neu gedacht

Die Seniorberaterin der Kieler Agentur New Communication Mandy Stegmann prognostizierte im Schlussvortrag den „Tod der Zielgruppe“. Da sich Menschen in ihren sozialen Milieus oft irrational verhalten und verstärkt auf ihre individuellen Bedürfnisse achten, würden soziodemografische Angaben nicht mehr zur Zielgruppenbestimmung und damit zur treffsicheren Kundenansprache ausreichen: „Wir leben in einer komplizierten Multioptionengesellschaft, deshalb müssen wir in Lebensstilen denken – wie dem Sinn-Karrieristen, Mainstreamer, Neo-Hippie oder dem Free Ager.“

Im zweiten Teil ging sie auf den Einfluss von Social Bots im Marketing ein. So könnten diese viele Aufgaben wie Datenrecherche und -auswertung sowie das Liken, Kommentieren und Kreieren von Inhalten übernehmen. Sie könnten den Kundenservice ergänzen, aber auch das Konsumentenverhalten ausspähen und vorausahnen. Stegmann resümierte: „Wenn es um Effizienzgewinn, Reichweite, Service und kreative Kampagnen geht, können uns Social Bots sinnvoll entlasten. Doch Vorsicht: Sie können uns auch entmündigen und mit verfälschten Daten manipulieren!“

Alles in allem hat die Jubiläumsveranstaltung der CompeDent einmal mehr gezeigt, wie wichtig die analoge und die digitale Vernetzung und Kommunikation für die Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens sind. Ob nun mithilfe von Social Bots, KI, IoT oder smarten Maschinen: Der Mensch hat es in der Hand, welche Chancen er für sich ergreift. Mit dem Wissen um die digitalen Möglichkeiten und dem Anspruch, dem Zahnarzt und seinen Patienten stets serviceorientiert zur Seite zu stehen, startet der Laborverbund mit seinen 950 Zahntechnikern garantiert zukunftsicher in die nächsten 20 Jahre.

INFORMATION

CompeDent GmbH & Co. KG
Leopoldstraße 36
96450 Coburg
Tel.: 09561 795842
www.compedent.de



Schief
wird 2020 gerade.



**Transparent.
Unkompliziert.
Komfortabel.**

Das Aligner-System von Straumann.



2006

Mehr als
12 Jahre Erfahrung



Präzise
Fertigung



Straumann
Support



Flexible
Behandlungsoptionen

clearcorrect
A Straumann Group Brand

Ein echtes Münchner Kindl: Zu Besuch bei VDW

FIRMENPORTRÄT Seit 150 Jahren ist der Endo-Hersteller VDW in München zu Hause: Nachdem über Jahrzehnte hinweg an verschiedenen, über ganz München verstreuten Standorten produziert wurde, bezog das Team um Geschäftsführerin Sonja Corinna Ludwig 1995 die heutige Zentrale im Süden der bayerischen Landeshauptstadt.

Hightech trifft traditionelle Handarbeit: Die Produktionsstätten

Ein Blick hinter die Kulissen der rund 3.000 Quadratmeter großen Produktionshallen zeigt: Neben modernster, hochautomatisierter Fertigungstechnik und Hochleistungsrobotern spielt auch traditionelle Handarbeit nach wie vor eine große Rolle. Denn nur so können kleinste Herstellungsfehler aufgespürt und Produkte den höchsten Qualitätsstandards gerecht werden.

Insgesamt sind über 110 Maschinen im Einsatz, von denen sogar 80 Prozent Sonderanfertigungen sind. Auch interessant: Bis zum fertigen Produkt sind in der Regel zehn Produktionsschritte nötig, wobei aus zwölf verschiedenen Stahlsorten über 800 verschiedene VDW-Instrumente entstehen. Im Ergebnis heißt das: Jährlich werden über 60 Millionen Endo-Produkte hergestellt und in die ganze Welt geliefert. Daran arbeiten die hundert Mitarbeiter Tag für Tag.



Eigenes Trainingszentrum am Firmensitz

Insgesamt knapp 800 Kurse und beinahe 15.000 geschulte Zahnärzte pro Jahr: Das sind die beeindruckenden Zahlen zum VDW-Fortbildungsprogramm. Beachtlich ist auch das eigene Schulungszentrum am Münchner Firmensitz – es ist seit 2004 stetig gewachsen und umfasst 22 Arbeitsplätze, die mit Mikroskopen und neuesten VDW-Geräten ausgestattet sind. Dazu gehört auch eine professionelle Präsentationstechnik mit einem Mikroskop für den Referenten, das eine Videoübertragung über den Beamer möglich macht. Oder ein digitales Röntgengerät im Nebenraum, mit dem die Teilnehmer ihre Schulungsergebnisse direkt kon-

trollieren und das Bild in den Schulungsraum übertragen können. Kurse mit namhaften Referenten und Endo-Spezialisten finden in der Münchner Zentrale beinahe wöchentlich statt – für Trainer, Zahnärzte, Studenten oder auch für eigene Mitarbeiter. Zudem sind Branchengesellschaften wie die DGET, APW und eazf gerne für eigene Veranstaltungen zu Gast.

Wohlfühlatmosphäre im Münchner Süden

Erst 1995 bezog VDW seinen heutigen Firmensitz am südlichen Stadtrand von München, wo sich Mitarbeiterbüros und Produktionsstätten des modernen Neubaus über drei Stockwerke erstrecken. Die Atmosphäre ist offen und familiär, mit einer Leidenschaft für Endodontie. Und dabei sind die Weichen auch weiterhin auf Wachstum gestellt – alleine in den letzten fünf Jahren ist VDW um 40 Prozent gewachsen. 2019 sind circa 200 Mitarbeiter aus 17 Nationen für die Endodontie im Einsatz – davon über ein Drittel sogar seit mehr als zehn Jahren. Highlight des Gebäudes, da sind sich alle einig, ist die geräumige Dachterrasse mit atemberaubendem Blick in die Berge. Sie wird nicht nur für gemeinsame Mittagspausen, sondern auch für kreative Meetings oder zum kollegialen Austausch genutzt. Bei gutem Wetter kann man aus diversen Blickwinkeln tatsächlich bis zu 150 Gipfel sehen.



Schaltzentrale für neue Ideen: Die R&D-Abteilung

VDW ist Vorreiter in Sachen Wurzelkanalbehandlung: Unter der Leitung von Dr. Sarah Poschenrieder treffen in der R&D-Abteilung 150 Jahre Know-how auf stetigen Innovationsgeist. Das erst kürzlich neu gestaltete sogenannte R&D-Colosseum dient dabei als technisches Büro, Entwicklungs- und Testraum. „Wir sind die Schaltzentrale für neue Ideen und Innovationen. Stillstand gibt es bei uns nicht“, so Poschenrieder. Viele bahnbrechende Innovationen nahmen so schon ihren Anfang: Vom weltweiten ISO-Standard-Farbencode bis hin zum

Zu viele Warenkörbe?!



... oder **AERA**[®]
einfach

Bei AERA-Online finden Sie die tagesaktuellen Angebote von mehr als 250 Lieferanten an einem Ort im direkten Preisvergleich und Sie können überall sofort bestellen.

Clevere Optimierungsmethoden helfen Ihnen dabei, die Bestellungen auf möglichst wenig Warenkörbe aufzuteilen. Kostenlos, unabhängig, bequem.

www.aera-online.de

revolutionären reziproken System. Absoluter VDW-Entwicklungsrekord: Bei der Feilenkompilation RECIPROC blue dauerte es nicht mal ein Jahr von der ersten Idee bis zum Prototypen. Zahlreiche Innovationspreise und der renommierte „iF Design Award“ für das Produktdesign von VDW.CONNECT Drive sprechen für die innovativen VDW-Produkte.

Join our ride: 150 Jahre VDW

Seit 2018 lenkt Sonja Corinna Ludwig als Director Global Sales and General Manager gemeinsam mit einem fünfköpfigen Leadership-Team die Geschäfte von VDW am Standort München. Das Werk erhielt erst kürzlich als eines von zwei Werken in Europa den „FM Global Award“ und wurde damit für die herausragende Arbeit an Prozessen und Maßnahmen zur Sicherheit und Risikominimierung ausgezeichnet. „Wir setzen in allen Bereichen auf höchste Standards – von der Produktion bis hin zur Vermarktung. Und vor allem agieren wir bei VDW als echtes Team. Jeder Mitarbeiter ist wertvoll und willkommen, seine Ideen einzubringen und letztendlich die Endodontie voranzutreiben“, sagt Ludwig. 2019 gibt es einen besonderen Grund zum Feiern: die 150-jährige Markengeschichte!



Unter dem Motto „Join our ride“ wird gemeinsam mit Partnern, Kunden und Mitarbeitern gefeiert und positiv in die Zukunft geblickt.

Nachhaltig engagiert

Einen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung der Gesellschaft leisten – ökologische, ökonomische und soziale Verant-

wortung hat bei VDW seit jeher einen hohen Stellenwert. Mit seiner neuesten Initiative engagiert sich das Unternehmen aktiv für mehr biologische Artenvielfalt und übernimmt ethische Verantwortung. Seit diesem Frühjahr sind auf dem Dach des Münchner Firmengebäudes zwölf Bienenvölker mit je rund 30.000 Bienen beheimatet, die von einem professionellen Imker betreut werden. Kunden, Mitarbeiter, Schulungsteilnehmer und Co. dürfen sich schon jetzt auf den hauseigenen VDW-Honig freuen, den es dann natürlich auch zu probieren gibt.



INFORMATION

VDW GmbH
 Bayerwaldstraße 15
 81737 München
 Tel.: 089 627340
www.vdw-dental.com



Infos zum Unternehmen



BLUEmarina

Die Yacht für Ihre Praxis

Dentaldesign für Individualisten – made by dental bauer

Inspiriert vom Charme und der Ästhetik sportlicher Motorboote, hat dental bauer eine Designlinie kreiert, die bis ins feinste Detail mit den charakteristischen Merkmalen des Yachtdesigns spielt.

Mit der dynamischen Behandlungseinheit und dem schnittigen Möbelsystem dieser Premiumlinie revolutioniert dental bauer die Optik konventioneller Praxismöbel und beschreitet neue Wege in der maßgeschneiderten Praxisplanung.

Leben Sie Ihre Leidenschaft für das Besondere und genießen Sie die Ästhetik eines außergewöhnlichen Designs. Schaffen Sie eine unverwechselbare Atmosphäre in Ihren Behandlungsräumen und verleihen Sie so Ihrer Praxis ein ausdrucksstarkes Alleinstellungsmerkmal.

Gönnen Sie sich eine Innovation – die Yacht für Ihre Praxis.

***bluemarkina, die limitierte
Exklusivlinie von
dental bauer
– bestellen Sie jetzt!***



DESIGNKONZEPT^{db}

„Der riesengroße Vorteil für uns liegt darin, dass wir – trotz Ausfällen in der Praxis aufgrund von Krankheit zum Beispiel – trotzdem die Sicherheit haben, für unsere Patienten und Überweiser erreichbar zu sein.“



Zufriedene Kundin: Andrea Manhardt. (Foto: © Patrick Mühlbeyer, Freinsheim)

„Unsere Patienten setzen eine gute telefonische Erreichbarkeit als selbstverständlich voraus“

INTERVIEW Immer erreichbar zu sein, trotz Ausfällen in der Praxis, ist keine Illusion, sondern eine verlässliche Realität in der Zahnarztpraxis Prof. Dr. Dhom & Kollegen in Ludwigshafen. Wie „leicht“ dies möglich ist, erläutert Praxismitarbeiterin Andrea Manhardt im Interview.

Frau Manhardt, was hat Sie bewegt, die RD GmbH als Dienstleister zu wählen und die Telefonie auszulagern?

Vor unserer Zusammenarbeit mit der RD GmbH gab es leider bei uns immer wieder die Problematik, dass unsere eigene Telefonzentrale überlastet war. Die Erreichbarkeit für die Patienten war kaum mehr gegeben, da alle unsere Telefone ständig besetzt waren. Es gab immer mehr Beschwerden. Das war dann der Hauptgrund für uns, endlich etwas zu bewegen. Unsere Erreichbarkeit sollte wieder zur Zufriedenheit aller Patienten hergestellt werden.

Was waren Ihre größten Bedenken vor der Zusammenarbeit?

Nun ja, Bedenken gibt es immer. Im Prinzip war unsere größte Sorge, dass die Telefonate und Terminvereinbarungen nicht in unserem Sinne, also übereinstimmend mit unserer Praxisphilosophie, verlaufen. Zu unseren Bedenken

gehörten zu große Abweichungen vom bisherigen Ablauf. Wir wollten nicht, dass Patienten und Überweiser sofort merken, dass sie telefonisch nicht mehr bei uns in der Praxis gelandet sind. Und tatsächlich: Seit unserer Zusammenarbeit mit der RD GmbH gab es immer mal wieder von Überweisern und auch von Patienten das Feedback, dass diese das Gefühl hatten, nicht in der Praxis gelandet zu sein. Der Klassiker war meist: „Sie haben doch keinen Mann bei Ihnen am Empfang?!“ Da wir viele Stammpatienten und Stammüberweiser haben, konnten wir eine Zusammenarbeit mit einem externen Servicecenter nicht verbergen. Wir haben uns anfangs sehr häufig bei unseren Patienten erkundigt, wie sie das Telefonat empfunden haben, und glücklicherweise war das Feedback durchweg positiv.

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

Der riesengroße Vorteil für uns liegt darin, dass wir – trotz Ausfällen in der Praxis aufgrund von Krankheit zum Beispiel – trotzdem die Sicherheit haben, für unsere Patienten und Überweiser erreichbar zu sein. Zudem können wir uns jetzt natürlich deutlich mehr Zeit für persönliche Gespräche nehmen. Die Unterbrechung während eines Gesprächs durch das Klingeln des Telefons ist endlich Geschichte. Das ist die pure Erleichterung für die Mitarbeiter und vor allen Dingen eine unmittelbar spürbare Serviceverbesserung für unsere Patienten!

Hat sich die Zeitersparnis bereits auf ihre Praxisabläufe spürbar ausgewirkt?

Wir haben die Telefonie ausgelagert, damit die Mitarbeiterinnen am Empfang die Ruhe und die nötige Konzentration für die Arbeit haben, die sie erledigen müssen. Jetzt können wir uns zu

Seit Jahrzehnten für jeden Abformungstyp der richtige Partner.

Flexitime®



Die Erfolgsgeschichte begann mit der Erfindung der klassischen **C-Silikone Optosil® und Xantopren®**. Heute bieten wir Ihnen mit dem **A-Silikon Flexitime®** für alle Abformtechniken Materialien auf höchstem Niveau.



cara®

Schon seit einem Jahrzehnt sind wir Spezialist für innovative, digitale Abformtechnik, die bis heute Maßstäbe setzt. Die **Intra-oral-scanner cara TRIOS und cara i500** sind einfach in der Handhabung und überzeugen mit präzisen digitalen Abformungen.

Welcher Abformungstyp sind Sie? Nutzen Sie unseren Service für eine individuelle Beratung und machen Sie unverbindlich den Schnelltest unter: kulzer.de/Typberatung



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

hundert Prozent auf den Patienten konzentrieren, ohne ein Telefonat annehmen zu müssen.

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

Wir haben schon immer eine relativ hohe und gute Auslastung gehabt. Die meisten Terminausfälle hatten wir, wenn die Patienten telefonisch gar nicht durchkamen, um den Termin abzusagen oder zu verschieben. Zudem ist die Ferienzeit, aufgrund unseres Schwerpunktes, der Chirurgie, unsere Hochsaison. Was ich definitiv sagen kann, ist der Vorteil, dass die RD GmbH deutlich effektiver als wir an die Thematik Terminvergabe herangeht. Das macht die Terminauslastung einfach wirtschaftlicher.

Gibt es Feedback der Patienten zur besseren Erreichbarkeit?

Hauptsächlich positiv aufgefallen ist mir, dass die Beschwerden seit der Zusammenarbeit mit der RD GmbH weggefallen sind. Ich denke aber, unsere Patienten setzen eine gute telefonische Erreichbarkeit als selbstverständlich voraus. Das heißt für uns ganz eindeutig, kein Feedback ist an dieser Stelle das beste Feedback, das wir von unseren Patienten bekommen können.



© Stefan Blume, Worms

sprechen stets von der „Telefonzentrale“ oder der „externen Telefonzentrale“. Das ist neutral und kommt bei den Patienten sehr gut an.

Wie empfinden Ihre Partner und Mitarbeiter die Veränderungen?

Anfänglich war es nicht einfach für einige Mitarbeiterinnen an der Rezeption,

Unsere Erwartungen haben sich wirklich erfüllt. Und die RD GmbH wurde uns ja von einigen anderen Großpraxen empfohlen.

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

Das ist eine gute Frage. Wir machen ja sehr viele Recallaktionen. Daher könnte ich mir inzwischen auch gut vorstellen, das Thema Recall an die RD GmbH auszulagern.

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

„Anfänglich war es nicht einfach für einige Mitarbeiterinnen an der Rezeption, loszulassen, aber wir ergänzen uns nahezu perfekt. [...] Bei vielen Abläufen sind wir dank der Unterstützung der RD GmbH heute deutlich effektiver aufgestellt.“

Haben Sie von der RD in Ihrem Kollegennetzwerk erzählt und wie war das Feedback?

Ja, ich habe mich natürlich auch mit Kollegen unterhalten und von unserer Zusammenarbeit mit der RD GmbH erzählt. Es ist natürlich eher ungewöhnlich für viele Praxen, die Telefonie auszulagern. In Großpraxen, mit denen wir ja im Verbund sind, ist das mittlerweile üblich und weit verbreitet. In jedem Gespräch vermeiden wir allerdings den Begriff „Callcenter“, da dieser nun mal leider häufig negativ besetzt ist. Wir

loszulassen, aber wir ergänzen uns nahezu perfekt. Daher wurde das Thema und damit alle einhergehenden Veränderungen viel besser angenommen als zunächst gedacht. Bei vielen Abläufen sind wir dank der Unterstützung der RD GmbH heute deutlich effektiver aufgestellt. Auch dadurch sind alle zufriedener und die Zusammenarbeit mit der RD GmbH hat sich in den drei Jahren sehr gut entwickelt.

In welchen Bereichen wurden Sie in der Zusammenarbeit überrascht?

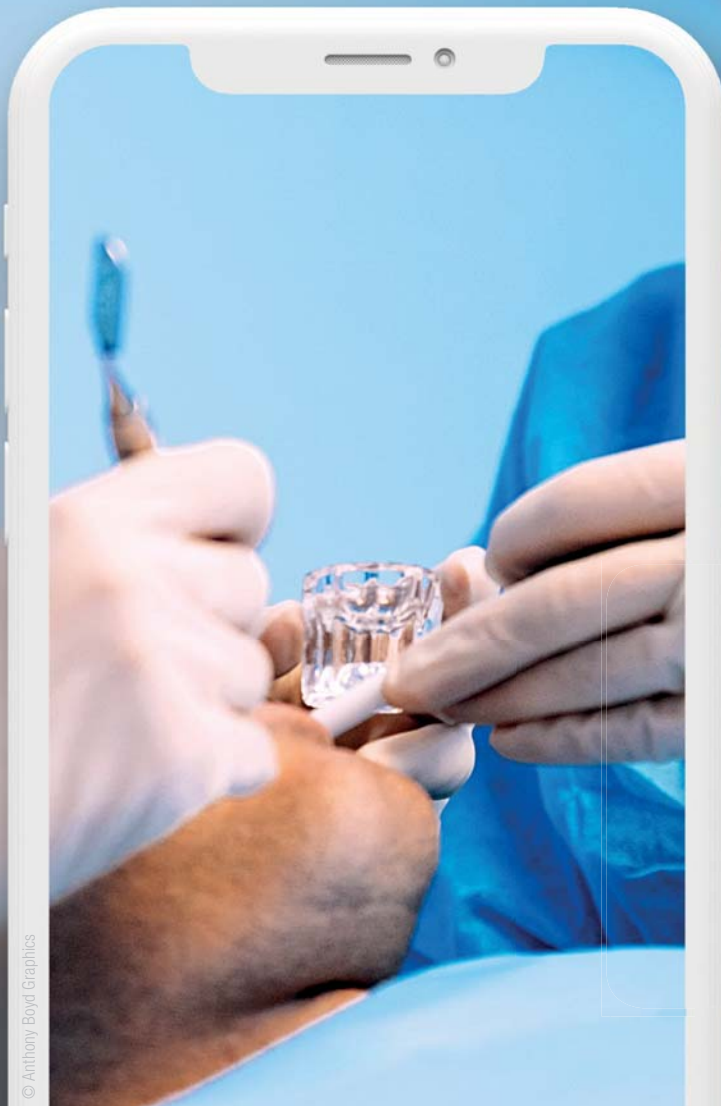
INFORMATION

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

Hautnah dabei

immer & überall



© Anthony Boyd Graphics

ZWP ONLINE
CME-COMMUNITY

www.zwp-online.info/cme-fortbildung



- Fachbeiträge
- Live-OPs
- Live-Tutorials
- Webinare

© santypan_soft - stock.adobe.com

„Die Digitalisierung ist eine Antwort auf Kostendruck, Dokumentationspflichten und Fachkräftemangel.“

INTERVIEW Umfassende Softwareentwicklungen sind die hohe Kunst der Moderne und bedürfen größter Expertise, um komplexen Anwendungen scheinbar einfache Oberflächen zu geben. Ein Unternehmen, das seit Jahrzehnten innovative IT-Lösungen unter anderem für die Dentalbranche bietet, ist die DATEXT iT-Beratung. Wir sprachen mit Geschäftsführer Alexander Koch zu Unternehmen und digitalen Trends der Branche.

Herr Koch, die Softwareprodukte von DATEXT für den dentalen Praxisalltag stehen für hohe Qualitätsstandards, intuitive Bedienbarkeit und kontinuierliche Weiterentwicklung. Was treibt Ihr Unternehmen, das auf nunmehr 40 Jahre in einer schnelllebigen Branche zurückblicken kann, damals wie heute an?

Abläufe verlässlich, gesetzeskonform, modern und intuitiv abgewickelt werden können. Unser Anspruch ist es, die Dentalbranche mit ihren zwei Bereichen Labor und Praxis in einen digitalen Einklang zu bringen. DATEXT-Nutzer erleben die Digitalisierung nicht als notwendiges Übel, sondern als hocheffizientes Werkzeug, mit dem

betriebliche Prozesse deutlich vereinfacht werden können.

DATEXT vereint 70 Mitarbeiter an sechs Standorten bundesweit – wie setzt sich Ihr Team zusammen und welche Kompetenzen werden durch die Zusammensetzung gebündelt?

Um die Softwareprodukte in jeder Hinsicht vollkommen an den Nutzer weitergeben zu können, arbeiten Teams aus der Dental- und Finanzbranche zusammen. Hinzu kommen hoch qualifizierte Techniker und Ingenieure. Praxisberater, Laborberater und Diplomkaufleute kombinieren Fachwissen und entscheidende wirtschaftliche Kompetenz.

Können Sie uns bitte kurz erläutern, was sich hinter Ihrem patentierten Webservice verbirgt?

Herkömmliche Kommunikationswege bieten wenig bis gar keine Möglichkeiten, Daten rechtssicher zu verschlüsseln – Stichwort DSGVO. An dieser Stelle setzt DATEXT mit dem bisher auf diesem Gebiet einzigartigen Webservice an. Und zwar sowohl auf Praxis- als auch auf Laborseite. Mit dem Webservice geht DATEXT neue Wege, indem Kostenanfragen, Aufträge, Bilder und Scandaten bis hin zu Rechnungen verschlüsselt von der Praxis ins Labor und umgekehrt übertragen werden. Der Vorteil bei dieser Lösung ist, dass herkömmliche und meist ohnehin nicht gesetzeskonforme Kommunikationswege wie Telefon, Fax oder E-Mail ebenso entfallen können wie unvollständige oder unleserliche Auftragszettel. Laborrechnungen oder Aufträge werden nicht mehr unverschlüsselt als



Alexander Koch, Geschäftsführer,
DATEXT iT-Beratung GmbH

Die Dentalbranche – im Grunde genommen die gesamte Medizinbranche – muss extrem anpassungsfähig sein. Gesetzliche Vorgaben, medizinische Verordnungen, die Digitalisierung und fortschrittliche Technologien stehen gleichauf mit dem Anspruch des Patienten. DATEXT möchte eine digitale Basis schaffen, auf der betriebliche

„DATEXT möchte eine digitale Basis schaffen, auf der betriebliche Abläufe verlässlich, gesetzeskonform, modern und intuitiv abgewickelt werden können.“



© SFIO CRACHO – stock.adobe.com

„Unser Anspruch ist es, die Dentalbranche mit ihren zwei Bereichen Labor und Praxis in einen digitalen Einklang zu bringen. DATEXT-Nutzer erleben die Digitalisierung nicht als notwendiges Übel, sondern als hocheffizientes Werkzeug, mit dem betriebliche Prozesse deutlich vereinfacht werden können.“

Anhang einer E-Mail gesendet, sondern mit einem Mausklick inklusive maschinenlesbarer PDF sicher über das System übermittelt.

Mithilfe des Webservice konnten bis heute mehrere Millionen Datentransfers hochsicher abgewickelt werden. Das Alleinstellungsmerkmal der Schnittstelle zwischen Labor und Praxis erfüllt nicht nur alle jüngsten Datenschutzvoraussetzungen, sondern ist im Sinne der DATEXT-Philosophie auch der Innbegriff des digitalen Workflows, indem kaufmännische und medizinische digitale Prozesse in einem System zusammengefasst werden.

Welche Anforderungen der Zahnarztpraxis von heute bedient die neue isiDent® App von DATEXT?

Mit der isiDent® App digitalisieren und revolutionieren Zahnärzte ihre Patientenkommunikation. Sie sparen Zeit und stellen anhand von Beratungsprotokollen mehr Rechtssicherheit für ihre Praxis her. Die isiDent® App steht für eine individuelle Zahnersatzplanung, mit digitaler Anamnese, 3D-Wahlleistungskatalog mit mehrsprachigen Patienteninformationen, aufwendig produzierten Fotos und Videos sowie einer Schnittstelle zu nahezu allen Praxisverwaltungsprogrammen. Die digitale Patientenunterschrift sorgt für zusätzliche Rechtssicherheit. Hinzu kommt die integrierte Laborschnittstelle für forensisch abgesicherten digitalen Datenaustausch.

Und zum Schluss – auf welche zukünftigen Herausforderungen stellen Sie sich als Unternehmen ein? Oder anders gefragt: Wo sehen Sie neue digitale Trends in der dentalen Branche? Die Digitalisierung wird im dentalen Bereich, ganz genauso wie gesamtwirtschaftlich, unaufhaltsam voranschreiten. Sie ist die Antwort auf zunehmenden Kostendruck, Dokumentationspflichten und Fachkräftemangel.

Digitale Informations- und Kommunikationstechnologien haben ein großes Potenzial zur Verbesserung der Qualität und Wirtschaftlichkeit der zahnmedizinischen und zahntechnischen Versorgung. Die große Herausforderung in der Zukunft wird es aber sein, Fachleute zur Realisierung dieses ambitionierten Prozesses zu finden. DATEXT hat deshalb schon vor Jahren angefangen, eigene qualifizierte Mitarbeiter auszubilden, Kooperationen mit Universitäten und anderen Ausbildungsträgern zu initiieren, damit auch in Zukunft ausreichend kompetente und innovative Fachleute zur Verfügung stehen.

INFORMATION

DATEXT IT-Beratung GmbH

Fleyer Straße 46
58097 Hagen
Tel.: 02331 1210
www.datext.de



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

Digitale Dentale Technologien in Hagen

Am 14. und 15. Februar 2020 lädt das Dentale Fortbildungszentrum Hagen (DFH) in Kooperation mit der OEMUS MEDIA AG zum zwölften Mal zum Kongress „Digitale Dentale Technologien“ (DDT) nach Hagen. Unter dem Leitthema „Digital von Anfang an?“ bildet der Kongress eine Vielzahl von Themen in umfangreicher Bandbreite ab. Die DDT in Hagen unter der programmatischen Leitung von ZTM Jürgen Sieger und Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk sind in den vergangenen elf Jahren eines der wichtigsten Foren zum Austausch über die Entwicklungen der Digitaltechnik in Zahntechnik und Zahnmedizin geworden. Auch in 2020 gibt es wieder zahlreiche Workshops und Vorträge hochkarätiger Referenten. Die Themen reichen dabei von der digitalen Funktionsanalyse und intraoralen Abformung über Erfolg vs. Misserfolg vollkeramischer Restaurationen bis hin zur digitalen Implantologie im Praxisalltag. Eine umfangreiche Industrieausstellung begleitet den Kongress an beiden Tagen. Die zwölfte Digitalen Dentalen Technologien vertiefen somit in 2020 einmal mehr das breite Spektrum und die Vielseitigkeit, die die Digitalisierung für die Zahnmedizin und Zahntechnik bereithält. Weiterhin erscheint das *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien* im Rahmen des Kongresses auch in einer umfassend überarbeiteten Neuauflage als Hardcover. Jeder Teilnehmer der Veranstaltung erhält ein kostenfreies Exemplar dieses hochwertigen Kompendiums.



OEMUS MEDIA AG
Tel.: 0341 48474-308
www.ddt-info.de

Kursprogramm/Online-Anmeldung



ZWP online CME-Community: Punkte sammeln, leicht gemacht

Wo immer man gerade ist:
Die mobile Verfügbarkeit der Fortbildungsangebote macht das Ganze komplett ortsunabhängig.

Verpasst man eine Live-OP, hat man im Online-Archiv jederzeit Zugriff auf den Mitschnitt.



ZWP online CME-Community



ZWP online eröffnet Zahnärzten vielfältige Möglichkeiten, ihr Fachwissen gemäß den gesetzlichen Vorgaben regelmäßig und kontinuierlich auf den neuesten Stand zu bringen. Das dentale Nachrichten- und Fachportal bietet praxisnahe, kostenfreie und zertifizierte Onlinefortbildung. Die Palette reicht von CME-Fachbeiträgen über Webinare bis hin zu Live-Operationen. Und so funktioniert: Nach der kostenlosen Registrierung in der ZWP online CME-Community auf www.zwp-online.info/registrieren/cme erhalten die Nutzer eine Bestätigungsmail und können das Fortbildungsangebot sofort vollständig nutzen. Auf der Übersichtsseite der ZWP online CME-Rubrik können User zwischen aktuellen und archivierten Live-OPs, Tutorials, Webinaren sowie Fachbeiträgen wählen und den Fachcontent beziehen. Der dazu angebotene Fragebogen muss mindestens zu 70 Prozent korrekt ausgefüllt werden, um die jeweiligen

Fortbildungspunkte gutgeschrieben zu bekommen. Der Fragebogen steht zwei Jahre lang zur Beantwortung zur Verfügung. In diesem Zeitraum hat jeder registrierte Nutzer pro Bogen drei Mal die Möglichkeit, ihn korrekt auszufüllen. Nach drei Fehlversuchen ist die jeweilige Fortbildung für den Nutzer nicht mehr verfügbar. Bei erfolgreicher Teilnahme erhält der Nutzer ein Zertifikat über 1 oder 2 CME-Punkte, was anschließend bei der Kammer einzureichen ist. Um künftig über alle Online-Fortbildungshighlights informiert zu sein, können Sie kostenlos Mitglied in der ZWP online CME-Community werden sowie den CME-Newsletter auf www.zwp-online.info/newsletter abonnieren.



Newsletter ZWP online CME-Community

VALO™

LED-POLYMERISATIONSLEUCHE



ELEGANTLY POWERFUL



VALO
Grand
Cordless

VALO
Grand
Corded

VALO
Cordless

VALO
Corded

5. „Art Of Implantology“: Fortbildung und kollegialer Austausch in Amsterdam

Am 16. und 17. Oktober 2020 veranstaltet BEGO Implant Systems zum fünften Mal seine internationale Konferenz „Art Of Implantology“. Vom Veranstaltungsort Dubai zieht die Fortbildung weiter: diesmal in die Niederlande, ins angesagte Amsterdam. Die Teilnehmer erwarten zwei Tage gefüllt mit Workshops und Vorträgen. Es sprechen Prof. Erhan Cömlekohlu (Türkei), Dr. Dr. Snezjana Pohl (Kroatien), Dr. Andreas Barbetseas (Griechenland), Dr. Peter Gehrke (Deutschland), Carsten Fischer (Deutschland), Dr. Federico Brunner (Spanien) u.a. Das Programm bietet den Teilnehmern mit Workshops am Freitag und Vorträgen am Samstag eine anspruchsvolle Fortbildung und fachlichen Austausch mit weltweit anerkannten Referenten und Kollegen. Es können bis zu 12 Fortbildungspunkte (gemäß Leitsätzen der Bundeszahnärztekammer bzw. der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde e.V.) erreicht werden. Einen entspannten Abschluss der Konferenz verspricht eine „Conference Partij“ im „Het Scheepvaartmuseum“, dem Schifffahrtsmuseum in Amsterdam.

Weitere Informationen unter www.art-of-implantology.com



Infos zum Unternehmen

BEGO Implant Systems GmbH & Co. KG

Tel.: 0421 2028-246

www.bego.com



Ultradent Products Deutschland

ULTRADENT.COM/DE

© 2019 Ultradent Products, Inc. All Rights Reserved.

Praxisgründung gaaanz entspannt

Interessantes und Wichtiges trifft auf Wellness und Spaß: Zu einem Gründerevent der anderen Art lädt dental bauer vom 20. bis 22. März 2020 in den Thüringer Wald. Im 4-Sterne-Berghotel Oberhof erarbeiten die Teilnehmer inmitten der Natur gemeinsam ein Konzept zur Praxisgründung. Yoga am Morgen, kleine Massagen zwischendurch und Entspannung in der Wellnessoase am späten Nachmittag sind der perfekte Ausgleich zu den kurzweiligen Vorträgen und Workshops. Neben Themen wie Standortanalyse, Investitionskosten, Vertragsgestaltung, Finanzierung und Marketing sind der Planungsworkshop und der Erfahrungsbericht einer Existenzgründerin wesentliche Bestandteile des Seminarprogramms. Die Partner und Referenten von Dürr Dental, ULTRADENT, synMedico, PVS-Reiss, Steuer- und Anwaltskanzlei v. Düsterlho, Rothammer



© Berghotel Oberhof GmbH/Peter Georgi, EN FACE the foto factory Straußfurth

und Partner, Deutsche Apotheker- und Ärztekammer sowie Kommunikationstrainer Michael Heitkötter stehen den Gründungswilligen jederzeit als Ansprechpartner zur Verfügung. Abgerundet wird das Praxisgründer-Wellness-Event mit einer nächtlichen Rodelpartie mit anschließender Hüttengaudi. Anmeldungen sind ab sofort möglich unter kathleen.suchanow@dentalbauer.de, Telefon: 0911 59833-141 bzw. im Internet auf www.dentalbauer.de/seminare



Infos zum Unternehmen

dental bauer GmbH & Co. KG

Tel.: 07071 9777-0

www.dentalbauer.de



ARBEITEN SIE DA,

© Markus Meier

WO ANDERE URLAUB MACHEN!

Bereit für neue Herausforderungen? Herzlich willkommen in Tirol!

Machen Sie den nächsten Schritt auf Ihrer Karriereleiter und arbeiten Sie da, wo andere Urlaub machen. Sie werden staunen, was möglich ist.

Wir suchen Zahnärzte, Spezialisten aus allen Fachgebieten der Zahnmedizin sowie Zahntechniker. In Tirol beziehungsweise Westösterreich finden Sie beste Arbeitsbedingungen und ein optimales Arbeitsumfeld.

Der Zahnarzt kann, wenn er dies will, sich vollständig auf seine Behandlungen am Patienten konzentrieren, und dies in modernsten eingerichteten Praxen, in angenehmer, voll ausgestatteter Umgebung. Er muss sich keine großen Sorgen um Bürokratie, Administration und lokale Gegebenheiten machen. Er greift diesbezüglich auf bewährtes Know-how und Unterstützung von Experten zurück und wird nach seinen Bedürfnissen von Anfang an vollumfassend beraten und unterstützt. Egal, ob weiblich, männlich, langjährige Erfahrung oder erste Praxiserfahrung gesammelt, Teilzeit, Vollzeit, Urlaubsvertretung ... alle werden gebraucht. Besonders interessant ist unser flexibles Angebot für Zahnärztinnen in allen Lebenslagen. Interessiert? Informieren Sie sich noch heute unverbindlich über Ihre Möglichkeiten. Wir freuen uns auf Sie!

Z99 Service GmbH

Tel.: +43 676 849633999 • www.z99.at

ANZEIGE

ersatzteileguenstiger.dental

Schläuche · Ersatzrotoren · O-Ringe · Handstücke · Kabel · Lampen · Filter · Pflegezubehör · Reparaturen aller namhaften Hersteller



Ersatzteil-Hotline
037200/ 814 283

Präventionspreis von BZÄK und CP GABA: Zahnmedizin plus Pädagogik gewinnt



Von links: Prof. Dr. Dietmar Oesterreich (BZÄK), Houma Kustermann, Sybille van Os-Fingberg, DENTROPIA (1. Platz), Dr. Marianne Gräfin Schmettow (CP GABA).
Foto: Michelle Spillner/CP GABA

Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und CP GABA haben im Rahmen des Deutschen Zahnärztetages Anfang November in Frankfurt am Main den Präventionspreis „Patient und zahnärztliches Team – eine starke Allianz für die Mundgesundheit“ verliehen. Die Auszeichnung ist Teil der gemeinsamen „Initiative für eine mundgesunde Zukunft in Deutschland“. Insgesamt drei Projekte wurden von den Initiatoren geehrt, die Ideen zur gemeinsamen Zielsetzung von Patienten und zahnärztlichem Team zur Optimierung der häuslichen Mundhygiene beschreiben. Der unabhängigen Jury gehörten unter anderem der Präsident der Deutschen Gesellschaft für Präventivzahnmedizin e.V. (DGPZM), Prof. Dr. Stefan Zimmer (Universität Witten/Herdecke), Prof. Dr. Ulrich Schiffner (Universitätsklinikum

Hamburg-Eppendorf) sowie Dr. Sonja Sälzer (Universitätsklinikum Kiel) und die Dentalhygienikerin Sabrina Dogan an. Der Präventionspreis ist mit einem Preisgeld von insgesamt 5.000 EUR dotiert.

Der erste Preis ging an die Co-Gründerinnen und Leiterinnen der Zahnarztpraxis DENTROPIA in Rottweil: die Zahnärztin Houma Kustermann und die Gesundheitspädagogin Sybille van Os-Fingberg.

Den zweiten Platz belegten die Bayerische Landes Zahnärztekammer (BLZK) und die Kassenzahnärztliche Vereinigung Bayerns (KZVB), München, mit dem Projekt „Ein Koffer voller Wissen: Mundpflege in der Pflege“. Dominic Jäger und Dominik Niehues von „Die FachZahnarztPraxis“ in Ge-

seke belegten den dritten Platz.

Im Fokus des aktuellen Themas steht die Stärkung der Selbstwirksamkeit beim Patienten. Die eigene Mundgesundheit zu optimieren, ist ein langer Weg, der viele Anstrengungen erfordert – vor allem auch die häusliche Mundhygiene zwischen den regelmäßigen Besuchen in der Zahnarztpraxis. Den Initiatoren war es deshalb besonders wichtig, Konzepte zu finden, die die Patienten in ihrer Lebenswelt erreichen, beispielsweise durch individuelle Beratung und zielgerichtete Motivation, um damit das Mundgesundheitsverhalten nachhaltig positiv zu beeinflussen.

Quelle: CP GABA GmbH



E-Paper – ZWP 6/19:
DENTROPIA-Porträt

ANZEIGE

AKKREDITIERT UNABHÄNGIG INNOVATIV

Vertrauen beginnt mit 

- Validierung von Aufbereitungsprozessen
- Routinekontrollen in der Aufbereitung
- Proteinanalyse
- Wasseruntersuchungen an Dentaleinheiten

Tel: 03322 – 27343-0
www.valitech.de

valitech
VALIDATION SERVICES

Flexible und umfassende QM-Dienstleistungen

Wenn die Aufsichtsbehörde eine Praxisbegehung ankündigt, werden selbst gestandene Zahnärzte mitunter unsicher. „Habe ich alle erforderlichen Unterlagen? Und wie war das noch einmal mit dem geforderten Qualitätsmanagement?“, lauten die wichtigsten Fragen. Eine Antwort darauf gibt es bei Michaela Bogner. Mit ihrem Unternehmen bogner.dental, Partner der Dentakon Dentale Konzepte e.K., kann sie auf mehr als zehn Jahre Beratungstätigkeit im Bereich Qualitätsmanagement im Dentalwesen verweisen. Für ihre Kunden erstellt sie nicht nur ein individuelles Qualitätsmanagement, sondern auch das dazugehörige Hygienemanagement. Ebenfalls kann sie als externe Datenschutzbeauftragte für die Praxis eingesetzt werden. Vorgenommene Belehrungen werden dokumentiert. „Damit die Zahnärzte bei der Einführung des Qualitätsmanagements möglichst wenig Stress haben, finden die Schulungen in den Praxen statt. Zeitlich richte ich mich da flexibel nach den Wünschen der Zahnärzte, um die Abläufe möglichst wenig zu beeinträchtigen“, sagt Michaela Bogner. „Zusätzlich gibt es interessante, hohe Fördermöglichkeiten für diese Maßnahme, die damit auch den finanziellen Aufwand für die Praxis im überschaubaren Rahmen halten“, ergänzt die Inhaberin von bogner.dental.



Michaela Bogner, Inhaberin von bogner.dental.

bogner.dental • Tel.: 037200 814904 • www.bogner-dental.de

Aus Unnaer Implantologietagen wird Unnaer Forum für Innovative Zahnmedizin



Am 14. und 15. Februar 2020 findet erstmals das Unnaer Forum für Innovative Zahnmedizin statt. Neben der Implantologie gibt es jetzt ein komplettes Parallelprogramm Allgemeine Zahnheilkunde.

Die Unnaer Implantologietage starten in das neue Jahrzehnt mit einem neuen Erscheinungsbild und einer neuen Bezeichnung. Das neue Unnaer Forum für Innovative Zahnmedizin steht für inhaltliche Vielfalt und zugleich für eine erweiterte konzeptionelle Ausrichtung. Gleichzeitig beginnt mit dieser Veranstaltung auch die Neuausrichtung der implantologischen Regionalveranstaltungen der OEMUS MEDIA AG. Schon in den letzten Jahren gab es in Unna und bei anderen Regionalveranstaltungen neben dem erfolgreichen Implantologie-Programm auch immer Angebote für den Generalisten und das gesamte Praxisteam, sodass es nur folgerichtig ist, diese Ausrichtung konsequent fortzusetzen und ein eigenständiges Podium „Allgemeine Zahnheilkunde“ sowie ein „interdisziplinäres“ Podium (diesmal Befunderhebung und Diagnostik) zu etablieren. Gleichzeitig soll aber auch an den Erfolg der Unna Implantologietage anknüpft bzw. dieser fortgeführt werden. Die wissenschaftlichen Leiter, Dr. Christof Becker und ZA Sebastian Spellmeyer, beide aus der Zahnärztlichen Gemeinschaftspraxis Unna, stehen auch in Zukunft für Themenvielfalt und Aktualität sowie für eine einzigartige kollegiale Atmosphäre und setzen gemeinsam mit den Organisatoren auf ein Konzept der fachlichen Qualität, was sich unter anderem in einem hochkarätigen Referententeam – Hochschullehrer und erfahrene Praktiker – widerspiegeln wird. Das Thema des Implantologie-Podiums lautet „Implantologie interdisziplinär – Implantate vs. konventionelle Therapie“. Das Podium Allgemeine Zahnheilkunde steht unter der Themenstellung „Update Zahnerhaltung – Systematik in der Diagnostik und Therapie“.



OEMUS MEDIA AG

Tel.: 0341 48474-308 • www.oemus.com/events

www.unnaer-forum.de

Anmeldung und Kursprogramm

Junge Ideen für ältere Generationen: Engagement in der Seniorenzahnmedizin



Für die meisten Menschen ist die persönliche Mobilität eine Selbstverständlichkeit, ob der tägliche Einkauf, der Besuch im Kino oder die Fahrt in den Urlaub. Wenn auch nicht immer ganz oben auf der Beliebtheitsskala, so ist der Gang zum Zahnarzt doch ein elementares Bedürfnis und die Zahngesundheit kann nur durch regelmäßige Arztbesuche garantiert werden. Der selbstständige Gang zum Zahnarzt funktioniert jedoch nur so lange, bis ein Mensch pflegebedürftig wird und sich nicht mehr aus eigener Kraft bewegen kann. Dabei herrscht oft der Irrglaube, dass Senioren meist keine zahnärztliche Versorgung mehr benötigen. Tatsächlich verhält es sich aber ganz anders: In Deutschland sind 47 Prozent der Pflegebedürftigen nicht zahnlos und besitzen im Durchschnitt noch ca. zwölf natürliche Zähne, die aber oft nicht im ausreichenden Maß versorgt werden können. Von deutschlandweit 13.600 Pflegeheimen hat lediglich jede fünfte Einrichtung einen Kooperationsvertrag mit einer Zahnarztpraxis geschlossen. Leider sind jedoch Transporte für alte und verwirrte Menschen ein großer Stressfaktor und so wird aufgrund der immensen Belastung der Arztbesuch häufig seitens Angehöriger und Betreuer abgelehnt. Was tun, wenn der Patient nicht zum Arzt kommt? Eine innovative Antwort hat Dr. Blum mit dem „Zahnmobil“ gefunden. Der Arzt kommt samt seiner kompletten Ausrüstung und Team zum Patienten. Das Zahnmobil besteht im Wesentlichen aus einem LKW mit einem Container im Huckepack, welcher eine vollwertige Praxisausstattung an Bord hat. Vom Röntgen- bis hin zum Narkosegerät stehen dem Zahnarzt alle Instrumentarien zur Grund- und Regelversorgung bereit und die Behandlung ist nur noch ein paar Schritte entfernt. Die Hemmschwelle für die Senioren wird so signifikant gesenkt und die Akzeptanz steigt bei älteren Patienten enorm. Die Entwicklung des umfangreichen Projektes Zahnmobil ist komplett privat von der Praxis Dr. Blum & Partner organisiert wor-

den, mit Gesamtkosten von 160.000 EUR. Da die Förderung durch die öffentliche Hand insgesamt 25.000 EUR betrug, war jede weitere finanzielle Unterstützung von größter

Wichtigkeit. Namhafte Firmen und Personen haben sich an den Kosten des Projektes beteiligt, so auch der DENTALVERSENDER. Geschäftsführer Bernd Roderburg betont dabei: „Solche Projekte sind überaus wichtig, weil sie auch pflegebedürftigen Menschen einen Zugang zur Zahnmedizin erhalten. Das Zahnmobil ist ein unterstützenswertes Konzept, um die Versorgung von Patienten aller Altersgruppen zu gewährleisten.“

DENTALVERSENDER GmbH
Tel.: 030 33774918-0
www.dentalversender.de

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

Praxisverwaltungssystem freut sich über Zuwächse



Die KZBV-Statistiken zur jährlichen elektronischen Abrechnung zeigen auch für das Jahr 2018 wieder Zuwächse für ivoris® in den Bereichen KCH und KFO. Bei über 40 unterschiedlichen Praxisverwaltungssystemen galt dieser Umstand nur für einige wenige. Dabei sticht vor allem die Marktführerschaft in der Kieferorthopädie hervor. Mit über einer Million eingereicherter Abrechnungsfälle wurde mit ivoris® mehr als die Hälfte aller Einreichungen im KFO-Sektor abgewickelt. Bei der Gesamteinreichung von Zahnärzten und Kieferorthopäden gehört das System der Computer konkret AG zu den Top fünf Abrechnungsprogrammen auf dem Dentalmarkt. Insbesondere Gemeinschaftspraxen, die neben der zahnärztlichen Abrechnung auch andere Abrechnungsbereiche wünschen, haben zu diesem guten Ergebnis beigetragen. Diese Zahlen stehen im Einklang mit dem positiven Feedback, das Computer konkret im Verlauf des diesjährigen Messeherbsts entgegenkam. Speziell die neueste Version des Moduls ivoris® workflow erzielte große Aufmerksamkeit. Mit diesem Tool werden die Abläufe in Dokumentation und Abrechnung auf ein neues Level gehoben. Praxiseigene standardisierte Bausteine garantieren eine gleichbleibend hohe Qualität und Vollständigkeit der Programmeingaben über den gesamten Verlauf einer zahnärztlichen Behandlung. Dieser effiziente wie auch individuelle Weg beschleunigt den gesamten Workflow in der Praxis und eliminiert Fehlerquellen. Zudem erzeugte ivoris® security plus mit seinem Mehr an Leichtigkeit verbunden mit einem Mehr an Sicherheit einen Aha-Effekt, der bei vielen Interessenten in Erinnerung blieb. Durch einen RFID-Chip in einer persönlichen Zugangskarte oder einem Armband kann sich jedes Teammitglied in Sekundenschnelle im Programm an- und abmelden. Des Weiteren übernimmt das Modul die Dokumentation des Signums. Somit ist immer klar, wer welche Eingaben erfasst hat und die Grundlage für eine gesetzeskonforme Dokumentation ist gelegt.

ivoris®

Computer konkret AG • Tel.: 03745 7824-33 • www.ivoris.de

World Dental Forum 2019: Smart Dentistry im Fokus einer unvergesslichen Fortbildungsreise



ebenso lange erzählen werden, wie von dem exklusiv geprägten Verwöhn- und Erlebnisprogramm. Im Mittelpunkt des hochkarätig besetzten zweitägigen WDF-Vortragsprogramms standen vor allem Themen rund um die digitalen und ästhetischen Zukunftsaspekte in der Implantologie, Prothetik und Kieferorthopädie.



Faszination auf allen Ebenen erlebten die über 700 Teilnehmer des 5. World Dental Forum der Modern Dental Group am 14. und 15. Oktober 2019 im chinesischen Shenzhen. Neben dem spannenden Blick auf die Zukunft der Zahnmedizin bot die Modern Dental Group gemeinsam mit PERMADENTAL nicht nur ein Fortbildungsevent der Spitzenklasse, sondern begeisterte auch mit einem unvergesslichen Rahmenprogramm und Highlights in Hongkong, Shenzhen und Macau. Alle zwei Jahre lädt die Modern Dental Group zusammen mit marktführenden Partnern aus aller Welt zum World Dental Forum (WDF) ein. Unter den rund 700 internationalen Teilnehmern waren auch 35 Zahnärztinnen und Zahnärzte aus Deutschland, die in Begleitung des PERMADENTAL-Teams an diesem Weltkongress teilnehmen konnten. Sie erlebten eine insgesamt sechstägige Fortbildungsreise, von deren überwältigenden fachlichen und kulturellen Eindrücken sie

Schon jetzt bereitet Klaus Spitznagel von PERMADENTAL die nächste Fortbildungsreise zum World Dental Forum 2021 vor: „Mir ist es ein ganz persönliches Bedürfnis, auch zum 6. WDF in zwei Jahren den Premiumcharakter unseres Reiseevents nochmals zu steigern.“ Kein Wunder, dass viele Teilnehmer 2019 bereits wiederholt diesen internationalen Kongress besuchten und schon jetzt auf den Termin für 2021 warten.

PERMADENTAL GmbH
Tel.: 02822 10065
www.permadental.de



Insights 2020: Digitale Zahnheilkunde auf einer offenen Softwareplattform

„*A decade of digital innovation*“ lautet das Motto für exocads globales Event „Insights 2020“ am 12. und 13. März 2020 im Darmstadtium in Darmstadt. Das weltweit renommierte dentale Softwareunternehmen exocad lädt zum zweiten Mal in die Wissenschaftsstadt ein – mit gutem Grund, denn: „Hier in Darmstadt, wo unsere Geschichte im Jahr 2010 begann, wollen wir mit der internationalen exocad-Community im Rahmen einer hochklassigen CAD/CAM-Fortbildungsveranstaltung unser zehntes Firmenjubiläum feiern“, freut sich Tillmann Steinbrecher, CEO und einer der Gründer von exocad, auf das Event. So hat exocad für die Anwender digitaler Technologien in Dentallaboren und Zahnarztpraxen ein abwechslungsreiches Programm zusammengestellt – mit interessanten Vorträgen international renommierter Referenten und zahlreichen Software-Sessions mit exocads Expertenteam. Über die aktuellsten Trends der CAD/CAM-Industrie kann man sich bei den über 40 internationalen Partnerunternehmen vor Ort informieren. Zu Insights 2020 werden bis zu 850 Zahntechniker und Zahnärzte aus Europa, Nord- und Südamerika, Asien, Afrika und Australien erwartet. Im Mittelpunkt der Fortbildung stehen die nahezu grenzenlosen Möglichkeiten von exocads offener Softwareplattform, auf der sich Intraoral- sowie Modellscanner, Fräsmaschinen, 3D-Drucker und auch DVT-Geräte von unterschiedlichen Herstellern zu einem konsistenten digitalen Workflow verbinden lassen. Die Konferenzsprache für Insights 2020 ist Englisch mit Simultanübersetzungen in deutscher, spanischer, italienischer, russischer und chinesischer Sprache.

Weitere Informationen und Anmeldung unter:
exocad.com/insights

exocad GmbH
Tel.: 06151 6294890
exocad.com



ANZEIGE



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

Das hochpräzise Flexitime®-Abformmaterial ist speziell auf die hohen Anforderungen der prothetischen Versorgung ausgerichtet und bedient ein breites Indikationsspektrum.

(Foto: © Kulzer GmbH)



Katja Mannteufel

In jedem Fall Gewinner

INTERVIEWS Egal, ob man die Abformung traditionell bevorzugt oder modern, ob man der analoge oder der digitale Abformungstyp ist oder am liebsten beide Techniken kombiniert – anlässlich der diesjährigen IDS konnte man genau das für sich eruiieren und neben der wertvollen Erkenntnis noch ganz reale Preise gewinnen.

Über 2.000 Kontakte in fünf Tagen – anlässlich der IDS sorgte der Schnelltest der Kulzer-Typberatung ganz unkompliziert und einfach für Klarheit: Mit Hilfe weniger Fragen und Klicks konnte jeder für sich herausfinden, wo er bei der Abformung steht, was ihm am meisten liegt, ob er offen für Neues ist, welchen Weg er künftig gehen möchte und wie das am besten gelingt. Unter allen Teilnehmern wurde der neue Intraoralscanner cara i500 sowie ein attraktives Paket Flexitime®-Abformmaterial verlost. Schließlich bietet Kulzer für alle Vorlieben der Abformung ein breites Portfolio an Produkten und Serviceleistungen an. Wir haben mit den Gewinnern des Schnelltests gesprochen und nach ihren ersten Eindrücken befragt.

Wer: Zahnarzt Manuel Ulber

Was: Gewinner des Flexitime®-Abformmaterials

Wo: Zahnarztpraxis Manuel Ulber, Oelde

Status: analoger Typ, interessiert an der digitalen Abformung

Herr Ulber, Sie formen ausschließlich analog ab. Aus welchem Grund?

Bis jetzt hat es sich noch nicht anders ergeben. Die Nachfrage nach einer abdruckfreien Abformung hat sich uns bis jetzt noch nicht gestellt. Zusätzlich halten mich im Moment noch die Investitionskosten von einer Anschaffung ab. Außerdem komme ich mit der analogen Abformung sehr gut zurecht, und sie ist bestens in die Abläufe meiner Praxis integriert.

Welche Erfahrungen haben Sie bezüglich der Abformung bislang mit Kulzer gemacht?

Mit diesen Abformmaterialien kann ich sehr gut arbeiten. Die Resultate waren bis jetzt immer super und genau, zur Zufriedenheit des Labors und der Patienten.

Was ist Ihr Lieblingsprodukt aus dem Sortiment und warum?

Mit Flexitime Dynamix Putty in Kombination mit Flexitime Light Flow erziele ich immer hervorragende Ergebnisse, darauf möchte ich nicht verzichten.

Laut Schnelltest der Kulzer-Typberatung stehen Sie der digitalen Abformung aufgeschlossen gegenüber. Wann ist das für Sie eine Option?

Auf diversen Fortbildungen konnte ich schon einige Intraoralscanner testen. Die Technik ist in den letzten Jahren sehr weit vorangeschritten. Doch die Handhabung muss man auf jeden Fall einige Male üben, bevor man deutlich schneller ist als analog. Für meine Patienten wäre die digitale Abformung sicher etwas angenehmer. Aber derzeit stehen die Investitionskosten noch der Anschaffung entgegen.

Was müsste Ihrer Meinung nach der ideale Intraoralscanner können?

Die heutigen Scanner können schon viel, und sie werden in Zukunft bestimmt noch schneller und noch präziser werden. Für mich sollte ein Intraoralscanner die Präparationsgrenzen erkennen und auch etwas Flüssigkeit tolerieren können.

Zahnarztpraxis Manuel Ulber
www.zahnarzt-ulber.de

Wer: Dr. Anja Freudenfeld

Was: Gewinnerin des Intraoralscanners cara i500

Wo: Zahnarztpraxis Dr. Anja Freudenfeld, Gnoien



Zahnarzt Manuel Ulber (rechts), Gewinner des Flexitime®-Abformmaterials, mit Daniel Krimphoff, Mitarbeiter der Kulzer GmbH, in seiner Praxis in Oelde.

Der neue, hochmoderne Intraoralscanner cara i500 ermöglicht den leichten Einstieg in die digitale Zahnheilkunde dank einfacher Handhabung, intuitiver Scansoftware, akkuraten Scanergebnissen und einer optimierten Integration in den Praxisablauf.

(Foto: © Kulzer GmbH)

ANZEIGE



Infos zum Unternehmen



Gemäß RKI Empfehlung



Foto: Algridas Gelerius



Dr. Anja Freudenfeld (rechts), Inhaberin der Praxis am Wiedsoll in Gnoien, erhält von Kulzer-Mitarbeiterin Doreen Taufenbach den cara i500.

Status: analoger und digitaler Typ, neu in der Welt der digitalen Abformung

Frau Dr. Freudenfeld, Sie formten bislang ausschließlich analog ab und lernen mit dem cara i500 nun auch die digitale Abformung kennen. Mit welchen Erwartungen?

Ich muss zugeben, ich war zunächst etwas skeptisch, ob das funktioniert. Gewünscht habe ich mir, dass der cara i500 einfach zu bedienen ist und damit eben passgenaue Sachen im Labor hergestellt werden können. Außerdem finde ich, dass die digitale Abformung eine sehr moderne, innovative Sache ist. Die Patienten finden das übrigens genauso interessant und sind begeistert davon.

Welche Erfahrungen haben Sie bislang mit dem cara i500 gemacht?

Wir nehmen den cara i500 noch nicht für jede Abformung. Aber die, die wir damit gemacht haben, waren alle passgenau. Das Kalibrieren ist sehr einfach, das haben meine „Mädels“ gleich über-

nommen, auch die Bedienung des Programms. Wir hatten die normalen Anfangsschwierigkeiten, aber jetzt klappt es wirklich gut. Sicher habe ich aber noch nicht alle Funktionen entdeckt, dafür muss man sich etwas Zeit nehmen. Die Arbeiten sind genauso unterschiedlich wie unsere Patienten auch.

Laut Schnelltest der Kulzer-Typberatung sind Sie sowohl der analoge als auch der digitale Abformtyp. Sie stehen Weiterentwicklungen und Innovationen positiv gegenüber, aber vertrauen auch auf das Bewährte.

Ja, in der Praxis nutzen wir die analoge Abformung bislang auch weiterhin. Wir haben mit dem cara i500 erst einmal kleinere Sachen gescannt, meist Einzelkronen. Das Größte war bisher eine dreigliedrige Brücke. Wir tasten uns da noch etwas heran.

Planen Sie langfristig, auf die analoge Abformung zu verzichten?

Sobald ich ausreichend Erfahrungen mit kleineren Restaurationen gesammelt habe, würde ich mich vielleicht auch an komplexe Arbeiten mit großen Gerüsten herantrauen. Erst einmal möchten wir das ausprobieren. Ich glaube aber definitiv, dass der digitalen Abformung die Zukunft gehört. Die Technik schreitet immer weiter voran.

Dr. Anja Freudenfeld
Praxis am Wiedsoll

Auch weiterhin steht der Schnelltest der Kulzer-Typberatung allen Interessierten kostenfrei zur Verfügung unter kulzer.de/typberatung. Sollten nach dem Schnelltest noch Fragen offen sein – der Kulzer-Typberater nimmt gerne Kontakt zu Ihnen auf.

ÖKOLOGISCHE
Trinkwasser-
hygiene
in Ihrer Praxis

NATÜRLICHER
SCHUTZ

Für Ihre Patienten
und Mitarbeiter



Informieren Sie sich:

☎ 0800 46 11111

seccua.de/dental


seccua

„Für mich die Polymerisationsleuchte schlechthin“

INTERVIEW Eine zuverlässige und vollständige Lichtpolymerisation ist nicht nur für die Restaurative Zahnheilkunde von großer Bedeutung; etwa die Hälfte aller Behandlungen ist eng damit verknüpft. Auch kieferorthopädisch tätige Zahnärzte wissen leistungsstarke Polymerisationsleuchten für planbar gute und langlebige Resultate zu schätzen. Dr. Farina Blattner, M.Sc. aus Remscheid, berichtet im Interview von ihren persönlichen Erfahrungen mit der Lichtpolymerisation in der KFO.

Seit 1927 ist die Praxis in der Remscheider Gertenbachstraße 30 eine Institution: Hier wird Zahnheilkunde nicht nur praktiziert, sondern gelebt, diskutiert und stetig verbessert. Bereits der Schwiegervater von Dr. Farina Blattner, Dr. Tiberiu Blattner, hat die Praxis 30 Jahre lang geführt, bevor sein Sohn Dr. Peter Blattner 2007 die Praxis für allgemeine Zahnheilkunde mit Spezialisierung auf Prothetik und Funktionsdiagnostik übernahm. Sechs Jahre später schließlich wurde die Praxis von Ehefrau Dr. Farina Blattner, M.Sc. um einen kieferorthopädischen Bereich ergänzt. Ganz klar, dass das Kleben von Brackets zu den täglichen – nicht immer einfachen und geliebten – Aufgaben gehört. Eine Polymerisationsleuchte der VALO™-Familie, die Ultradent Products seit mittlerweile zehn Jahren erfolgreich auf dem Markt platziert hat, erleichtert ihr dabei die tägliche Arbeit.



Frau Dr. Blattner, als kieferorthopädisch tätige Zahnärztin haben Sie das indirekte Kleben und ein neues Gerät, die VALO™ Grand Polymerisationsleuchte, für sich entdeckt, mit der die Brackets per Übertragungsfolie auf dem Kiefer befestigt werden. Aus welchem Grund?

Das indirekte Kleben ermöglicht mir eine bessere Vorausplanung und Wirtschaftlichkeit, aber auch viel weniger Stress für meine Patienten, weil man ja schon alles vorbereiten kann und die Brackets innerhalb von fünf Minuten exakt auf den Zähnen platziert hat. Und das habe ich von Anfang an gemacht – aber festgestellt, dass dann leider manchmal drei, vier Brackets nicht am Zahn kleben, sondern noch an der Schiene. Natürlich habe ich nach dem Fehler gesucht, anderen Kunststoff benutzt, das Übertragungstray dichter an den Zahn positioniert oder umgestaltet. Aber

Die VALO™ Grand Polymerisationsleuchte in der kabelgebundenen Version verfügt über alle Vorteile der VALO™ Grand Polymerisationsleuchte, kommt aber ohne Batterien aus. Dadurch ist die Leuchte leichter und liegt auch bei längerer Nutzung, zum Beispiel in der Kieferorthopädie, angenehm in der Hand.

Foto: © Ultradent Products



Dr. Farina Blattner, M.Sc. kieferorthopädisch tätige Zahnärztin in der Remscheider Praxis Dr. Blattner, nutzt für das indirekte Kleben von Brackets am liebsten die VALO™ Grand Polymerisationsleuchte in der Corded Version.

Foto: © Dr. Farina Blattner, M.Sc.



Eine zentral zugängliche und sichere Ablage der VALO™ Grand Polymerisationsleuchte mit Kabel, hier mit Light Shield, ermöglicht der passende Handstückhalter.

Foto: © Dr. Farina Blattner, M.Sc.

klebt, dann macht sie den Unterschied. Es sind ja übrigens auch manchmal Metallbrackets, die ich nutze, und genauso muss bei diesen das Licht ankommen, der Polymerisationsprozess starten und der Kunststoff schließlich komplett aushärten. Das war bei anderen Polymerisationsleuchten nicht der Fall. Die Polymerisationsleuchten, die für die allgemeine Zahnmedizin ausreichend erschienen, konnten nicht verhindern, dass die Brackets in den Schienen festhingen, zudem konnte ich nicht sicher sein, ob der Kunststoff richtig aushärtet. Eine große Gefahr für die Therapie, weil man dann mit vermehrtem Bracketbruch bzw. Bracketverlust rechnen muss. Denn wenn der Verbund mit den Zähnen nicht ausreichend stattfindet, hat man schnell schlecht gelaunte Patienten und Eltern im Wartezimmer sitzen, weil ständig ein Bracket ab ist! Man kann sagen, dass die Leuchten, die in der allgemeinen Zahnheilkunde teilweise gut funktionieren, in der Kieferorthopädie zumindest nach meiner Erfahrung ihre Leistung nicht erbracht haben.

Die VALO™ Grand Polymerisationsleuchte hat, wie alle Polymerisationsleuchten der VALO-Familie, drei leis-

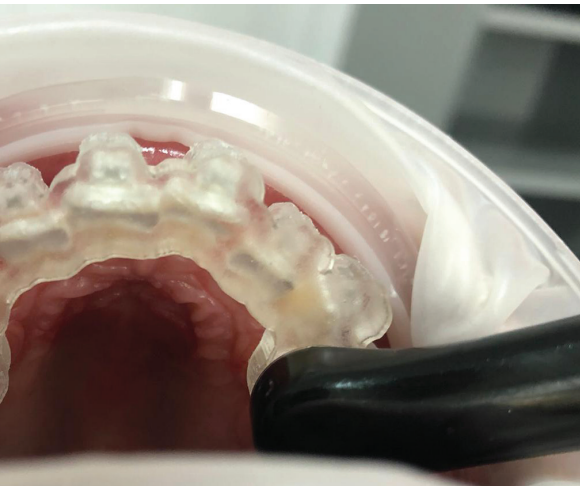
wirklich gebracht hat das nichts. Dann habe ich mich mal umgehört und bin auf die VALO Grand Polymerisationsleuchte aufmerksam geworden. Seitdem ich diese nehme, habe ich kein Bracket mehr in der Schiene stecken. Das ist für mich wirklich die Polymerisationsleuchte schlechthin.

Was kann die VALO Polymerisationsleuchte im Vergleich zu anderen?

Die hohe Lichtenergie der Breitband-LEDs, die Durchdringung der VALO Polymerisationsleuchte, ist einfach eine andere. Wenn man so ein Bracket per Kunststoffschiene indirekt

Abb. links: Die VALO™ Grand Polymerisationsleuchte demonstriert beim indirekten Kleben von Brackets ... Abb. rechts: ... ihre große Leistungsstärke. Ultradent Products empfiehlt, generell bei jeder Anwendung eine Hygieneschutzhülle zu nutzen (für eine bessere Veranschaulichung wurde bewusst darauf verzichtet).

Fotos: © Dr. Farina Blattner, M.Sc.



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 Daugaard • Tel.: +45 70 23 34 11
Fax: +45 76 74 07 98 • email: export@ronvig.com



Die VALO™ Grand Polymerisationsleuchte ermöglicht – wie alle Geräte der VALO™-Familie, ein ergonomisches Vorgehen in Stifthaltung. Zwei On/Off-Schalter unterstützen die intuitive Handhabung.

Foto: © Dr. Farina Blattner, M.Sc.

leuchte auf dem Tray mit einem Befestigungsmechanismus, bei dem wir von beiden Seiten gut herankommen. Und sobald ich die Schiene platziert habe, nehme ich mir die Leuchte oder bekomme sie angereicht, und dann gehe ich die Schiene entlang, vom 7er bis zum 7er einmal komplett herum. Wenn die Polymerisation beendet ist, ertönt das Signal, und dann setze ich die Leuchte automatisch einen Zahn weiter, „di-di-dit“, wieder einen Zahn weiter etc. Sehr komfortabel.

Profitieren Sie denn von dem zweiten On/Off-Schalter auf der Unterseite?

Ja, natürlich. Ich muss ehrlich gestehen, ich betätige ihn intuitiv, man ist sich des zweiten Schalters gar nicht bewusst. Ich drücke und der Schalter ist quasi „einfach da“. Umgekehrt wäre es wesentlich unpraktischer für mich. Es ist schön, wenn ich nicht erst umständlich um die Ecke tasten muss mit einem halben Krampf im Daumen, um die Leuchte an- bzw. ausschalten zu können.

Sie kleben auch innen liegende Brackets. Wie funktioniert das mit der VALO Grand Polymerisationsleuchte? Wirklich unproblematisch! Dadurch, dass die Leuchte so einen kleinen Kopf – wenn auch mit großer Linse – hat, lässt sie sich sehr gut auch im Eckzahnbereich platzieren. Es ist ja immer ein bisschen knifflig, da um die Ecke zu kommen. Aber weil neben der Lichtenergie auch der Lichteinfall durch die große 12 mm-Linse so gut ist, ist es manchmal nicht unbedingt notwendig, dass man die Polymerisationsleuchte direkt im 90-Grad-Winkel auf das Bracket platziert oder zum Zahn bringt. Im 7er-Bereich hat man zwar oftmals den Bukkalift dazwischen, die Wangenmuskulatur, aber auch dort habe ich durch den kleinen Kopf und das leichte Handling bislang überhaupt kein Problem gehabt. Im allgemein Zahnmedizinischen Teil der Praxis meines Mannes gibt es ein ganz anderes Gerät für die Lichtpolymerisation, da merkt man im Vergleich, dass dann manchmal der eine oder andere Winkel nicht so optimal ist.

tungsstarke Modi. Welchen Modus bevorzugen Sie in der Kieferorthopädie? Wenn ich indirekt klebe, bevorzuge ich den stärksten Modus. Denn wenn man durch ein Übertragungstray mit dickerer Schichtstärke muss, ist es schon sehr gut, wenn man entsprechend schnell und effizient Lichtleistung applizieren kann, damit die Polymerisation auch wirklich durchgängig und komplett gut funktioniert. Aber man muss da ein wenig variieren. Wenn ich doch mal direkt und einzeln ein Bracket nachkleben muss, wird es heiß, wenn man mit dem Finger zu nah am Licht dran ist. Deswegen sollte man hierbei eine etwas geringere Stufe wählen.

Wie würden Sie das Handling der VALO Grand Polymerisationsleuchte im Allgemeinen beschreiben?

Also ich finde das sehr einfach. Bei uns in der kieferorthopädischen Abteilung hängt die VALO Grand Polymerisations-

Dank des grazilen Designs erreicht der Lichtkopf der VALO™ Grand Polymerisationsleuchte einfach unzugängliche Stellen distal eines Zahnes.



Foto: © Dr. Farina Blattner, M.Sc.

Zahnärzte/ Zahnärztinnen

für Österreich/Tirol gesucht

Top Verdienstmöglichkeiten

Arbeiten, wo andere Urlaub machen

Topmoderne Praxen in Bestlagen
auf neuestem Stand der Technik
und Hygienevorschriften



Auch das Rebonding eines Brackets lingual gestaltet sich mit der VALO™ Grand Polymerisationsleuchte unkompliziert und sicher.

Foto: © Dr. Farina Blattner, M.Sc.

Erinnern Sie sich an besondere Patientenfälle?

Ja, vor allem an Patienten, die viel Speichel produzieren. Die schnell behandelt werden wollen bzw. müssen und natürlich viel mehr Probleme beim Bracketkleben mit sich bringen, außer man platziert wirklich viele Watterollen im Mund. Das Bracket muss also sehr schnell und sicher auf einen trockenen Zahn platziert werden – man hat nur wenig Zeit, noch auf die Leuchte zu warten, bis sie voll funktionsfähig ist. Und da ist die Schnelligkeit der VALO Grand Corded Polymerisationsleuchte wie bei allen VALO-Polymerisationsleuchten einfach unschlagbar, das kann ich wirklich sagen. Denn mit ihr schaffe ich das Kleben auch bei stark speichelnden Patienten. Eine gute Sache – denn nur mit einer Polymerisationsleuchte von solcher Qualität kann ich langlebige Resultate erzielen.

Sie selbst bevorzugen die VALO Grand Polymerisationsleuchte in der Corded Version. Was schätzen Sie an der kabelgebundenen Variante?

Einerseits ist die VALO Grand Corded Polymerisationsleuchte leichter. Man darf das nicht unterschätzen, auch wenn es nur fünf Minuten sind, in denen man die Brackets in einer Schiene durchhärtet. Fünf Minuten lang die Polymerisationsleuchte von links nach rechts zu bewegen, ist anstrengend – mit dem geringeren Gewicht durch das Kabel eben nicht. Auch ist die VALO Grand Corded Polymerisationsleuchte filigraner als das Pendant mit Batterien und lässt sich viel besser greifen. Wenn wir die Leuchte mal wechseln – wir haben bei uns in der KFO-Abteilung die VALO Grand Corded Polymerisationsleuchte in dem einen Zimmer und eine ohne Kabel, die VALO Grand Polymerisationsleuchte, in dem anderen, da merkt man den Unterschied beim Gewicht. Andererseits erübrigen sich mit der Kabelversion auch organisatorische Probleme. Denn es ist schon mal vorgekommen, dass die Batterien der anderen Leuchte nicht aufgeladen waren. Dann bin ich natürlich mit der kabelgebundenen auf der sicheren Seite. Die VALO Grand Corded Polymerisationsleuchte gibt mir also Sicherheit, hat ein geringeres Gewicht und fühlt sich auch noch beim langwierigeren indirekten Kleben angenehm leicht an.



Ultradent Products
Infos zum Unternehmen

INFORMATION

Dr. Farina Blattner, M.Sc.

Praxis Dr. Blattner
Gertenbachstraße 30
42899 Remscheid
Tel.: 02191 50649
info@dr-blattner.de
www.dr-blattner.de



Infos zur Autorin



Neugierig und interessiert?

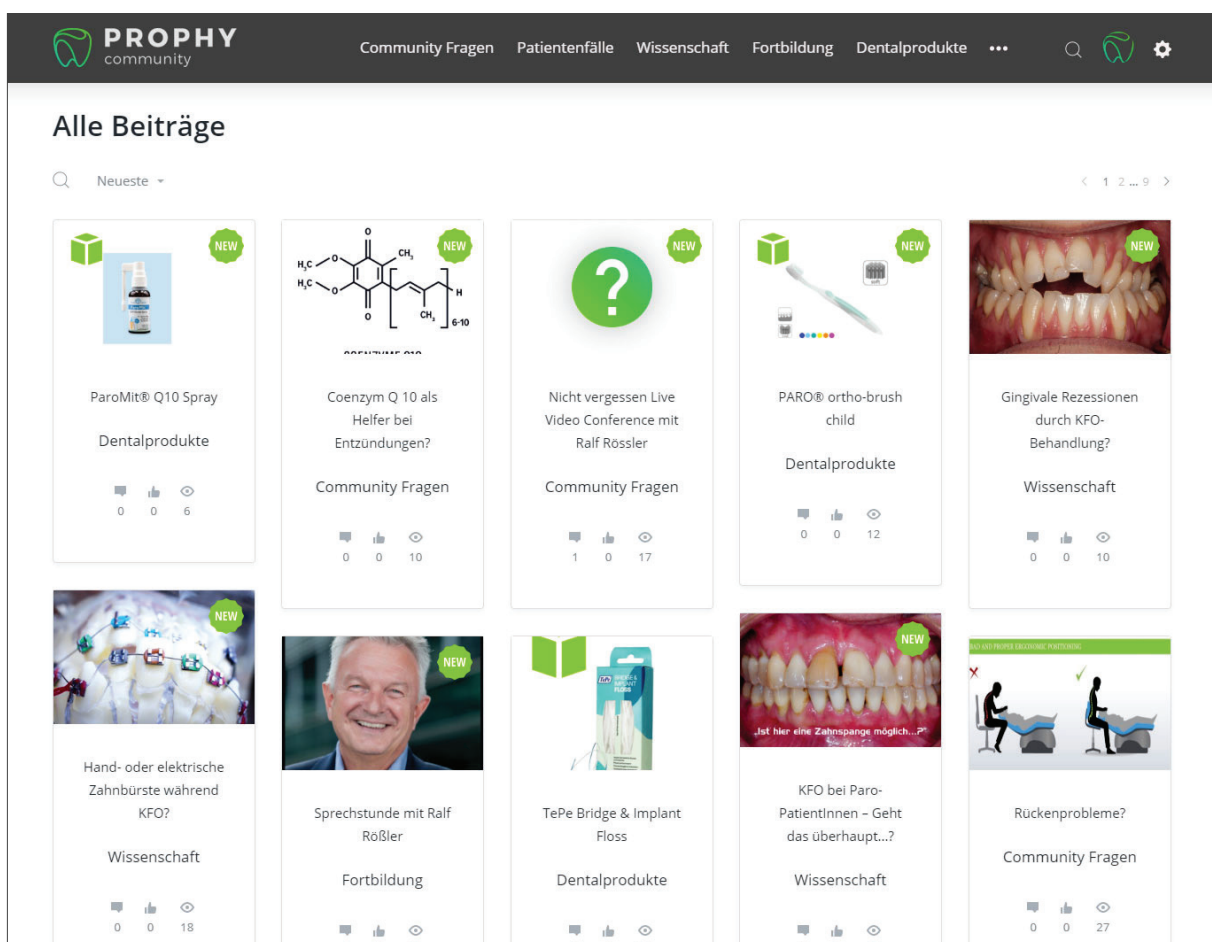
Informieren Sie sich unverbindlich
über Ihre Möglichkeiten bei Ihrem
Dienstleister für Zahnärzte:

Z99 Service GmbH
Mag. Christian Pickelmann
christian.pickelmann@z99.at
+43676 849633999
www.z99.at

Christin Bunn

Sechs Monate PROPHY.community – eine wie keine!

INTERVIEW Zwischen 20 und 40 Besucher je Woche. Wöchentlich bis zu 1.500 Seitenaufrufe. 160 bis heute diskutierte Beiträge. Das ist die erste Bilanz der im März 2019 gelaunchten PROPHY.community. Zahlen, die für Erfolg sprechen. Und für Fortsetzung. Anlass für uns, einen Blick hinter die Kulissen zu werfen und herauszufinden, was genau sie so wertvoll für ihre User werden lässt.



Vernetzung, Dialog, Erfahrungsaustausch und Wissenstransfer – das alles bietet die PROPHY.community und eröffnet Nutzern eine Onlineplattform, auf der sich Angehörige zahnmedizinischer Berufsgruppen fachspezifisch informieren sowie aktiv untereinander austauschen können. Der dabei ausschließliche thematische Fokus: die zahnmedizinische Prophylaxe und (unterstützende) Parodontaltherapie. Über den Launch wurde auf ZWP online berichtet.

Zeitgeist der Branche getroffen

Reichlich sechs Monate sind seitdem vergangen und in Zeiten schnelllebiger Onlinekanäle lohnt der kritische Blick auf den Status quo. Dieser kann als positiv bezeichnet werden, denn die PROPHY.community ist noch immer am Start und hat sich im World Wide Web mehr als behauptet, wie die obigen Kennzahlen verdeutlichen.

Nach dem Login sind direkt alle Beiträge nutzerfreundlich entsprechend ihrer Aktualität zu sehen.

ZWP online: Launch der PROPHY.community



Der Blick ins Detail lohnt, denn rechnet man mit diesen Zahlen noch etwas weiter in die Tiefe, wird deutlich, dass jeder Besucher wöchentlich zwischen 35 und 40 Seitenaufrufe verzeichnet. Dies wiederum zeigt, dass sowohl die Themenrelevanz stimmig ist als auch das Interesse der Zielgruppe getroffen.

Nachgefragt – Julia Hinterleitner, ein Kopf der Community

Für den Erfolg der PROPHY.community sind wertvolle Branchenexperten wie Julia Hinterleitner verantwortlich. Neue Themen recherchieren und einstellen, Beiträge moderieren, Fachbeiträge akquirieren und für eine breite Zielgruppe zugänglich machen – all das fällt in ihren Aufgabenbereich als digitale Native. Schließlich funktioniert Wissenstransfer immer dann am besten, wenn er authentisch ist.

Ist Julia Hinterleitner nicht im World Wide Web für die PROPHY.community unterwegs, arbeitet die 33 Jahre junge

Dentalhygienikerin in einer ganzheitlichen Zahnarztpraxis und ist in der Zahnmedizin seit mittlerweile zwölf Jahren beruflich zu Hause. Ein Interview über den Stellenwert der Community für Prophylaxefachkräfte sowie Einblicke und Ausblicke.

Interview

Frau Hinterleitner, seit März gibt es die PROPHY.community. Was genau ist Ihre Aufgabe?

Seit dem Start der Plattform bin ich dabei und konnte miterleben, wie die Community gewachsen ist. Alle im Vorfeld getätigten Entwicklungen konnte ich leider nicht mitgestalten. Es freut mich aber sehr, dass andere Kolleginnen daran beteiligt waren und eine so gute Vorarbeit geleistet haben. Alles, was wir im Alltag benötigen, war so von Beginn an abgedeckt. Heute unterstütze ich bei der Moderation der PROPHY.commu-



Julia Hinterleitner, leidenschaftliche Dentalhygienikerin aus Weißenburg in Bayern und begeisterte Moderatorin der PROPHY.community.

nity, prüfe, ob Nutzerinnen auch in der Prophylaxe tätig sind, und unterstütze, dass wir als Community gemeinsam die Wichtigkeit der Prophylaxe bei den Patientinnen und Patienten etablieren.

ANZEIGE

DRYZ & DRYZ BLU

DIE BESTEN GINGIVA-RETRAKTIONSPASTEN AUF DEM MARKT.

Stoppt schnell und effektiv Gingiva-Blutungen und Flüssigkeitsaustritt.

Die cremige Konsistenz lässt sich gut auftragen und sauber abwaschen.

Der Wirkstoff (Aluminiumchlorid) wirkt schnell und beeinträchtigt das Gewebe nicht! Anders als Eisensulfat-haltige Alternativen.

Dryz blu lässt sich durch die türkisblaue Einfärbung noch deutlicher erkennen.



Erhältlich in Spritzen oder Einwegkapseln



Angebotspreis:
z. B. 30 x 0,24 g Einwegkapseln
€ 88,90 € 66,90

EXKLUSIV BEI **M+W Dental**

Weitere Informationen und Bestellmöglichkeiten unter mwdental.de/dryz oder telefonisch **060 42 / 88 00 88**

Treating periodontal disease during pregnancy

Yiorgos Bobetis & Phoebus Madianos

Parodontitis & Schwangerschaft – ein Thema, das uns in unserem Berufsalltag regelmäßig beschäftigt! Doch was können wir tun und vor allem was dürfen wir tun?

Aus diesem Bericht der Europäischen Föderation für Parodontologie (EFP – <https://www.efp.org>) können wir folgende wichtige Informationen für unseren Praxisalltag mitnehmen:

- Mundhygieneinstruktionen, Mundhygienesitzungen und nicht-chirurgischen Parodontaltherapie gelten im **2. Schwangerschaftsdrittel** als **sichere** Maßnahme.
- Mundhygieneinstruktionen, Mundhygienesitzungen und nicht-chirurgischen Parodontaltherapie gelten im **2. Schwangerschaftsdrittel** als **effektive** Maßnahme, auch wenn wir eventuell nicht bei jeder Patientin die Gingivitis zu 100% in den Begriff bekommen, solange sie schwanger ist.
- Schwangere mit Parodontitis** scheinen ein **höheres Risiko** für **Schwangerschaftskomplikationen** zu haben (z.B. Frühgeburtlichkeit, vermindertes Geburtsgewicht).
- Leider scheint eine **parodontale Therapie** im **2. Schwangerschaftsdrittel** nicht mehr in der Lage zu sein, dieses **Risiko** wesentlich zu **verringern**.
- Aus diesem Grund sollten wir unsere Patientinnen rechtzeitig – also vor einer **möglichen Schwangerschaft** – auf ihre **parodontale Erkrankung aufmerksam** machen & die entsprechende Therapie empfehlen!
- Was sollten wir **vermeiden**? Unbedingt die Gabe von einem **Antibiotikum** aus der Gruppe der **Tetracykline**! Und wenn möglich eher auf ein Lokalanästhetikum ohne Epinephrin (Adrenalin) zurückgreifen. Hingegen Röntgenbilder – wenn notwendig – stellen ab dem 2.Schwangerschaftsdrittel kein Risiko für das ungeborene Kind dar!

Weitere interessante Infos und vor allem Flyer & Broschüren zu diesem Thema findet ihr bei der Österreichischen Gesellschaft für Parodontologie: <https://youngsters.oegp.at/mundgesundheitschwangerschaft/>

KATEGORIE

- Basics
- Neues aus der Wissenschaft

WISSENSCHAFTLICH BELEGT?

LINK

<https://www.efp.org/publications/projects/oralhealthandpregnancy/reports/treating-perio-disease.pdf>

Warum gestalten sich Informationsaustausch, Vernetzung und Wissenstransfer Ihrer Meinung nach offline in der Prophylaxe so schwierig?

Häufig fehlt im Arbeitsalltag die Zeit, um sich auszutauschen oder über aktuelle Themen zu diskutieren.

Und wie sieht all dies dank der PROPHY.community aus?

Die PROPHY.community unterstützt dabei, jederzeit Wissen im Fachbereich aufzubauen, sich zu informieren, mit Kolleginnen zu diskutieren, sich auszutauschen und zu vernetzen.

Sind Sie zufrieden mit der bisherigen Entwicklung?

Seit dem Start der Community haben sich schon einige Nutzer angemeldet und diskutieren offen, wie es ihnen mit den aktuellen Themen geht. Grundsätzlich gibt es natürlich mehr Nutzer, die lesen und weniger kommentieren, aber mit dem Interessen-Tracking sehen wir, dass die eingebrachten Themen – im Speziellen Patientenfälle, Themen zu Wissenschaft und Fragen – Interesse erzeugen. Und natürlich freuen wir uns auch über weitere Nutzer, die aktiv an den Diskussionen teilnehmen.

Welche Fragestellungen/Problematiken/Thematiken prägen aktuell den Zeitgeist, lassen sich auch Trends erkennen?

Wir versuchen ein breites Spektrum an Themen, Informationen und Fragen in der PROPHY.community anzubieten.

Monothematische Beiträge geben konkrete Hilfestellung für den Praxisalltag.

Wie bewerten Sie den Stellenwert dieser Community für Ihre Branche?

Ich kann nicht für die gesamte Branche sprechen, aber für mich ist der Austausch unter Kolleginnen sehr hilfreich. Auf der PROPHY.community versammeln sich DHs, ZMPs sowie Prophylaxeassistentinnen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Neben Themen wie Aktuelles aus der Wissenschaft oder Fortbildungsreihen werden auch Erfahrungsberichte zu Produkten abgegeben. Unser Ziel ist es, einen möglichst neutralen Rahmen zu schaffen, damit die Community-Teilnehmer offen diskutieren können.

Über die PROPHY.community

Die PROPHY.community ist eine von W&H unterstützte Plattform und gliedert sich in die Bereiche Patientenfälle, Wissenschaft, Fortbildung, Praxisbetrieb und Produkte. Bei der Beurteilung von anonymisierten Patientenfällen unterstützen Spezialisten aus der Praxis und der Lehre. Sie teilen ihr Wissen, berichten von ihren Erfahrungen und geben Anregungen für die Beurteilung eines Falls. Die in der Community befindlichen wissenschaftlichen Beiträge sind akademisch fundiert und basieren auf Veröffentlichungen innerhalb aktueller Themengebiete. Veranstaltungen ankündigen, nachbereiten und bewerten – nichts leichter als das. Checklisten, Mastervorlagen, Materialübersichten – all das und vieles mehr beinhaltet die Kategorie Praxisbetrieb zum individuellen Gebrauch. Natürlich ist die PROPHY.community auch eine Plattform für Produkte. Empfehlungen sowie Produkterfahrungen können online eingestellt und mit anderen Nutzern geteilt werden.

Das Beste kommt zum Schluss: Die Nutzung der Community bleibt auch weiterhin kostenfrei, User müssen sich zur Nutzung lediglich über ein paar wenige Schritte online registrieren. Be part of it: <https://prophy.community>



PROPHY.community

Wir sind immer offen für Neues und freuen uns über Input und Anregungen seitens der User.

Eines der Alleinstellungsmerkmale ist es, anonymisierte Fälle geschlossen innerhalb der Gruppe besprechen zu können. Wie wird diese Möglichkeit angenommen?

Innerhalb der PROPHY.community besteht die Möglichkeit, Fragen bzw. Patientenfälle an einen unserer Spezialisten einzureichen. Wir bieten dadurch die Möglichkeit, gezielte und hoch qualifizierte Antworten zu geben – dadurch können wir unsere User im Alltag auf hohem Niveau unterstützen. Diese Möglichkeit wird immer gerne angenommen. Zusätzlich bieten wir einmal pro Monat eine Live-Online-Konferenz mit unserem Experten Ralf Rössler an.

Hinter der PROPHY.community liegen die ersten sechs Monate. Was kommt, was bleibt, woran wird derzeit gearbeitet?

Derzeit arbeiten wir an unserem ersten Präventionskongress unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Dirk Ziebolz, M.Sc. „Dein Kongress – so individuell wie Deine Prophylaxe“, der im nächsten Jahr am 11. und 12. September stattfindet.

Speziell für die Teilnehmer der PROPHY.community bieten wir die Möglichkeit, die Themen für den Kongress selbst zu gestalten und abzustimmen. Unter allen Themenvorschlägen verlosen wir ein W&H LatchShort Winkelstück (WP-66 W), der Teilnahmeschluss ist der 31. Dezember 2019.

Natürlich freuen wir uns sehr, wenn die Familie der PROPHY.community immer weiter wächst und sich vergrößert. Wir arbeiten weiter daran, aktuelle Themen und Produkte vorzustellen, um zusammen mit unserem wissenschaftlichen Expertenteam einen sicheren, hoch qualifizierten und neutralen Ort zum Austausch anzubieten.

Herzlichen Dank für das Interview und weiterhin viel Spaß und Erfolg in den digitalen Welten!

INFORMATION

W&H Deutschland GmbH

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



Infos zum Unternehmen

**Intelligente Maschine.
Müheleose Fertigung.
Überragende Ergebnisse.**



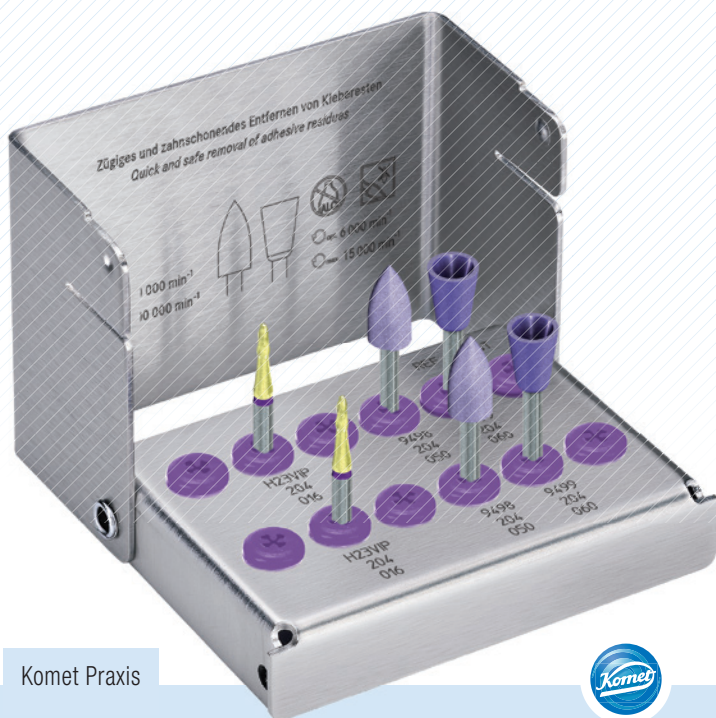
DWX-42W Dental-Nassschleifeinheit

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 müheleose Anfertigung von Zahnersatz innerhalb eines Tages.

Entdecken Sie mehr auf www.rolanddg.de

Multiband-Klebstoffentfernung: Der schnittfreundige Hartmetall-Smoozie und der schmelzschonende Klebstoffradierer im aufbereitbaren Edelstahlständer-Set.



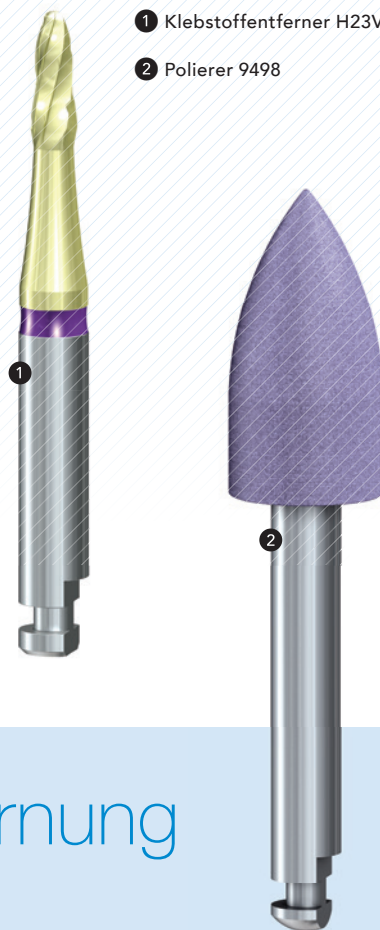
Komet Praxis



Smoozies: Klebstoffentfernung ganz smooth

1 Klebstoffentferner H23VIP

2 Polierer 9498



1. Finaler Behandlungsschritt

Was erwartet der Zahnarzt von einem Klebstoffentferner?

Die Spannung ist seitens des Behandlers und des Patienten gleichermaßen groß, schließlich ist man kurz davor, endlich das unverstellte Ergebnis nach einer teilweise jahrelangen Multiband-Prozedur zu sehen. Da muss alles glatt laufen – im wahrsten Sinne des Wortes! Werden die Brackets vom Zahn entfernt, löst sich die adhäsive Verbindung des Brackets zum Kleber – nicht jedoch der Kleber vom Zahn. Dementsprechend möchte der Zahnarzt die anschließende Klebstoffentfernung möglichst schonend und flott umsetzen. Er wünscht sich ganz konkret, dass die Zahnhartsubstanz dabei nicht beschädigt wird, der Patient keine Schmerzen empfindet, insgesamt zügig gearbeitet werden kann und final eine schöne riefenfreie Zahnoberfläche entsteht.

2. Smoozies

Welche Instrumente sind in dem Smoozie-Set enthalten?

Das Smoozie-Set enthält zwei Teamplayer: den schnittfreundigen Hartmetall-Smoozie und den schmelzschonenden Klebstoffradierer. Zuerst bereitet der Hartmetall-Smoozie die Oberfläche effizient vor. Er ist der perfekte Vorbereiter, zeitsparend und wirtschaftlich. Anschließend folgt der „Smoozie-Polierer“. Dieser Klebstoffradierer arbeitet ganz riefenfrei und sicher. Sein weiches Schleifgut radier die noch verbliebenden Klebereste ab, ohne die darunterliegende natürliche Zahnschmelz zu beschädigen.

Warum der Set-Gedanke?

Grundsätzlich gibt es kein Instrument, das einerseits schnell und schnittfreudig den Klebstoff entfernt – und sich andererseits schonend und sicher zum Zahnschmelz verhält. Die Smoozies ergänzen sich ganz wunderbar, sie vereinen Schnelligkeit und absolute Sicherheit.

3. Zielgruppe

Wer ist Zielgruppe für die Smoozies?

Das sind vor allem Kieferorthopäden, Zahnärzte und ihre Assistenz, die sich für die Klebstoffentfernung mit FG-Winkelstück eigens qualifiziert haben. Mit den Smoozies haben sie ihr ganz persönliches Edelstahl-Set mit aufgelaserten Figurnummern und Anwendungsdrehzahlen – und damit alles im Griff für diesen so wichtigen finalen Behandlungsschritt am Patienten. Alles in einem Set auf einen Blick, der aufbereitbare Edelstahlständer, das violette Farbkonzept – das sind die besten Voraussetzungen für den gesamten Behandlungsablauf, einen erfolgreichen Abschluss und zufriedene Patienten.

Werden die Smoozies unter Wasserkühlung eingesetzt?

Ja, Komet Dental empfiehlt den Einsatz mit Wasserkühlung, um eine erhöhte Wärmeentwicklung am Zahn und eine daraus resultierende Nekrose zu vermeiden.



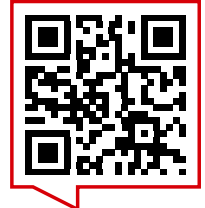
Infos zum Unternehmen

WWW.KOMETDENTAL.DE

DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

14. und 15. Februar 2020
Dentales Fortbildungszentrum Hagen

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.ddt-info.de



Veranstalter:

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-308
Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de | www.oemus.com

Wissenschaftliche Leitung:

Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH
Handwerkerstraße 11 | 58135 Hagen
Tel.: +49 2331 6246812
Fax: +49 2331 6246866
www.d-f-h.com



Wissenschaftlicher Leiter:

ZTM Jürgen Sieger

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

Bitte senden Sie mir das Programm zu den DIGITALEN DENTALEN TECHNOLOGIEN 2020 zu.

Titel, Name, Vorname

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

Stempel

ZMP 12/19



Reparaturleistungen mit hochwertigen Austauschteilen

Bei neuen Übertragungsinstrumenten darf man davon ausgehen, dass alle Teile den Spezifikationen des Herstellers entsprechen. Wenn diese Instrumente defekt sind, sind für die Reparatur Originalteile vom Hersteller oder Nachbauten von Zulieferern erhältlich. In der Praxis sind die vorgefundenen Preis- und Qualitätsunterschiede dieser Ersatzteile jedoch enorm.

Bei winkelstueck-reparatur.de sind das Reparieren mit hochwertigen Austauschteilen und eine kontinuierliche und vertrauensvolle Beziehung mit dem Praxisteam wichtige Aspekte des Erfolges. Die erfahrenen Techniker benutzen daher nur Teile mit Originalqualität unter anderem von ADENSYS in Memmingen, ein führender Dentalhersteller von Markenteilen für die gängigsten Turbinen und Winkelstücke, die sogar teilweise die Qualität des Originalteiles übertreffen, aber bis zu 30 Prozent günstiger sind. Das Ergebnis: Optimale „made in Germany“-Qualität, bestmögliche Zuverlässigkeit und erhöhte Langlebigkeit, die sich auszahlt. winkelstueck-reparatur.de – Reparatur, die sich lohnt!

Überzeugen Sie sich selbst und nutzen Sie die bequeme und kostenlose UPS-Abholung sowie Gratis-Schadensdiagnose und Kostenvoranschlag für Ihre defekten Winkelstücke – total ohne Risiko!

winkelstueck-reparatur.de

Tel.: 08331 9853360

info@winkelstueck-reparatur.de

www.winkelstueck-reparatur.de

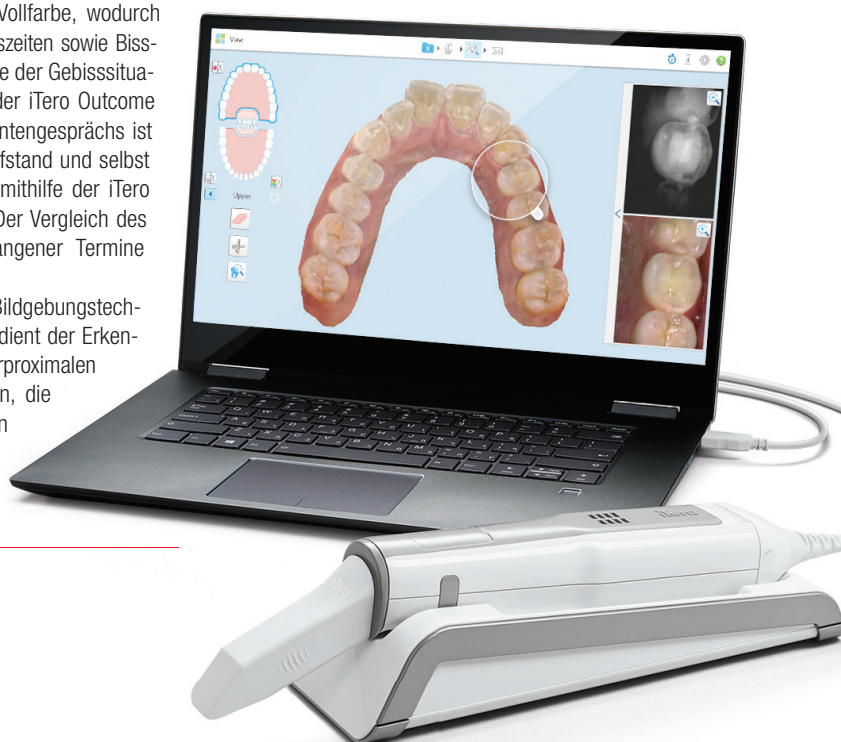
Intraoralscanner mit innovativen Funktionen für volldigitalen Praxisworkflow

Mit dem iTero Element 5D von Align Technology steht ein Intraoralscanner zur Verfügung, der als erstes integriertes dentales Bildgebungssystem gleichzeitig Aufnahmen in 3D, intraoraler Farbe und Nahinfrarot (NIR) zur digitalen Erkennung von Kariesläsionen bietet. Weitere innovative Funktionen wie Outcome Simulator, TimeLapse und MyiTero.com realisieren einen volldigitalen Praxisworkflow.

Die Bissregistrierung erfolgt digital in 3D und Vollfarbe, wodurch Zahnreihensilikone, Aushärtungs- und Auswertungszeiten sowie Bissanalysen mit dem Artikulator entfallen. Zur Analyse der Gebissituation und Visualisierung für den Patienten steht der iTero Outcome Simulator zur Verfügung. Ebenfalls Teil des Patientengesprächs ist die Identifizierung von Bissproblemen, Zahnschiefstand und selbst kleinsten Veränderungen der Zahnsituation, die mithilfe der iTero TimeLapse-Technologie vorgenommen werden. Der Vergleich des Scannergebnisses mit Voraufnahmen vorangegangener Termine macht es möglich.

Die im iTero Element 5D integrierte Nahinfrarot-Bildgebungstechnologie NIRi scannt die innere Zahnstruktur und dient der Erkennung und Überwachung kariöser Läsionen im interproximalen Zahnbereich. Herkömmliche Bissflügelaufnahmen, die mit Mehraufwand und Strahlenbelastung für den Patienten einhergehen, entfallen.

Die mit iTero Element 5D korrespondierende MyiTero.com Webplattform ermöglicht den Zugriff auf die Scannergebnisse von mehreren Praxisgeräten aus – für eine weitere visuelle Möglichkeit zur Vereinfachung des Patientengesprächs geboten und zur Mehrwertmaximierung des innovativen Intraoralscanners.

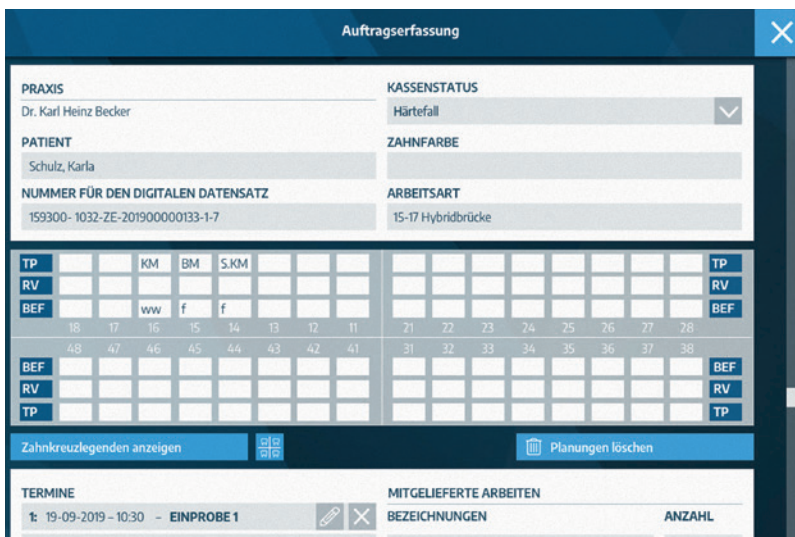


Align Technology GmbH

Tel.: 0800 2524990

www.itero.com

Infos zum Unternehmen



Praxismarketing für Zahnärzte. Deutschlandweit.

– Mit über 20 Jahren Erfahrung –

App verknüpft Labor und Praxis

Moderne Informations- und Kommunikationstechnologien haben ein großes Potenzial zur Verbesserung der Qualität und Wirtschaftlichkeit der zahnmedizinischen und zahntechnischen Versorgung. Die isiDent® App verfügt über Schnittstellen zu nahezu allen PVS-Systemen. Sie lässt sich nahtlos und ohne Medienbrüche in die Praxis integrieren.

So funktioniert die Digitalisierung der Kommunikation zwischen Labor und Praxis: Mitarbeiter aus der Praxis können automatisch und direkt aus ihrer isiDent® App Kostenanfragen zum Thema Zahnersatz an das Labor richten. Das erspart täglich den Aufwand von Mehrfacherfassung, Telefongesprächen, E-Mails oder Faxen. Genauso einfach können die Praxismitarbeiter aus ihrem Verwaltungsprogramm Zahnersatzaufträge inklusive der Auftragsnummer unmittelbar aus dem HKP an ihr Labor versenden. Diesen Aufträgen lassen sich alle Arten digitaler Dateien hinzufügen. Ein aussagefähiger Laborauftrag auf Papier wird automatisch gedruckt. Doppelerfassungen und unnötiger Schreibkram entfallen. Die isiDent® App von DATEXT steht zudem für eine effektive Patientenberatung und Dokumentation in der Zahnarztpraxis. Nutzer kommen in den Genuss, Praxisabläufe intern und extern enorm zu vereinfachen. Die isiDent® App verfügt über digitale Anamnese, ein neu designtes 3D-Modell zur individuellen Zahnersatzplanung, einen Wahlleistungskatalog mit mehrsprachigen Patienteninformationen, aufwendig produzierte Videos, Fotos und Flyer sowie eine integrierte Laborsoftwareschnittstelle für forensisch abgesicherten Datenaustausch.

Mit der isiDent® App von DATEXT lassen sich spielend einfach Kostenanfragen sowie Labor- und Abholaufträge generieren. Mit der digitalen Patientenunterschrift erreichen Praxis und Labor zusätzliche Rechtssicherheit. Das einzigartige Bedienkonzept ermöglicht allen Praxen den Einstieg in die digitale Patientenkommunikation – unabhängig von der eingesetzten Praxissoftware.

DATEXT IT-Beratung • Tel.: 02331 121-0 • www.datext.de



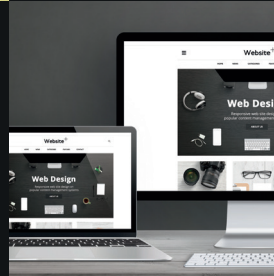
Marketing-konzepte

Praxisabgabe und -wertermittlung



Praxisgründung

Websites, Logodesign, Anzeigendesign



Online Marketing

Kostenloser Beratungstermin:
0471 8061000

SANDER CONCEPT

Marketing und Werbung für Zahnärzte

www.sander-concept.de
info@sander-concept.de

Bilanzierte Diät als systemisches Konzept bei Parodontitis

Kann Parodontitis Alzheimer begünstigen? Steht Parodontitis im Zusammenhang mit Krebserkrankungen? Warum begünstigen sich Adipositas und Parodontitis gegenseitig? Immer mehr Studien bringen zutage, dass Parodontitis kein rein orales Geschehen ist, sondern mit anderen Krankheitsbildern interagiert. Deswegen sollten Sie als Zahnärzte bei der Behandlung die systemische Komponente der Erkrankung im Blick und im Griff behalten.

Itis-Protect® ist das führende systemische Konzept bei Parodontitis in allen Stadien. Die bilanzierte Diät beeinflusst die Entzündung sowohl systemisch als auch lokal und reguliert die orale Entzündungsaktivität nachweislich. Eine antibiotikafreie Studie mit dem Destruktionsmarker aMMP-8 (aktive Matrix-Metalloproteinase-8) als Prüfparameter wies im Laufe der viermonatigen Kuranwendung von Itis-Protect® I-IV Heilungsraten von 60 Prozent bei einem therapierefraktären Patientenkollektiv auf. Weitere Informationen unter: www.itis-protect.de



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

Infos zum Unternehmen

Zahnputzsystem mit künstlicher Intelligenz



Die innovative Oral-B® GENIUS X, das neueste Modell aus der GENIUS-Reihe, hat von tausenden individuellen Putzstilen gelernt, um mithilfe von künstlicher Intelligenz Patienten darin zu unterstützen, beste Zahnpflegeergebnisse zu erreichen – ganz individuell auf die jeweiligen Bedürfnisse angepasst und ohne die bisher gewohnten Zahnputztechniken verändern zu müssen. Dabei arbeitet die neue GENIUS X im Hintergrund – der dahinterstehende Algorithmus hat tausende individuelle Putzdurchgänge analysiert und gelernt, verschiedene Putzstile zu erkennen und zu bewerten. „Mithilfe einer Reihe von Zahnputzuntersuchungen haben wir herausgefunden, dass es nicht zielführend ist, den Patienten genau vorzuschreiben, wie sie ihre Zähne putzen sollen. Im Fokus der Untersuchung standen dabei die Erfassung und Analyse der unterschiedlichen Putzstile der Patienten,“ erklärt Phillip Hundeshagen vom P&G Forschungs-Center Kronberg. Zusammen mit dem runden Bürstenkopf von Oral-B® vereint die GENIUS X bewährte Technologien, um die Patient compliance zu verbessern. So hilft die dreifache Andruckkontrolle dem Patienten, noch sanfter zu putzen und dabei das Zahnfleisch zu schützen. Bei zu starker Anwendung von Druck wird er visuell gewarnt, die Geschwindigkeit verringert sich automatisch und die Pulsationen stoppen. Damit konnten 93 Prozent der Patienten in einem Monat ihr zu aggressives Putzverhalten reduzieren.¹ Gleichzeitig hilft ein integrierter Timer, die für den Putzvorgang von Zahnärzten empfohlene Dauer von zwei Minuten einzuhalten. Patienten konnten so in Verbindung mit der Oral-B® App ihre durchschnittliche Putzzeit sogar auf 2 Min., 27 Sek. erhöhen. Mit dem Launch der neuen Oral-B® GENIUS X wird die bisherige Lebenszeit von elektrischen Zahnbürsten noch weiter verlängert – eine von vielen Bemühungen der Marke, sich für eine nachhaltige Zukunft einzusetzen. Für die GENIUS X ermöglicht Oral-B® den Austausch der Batterie durch zertifizierte Servicecenter. Die professionelle Durchführung des Austausches durch Servicecenter gewährleistet, dass die elektrischen Zahnbürsten wasserdicht bleiben. In Zukunft sollen weitere Modelle dem Beispiel der Oral-B® GENIUS X folgen.

¹ Data on file, P&G Motion Tracking Study.

Procter & Gamble Germany GmbH
Tel.: 0203 570570 • service@walzer.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 12/19

Natürliche Ergebnisse mit neuem Multilayer-Zirkon



Ein Höchstmaß an Ästhetik und ein zugleich sehr natürlich aussehendes Resultat verspricht das neue Multilayer-Zirkon DD cubeX² ML. Aufgrund der hohen Nachfrage hat das Bremer Unternehmen dentaltrade das hochwertige und flexibel einsetzbare Zirkon nun dauerhaft ins Sortiment genommen.

Hochwertig, präzise, ästhetisch: Das Multilayer-Zirkon DD cubeX² ML mit nahtlos ineinander verlaufenden Farbnuancen vom Zahnhals bis zur Schneide für höchste Ansprüche. Diese fließenden Farbabstufungen von zervikal zu inzisal simulieren einen natürlichen Farbverlauf und verleihen dem daraus gefertigten Zahnersatz das Aussehen eines echten Zahns. Das neue Multilayer-Zirkon im Portfolio des Bremer Unternehmens ist in folgenden acht VITA-Zahnfärbungen erhältlich: A1; A2; A3; A3,5; B1; B2; C2 und D3. Dabei bietet es die gleichen positiven Eigenschaften wie Vollzirkon: Ein Höchstmaß an Präzision und Passgenauigkeit bei der Fräsung des Zahnersatzes, eine geringe Wärmeleitfähigkeit, eine starke Festigkeit und hohe Biokompatibilität – Patienten zeigen so gut wie keine allergischen Reaktionen beziehungsweise Abstoßungsreaktionen auf den Zahnersatz.

Durch diese hervorragenden Materialeigenschaften ist das Multilayer-Zirkon auch für allergische Patienten geeignet, die generell auf Metall verzichten möchten oder sehr hohe ästhetische Ansprüche haben, und kommt bei folgenden Indikationen als Werkstoff infrage: Kronen, Brücken bis zu drei Gliedern im Front- und Seitenzahnbereich, Teilkronen, On- und Inlays, Veneers und Implantatkronen.

dentaltrade GmbH • Tel.: 0421 247147-70 • www.dentaltrade-zahnersatz.de

Neues Zahngel für Kinder und Erwachsene

Das neue Karex gelée wird zur Remineralisation von Zahnschmelz, Unterstützung der Kariesprophylaxe und Reduktion von Schmerzempfindlichkeiten empfohlen. Das Gel wird täglich nach dem Zähneputzen mit dem Finger auf die Zähne aufgetragen. Je länger es einwirkt, desto effektiver kann der Zahnschmelz remineralisiert werden. Daher wird empfohlen, das gelée abends nach dem Zähneputzen aufzutragen und über Nacht einwirken zu lassen. Das Gel ist ab dem ersten Zahn anwendbar, weist zudem einen milden Geschmack auf und ist darum für Kleinkinder, Jugendliche und Erwachsene (auch mit schmerzempfindlichen Zähnen) gleichermaßen geeignet. Es enthält wertvolles Calcium, Xylit und hoch dosiertes Hydroxylapatit. Dieser Karex-Wirkstoff biomimetisches Hydroxylapatit (BioHAP) ist dem Hauptbestandteil des natürlichen Zahnschmelzes nachgebildet. Durch die regelmäßige Anwendung wird die Regeneration angegriffener Stellen im Zahnschmelz unterstützt und direkt nach der Anwendung eine Schutzschicht auf den Zähnen ausgebildet. Neben der speziellen Prophylaxe nach dem Zähneputzen ist Karex gelée außerdem für weitere Anwendungsbereiche geeignet, zum Beispiel für Personen mit Brackets, nach der professionellen Zahnaufhellung (Bleaching) und bei Zähnen mit MIH (Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation).

Sie können sich unter folgendem Link zu einem Produkttest anmelden: oral-care.drwolffgroup.com

Dr. August Wolff GmbH & Co. KG Arzneimittel
Tel.: 0521 8808-05
www.drwolffgroup.com



ANZEIGE



oemus.com/events

Fortbildungen für das gesamte Praxisteam.

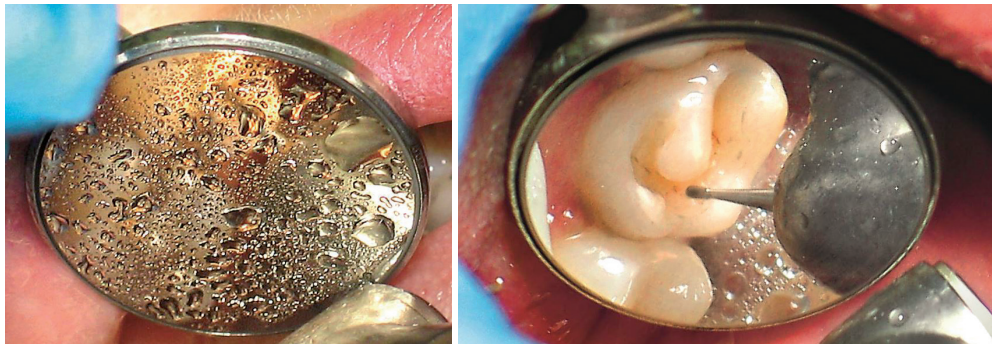
© Bilderstock.com - stock.adobe.com



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

Sicher sein ohne Mehraufwand: Sicherheitsdatenblätter gratis downloaden

Desinfektionsmittel, Acrylate, Röntgenchemikalien: Mitarbeiter in Zahnarztpraxen und Laboren hantieren regelmäßig mit Produkten, die ein Risiko für die Gesundheit darstellen. Daher gilt auch die Pflicht, die Sicherheitsdatenblätter für jedes dieser verwendeten Materialien aufzubewahren, was jedoch einen großen Aufwand bedeutet. An dieser Stelle bringt sich AERA mit einer komfortablen Lösung ins Spiel: Auf der Bestellplattform AERA-Online ist für nahezu alle relevanten Produkte das entsprechende Dokument hinterlegt und kann gratis heruntergeladen werden – unabhängig vom Kauf des Artikels. Noch einfacher lassen sich die Sicherheitsdatenblätter über AERA plus verwalten, ein kostenloses Online-Offline-Tool für die Materialverwaltung und -organisation. Dabei durchsucht eine spezielle Funktion automatisch alle getätigten Bestellungen sowie die Favoritenliste und kopiert die Sicherheitsdatenblätter der dort gefundenen Produkte auf den PC. So lassen sich mit nur wenigen Klicks die benötigten Datenblätter ohne großen Aufwand archivieren.



AERA EDV-Programm GmbH
Tel.: 07042 3702-0
www.aera-online.de

Instrumentenaufbereitung: Hygiene auf Knopfdruck

Ein Knopfdruck genügt, der Deckel schließt sich, und schon beginnt der DAC Universal von Dentsply Sirona mit seinem vollautomatischen Aufbereitungsprogramm. Die Instrumente werden dann gereinigt – bei Bedarf geölt – und thermisch desinfiziert. Der neue DAC Universal hat ein komplettes Face-lift sowie einige Updates erhalten: Er überzeugt mit modernem Design und benutzerfreundlicher Oberfläche. Der Wassertank ist selbst in gefülltem Zustand herausnehmbar und gut zu erreichen. Durch den Touchscreen mit neu gestalteter Benutzeroberfläche lässt sich der DAC Universal jetzt noch leichter bedienen. So führt beispielsweise das geführte „Check & Clean“-Programm die Hygieneassistenz sicher durch die Reinigungs- und Wartungsprozesse des Gerätes. Bis zu sechs Instrumente werden in einem vollautomatischen Zyklus gereinigt, gepflegt sowie desinfiziert. Dieser Prozess läuft in nur circa 15 Minuten ab, inklusive Kühlung. Das Gerät kommt dabei ohne chemische Reinigungs- und Desinfektionsmittel aus, was sich positiv auf die Lebensdauer der Instrumente auswirkt. Der DAC Universal ist mit zwei farblich gut unterscheidbaren Deckeln erhältlich: Der Deckel „Blue“ ist für Hand- und Winkelstücke und Turbinen vorgesehen. Der Deckel „Green“ wird für Ultraschallhandstücke und -spitzen, Düsen von Multifunktionsspritzen und Pulverstrahlgeräten sowie Pulverstrahlhandstücke genutzt. Die Deckel haben ein geringeres Eigengewicht und sind daher einfach zu handhaben.

Infos unter www.dentsplysirona.com/DAC-Universal



Infos zum Unternehmen

Dentsply Sirona Deutschland GmbH • Tel.: 06251 16-1610 • www.dentsplysirona.com



Digitale Patientenkommunikation und Dokumentation

Zahnärzte, die Abläufe in ihrer Praxis verbessern, Patienten multimedial informieren und dabei auch die Umsätze deutlich steigern möchten, finden mit infoskop® die perfekte Lösung: Das von der synMedico GmbH entwickelte Patienteninformationssystem für das iPad erfüllt diese und viele weitere Anforderungen in einem einzigen digitalen Werkzeug. Die Bedienung ist ebenso leicht wie die Integration in die vorhandene Software-Infrastruktur der Praxis – der Nutzen für beide Seiten ist enorm. Mit infoskop® wird das iPad zur mobilen Aufklärungs- und Kommunikationszentrale. Und das ist durchaus bestechend: Während infoskop® das Praxisteam in der Terminvorbereitung mit interaktiven Formularen, Anamnesebögen und passenden Themenvideos (Prophylaxe etc.) unterstützt, können Ärzte zudem im Aufklärungsgespräch auf Erklärvideos, Illustrationen und patientenindividuelle Bilddiagnostik (intraoral etc.) zugreifen. Details (z. B. auf Röntgenbildern) lassen sich jederzeit mit der digitalen Stiftfunktion hervorheben oder kommentieren. So wird Transparenz geschaffen und das Vertrauen zwischen Patient und Zahnarzt gefestigt. „Der digitale Wandel ist in den Praxen angekommen. Dazu gehört natürlich auch die digitale Patientenkommunikation mit infoskop®“, so Rainer Steenhusen, Geschäftsführer des Marktführers synMedico. „Eine derart moderne Aufklärung kommt auch bei Patienten gut an: Sie fühlen sich individuell wahrgenommen, gut beraten und in der vom Arzt skizzierten Vorgehensweise bestärkt. Kommunikation auf Augenhöhe eben. Darauf kommt es an.“

synMedico feierte kürzlich sein elfjähriges Firmenbestehen!

synMedico GmbH • Tel.: 0561 766406-10 • www.synmedico.de

Komplettsystem zur Zahnaufhellung

Das **Pola-System von SDI** beinhaltet Zahnaufhellungsprodukte für jeden Patientenwunsch: zum Home-Bleaching, Praxis-Bleaching, direkt anwendbare Bleachprodukte sowie ein Gel zur Desensibilisierung.

Home-Bleaching-Systeme

Pola Day und Night sind Home-Bleaching-Systeme und werden mit einer speziell auf den Patienten angepassten Schiene benutzt. Auf Wasserstoffperoxid basierend, bietet Pola Day eine schnelle und effektive Zahnaufhellung. Pola Day ist als Gel mit 3 % oder 6 % Wasserstoffperoxid erhältlich. Pola Night beinhaltet Carbamidperoxid und wird in Konzentrationen von 10 % bzw. 16 % angeboten. Obwohl das auf Carbamidperoxid basierende Pola Night Gel etwas längere Behandlungszeiten als Pola Day erfordert, ist es dennoch eine sehr effektive Option. Pola Day und Pola Night sind bewährte Produkte. Ihre Zusammensetzung gewährleistet eine ausreichend hohe Wassermenge, um die Zähne vor Austrocknung und Überempfindlichkeit zu schützen. Zusätzlich geben die Gele eine kleine Menge Fluorid ab, die unterstützend die Zahnoberfläche remineralisiert und dadurch postoperative Sensibilitäten reduziert. Der neutrale pH-Wert von Pola Day und Pola Night sorgt für die vollständige Freigabe des Peroxids, ohne dabei den Komfort des Patienten zu gefährden. Die angenehm schmeckenden Produkte sind in Packungen mit vier, zehn und in der Großpackung mit 50 Spritzen erhältlich. Zum Pola-System gehören auch diverse Marketingmaterialien wie Poster, Flyer, Infobroschüren und Gutscheine, die kostenlos zur Verfügung stehen.

Zahnaufhellungsgel zur Direktanwendung

Pola Luminare ist ein Fluorid freisetzendes Zahnaufhellungsgel mit Minzgeschmack. Hierfür muss keine Zahnschiene angefertigt werden – der Patient erhält nach Einweisung einen Stift mit Pinselchen und erledigt den Rest allein. Das Gel kann immer dann aufgetragen werden, wenn der Patient dies möchte, bei Tag oder Nacht. Pola Luminare ist völlig unauffällig. Es hat eine niedrige Viskosität und trocknet sehr schnell, wodurch sich sofort ein Film auf der Zahnoberfläche bildet. Es können einzelne Zähne oder der gesamte Zahnbogen aufgehellt werden.



In-Office-Bleaching-System

Pola Office+ ist ein In-Office-System zur Zahnaufhellung mit minimalem Zeitaufwand (circa 30 Minuten). Mit dieser Methode kann Zähnen, die sich aus medizinischen Gründen verdunkelt haben, ihre ursprüngliche Farbe zurückgegeben werden. Die einzigartige Formel mit 37,5 % Wasserstoffperoxid setzt die Peroxidionen schnell frei und



startet so den Aufhellungsprozess. Pola Office+ hat einzigartige, integrierte, desensibilisierende Zusatzstoffe, welche postoperative Sensibilitäten verhindern können. Kaliumnitrat, der Hauptbestandteil zur Schmerzreduktion, dringt zum Nerv vor und blockiert die Weiterleitung der Schmerzimpulse. Anmischen ist nicht mehr notwendig. Im Zwei-Kammer-Spritzensystem mischt sich das Gel, während es auf die Zähne aufgetragen wird. Der feine Tipp des Applikators erlaubt einfaches Auftragen, besonders an schwer zugänglichen Stellen.

Anwendungstipp

Beginnen Sie mit der gründlichen Reinigung der Zähne mit einer Reinigungspaste und legen Sie danach den lichthärtenden Zahnfleischschutz an, um das Zahnfleisch während des Bleachvorgangs zu schützen. Jetzt kann das Pola Office+ Gel direkt auf die aufzuhellenden Zähne aufgebracht werden. Es muss lediglich acht Minuten einwirken. In dieser Zeit kann optional eine Polymerisationslampe mit



dem entsprechenden Wärmeaufsatz zur Beschleunigung verwendet werden, danach wird das Gel abgesaugt (nicht abgespült). Dieser Vorgang kann bis zu viermal wiederholt werden. Nach dem letzten Vorgang das Gel absaugen, abspülen und erneut absaugen. Pola Office+ ist in Packungen mit einem oder drei Spritzen-Kits mit der Option des Einweg-Wangenhalters erhältlich.

Desensibilisierendes Gel

Unabhängig vom Zahnaufhellungsmittel kann es manchmal während oder nach der Zahnaufhellung durch die Beschaffenheit des Zahnschmelzes zu Sensibilitäten kommen. Lindern Sie diese Beschwerden mit Soothe. Mit nur einer Spritze Soothe gehören die Sensibilitäten der Vergangenheit an. Das Gel enthält 6 % Kaliumnitrat sowie 0,1 % Fluorid und lindert Sensibilitäten, die durch chemische oder thermische Veränderungen auftreten können. Im Gegensatz zu anderen Gels zur Desensibilisierung beeinträchtigt Soothe den Aufhellungsprozess nicht. Daher kann die Anwendung vor, während oder nach der Zahnaufhellung erfolgen.

SDI Germany GmbH

Tel.: 02203 9255-0 • www.sdi.com.au



Procodile: Schnittfreude liegt in seiner Natur

Procodile heißt die neue Spezies der reziproken Endo. Innovativ an der auffällig grünen Feile ist ihr variabel getaperter Feilenkern, der den Spanraum vergrößert und infiziertes Gewebe noch effizienter aus dem Kanal befördert. In Kombination mit dem Doppel-S-Querschnitt zeigt Procodile noch mehr Flexibilität. So lassen sich selbst gekrümmte Wurzelkanäle sicher und formkongruent aufbereiten. Gleichzeitig zeigt die Feile eine enorme Widerstandskraft gegenüber zyklischer Ermüdung. Das reduziert das Frakturrisiko und erhöht somit die Sicherheit für den Patienten. Sicherheit bringt die Feile aufgrund ihrer Farbe auch für den Zahnarzt und sein Team, denn sie ist auf den ersten Blick einfach unverwechselbar. Das reziproke Procodile-System bietet ein lückenloses Feilenspektrum in sieben unterschiedlichen

Größen für nahezu jede Kanal Anatomie und ist in allen gängigen linksschneidenden reziproken Antrieben einsetzbar. Am intelligentesten arbeitet sie jedoch mit ReFlex, der neuen patentierten Bewegung im EndoPilot.



Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
 Tel.: 05261 701-700
www.kometdental.de

Infos zum Unternehmen

Schmerzfremde Betäubung durch computerassistierte Injektionen

CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sanfte und schmerzfreie Injektion, ermöglicht Behandlern eine entspanntere Arbeitssituation und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient. Grund hierfür ist die intelligente und sanfte Verabreichung von Lokalanästhetika. Ein zu Beginn langsamer Fluss verhindert den Schmerz, der entsteht, wenn ein Depot zu

schnell gelegt wird. Selbst palatinale Injektionen können vorgenommen werden, ohne dass der Patient Unbehagen oder Schmerz empfindet. Der Griff um das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass der Behandler während der Injektion in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten kann. Es sind keine Fingerkräfte nötig, sodass eine Belastung von Muskeln und Gelenken vermieden wird. Durch die Möglichkeit einer guten Fingerstütze kann die Kanüle während der Injektion vollkommen still an einer Stelle gehalten werden. Das Instrument eignet sich für alle odontologischen Lokalanästhesien, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als

auch für die Leitungsanästhesie hat. Der computergesteuerte Fluss in allen drei Programmen ermöglicht das leichte Legen einer schmerzfreien Betäubung – selbst palatinal. Zusätzliche kostenaufwendige Verbrauchsstoffe sind nicht vonnöten. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert. Das Gerät lässt sich entweder mit einem Fußschalter bedienen, der im Lieferumfang enthalten ist, oder an schon bestehende Behandlungseinheiten anschließen.



Infos zum Unternehmen

RÖNVIG Dental Mfg. A/S
 Vertrieb Deutschland
 Tel.: 0171 7717937
www.ronvig.com



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

Ein-Komponenten-Universaladhäsiv mit hoher Haftfestigkeit auf Dentin und Schmelz



Zipbond Universal ist ein BPA- und HEMA-freies Universaladhäsiv, das in Self-Etch-, Selective-Etch- und Total-Etch-Technik durch verlässliche hohe und reproduzierbare Haftfestigkeiten überzeugt. Bewährte Adhäsivmonomere inklusive MDP schaffen auf direkten und indirekten Substraten einen festen Verbund. Dank der einfachen Verarbeitung von Zipbond Universal lässt sich die hohe Haftfestigkeit in jedem Fall mit nur minimalen Schwankungen reproduzieren. Die Hybridschicht ist bei allen Ätztechniken gleichmäßig ausgebildet, sodass die Patienten die Praxis mit vollständig verschlossenen Dentintubuli und ohne postoperative Überempfindlichkeit verlassen. Für optimalen Schutz im Randbereich der Restauration gibt das Adhäsiv Fluorid ab. Zipbond Universal enthält fünf Prozent Nanofüller für kontrolliertes Handling. Das Adhäsiv ist auf dem Zahn beim Auftrag sichtbar und nach der Lichthärtung praktisch unsichtbar, also ideal für die ästhetische Zone mit Füllungsmaterialien in transluzenten und Bleach-Farben.



SDI Germany GmbH
Tel.: 02203 9255-0
www.sdi.com.de

Infos zum Unternehmen

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	17
AERA	75
Align Technology	19
ALPRO MEDICAL	65
Asgard Verlag	89
BEGO	61
BICON Europe	53
BLUE SAFETY	Beilage, 21
CompeDent	49
Computer konkret	67
DENTAKON	46, 86
dental bauer	Beilage, 77
dentaltrade	4
dent.apart	31, 33
Dentsply Sirona	13
DMG	29
DZR	27
Dürr Dental	23
EHP Hygiene	55
exocad	Beilage
Garrison Dental Solutions Europe	Beilage
Gebr. Brasseler	15
goDentis	11
GSK	2, 43, 51, 71
Health Coevo AG	7
hypo-A	35
I-DENT	83
Kulzer	79
Kuraray	69
Medentex	37
MediEcho	42
Metasys	41
M+W Dental	99
Müller-Omicrom	Beilage
NSK	5
PERMADENTAL	116
P&G Professional	9
PreXion	47
rdv Dental	91
Roland	101
RØNVIG	95
Sander Concept	105
SciCan	45
Seccua	93
Straumann	73
Synadoc	12
Ultradent Products	85
ValiTech	87
W&H Deutschland	39
XRAY dental	59
Z99	97
Zahnarzt-Helden	25

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.giornate-veronesi.info

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

Giornate Veronesi

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde

© rh2010 - stock.adobe.com



Wissenschaftliche Leitung: Prof. Dr. Andrea Cicconetti/Rom (IT), Prof. Dr. Mauro Marincola/Rom (IT)

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

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

Titel, Name, Vorname

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

Stempel

ZWP 12/19

33 JAHRE
ERFAHRUNG

mit Zahnersatz

PREISBEISPIEL

TELESKOPIERENDE BRÜCKE

1564,- €*

4 Teleskope und 8 Zwischenglieder aus NEM
(Wirobond BEGO), Compositevollverblendet
(Ceramage Shofu)

*inkl. Material, Modelle, Bisschablone, indiv. Löffel,
Artikulation, 6 x Versand, MwSt.



Mehr Möglichkeiten. Realisieren Sie Ihre Heil- und Kostenpläne.

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.*