

# ZWP

**ZAHNARZT  
WIRTSCHAFT PRAXIS**

## **CORONA SPEZIAL**

VIELE INFOS IM HEFT

UND TAGESAKTUELL AUF

**ZWP ONLINE**



**WIRTSCHAFT** /// SEITE 26  
„Vom Shutdown zum Drive-up“ –  
Was die Corona-Krise lehrt

**PRAXIS** /// SEITE 56  
Worum geht es bei der  
Zahnarztpraxis 4.0?

## **Digitale Zahnheilkunde**

AB SEITE 44

**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](mailto:info@nsk-europe.de)

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

# Wir erleben gerade eine Digitalisierung im Eilverfahren

„Die digitale Radikalkur zeigt aber auch, wie wichtig uns Menschen ein persönliches Gegenüber ist. Das gefühlvolle Gespräch mit dem Patienten ist und bleibt ein Kern unseres zahnärztlichen Handelns. Die vertraute und vertrauende Zusammenarbeit mit unserem Praxisteam, die enge Abstimmung mit unseren Praxislaboren oder externen Zahntechnikern, die ihr hohes handwerkliches Können mit neuen digitalen Technologien vereinen, sind unabdingbar für den gemeinsamen Behandlungserfolg. **Eine digitale Zahnheilkunde wird deshalb nie Selbstzweck sein.**“



Noch vor wenigen Wochen galt die Digitalisierung vielen als Schreckgespenst des deutschen Gesundheitswesens: Persönliche Erfahrungen mit dem Anschluss von Konnektoren in der eigenen Praxis gipfelten üblicherweise in hoch emotionalen Diskussionen über den Sinn oder Unsinn der Telematik. Der Chaos Computer Club offenbarte Sicherheitslecks bei der Ausgabe elektronischer Heilberufsausweise. Die Pflicht zur Weitergabe digitaler Röntgenaufnahmen im einheitlichen DICOM-Übertragungsformat schaffte neue bürokratische Gängelungen.

Leider in den Hintergrund gerieten dabei die unverkennbaren Vorteile digitaler Arbeitsabläufe in unseren Praxen. Denn schon lange gilt die Zahnheilkunde, die mit Intraoralscan, Fräsmaschine und 3D-Drucker eine Restauration sofort chairside in der Zahnarztpraxis herstellen kann, als beispielhafter Vorreiter für digitale Prozesse.

Nun zwingt das Coronavirus ein ganzes Land zur Digitalisierung im Eilverfahren. In kurzer Zeit werden Fortschritte gemacht, die unter normalen Umständen wahrscheinlich Monate oder gar Jahre gebraucht hätten: Behörden und Unternehmen entdecken das Homeoffice, Schulen und Universitäten ziehen mit Plattformen fürs virtuelle Lernen ins Internet um, Familien halten über Videotelefon den Kontakt mit Eltern und Großeltern. Selbst die Bundesregierung stellt in wenigen Tagen einen Hackathon auf die Beine, um in einer gemeinsamen Anstrengung von Zehntausenden Programmieren schnell technologische Lösungen für den Umgang mit dem Coronavirus zu entwickeln. Deutschland denkt digital!

Zugleich zeigt die digitale Radikalkur aber auch, wie wichtig uns Menschen ein persönliches Gegenüber ist. Das gefühlvolle Gespräch mit dem Patienten ist und bleibt ein Kern unseres zahnärztlichen Handelns. Die vertraute und vertrauende Zusammenarbeit mit unserem Praxisteam, die enge Abstimmung mit unseren Praxislaboren oder externen Zahntechnikern, die ihr hohes handwerkliches Können mit neuen digitalen Technologien vereinen, sind unabdingbar für den gemeinsamen Behandlungserfolg.

Eine digitale Zahnheilkunde wird deshalb nie Selbstzweck sein. Zusätzlich benötigen hochsensible Patientendaten in unseren Praxissystemen und auf der elektronischen Patientenakte einen besonderen Schutz. Die digitale Zahnheilkunde kann dennoch ein präziseres und schnelleres Arbeiten fördern sowie Zahnarztpraxen ein wirtschaftlicheres Handeln ermöglichen – und damit zum alles entscheidenden Patientenwohl beitragen.

**Dr. Christian Junge**

Präsident der Landes Zahnärztekammer Thüringen



Infos zum Autor

## WIRTSCHAFT ///

8 Fokus

## PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

12 **CORONA SPEZIAL**

26 „Vom Shutdown zum Drive-up“ – Was die Corona-Krise lehrt

30 Personalmangel (frühzeitig) vorbeugen

32 Negativkritik – jetzt reichts

## TIPPS

36 Desinfektion von Abdrücken

38 Gekonnt mit Patienten kommunizieren

40 Zahnärztliche Fortbildungskosten in voller Höhe absetzen

42 COVID-19-Zeit: Gemeinsam stark sein.

## DIGITALE ZAHNHEILKUNDE ///

44 Fokus

46 Höchste Flexibilität bei der Herstellung von Restaurationen

52 „Wir wollen Vorreiter für innovative Behandlungsmethoden sein“

56 Worum geht es bei der Zahnarztpraxis 4.0?

60 „Mich hat vor allem das Mietprinzip begeistert“

## DENTALWELT ///

64 Fokus

68 ROOS Dental: „Wir sind ein junges und dynamisches Team“

72 „Heute weiß ich, wie viele Anrufe wir früher verpasst haben“

76 „Wir sind am Puls der CAD/CAM-Softwareentwicklung“

## PRAXIS ///

78 Fokus

82 Infektionsschutz: Desinfizierter Sprühnebel reduziert Virengefahr

84 Adhäsive Zahnheilkunde: Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft

88 Intraorale Registrierung und CMD

92 Was kann die neue Vollkeramik-Generation wirklich?

96 Komplexversorgung vereint Handwerk, Teamwork und Digitalisierung

100 Im Ernstfall die Infektionsgefahr minimieren

102 Relevanz von gerichtsfester Dokumentation und Patientennachverfolgung

104 Unverbindlichkeit, die überzeugt

106 Produkte

## RUBRIKEN ///

3 Editorial

6 Statement

114 Impressum/Inserenten

## Liebe Leserinnen und Leser, liebe Industriepartner,

keiner hätte es für möglich gehalten, wie sich unser gesamtes Leben in nur wenigen Wochen komplett verändert hat. **Sowohl beruflich wie privat.** Wir haben zum größten Teil unsere Schreibtische im Verlag gegen Homeoffice-Varianten eingetauscht und arbeiten allein und zugleich zusammen, hoch konzentriert und doch umgeben von unseren Familien. Wir nehmen die Situation sehr Ernst und sind in gleicher Weise zuversichtlich. **Denn Krisen haben bekanntlich das Potenzial, in beide Richtungen auszuschielen – sie**

**können trennen oder verbinden.** Wir erleben gerade Letzteres, in unserem

Team und darüber hinaus. Daher möchten wir uns an dieser Stelle bei Ihnen, unseren Leserinnen und Lesern, und bei unseren Industriepartnern aufrichtig bedanken. Für Ihren täglichen Einsatz in der Zahnmedizin, der sich in den vergangenen Tagen sehr wohl vielfach verkompliziert hat, und für Ihre Treue zu unseren Publikationen und Projekten. Nichts davon ist selbstverständlich, und umso dankbarer sind wir! Wir wünschen Ihnen und uns für die Aufgaben der kommenden Wochen und Monate die notwendige Gesundheit, Kraft und Geduld und auch ein bisschen Ideenreichtum.

### Ihr ZWP-Team

Stefan Thieme (Business Unit Manager) und Antje Isbaner (Redaktionsleiterin)



Wenn Sie Ihren Augen nicht trauen, haben Sie die Produktvielfalt von Sego® neuentdeckt –

Erwarte MEHR

**COVID-19  
Anwenderinformation:**

Uns erreichen aktuell zahlreiche Anfragen zu Rechtssicherheit, Archivfunktion und Beweiskraft der mit Sego dokumentierten Aufbereitungen.

Sego besitzt einzigartige gerichtsfeste Sicherheitsmerkmale und ist als einziges Produkt gleich mehrfach zertifiziert.

Sego ist beweisbar rechtssicher.

A smart hygienic decision

**mySego**  
schon ab **729,-€\***  
dokumentieren für  
bis zu **4\*** oder bis zu **8\*** Geräte.  
Plattformunabhängige &  
vollautomatische Dokumentation  
aller Hygieneprozesse  
in Ihrer Praxis.

Instrumentenaufbereitung **optimal** dokumentiert

MEHR Lösungen.  
MEHR Qualität.  
MEHR Hygiene.



# Die Liebe in den Zeiten der Cholera

Ist das nicht ein für diese Tage wunderbar passender Titel? Insbesondere, wenn man auf das Ende des Romans von Literaturnobelpreisträger Gabriel García schaut: Die zwei Protagonisten begeben sich in selbstgewählte Quarantäne unter der Vorgabe, dass auf ihrem Schiff die Cholera herrscht.

Eigentlich wollte ich dieses Editorial unter der Überschrift „Digitalisierung in Zeiten der Pandemie“ beginnen, die mitmenschlichen Aspekte stehen jedoch aktuell im Vordergrund.



Digitalisierung und Infektionskontrolle: Können Sie sich noch an die Zeit der Krankenscheine erinnern? Da wurde die Praxis zwei Tage geschlossen, um die papiernen Bakterien- und Virenträger undurchsichtiger Herkunft zeitraubend und mühevoll – am besten auf dem Fußboden – zu sortieren, mit Bänderolen zu versehen und in Listen zu erfassen. Welch ein Segen heute! Innerhalb weniger Minuten kann die Verwaltungsassistenz per Mausklick die Quartalsabrechnung starten, angezeigte Fehleingaben korrigieren und das Ganze per Klick an die KZV senden. Dies muss nicht einmal aus der Praxis heraus geschehen – auch von zu Hause, vom sogenannten Homeoffice ist dies möglich.

Um die Infektionswege via Abdruck zu unterbinden, hilft die zunehmende Verbreitung von Intraoralscannern. Sie dient ebenso der Müllvermeidung. Abdruckmaterialien sowie Modellgipse können in zunehmendem Maße unnötig werden.

Während bisher die überwiegende Zahl von Intraoralscannern im Zusammenhang mit Konstruktion und Herstellung von Einzelzahnrestorationen genutzt wurde, ist die Datenqualität bei hochwertigen Scannern der neuesten Generation so gut, dass sie für große Versorgungen geeignet sind.

Die Daten werden in fotorealistischer Weise dargestellt und bilden die Grundlage für die Bild- und Formdokumentation der Zähne, ihrer Versorgungen und der umgebenden Schleimhaut. Diese dreidimensionalen virtuellen Situationsmodelle können über eine Zeitachse verglichen und Veränderungen zum Beispiel des Gingivasaums, Attritionen und Abrasionen dargestellt und bewertet werden. Das sogenannte dreidimensionale dynamische Modell nach Reiss (DDM) ist die Grundlage für großflächig angelegte Verlaufsstudien, deren Fragestellungen wegen der Vollständigkeit der 3D-Dokumentation je nach Bedarf modifiziert werden können. Dies kann ohne erneute Untersuchung des Patienten erfolgen. Sind erst einmal viele Datensätze mit den angewendeten Therapieverfahren verfügbar, können Algorithmen der KI (künstliche Intelligenz) Vorhersagen über die Erfolgswahrscheinlichkeit einer bestimmten Therapie machen bzw. eine optimale Therapie vorschlagen.

Im Zusammenwirken mit 3D-Röntgendaten steht dem Zahnarzt ein Simulationswerkzeug zur Verfügung, das erratisches Vorgehen, zum Beispiel bei der Implantation, weitgehend ausschließt. Simulationsverfahren versetzen auch den Allgemeinzahnarzt in die Lage, Behandlungen sicher durchzuführen, die bisher dem Spezialisten vorbehalten waren. Damit kann eine breitere Bevölkerungsschicht in den Genuss moderner, komplexer Therapien kommen.

Heute wird allerorten gefordert, vermeintlich verschiebbare Zahnarztbesuche zu vermeiden. Ob ein Besuch verschiebbar ist, liegt häufig an den sehr individuellen Empfindungen des Patienten. Hier könnte eine Wi-Fi-Intraoralkamera beim Patienten hilfreich sein, die Online-Sprechstunden auch des Zahnarztes effektiv macht, insbesondere wenn dieser über ein 3D-Bild der Mundsituation des nachfragenden Patienten verfügt und das gelieferte Intraoralbild damit vergleichen kann.

Abstand halten ist somit gewährleistet.

Bleiben Sie fit, gesund und fröhlich!

## Dr. Klaus Wiedhahn

Präsident der International Society of Computerized Dentistry (ISCD)  
Geschäftsführer Digital Dental Academy Berlin (DDA)



Infos zum Autor



## CEREC Primemill

# Excellence made easy.

Die neue CEREC Primemill ist bestens für eine herausragende Chairside-Zahnmedizin ausgestattet. Diese Schleif- und Fräseinheit ist nicht nur die schnellste, die wir jemals entwickelt haben, sondern auch am einfachsten in der Handhabung und mit der breitesten Palette von Materialien kompatibel. Darüber hinaus ermöglicht sie es Zahnärzten, durchgängig ausgezeichnete Behandlungen für zahlreiche Indikationen durchzuführen.

Die CEREC Primemill kann nahtlos mit der hochpräzisen CEREC Primescan und der neuen CEREC Software 5 kombiniert werden und führt zu einem neuen Standard im Praxisalltag. Besuchen Sie uns bei Ihrer lokalen CEREC-Veranstaltung, um es selbst auszuprobieren.

CEREC neu gedacht. **Jetzt ist die Zeit.**

Weitere Informationen finden Sie unter: [dentsplysirona.com/cerecprimemill](https://dentsplysirona.com/cerecprimemill)

## Vergewerblichung des Gesundheitswesens: Entwicklung braucht Transparenz

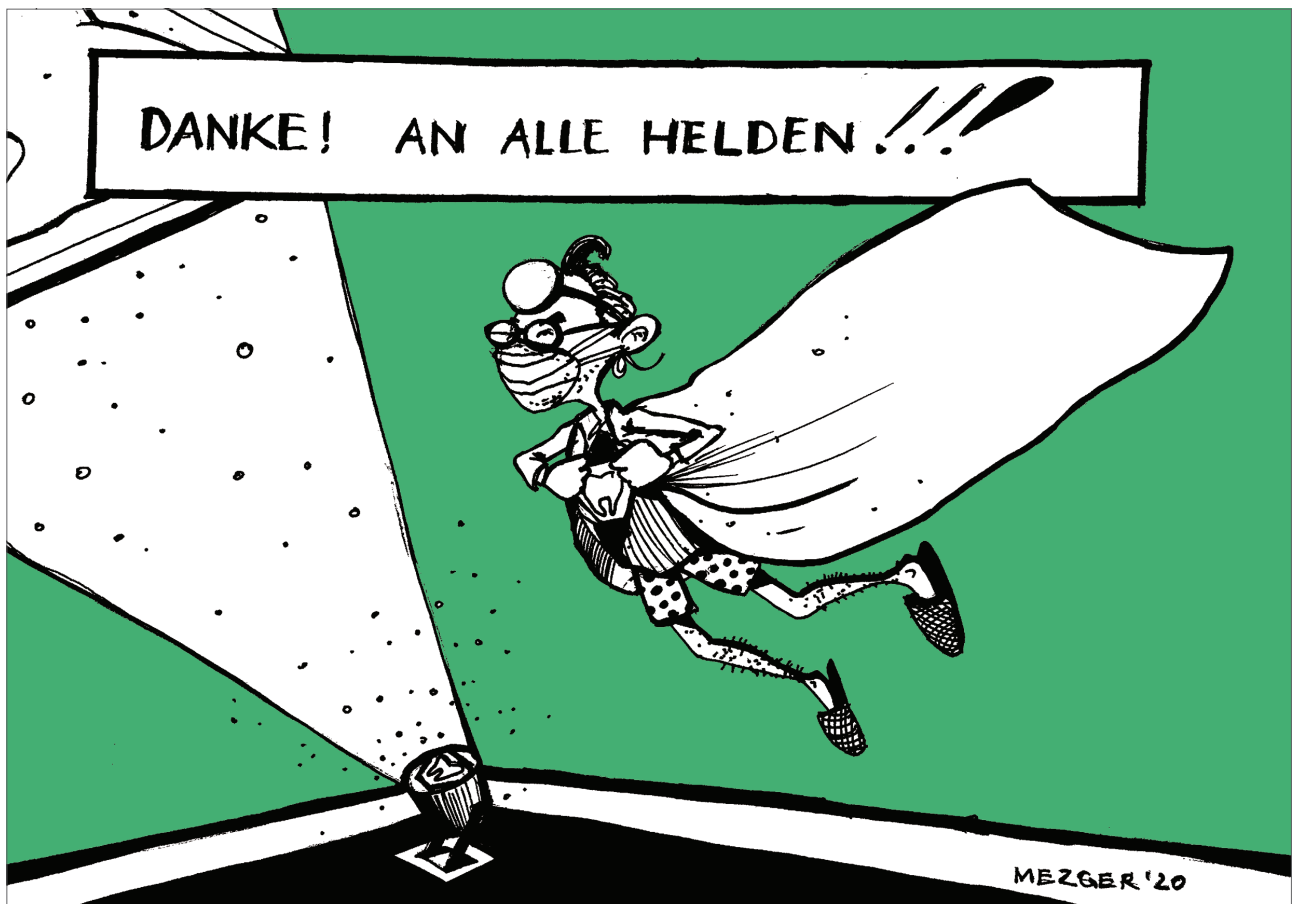
Anfang März hat die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) erneut vor den negativen Folgen einer zunehmenden Vergewerblichung des Gesundheitswesens in Deutschland gewarnt. Insbesondere für rein zahnärztliche Medizinische Versorgungszentren unter der Kontrolle von in- und ausländischen Fremdinvestoren, sogenannte Investoren-MVZ (I-MVZ), müsse die Politik deutlich mehr Transparenz schaffen, etwa durch die Einrichtung eines entsprechenden Transparenzregisters. „Im Interesse des Gemeinwohls benötigen wir endlich eine belastbare Datengrundlage über die vielfältigen Aktivitäten von I-MVZ und MVZ-Ketten. Aktuell können nur durch äußerst aufwendige, kostenintensive, zudem lückenhafte und nicht immer zielgenaue Recherchen die tief verflochtenen und bewusst verschachtelten Inhaberstrukturen aufgedeckt werden“, so Dr. Wolfgang Eber, Vorsitzender des Vorstandes der KZBV. „Wir fordern daher den Gesetzgeber auf, diese undurch-

sichtige Informationslage durch die gesetzlich vorgegebene Einführung eines verpflichtenden MVZ-Registers deutlich zu verbessern und unter dem Aspekt des Patientenschutzes auf Praxisschildern und -webseiten klar kenntlich zu machen, wem ein MVZ tatsächlich gehört.“ Erforderlich sei diese Transparenz insbesondere, um jederzeit aktuell die weitere Entwicklung der Versorgung genau beobachten und bei Bedarf präventiv eingreifen zu können.

Die gesamte Stellungnahme der KZBV zur Anhörung „Kapitalinteressen in der Gesundheitsversorgung“ kann auf [www.kzbv.de/kapitalinteressen-gesundheit](http://www.kzbv.de/kapitalinteressen-gesundheit) abgerufen werden. Weiterführende Informationen zu fremdinvestorengesteuerten Z-MVZ und Dentalketten sind ebenfalls auf [www.kzbv.de](http://www.kzbv.de) in einem eignen Bereich verfügbar.

Quelle: [www.kzbv.de](http://www.kzbv.de)

## Frisch vom Metzger







**Wir sind für  
Sie da!**

Das Technische Servicecenter von  
Pluradent

**0800 5174860**

## Läuft alles rund?

Die Pluradent Technik sichert die reibungslose Funktion der Geräte und des Netzwerks in Ihrer Praxis. Wir kümmern uns um Wartung, Instandhaltung, Instandsetzung, gesetzlich geforderte Prüfung, Validierung, Montage und Umzug Ihrer dentalspezifischen Systeme.

### Vertrauen Sie auf die Leistungsfähigkeit von Pluradent

Wir sorgen dafür, dass Geräte, Einrichtung und das IT-Netzwerk störungsfrei laufen, so dass Sie sich ganz auf Ihre Arbeit konzentrieren können.

Wir sind immer in Ihrer Nähe  
und für Sie da. Sprechen Sie  
uns an.

  
**pluradent**

engagiert  
wegweisend  
partnerschaftlich

[www.pluradent.de/technischer-service](http://www.pluradent.de/technischer-service)

# Und wo lernst du?

Mit der ZWP online CME-Community entspannt CME-Punkte sammeln. **Überall. Zu jeder Zeit.**



## Zeit nutzen und CME-Punkte sammeln: so einfach wie nie

Zahlreiche Absagen und Terminverschiebungen von Kongressen und Symposien machen es auch für Zahnärzte schwer, sich in diesen Tagen weiterzubilden. Eine Alternative zu Präsenzveranstaltungen können online übertragene Fortbildungen, aber auch CME-Fachartikel, wie sie auf ZWP online angeboten werden, sein.

Das interaktive Fortbildungsangebot innerhalb der CME-Rubrik auf ZWP online ermöglicht Praxisinhabern und dem zahnärztlichen Personal eine erlebnisreiche, effiziente und abwechslungsreiche Weiterbildung. Unabhängig von Ort und Zeit können Zahnärzte ihren Kollegen bei der Arbeit über die Schulter schauen und hautnah OPs mitverfolgen. Aber auch neueste Produkte oder Techniken können

im Zusammenhang mit dem Online-Angebot auf ZWP online entdeckt werden. Sie möchten diese Möglichkeiten auch für sich nutzen und online Fortbildungspunkte sammeln?

Dann werden Sie Teil der kostenlosen CME-Community und registrieren sich noch heute unter: **www.zwp-online.info/cme-fortbildung**

Die mittlerweile knapp 4.600 Mitglieder der Community erhalten neben dem CME-Newsletter mit Informationen zum aktuellen CME-Angebot auch Zugriff auf die Archivfunktion und können während eines Live-streamings aktiv (Chatfunktion) mit den Referenten/Operateuren kommunizieren.

Ab sofort stellen wir Ihnen auch regelmäßige Web-Tutorials auf ZWP online zur Verfügung, in denen Spezialisten aus den unterschiedlichsten Bereichen der Zahnmedizin aktuellste Ergebnisse ihrer Arbeit, Fälle und Behandlungskonzepte in Form von Videovorträgen vorstellen.

**www.zwp-online.info/cme-fortbildung**



**ZWP ONLINE**

ANZEIGE

 **MediEcho** BEWERTUNGSMARKETING FÜR ÄRZTE UND KLINIKEN



**ERFOLGSFAKTOR BEWERTUNGEN**  
Negativkritik löschen & positive Bewertungen fördern.

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

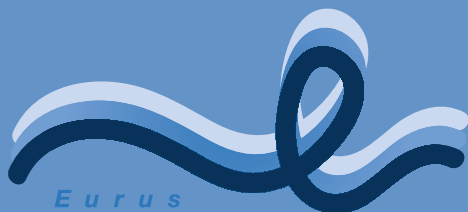
## Werden Sie „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“

Die *ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis* ruft auch in diesem Jahr wieder den ZWP Designpreis aus: Machen Sie mit und gewähren Sie uns Einblicke in das einzigartige und individuelle Interior Design Ihrer Zahnarztpraxis! Verraten Sie uns, welche Vision sich dahinter verbirgt und was Sie zu Standort, Raumführung, Formen und Materialien bewogen hat. Die Teilnahmebedingungen und Anmeldeunterlagen stehen unter **www.designpreis.org** ab sofort für Sie bereit. Zu den erforderlichen Bewerbungsunterlagen gehören das vollständig ausgefüllte Bewerbungsformular, ein Praxisgrundriss und professionell angefertigte, aussagekräftige Bilder. **Der Einsendeschluss ist der 1. Juli 2020.** Die Gewinnerpraxis darf sich über eine exklusive 360grad-Praxistour der OEMUS MEDIA AG freuen. Im vergangenen Jahr erhielt die junge Leipziger Zahnarztpraxis *moderndentistry*, die begehrte Auszeichnung. Ob durch eine einzigartige Raumaufteilung, ein konsequentes Corporate Design, ein wiederkehrendes Farb- oder Formdetail, wirkungsvolle Lichteffekte oder eine besondere Materialauswahl – ein nachhaltiges und einladendes Interior Design hat viele Komponenten, die in ein harmonisches Gesamtkonzept einfließen. Zeigen Sie uns Ihre ganz persönliche Variante und gehen Sie um den begehrten Titel „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis 2020“ ins Rennen. Wir bedanken uns schon jetzt für Ihr Vertrauen und sind hoch gespannt auf Ihre zahlreichen Einsendungen!




Gesucht wird  
Deutschlands schönste Zahnarztpraxis.  
**Jetzt bis zum 1.7.2020 bewerben:**  
**www.designpreis.org**





## Zuverlässig trifft innovativ

- Ermöglicht mit ihrer Ausstattung und einer perfekten Ergonomie effiziente Behandlungsabläufe
- Bietet zeitgemäßen Komfort gepaart mit elegantem Design
- Garantiert eine überragende Zuverlässigkeit durch den hydraulischen Antrieb
- Gewährleistet unkompliziertes und intuitives Handling mittels Touchpanel
- Sichert beste Sicht durch die LED-OP-Leuchte der neuesten Generation
- Gestattet eine hohe Individualisierbarkeit, z.B. durch verschiedene Arzttischvarianten und eine Vielzahl an attraktiven Kunstlederfarben



**ENTDECKEN  
SIE „IHRE“ NEUE  
EURUS!**

Partner von:



**Belmont**  
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Berner Straße 18 · 60437 Frankfurt am Main  
Tel. +49 (0) 69 50 68 78-0 · Fax +49 (0) 69 50 68 78-20  
E-Mail: [info@takara-belmont.de](mailto:info@takara-belmont.de)  
Internet: [www.belmontdental.de](http://www.belmontdental.de)

# BZÄK hilft bei Orientierung

**ÜBERBLICK ///** Die Bundeszahnärztekammer bietet über ihre Webseite eine Vielzahl an gesicherten Informationen zu SARS-CoV-2/COVID-19 und ist damit eine erste Anlaufstelle für den Berufsstand. Die aktuellen Informationen, Empfehlungen und Positionspapiere der BZÄK, die auch die neuesten Änderungen der Bundesregierung berücksichtigen, dienen zur Orientierung und Umsetzung praxiseigener Maßnahmen.

Auf [www.bzaek.de/berufsausuebung/sars-cov-2covid-19](http://www.bzaek.de/berufsausuebung/sars-cov-2covid-19) hat die Bundeszahnärztekammer unter anderem die folgenden Rubriken geschaltet:

## **Risikomanagement in Zahnarztpraxen**

Hier bietet die BZÄK Informationen zu Hygienemaßnahmen, Infektionsrisiko und Behandlungsvorgehen.

## **Soforthilfen**

Tabellarische Übersichten in dieser Rubrik geben einen Überblick zu Soforthilfen des Bundes, Soforthilfen Bundesländer und zu Beitragsanpassung/Beitragsstundung bei Versorgungswerken.

## **Maßnahmenpaket zur Aufrechterhaltung der Versorgung**

Die KZBV und die BZÄK haben mit den Kassenzahnärztlichen Vereinigungen der Länder ein Maßnahmenpaket zur Aufrechterhaltung der zahnärztlichen Versorgung erstellt. Alle wichtigen Informationen dazu finden sich unter dieser Zuordnung.

## **Praxisbetrieb**

Die BZÄK informiert an dieser Stelle immer wieder aktuell zu Kurzarbeitergeld, Entschädigung, Quarantäne, Arbeitsrecht sowie Schul- und Kindergartenschließungen.

## **Vorbeugung einer Übertragung**

Die Angestellten in der Zahnarztpraxis sind im Umgang mit dem Coronavirus verunsichert. Daher sind die umfassenden Hinweise der BZÄK zur Vorbeu-

gung einer Ansteckung oder Übertragung mit SARS-CoV-2 wichtig und notwendig.

## **Ganz aktuell: Extravergütung für Corona-Schutz**

Durch Verhandlungen in ihrem gemeinsamen Beratungsforum für Gebührenordnungsfragen haben PKV (Verband der privaten Krankenversicherung) und BZÄK mit Vertretern der Beihilfe eine schnelle und unbürokratische Hilfe vereinbaren können.

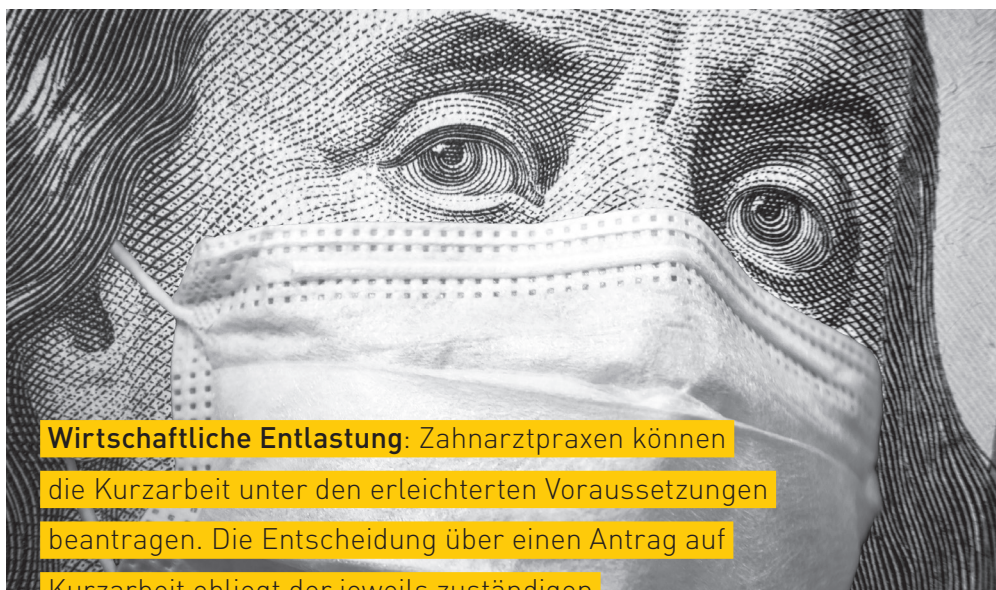
Dabei wurde eine Corona-Hygiene-Pauschale von 14,23 EUR pro Sitzung verhandelt. Die Pauschale wird damit bei jeder Behandlung fällig, um die Corona-bedingten Mehraufwände der Zahnärzte auszugleichen. Dieser Beschluss trat am 8. April 2020 in Kraft und gilt

zunächst befristet bis zum 31. Juli 2020. Er erfasst alle in diesem Zeitraum durchgeführten Behandlungen.

## **Beschluss Nr. 34 des Beratungsforums für Gebührenordnungsfragen**

Zur Abgeltung der aufgrund der COVID-19-Pandemie deutlich erhöhten Kosten für Schutzkleidung etc. kann der Zahnarzt die Geb.-Nr. 3010 GOZ analog zum 2,3-fachen Satz, je Sitzung, zum Ansatz bringen. Auf der Rechnung ist die Gebührennummer mit der Erläuterung „3010 analog – erhöhter Hygieneaufwand“ zu versehen. Dem entsprechend kann ein erhöhter Hygieneaufwand dann jedoch nicht gleichzeitig ein Kriterium bei der Faktorsteigerung nach § 5 Abs. 2 darstellen.

Quelle: BZÄK



**Wirtschaftliche Entlastung:** Zahnarztpraxen können die Kurzarbeit unter den erleichterten Voraussetzungen beantragen. Die Entscheidung über einen Antrag auf Kurzarbeit obliegt der jeweils zuständigen Agentur für Arbeit.

© scaliger – stock.adobe.com



Quality is



NOW

**Jetzt auf außergewöhnliche  
Qualität setzen:**

KaVo MASTERserie für noch mehr  
Präzision und Langlebigkeit in Ihrem  
Praxisalltag.

[now.kavo.com](http://now.kavo.com)



KaVo Dental GmbH | Bismarckring 39 | 88400 Biberach  
[www.kavo.com](http://www.kavo.com)

**KAVO**  
Dental Excellence

# Immer tagesaktuell: ZWP online informiert zur Corona-Krise

**ONLINE COMMUNITY** /// ZWP online bündelt derzeit in einem umfassenden Themenspecial alle immer wieder aktuellen Informationen für Zahnärzte zum Coronavirus. Auf [www.zwp-online.info/zwp-thema/coronavirus-alle-infos-fur-zahnarzte](http://www.zwp-online.info/zwp-thema/coronavirus-alle-infos-fur-zahnarzte) können Zahnarztpraxen sich täglich auf dem neuesten Stand informieren und so ihr Arbeitsumfeld bestmöglich an die aktuellen Anforderungen und Erkenntnisse anpassen. Zu den auf ZWP online stark nachgefragten Themen gehören unter anderem das Mietverhältnis in Corona-Zeiten, die Haftung bei Infizierung durch Praxismitarbeiter und eine mögliche Entschädigung bei Praxisschließung.

Besteht bei Corona-bedingter Praxisschließung

## Anspruch auf Entschädigung?

Viele Zahnärzte stehen momentan vor der großen Frage, wie sie den Praxisbetrieb bei gleichzeitiger Kinderbetreuung aufrechterhalten sollen. Oder was im Falle einer Quarantäne des Praxisteam zu tun ist. Praxisschließung in Zeiten von COVID-19 soll keinen kompletten Verdienstaustausch bedeuten. Laut Kassenärztlicher Bundesvereinigung (KBV) stehen Praxisinhabern und Angestellten bei untersagter Tätigkeit oder Quarantäne – sprich, Praxisschließung – Entschädigungen zu. Wann die Voraussetzungen hierfür gegeben sind sowie eine Liste zuständiger Behörden, können Zahnärzte über die Verlinkung auf ZWP online nachlesen. Auch die Bundesagentur für Arbeit stellt umfassende Informationen zum Kurzarbeitergeld und entsprechenden Anträgen bereit, die man ebenfalls über einen Link erreichen kann. Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) appelliert zudem an die Zahnärzteschaft, wenn möglich, die Kinder zu Hause zu betreuen, um das Infektionsrisiko zu begrenzen. Ein arbeitsrechtliches Informationsblatt lässt sich dazu ebenfalls aufrufen.



Es besteht auch in dieser schwierigen Zeit die grundsätzliche Verpflichtung eines Mieters zur vollständigen Mietzahlung.



## Kann wegen der Corona-Pandemie die Praxismiete gemindert werden?

Viele Zahnarztpraxen, welche aufgrund der Corona-Pandemie von erheblichen finanziellen Einbußen betroffen sind, stellen sich jetzt natürlich die Frage, wie nichtsdestotrotz weiterlaufende Kosten wie z.B. die Miete zu stemmen sind und ob es diesbezüglich Entlastungsmöglichkeiten gibt. Fest steht jedoch: Egal, ob Wohnungs- oder Gewerberaummieter, Voraussetzung für eine Mietminderung ist – vorbehaltlich abweichender einzelvertraglicher Regelungen – immer, dass ein Mangel der Mietsache vorliegen muss. Die Corona-Pandemie, so schlimm sie auch ist, ist aber kein Mietmangel. Deswegen besteht auch in dieser schwierigen Zeit die grundsätzliche Verpflichtung eines Mieters zur vollständigen Mietzahlung fort und eine Corona-bedingte Mietminderung ist nicht möglich. Inwieweit trotzdem mietrechtliche Erleichterungen möglich sind, erläutert der entsprechende Beitrag auf ZWP online.



**ZWP ONLINE**



**ZWP ONLINE**



ZWP ONLINE



## Mitarbeiterin infiziert Patienten mit Coronavirus: **Wer haftet?**

Ein vertraglicher Schadensersatzanspruch (§§ 630a; 280 Abs. 1 BGB) gegen den Behandler ist denkbar. Grundlage wäre die schuldhaft (Neben-)Pflichtverletzung „Nichtinformation des Patienten“ über die Erkrankung der Helferin. Dies stellt aber nur dann einen Haftungsgrund dar, wenn eine Pflicht zur Aufklärung (das wird man bei einer zahnärztlichen Behandlung ohne Weiteres annehmen können) und Verschulden (Fahrlässigkeit oder Vorsatz) vorlagen. Für Letzteres reicht, dass die Helferin selbst zur Zeit des Patientenkontakts von der Infektion wusste oder wissen musste. Denn die ZFA ist sog. Erfüllungsgehilfin des Zahnarztes. Ihr Verschulden würde im Verhältnis zum Patienten dem Zahnarzt zugerechnet. Wenn die ZFA den Zahnarzt ebenfalls im Dunkeln ließ, kann dieser bei seiner Angestellten in den Grenzen der Arbeitnehmershaftung Regress nehmen. Ohne eine solche fahrlässige Nichtkenntnis oder Kenntnis der Erkrankung bei Helferin und/oder Zahnarzt ist eine Haftung ausgeschlossen.

Das Verschulden der Pflichtverletzung wird zwar vermutet (§ 280 Abs. 1 S. 2 BGB), allerdings dürfte der Entlastungsbeweis im Falle eines Falles leicht zu führen sein, da das Datum der Diagnose bei der ZFA unzweideutig feststehen dürfte.

Gegen die ZFA selbst könnte daneben nach § 823 BGB unter annähernd gleichen Voraussetzungen ein Anspruch bestehen, inwiefern dieser bei einem üblichen Gehalt einer ZFA realisierbar wäre, steht auf einem anderen Blatt.

Im Übrigen dürfte der Schadensersatzanspruch, auch Haftung dem Grunde nach unterstellt, nicht allzu hoch sein. Das ausgefallene Gehalt des Patienten wird für sechs Wochen durch den Arbeitgeber weitergezahlt, die Behandlungskosten erstattet die Krankenkasse, Schmerzensgeldanspruch wäre zwar dann gegeben, aber bei normal mildem Verlauf nicht allzu hoch.

# Fakten, die überzeugen:

**1200** motivierte  
Mitarbeiter

**600<sup>+</sup>** erstklassige  
Produkte

**0** Gegenargumente

Wir fertigen bundesweit in 35 Meisterlaboren die gesamte Bandbreite an hochwertigem und maßgeschneidertem Zahnersatz „Made in Germany“.

**Noch mehr Fakten,  
die neidisch machen:  
[www.flemming-ueberzeugt.de](http://www.flemming-ueberzeugt.de)  
Telefon: 040 32102 0**



 **FLEMMING**  
Ihre Dental-Experten vor Ort



**Coronavirus –  
Alle Infos für Zahnärzte**

[www.zwp-online.info/zwp-thema/  
coronavirus-alle-infos-fur-zahnarzte](http://www.zwp-online.info/zwp-thema/coronavirus-alle-infos-fur-zahnarzte)

# Sie fragen, wir antworten: Taskforce auf ZWP online

**ONLINE-COMMUNITY** /// Neben einer Fülle an gebündelten Informationen auf ZWP online zum Thema Coronavirus haben User mit der Corona Taskforce die einmalige Möglichkeit, dringende und konkrete Fragen an die Rechtsanwälte Walburga van Hövell und Dirk Wachendorf (beide lennmed.de Rechtsanwälte) zu stellen. Beide Experten stehen für die Klärungen zu Arbeitsrecht und Co. zur Verfügung und helfen Zahnärzten und ihren Teams dabei, die Herausforderungen dieser ungewissen Zeit zu meistern.



**ZWP online beantwortet Ihre Fragen zur Corona-Krise**

RAin Walburga van Hövell      RA Anno Haak      RA Dirk Wachendorf

Stellen Sie jetzt Ihre Frage an unsere Rechtsanwälte >>>

© cdc - unsplash.com

Die folgenden Fragen und Antworten geben einen kleinen Einblick auf die Seite:

**Frage Zahnarzt:** Wie verhalte ich mich, wenn Mitarbeiter die Zustimmung zur Kurzarbeit verweigern? Die Kündigungsfrist ist aber sechs Monate und ich kann mich dadurch finanziell nicht kurzfristig mit Kündigung entlasten?

**Antwort:** Durch die Verlängerung der Kündigungsfrist auf sechs Monate haben Sie sich selbst gebunden. Sie können, wenn Ihre Mitarbeiter sich der Kurzarbeit verweigern, zwar Änderungskündigungen bzw. Kündigungen aussprechen, diese unterliegen jedoch der

vereinbarten Kündigungsfrist von sechs Monaten. Ihre kurzfristigen Alternativen könnten darin bestehen, dass Sie Betriebsferien anordnen, bzw. etwaige Überstunden abbauen. Gegebenenfalls können Sie auch die Einführung von Arbeitszeitkonten vereinbaren.

**Frage ZFA:** Muss ich die Zeit, die ich jetzt weniger arbeite (23 Stunden anstatt 36 Stunden), nach der Krise nacharbeiten?

**Antwort:** Nein, die gekürzte Arbeitszeit muss nicht nachgearbeitet werden. Es kann sogar die kuriose Situation entstehen, dass nach einer Kurzarbeit ein erhöhtes Arbeitsaufkommen vorliegt,

welches sodann die Leistung von Überstunden notwendig macht, die dann entsprechend den Üblichkeiten vergütet oder durch Freizeit ausgeglichen werden.

**Frage Zahnarzt:** Mein Team ist nicht ausgelastet. Was kann ich tun?

**Antwort:** Sie haben im Wesentlichen folgende Möglichkeiten:

- Es empfiehlt sich jetzt, Überstunden, sofern vorhanden, durch die Verkürzung von Arbeitszeiten abzubauen.
- Resturlaubsansprüche sowie laufende Urlaubsansprüche können durch die



Gewährung von Urlaub oder Anordnung von Betriebsferien abgebaut werden. Bei der Anordnung von Betriebsferien ist zu beachten, dass dies zwar grundsätzlich möglich ist, aber nur in den Grenzen des Jahresurlaubs. Weiter ist zu beachten, dass den Mitarbeitern ein gewisser Teil an Urlaub (üblicherweise insgesamt mindestens zwei Wochen) zur freien Verfügung verbleiben muss. Problematisch ist allerdings, wenn bereits Urlaub in der Zukunft entsprechend gewährt wurde. Hierüber müsste dann einvernehmlich eine Regelung getroffen werden. Individuell können Sie mit jedem Arbeitnehmer natürlich weitere gesonderte Vereinbarungen zum Urlaub treffen.

- Sie können mit dem/den Arbeitnehmer(n) einvernehmlich Vereinbarungen zur Kürzung der Arbeitszeit und Anpassung des Gehaltes treffen.

- Sie können einvernehmlich mit den Mitarbeitern Arbeitszeitkonten einführen, wonach aktuell während der Zeit der Corona-Pandemie Minusstunden erarbeitet werden, welche nach Beendigung der Corona-Pandemie durch Mehrarbeit wieder auszugleichen sind.
- Sie können, wenn die gesetzlichen Voraussetzungen (mindestens zehn Prozent) vorliegen, Kurzarbeit vereinbaren. Zu dem Verfahren der Kurzarbeit erfolgt ein gesonderter Artikel. ■


**ZWP ONLINE**

Egal, ob Zahnarzt, Zahnmedizinische Fachangestellte oder Zahntechniker: **Nutzen Sie Ihre Chance und stellen Sie all die Fragen**, die Sie bewegen – ZWP online liefert die Antworten. Kontaktieren Sie uns gern per Mail: **online-redaktion@oemus-media.de**. Oder schreiben Sie Ihre Fragen als Kommentar auf unsere Facebook-Seiten:

**[www.facebook.com/zwponline](https://www.facebook.com/zwponline)**

**[www.facebook.com/ZahnaerztlicheAssistenz](https://www.facebook.com/ZahnaerztlicheAssistenz)**

ANZEIGE

## No limits! Mit charly habe ich mehr Zeit für meine Patienten.

Einfaches Terminhandling, lückenlose Abrechnung, effizientes Controlling und ein Verwaltungssystem, das während der Behandlung die Umsätze steuert – mit der Praxismanagement-Software charly läuft die Praxis rund. Was wollen Sie mehr? **[www.solutio.de](http://www.solutio.de)**

**charly**  
by solutio

# more

# Das müssen Praxisinhaber zum Thema Kurzarbeit wissen

Ein Beitrag von Rechtsanwalt Christian Erbacher, LL.M. und Rechtsanwältin Leonie Unkelbach

**RECHT ///** Was ist eigentlich Kurzarbeit? Die meisten Unternehmer in der Dentalbranche mussten sich diese Frage bislang glücklicherweise nicht stellen. Die Corona-Krise zwingt sie nun dazu. Trotzdem ist es aus unternehmerischer Sicht – aktuell mehr denn je – ratsam, keine überhasteten Entscheidungen zu treffen, sondern die Vor- und Nachteile sorgfältig abzuwägen. Denn jeder Unternehmer sollte unbedingt auch die Zeit nach Corona im Blick haben. Deshalb ist vor allem eine strategische Sicht auf die Dinge wichtig.

Gerade jetzt bietet es sich an, sich als „good place to work“ zu positionieren und Mitarbeiter so gut es geht einzubinden und damit – was viel wichtiger ist – auch zu binden. Und zwar trotz Corona-Krise. Denn die Krise geht vorbei.



## Was ist Kurzarbeit?

Kurzarbeit ist eine arbeitsrechtliche Maßnahme, um vorübergehende Turbulenzen auf dem Arbeitsmarkt auszugleichen. Kündigungen sollen verhindert werden, weil zu erwarten ist, dass es sich um eine konjunkturelle Schwan-

kung handelt, die in wenigen Wochen überstanden ist.

Die Bundesregierung und der Gesetzgeber haben jüngst Sonderregelungen zur Anzeige des Arbeitsausfalls erlassen und somit die Voraussetzungen zur Durchführung von Kurzarbeit gelockert.

## Vorteile der Kurzarbeit

Der Vorteil bei der Durchführung von Kurzarbeit besteht zunächst einmal darin, dass sofort nach der Corona-Krise die Arbeitszeit wieder erhöht oder zur regulären Arbeitszeit übergegangen werden kann. Die Mitarbeiterinnen und

Mitarbeiter stehen sofort wieder zur Verfügung und müssen nicht erst gesucht, eingestellt und eingearbeitet werden. Jede Mitarbeitersuche ist neben verlorener Manpower auch kostspielig, weil Praxisinhaber ihre wertvolle Zeit für Personalsuche aufbringen müssen, anstelle Umsätze zu generieren.

Im Falle einer Kündigung haben Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer bis zum Ablauf der Kündigungsfrist Anspruch auf das volle Arbeitsentgelt, und zwar unabhängig davon, ob sie noch in Vollzeit beschäftigt werden können oder nicht. Kurzarbeit reduziert die Kosten für das Unternehmen hingegen sofort.

#### Vorüberlegungen anstellen

Die Anzeige von Kurzarbeit will allerdings gut vorbereitet werden, weil es sich um ein zweistufiges Verfahren handelt: Zunächst ist der Bundesagentur

für Arbeit der Arbeitsausfall anzuzeigen, und erst bei erfolgreicher Bewilligung kann der Leistungsantrag auf die Auszahlung des Kurzarbeitergeldes gestellt werden. Die erfolgreiche Anzeige über den Arbeitsausfall sagt mithin nichts darüber aus, ob der nachfolgende Leistungsantrag bewilligt wird. Es ist zum Beispiel unbedingt mit Mitarbeitern ohne Beschäftigungsverbot zu sprechen, die demnächst in Elternzeit gehen. Das Kurzarbeitergeld kann nämlich die Bemessungsgrundlage für das spätere Elterngeld vermindern. Es kann sich daher empfehlen, solche Mitarbeiter gezielt aus der Kurzarbeit herauszunehmen.

#### Welche Voraussetzungen müssen vorliegen?

Kurzarbeit kommt nach den Sonderregelungen in Betracht, wenn ein unabwendbares Ereignis zum Rückgang

von Arbeitsauslastung führt und mindestens zehn Prozent der Belegschaft einen Arbeitsentgeltsausfall von mindestens zehn Prozent haben. Die Bundesagentur für Arbeit hat – zuletzt in einer Pressemitteilung vom 28.2.2020 – darauf hingewiesen, dass ein aufgrund oder infolge des Coronavirus und/oder der damit verbundenen Sicherheitsmaßnahmen eingetretener Arbeitsausfall im Regelfall auf einem „unabwendbaren Ereignis“ oder auf „wirtschaftlichen Gründen“ im Sinne des § 96 Abs. 1 Nr. 1 SGB III beruht und daher Kurzarbeitergeld bei vorübergehendem Arbeitsausfall zu gewähren ist.

#### Kann ich Kurzarbeit einseitig anordnen?

Nein. Eine einseitige Anordnung durch den Praxisinhaber ist nicht möglich. Denn arbeitsrechtlich setzt die Kurz-

ANZEIGE

Immer mehr Zahnärzte weltweit sind begeistert:



Erhältlich im dentalen Fachhandel!

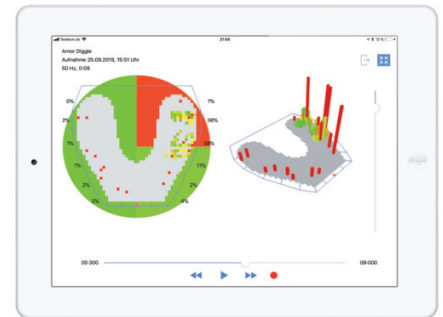
Gefördert durch:  
 Bundesministerium für Wirtschaft und Energie  
 aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages

# I ♥ OccluSense!

## Innovatives Handgerät für die digitale Occlusionsprüfung.

Setzen auch Sie ab sofort auf das preisgekrönte OccluSense®-System:

- 60µ dünne, flexible Einweg-Drucksensoren erfassen statische sowie dynamische Occlusion
- Datenübertragung an OccluSense®-iPad-App per WLAN-Netzwerk
- Ergonomisches Design für intuitives Handling
- Rote Farbschicht markiert zusätzlich die occlusalen Kontakte auf den Zähnen Ihrer Patienten



WE MAKE OCCLUSION VISIBLE®

Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG | Oskar-Schindler-Str. 4 | 50769 Köln  
 Tel.: 0221-709360 | Fax: 0221-70936-66 | info@occlusense.com | www.occlusense.com

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

Mehr Infos unter:  
[www.occlusense.com](http://www.occlusense.com)  
 und YouTube



arbeit voraus, dass entweder eine entsprechende Kurzarbeitsklausel im Arbeitsvertrag enthalten ist oder einzelvertraglich mit dem Mitarbeiter vereinbart wird.

Sollte – warum auch immer – Kurzarbeit dennoch einseitig gegenüber dem Praxispersonal angeordnet werden, muss der Unternehmer darauf hoffen, dass der Arbeitnehmer dem nicht widerspricht. Es sollte deshalb in jedem Fall eine einzelvertragliche Regelung getroffen werden.

### Wie zeige ich Kurzarbeit an?

Damit die Bundesagentur für Arbeit die Durchführung von Kurzarbeit gewährt, muss bei der Agentur für Arbeit der Arbeitsausfall über die vorgegebenen Antragsformulare angezeigt und die entsprechenden Anträge gestellt werden, was auch elektronisch möglich ist. Wichtig ist, dass hier bereits glaubhaft gemacht werden muss, in welchem Umfang ein Arbeitsrückgang vorliegt.

### Wie hoch ist das Kurzarbeitergeld?

Wird Kurzarbeit durchgeführt, erhält das Praxispersonal 60 Prozent der Nettoentgelt Differenz bzw. bei einem erhöhten Leistungssatz (z.B. wenn Kinder vorhanden sind) 67 Prozent. Oberhalb der Beitragsbemessungsgrenze von derzeit 6.900 EUR wird kein Kurzarbeitergeld gezahlt.

Neu ist durch die erlassenen Sonderregelungen, dass anfallende Sozialversicherungsbeiträge für ausgefallene Arbeitsstunden nunmehr zu 100 Prozent von der Agentur für Arbeit übernommen werden. Diese musste zuvor der Praxisinhaber leisten.

### Fazit und Praxistipp

Gerade jetzt bietet es sich an, sich als „good place to work“ zu positionieren und Mitarbeiter so gut es geht einzubinden und damit – was viel wichtiger ist – auch zu binden. Und zwar trotz

Corona-Krise. Denn die Krise geht vorbei. Und darauf sollte sich jeder Unternehmer vorbereiten. Und zwar mindestens mit der gleichen Kraft, mit der an der Krisenbewältigung gearbeitet wird. Sorgfältig formulierte einzelvertragliche Vereinbarungen können Kurzarbeit für beide Parteien ausgewogen gestalten, Stichworte sind hier Vorschuss und Zuschuss.

Wie könnten solche eingangs erwähnten strategischen Überlegungen konkret aussehen? Man könnte mit seinen Mitarbeitern über einvernehmliche Urlaubsregelungen sprechen. Man könnte seinen Arbeitnehmern anbieten, dass es zum Beispiel für vier jetzt genommene Urlaubstage einen freiwilligen Urlaubstag „dazu“ gibt. Oder man vereinbart unbezahlten Urlaub, um Liquiditätsengpässe zu vermeiden. Es gibt eine Vielzahl von Möglichkeiten. Wichtig sind vor allem vier Dinge: Planung, Strategie, Kommunikation – und natürlich der rechtliche Rahmen, denn sonst funktioniert es nicht; zumindest nicht erfolgreich.

---

### INFORMATION ///

**Christian Erbacher, LL.M.**  
Rechtsanwalt und  
Fachanwalt für Medizinrecht

**Leonie Unkelbach**  
Rechtsanwältin

**Lyck+Pätzold. healthcare.recht**  
Nehringstraße 2  
61352 Bad Homburg  
Tel.: 06172 139960  
[www.medizinanwalte.de](http://www.medizinanwalte.de)

Christian Erbacher  
Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen



# The next Generation. Tyscor Saugsysteme.

**Optional mit Bakterienfilter**  
Mehr unter [duerrdental.com/bakterienfilter](http://duerrdental.com/bakterienfilter)



**50%**  
ENERGIESPAR-  
POTENZIAL\*

- Leistungstarke Spraynebel-Absauganlage für trockene, nasse und Mischsysteme
- Skalierbarkeit mittels elektronischer Steuerung
- Betriebssicherheit durch zwei Saugstufen (Tyscor VS 4)

**Energie! Unsere neue Generation Absaugsysteme ist da.**

Jetzt noch besser: energiesparend, zuverlässig und skalierbar. Die neuen Tyscor VS Absaugsysteme mit innovativer Radialtechnologie beamen Zahnarztpraxen in neue Dimensionen bei Effizienz und Nachhaltigkeit.

Mehr unter [www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)

 **DÜRR  
DENTAL**  
DAS BESTE HAT SYSTEM

# „So viele Schmerzpatienten hatten wir noch nie“

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

**INTERVIEW** /// Wie verändert das Coronavirus den täglichen Praxisbetrieb? Wir haben mit dem jungen Zahnarzt und Praxisinhaber Ahmed Alkhafaji (DentalCare Bochum) über seine vergangenen Arbeitswochen und die getroffenen Maßnahmen gesprochen.

Herr Alkhafaji, wie gestaltet sich momentan der Alltag in Ihrer Praxis?

Es ist eine angespannte Situation, die von allen viel abverlangt. Viele Praxen in Bochum mussten schon schließen, weil sie nicht ausreichende Schutzmasken zur Verfügung hatten. Dadurch hat sich der Zustrom an Patienten bei uns um einiges verdoppelt. Unsere Praxis ist in der innerstädtischen Fußgängerzone gelegen und hat sowieso schon viel Laufpublikum. Diese vergangenen Wochen aber hatten wir so viel Schmerzpatienten wie nie zuvor. Und dies zum größten Teil eben, weil die Türen der anderen Praxen geschlossen sind.



Ahmed Alkhafaji kann sich trotz der Corona-Krise ein Lächeln abringen: „Zum einen ist es wichtig, dass man nicht vergisst, was wir tun – nämlich Menschen mit Schmerzen zu helfen. Das ist eine Verantwortung, die wir als (Zahn-)Ärzte annehmen müssen, besonders in Krisenzeiten.“

Wir hatten zum Glück und rein zufällig vor dem Ausbruch der Krise hier in Deutschland noch Verbrauchsmaterialien, Schutzmasken, Handschuhe und Desinfektionsmittel bestellt. Das ist jetzt unser Vorteil. Dadurch können wir weiterhin arbeiten.

Was sind derzeit die größten Herausforderungen für Sie und Ihr Team?

Unser Hauptproblem ist, dass man natürlich nicht möchte, dass viele Patienten zusammen im Wartezimmer sind. Gleichzeitig kommen gerade jetzt viele Patienten ohne Termin. Wir haben

dafür große Stoppschilder in der Praxis aufgestellt – damit sichern wir die Einhaltung der Mindestabstände. Gleichzeitig terminieren wir ältere Patienten gezielt um. Zum Beispiel haben wir heute einen älteren Herrn vom Vormittag in den Nachmittag gelegt. Eigentlich haben wir dann schon Feierabend, solche Ausnahmen sind uns aber wichtig, zum Schutze dieser Patientengruppe. In der direkten Behandlung bleibt der Mundschutz die ganze Zeit auf, auch wenn wir nur mit dem Patienten sprechen. Wir tragen zudem Schutzbrillen und Kopfhauben. Denn es geht ja weniger darum, uns direkt zu schützen, als vielmehr um die Gefahr,

eine mögliche Weiteransteckung durch uns so gering wie möglich zu halten. Stecke ich mich an, ohne es zu merken, verpotenziere ich automatisch durch meine Arbeit als Zahnarzt die Ansteckung anderer. Das gilt es, zu vermeiden.

**Was würden Sie sich von bundespolitischer Ebene als unmittelbare Hilfeleistung jetzt wünschen?**

Eine Koordinierungsstelle, die den zahnmedizinischen Betrieb in Städten organisiert. So könnte die normale Zahnmedizin ruhen und es gäbe sieben oder acht Praxen, die Schmerzpatienten versorgen könnten. Patienten würden in einer zentralen Stelle anrufen und dann zugewiesen werden. In Krankenhäusern wird es ja schon so gemacht. Auch die Materiallage wäre somit gesichert und könnte effektiv gebündelt werden. Inwieweit so etwas umsetzbar ist, kann ich nur bedingt einschätzen. Doch aktuell geht jede Praxis anders mit dieser Krise um und die Patienten kommen – verständlicherweise – wie sie wollen. Das ist nicht optimal und kostet Kraft.

**Wie halten Sie dem aktuellen Druck stand?**

Zum einen ist es wichtig, dass man nicht vergisst, was wir tun – nämlich Menschen mit Schmerzen zu helfen. Das ist eine Verantwortung, die wir als (Zahn-)Ärzte annehmen müssen, besonders in Krisenzeiten. Zum anderen hilft es sehr, die für sich richtigen Informationsquellen zu finden. Ich zum Beispiel habe meine Informationen über Kollegen und aus Studien zu Corona-Patienten bezogen. Gleichzeitig habe ich auch mein Wissen aus der Uni aufgefrischt. So konnte ich meinen Mitarbeiterinnen in der Praxis erklären, womit wir es bei einem behüllten Virus eigentlich zu tun haben, wie er aufgebaut ist und funktioniert. Diese Informationen waren unglaublich wichtig für uns, um mit den eigenen Fragen und auch der Panikmacherei umgehen zu können. Wissen ist Macht und hilft, die Gefahren zu verstehen und dort, wo es nötig ist, zu relativieren. Es nimmt die Furcht und macht uns handlungsfähig. ■



## Das reguläre Unileben ist verschoben

**KURZINTERVIEW** /// Und wie erleben Studierende der Zahnmedizin die Krisensituation? Zahnmedizinstudent Thorsten Musch gibt Auskunft. Er studiert im sechsten Semester an der Universität Witten/Herdecke.

**Herr Musch, wie erleben Sie als Student die Corona-Krise an Ihrer Universität?**

Um die Studenten und Mitarbeiter in regelmäßigen Abständen über den aktuellen Stand zu informieren, hat die Universität Witten/Herdecke bereits Ende Februar eine Taskforce gegründet. Darüber wurde auch bereits bekannt gegeben, dass der Semesterstart um zwei Wochen nach hinten verschoben wird und Praktika in jeglicher Form ausfallen. Was für uns aktuell bedeutet, dass das reguläre Unileben frühestens am 20. April beginnt, jedoch werden Vorlesungen online gehalten und jeder kann bzw. sollte von zu Hause aus lernen. Ob dieser spezielle Unialltag wirklich nur bis Ende April so sein wird oder länger, weiß natürlich zum aktuellen Zeitpunkt keiner. Jedoch verhindert die Universität durch diese Maßnahmen die Ansteckungsgefahr und leistet so einen aktiven Beitrag in der Corona-Krise. ■

# Corona in der Zahnmedizin: Wir müssen zu Teamplayern werden

Ein Statement von Dr. Martin Jaroch, M.Sc., M.Sc.

**STATEMENT** /// Die Corona-Krise hat alle Bereiche unseres privaten und öffentlichen Lebens in einer nie dagewesenen Art und Weise erfasst und infrage gestellt. Zahnarzt Dr. Martin Jaroch blickt in seinem Statement auf die aktuelle Lage der Zahnmedizin inmitten von Corona und ruft gleichzeitig die zahnmedizinische Gemeinschaft auf, die einmaligen Chancen dieser Situation nicht zu verpassen.

Lassen Sie uns ganz ehrlich sein – und das bin ich heute: Niemand von uns hat mit dieser Art Krise in Bezug auf Corona gerechnet! Erst kam alles ganz langsam angerollt und schien uns in Deutschland

Für Mediziner zählen vor allem Zahlen, laut derer das Coronavirus eine Mortalität von ein bis fünf Prozent haben kann, was per se nicht beunruhigend ist. Dennoch konzentrierte sich die Mortalität vor allem auf die ältere Bevölkerungsstruktur und schon sehr bald zeichneten sich Szenarien ab – und nicht nur in Italien –, in denen vorerkrankte ältere Patienten massenweise verstarben. Das änderte auch bei uns alles – die aktuelle Situation ist jedem klar.

Auch wir haben, wie die Bevölkerung, Ängste aufgebaut. Wir haben angefangen, den Schuldigen zu suchen, und haben ihn in der Politik und den zuständigen Kammern gefunden. Diese Strategie war auch zu Beginn sehr einfach, denn wir haben uns größtenteils im Stich gelassen gefühlt. An jeder Ecke hat etwas gefehlt: Mundschutze, Desinfektionsmittel, Mitarbeiter, fachliche Unterstützung und Geld. Keiner wusste und konnte uns sagen, wie wir die Zeit als Freiberufler überstehen sollen. Wir haben angefangen, zu beschimpfen, zu nörgeln, die Schuld anderen zuzuweisen, und viele haben sich abgeschottet, weil sie sich nicht verstanden gefühlt haben.

Ist das verwerflich? Ist das ein Zeichen einer schlechten Zahnärzteschaft? Sollten wir uns dafür schämen? Sollte das,

wie Herr Dr. Engel von der Bundeszahnärztekammer am 23. März schrieb, verpönt sein?

Ich denke nicht – zumindest nicht in der Ausgangssituation! Ich denke, es ist eine menschliche Reaktion auf eine sehr ungewisse und schwierige Situation! Ich denke zudem, dass in so einer schweren Situation diesen Ängsten und Gefühlen der Kollegenschaft auch freien Lauf gelassen werden muss. Diese teils überzogenen Reaktionen in Bezug auf die ungewisse Zukunft müssen Politik und Kammern aushalten können.

Doch dann ist es auch mal gut! Irgendwann ist auch Schluss!

Denn es gibt mehr als Corona, und der Virus wird so auch nicht verschwinden. Es gibt uns! Uns, die Kollegen, die Zahnärzteschaft, eine gute Gemeinschaft! Wir müssen diese nur als solche erkennen und vielleicht gerade in dieser einmaligen Zeit lernen, dass wir – anders, als wir es aus dem Studium kennen –, nur gemeinsam als Einheit zwischen Kollegenschaft und verantwortlichen Kammern etwas bewegen können. Gemeinsam sind wir viele, und die Ängste und Probleme werden so deutlich kleiner und lösbarer. Wir haben nun die historische Chance, es gemeinsam zu meistern, uns zu vernetzen, uns gegenseitig



und in der Kollegenschaft nicht zu betreffen. Keiner von uns konnte sich ausmalen, dass auch wir Zahnärzte so stark von der aktuellen Krise betroffen sein würden. Viel zu spät haben die meisten von uns erkannt, dass dieses Coronavirus die Gesellschaft viel extremer verändern wird, als wir es uns medizinisch und anhand der nackten Zahlen je hätten vorstellen können.



## für schmerzfreie Injektionen

zu helfen, Material auszutauschen und Notdienste zu koordinieren. Alleine wird keiner gut über diese Krise kommen. Einer ist keiner!

Wir sprechen hier von etwa 95.000 Zahnärzten! Wir haben Möglichkeiten, die viele andere Berufsgruppen nicht haben, wir müssen unsere Kräfte nur bündeln. Der Schock sollte bereits verdaut worden sein, zumindest so weit, dass wir rational an die großen Aufgaben der nächsten Tage, Wochen und Monate herantreten können. Jetzt liegt es an uns und unserer Bereitschaft zur Koordination von Terminen und Abläufen. Wir sollten uns bemühen, alle an einem Strang zu ziehen und gegenseitig voneinander zu lernen.

In den nächsten Tagen sollten wir in den Zahnärztekammern bundesweit klar definieren, welche Behandlungen auf jeden Fall aufgeschoben werden sollen, um auch Patienten und Mitarbeiter weitreichend schützen zu können. Jeder von uns weiß, wie lange Aerosole sich in der Luft halten, und sollte mit diesem Wissen verantwortungsvoll umgehen. Es sollten „Aerosolzimmer“ eingerichtet werden (notwendige Füllungen, Notfälle), in denen diese Behandlungen mit zeitlichen Abständen und einem speziellen Hygieneplan stattfinden. So zeigen wir nicht nur den Patienten, dass wir verantwortungsvoll mit der Situation umgehen können, sondern schonen auch unser Personal.

Ich sehe auch große Bewegung im Bereich der Finanzierungen der nächsten Wochen! Die Landes- und Bundeszahnärztekammern haben in den letzten Tagen ein deutliches und sehr positives Signal gesetzt. Damit vermitteln sie auch das Gefühl, dass sich etwas zum Positiven bewegt. Wir müssen nun abwarten, bis Zahlen auf dem Tisch liegen und klar erkennbar ist, in welchen Dimensionen die Praxen betroffen sein werden. Aus heutiger Sicht zeichnet sich aber ein durchaus positiver Trend ab. Der Gesundheitsminister scheint verstanden zu haben, dass es ohne die 95.000 Zahnärzte nicht gehen kann

und eine Sicherstellung der Versorgung oberstes Gebot ist.

Zahnärzte werden seit dem ersten Tag des Studiums mehr oder weniger darauf getrimmt, alleine an ihrem Behandlungsstuhl alles auszufechten, was ansteht. Wir sind – und das meine ich nicht verwerflich – keine großen Teamplayer. Diese müssen wir nun aber werden. Lasst uns positiv und mit viel Energie nach vorne schauen, lasst uns etwas bewegen, ohne dass wir nach den ersten Tagen der Ratlosigkeit weiter Zeit und Energie mit Dingen verschwenden, die nicht veränderbar sind. Lasst uns im Gegenzug alles verändern, was wir verändern können! Strukturiert Eure Praxen um und vernetzt Euch miteinander. Profitiert von guten Ideen anderer und bewegt Euch aus der Komfortzone des einzelnen in die Aktionszone vieler. Ich werde das so machen – wir sollten es alle so angehen.

Bleiben Sie alle gesund und zuversichtlich!

Ihr Dr. Martin Jaroch

### INFORMATION ///

#### Dr. Martin Jaroch, M.Sc., M.Sc.

Zahnmedizin & Kieferorthopädie  
Herz-Jesu-Platz 2  
78224 Singen  
www.drjaroch.de



Infos zum Autor



**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](http://www.calaject.de)



**RÖNVIG** 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](mailto:export@ronvig.com)

# „Vom Shutdown zum Drive-up“ – Was die Corona-Krise lehrt

Ein Beitrag von Antje Isbaner

**PATIENTENKREDIT** /// Der gegenwärtige Shutdown führt zu erheblichen Einnahmearausfällen und zunehmendem Liquiditätsmangel. Das Praxiskonto gerät fortlaufend in die roten Zahlen. Tag für Tag summieren sich die Zinskosten beim Kontokorrentkredit. Alle Betriebskosten laufen weiter. Letztlich können die drastischen Einnahmerückgänge nicht durch öffentliche Maßnahmen, wie etwa Kurzarbeitergeld, ausgeglichen werden. Der finanzielle Bewegungsspielraum im Rahmen der mit der Hausbank vereinbarten Kreditlinie wird immer enger.

Wie alle Teilnehmer des Wirtschaftskreislaufs warten auch Zahnarztunternehmer sehnsüchtig auf den Drive-up, zumal sich bei ihren Patienten der Behandlungsbedarf fortlaufend aufstaut. Jedoch haben längst nicht alle Zahnarztunternehmer klar vor Augen, welche finanziellen Folgen auf sie zukommen werden, sobald die Nachfrage deutlich ansteigt.

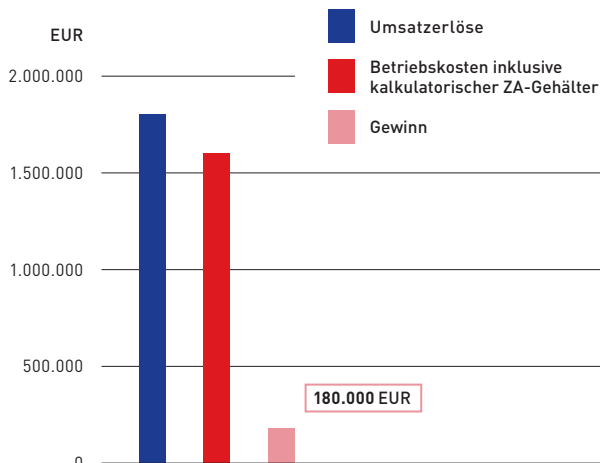
So fallen Personal-, Raum- und Materialkosten schon ab Behandlungsbeginn

an und müssen erst einmal wochenlang vorfinanziert werden, bis endlich die jeweilige Behandlung abgeschlossen und die Rechnung gestellt ist. Zusätzlich entgehen nicht wenigen Praxen beim Materialeinkauf gewinnerhöhende Skonti und Boni, weil bei Lieferanten längere Zahlungsziele zur Schonung der Kreditlinie in Anspruch genommen werden.

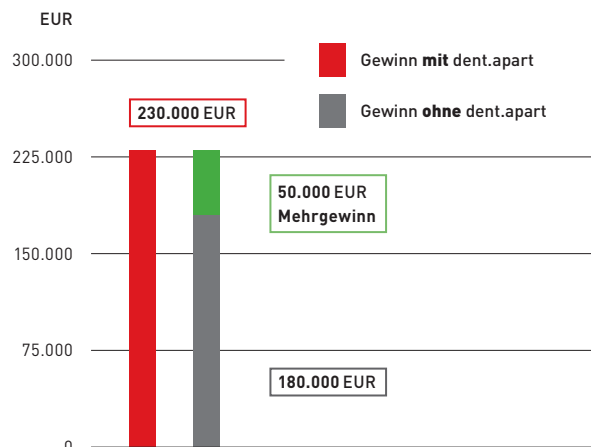
Trifft nun endlich der Geldsegen, das Honorar, ein, schnappt dann zum guten Schluss auch noch die „Factoring-

Gebührenfalle“ zu. Denn die meisten Zahnarztunternehmer verkaufen ihre Forderungen an Abrechnungsgesellschaften, um sofort nach Rechnungsstellung an ihr Honorar zu kommen. Die zu zahlenden Factoring-Gebühren führen jedoch, wie die eingangs genannten Kontokorrentzinsen, nochmals zu einer spürbaren Kürzung des mühsam erarbeiteten Praxisgewinns. Durch das zwangsläufige Zusammenspiel von Factoring-Gebühren und Kontokorrentzin-

## Modellpraxis mit mehreren Behandlern



## Gewinnspannen im Vergleich



sen kann der Praxisgewinn um bis zu 28 Prozent (Grafik 1) gemindert werden. Ob diese betriebswirtschaftliche Tatsache jeder Zahnarztunternehmer wirklich vor Augen hat?

### Vorteile des klassischen Forderungsverkaufs (Factoring)

Nicht ohne Grund hat sich seit Langem der Forderungsverkauf – auch Factoring genannt – in einem Großteil der Zahnarztpraxen und Z-MVZ etabliert. Dafür gibt es drei wichtige Gründe: Liquiditätssicherung, Risikoauslagerung und Teilzahlungsmöglichkeiten für Patienten zwecks Umsatzsteigerung. Die Vorteile des Factorings: Vor Behandlungsbeginn erhält der Zahnarzt von der Abrechnungsgesellschaft bei guter Patientenbonität eine bis zu sechs Monate geltende Ankaufzusage und beseitigt damit das Risiko eines möglichen Forderungsausfalls. Dadurch verfügt er über eine planbare Liquidität auf dem Praxiskonto.

### Nachteil: Factoring und Dispositionskredit als „Gewinnfresser“?

Jedoch hat der Forderungsverkauf, insbesondere in Zusammenhang mit dem Kontokorrent- oder Dispositionskredit als notwendiger Zwischenfinanzierung, in betriebswirtschaftlicher Hinsicht den grundsätzlichen Nachteil einer drastischen Gewinnschmälerung. Dieser prinzipielle Nachteil wird gerade in der bald beginnenden Nach-Corona-Phase, dem allseitig erwarteten Drive-up, besonders zutage treten: Die ansteigende Umsatzkurve bewirkt nämlich, dass sämtliche Betriebskosten, also auch Personal, Wareneinkauf und Fremdleistungen, noch wochenlang bis zum Zeitpunkt der Rechnungsstellung vorfinanziert werden müssen – die Schere zwischen Umsatzsteigerungen und Kreditlinie öffnet sich zunehmend. Denn eine Abrechnungsgesellschaft darf erst nach Behandlungsende, und damit nach Forderungsankauf, an die Praxis zahlen, Vorauszahlungen sind ihr rechtlich strikt untersagt. Fazit: Factoring-Gebühren und Kontokorrentzinsen bedingen einander und stellen daher in ihrem notwendigen Zusammenspiel „Gewinnfresser“ dar. Umso dringlicher stellt sich die Frage: Gibt es alternativ eine dauerhaft gewinnsteigernde Lösung?

### Die Null-Kosten-Alternative zum Factoring/ Kontokorrent: Zahnkredite für Patienten

An dieser Stelle setzt die dent.apart GmbH aus Dortmund mit einem gewinnsteigernden und zugleich einfachem Lösungsangebot an. Und zwar mit einer dem Factoring- und Kontokorrentsystem diametral entgegengesetzten Lösungsstrategie: dem neuen

# CGM Z1.PRO

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

[cgm-dentalsysteme.de](http://cgm-dentalsysteme.de)

[cgm.com/de](http://cgm.com/de)

## HOCHKARÄTIG. WEIL SIE ES SIND.

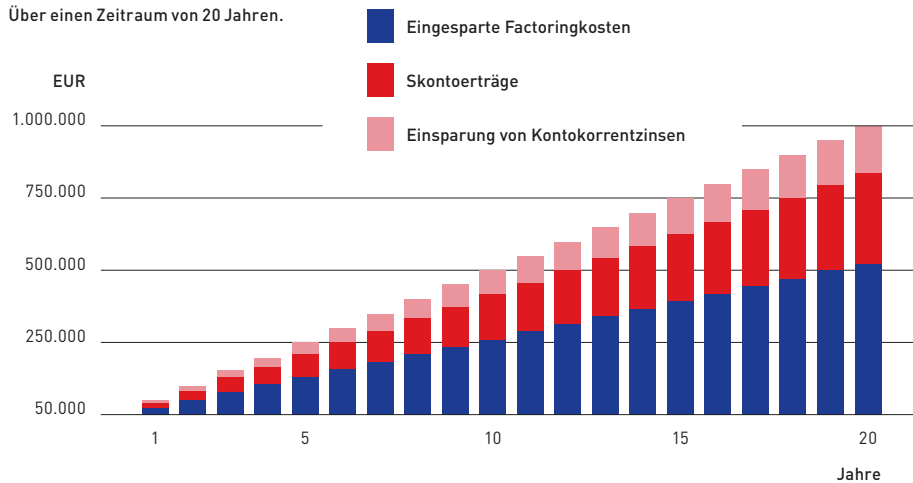


Der **SOFTWARE-EXPERTE** für Zahnärzte, Kieferorthopäden und Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgen.

**CGM**

**CompuGroup  
Medical**

## Zusätzliches Gewinnpotenzial durch Kostenreduzierug.



Grafik 2

dent.apart Zahnkredit für Patienten. Denn hier wird das Honorar bereits vor Behandlungsbeginn auf das Praxiskonto ausgezahlt. Der Ablauf ist denkbar einfach und schnell: Der Patient schließt nach Erhalt des Heil- und Kostenplans online den dent.apart Zahnkredit ab ([www.dent.apart.de/Zahnkredit](http://www.dent.apart.de/Zahnkredit)) und gibt die Überweisung direkt zur Zahlung auf das Konto der Zahnarztpraxis frei.

### Gewinnpotenziale heben durch Einsatz von Patienten-Zahnkrediten

Durch den direkten Geldzufluss erhöht sich die Liquidität des Zahnarztunternehmers unmittelbar, denn es verfügt jetzt bereits vor Behandlungsbeginn über den vollen Rechnungsbetrag und damit zugleich über 100-prozentige Vorab-Sicherheit. Hieraus ergeben sich drei zentrale Gewinnsteigerungseffekte gegenüber dem Factoring:

1. Die Factoring-Kosten verringern sich auf null Euro.
2. Fremdleistungen und Materialien können sofort unter Inanspruchnahme von Skonti und Bonibeglichen werden.
3. Die hohen Zinskosten für Kontokorrentkredite sinken.

Diese drei Spareffekte lassen sich exemplarisch am Modellfall einer Mehrbehandlerpraxis darstellen (Grafik 1): Der Jahresumsatz liegt bei 1,8 Mio. EUR und als Gewinn verbleiben (und zwar nach Abzug der kalkulatorischen ZÄ-Gehälter) 180.000 EUR. Die drei vorgenannten Kostensenkungspositionen haben hier einen Mehrgewinn von 50.000 EUR zur Folge. Dieser Mehrgewinn von 28 Prozent führt zu einem Gesamtgewinn von 230.000 EUR, der ansonsten lediglich 180.000 EUR betragen hätte. Wie sich aus der Grafik 2 ergibt, könnte mit diesem zusätzlichen Gewinnpotenzial z.B. eine komplette Praxisgründung über eine Million Euro innerhalb von 20 Jahren refinanziert werden, und zwar ohne jegliche Mehrarbeit!

### Co-Existenz von Patienten-Zahnkredit und Factoring

Die Kooperation von Zahnarztpraxis und dent.apart ist an keinerlei vertragliche Vereinbarungen gebunden. Die Zusammenarbeit zwischen der Praxis und dem Factoring-Partner kann selbstverständlich fortgeführt werden. Denn durch die Ankaufzusage der Abrechnungsgesellschaft hat die Praxis für den

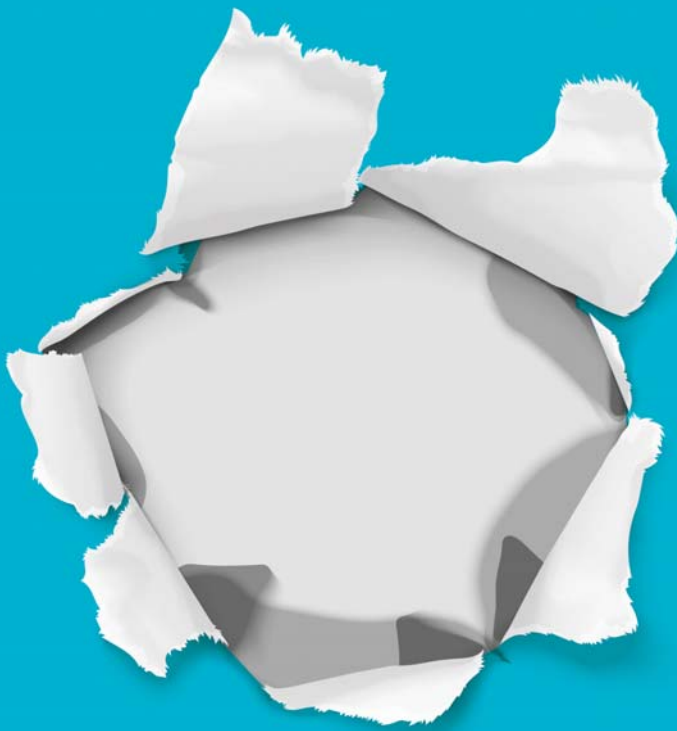
möglichen Fall des Nichtzustandekommens eines Kreditantrages eine zusätzliche, wenn auch deutlich teurere Liquiditätsabsicherung, insbesondere für kleinere Zuzahlungsbeträge unter 2.000 EUR.

### Schöne Aussichten ab Mai: Der komplett unterlagenfreie Patienten-Digitalsofortkredit

dent.apart-Geschäftsführer Wolfgang J. Lihl erläutert, dass die Kooperation mit seinem Unternehmen keine Kosten verursachen würde. Zudem seien, anders als beim Factoring, jegliche Rückbelastungen für den Zahnarzt ausgeschlossen, da der Zahnarzt, anders als beim Factoring, kein Vertragspartner ist, sondern der Patient. Etwa ab Mai, so Lihl weiter, wird dent.apart ein völlig neues und stark vereinfachtes Online-Echtzeit-Antragsverfahren bereitstellen: Der Patient benötigt zukünftig keine Unterlagen mehr, Antragstellung und Kreditzusage erfolgen online, und vom Patienten sind nur noch einige wenige Fragen im Kreditantrag zu beantworten. Unmittelbar danach erfolgt die Auszahlung auf das Zahnarztkonto – die Behandlung kann beginnen.

### INFORMATION ///

**dent.apart**  
**Einfach bessere Zähne GmbH**  
 Westenhellweg 11–13  
 44137 Dortmund  
 Tel.: 0231 586886-0  
[info@dentapart.de](mailto:info@dentapart.de)  
[www.dentapart.de](http://www.dentapart.de)



Lokalanästhesie  
aus einer Hand.

Ja, das geht!

Und sogar günstiger  
als bei anderen!

Unsere Argumente  
werden Sie überzeugen!

Sparen Sie mit Citocartin® bis zu 20 % bei jeder Bestellung  
im Vergleich zum aktuellen Marktführer.\*

- ✓ Gleicher Wirkstoff (Articain)!
- ✓ Gleiche Qualität!
- ✓ Gleiche Anwendung!
- ✓ Deutlich günstigerer Preis.\*

Preisstabilität  
seit 2018



Heute noch Preise vergleichen.  
Morgen schon sparen!

Die Sopira Zylinderampullen sind kompatibel mit allen gängigen Dentspritzen.

Mehr erfahren unter [kulzer.de/sopiraersparnis](http://kulzer.de/sopiraersparnis)

\*Quelle: GfK 2019, Preisvergleiche auf Aera.



**KULZER**  
MITSUI CHEMICALS GROUP

Mundgesundheit in besten Händen.

© 2020 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 10Mikrogramm/ml Injektionslösung; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 5Mikrogramm/ml Injektionslösung • Für Erwachsene, Jugendliche (13 – 18 Jahre) und Kinder ab 4 Jahren. • **ZUSAMMENSETZUNG:** Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 10 Mikrogramm/ml Injektionslösung: 1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid u. 10 Mikrogramm Epinephrin; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 5 Mikrogramm/ml Injektionslösung: 1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid u. 5 Mikrogramm Epinephrin; Sonst. Bestandt. m. bek. Wirkung: Natriummetabisulfid (Ph. Eur.) (E223), Natriumchlorid, Wasser f. Injekt., Salzsäure 2% (E507) z. pH-Einstellung • **Anwendungsgebiete:** Bei Erwachsenen, Jugendlichen (13 – 18 Jahren) und Kindern ab 4 Jahren zur Lokalanästhesie (Infiltrations- u. Leitungsanästhesie) in der Zahnheilkunde; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 10Mikrogramm/ml Injektionslösung: Zahnärztl. Behandlungen, die verlängerte Schmerzfreiheit und starke Verminderung der Durchblutung erfordern; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 5 Mikrogramm/ml Injektionslösung: Zahnärztliche Routinebehandlungen. • **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit/Allergie geg. einen d. Bestandteile; Allergie geg. Lokalanästhetika v. Amid-Typ; Allergie gegen Sulfite; schwere Störungen d. Reizbildungs- od. Reizleitungssystems des Herzens; Anamnese v. plötzlich auftretenden schweren Herzanfällen mit Atemnot u. anschwellenden Extremitäten; sehr niedriger od. sehr hoher Blutdruck; Muskelschwäche (Myasthenia gravis); kürzlich erfolgter Herzinfarkt; nach Koronararterien-Bypass-Operation; unregelmäßiger Herzschlag (Arrhythmie); Herzrasen (paroxysmale Tachykardie); Nebennierentumor (Phäochromocytom); Engwinkelglaukom; Schilddrüsenüberfunktion (Hyperthyreose); Asthma. • **Nebenwirkungen:** Selten: verlangsamter Herzschlag (Bradykardie); unregelm. Herzschlag (Arrhythmie); Erregung (exzitatorische Reaktionen), Zittern (Tremor), Orientierungsprobleme, metall. Geschmack, Schwindelgefühl (Vertigo), Ohrenklingen/Ohrgeräusche (Tinnitus), Pupillenerweiterung (Mydriasis), „Ameisenlaufen“ (Parästhesie), Kieferkrämpfe/Krampfanfälle (Konvulsionen); vorübergehende Augenbeschwerden (z. B. Doppeltsehen); beschleunigte Atmung (Tachypnoe), Erweiterung d. Luftwege (Broncho dilatation); Übelkeit/Erbrechen; beschleunigter Stoffwechsel; niedriger od. hoher Blutdruck (Hypotonie od. Hypertonie); Anstieg d. Körpertemperatur; Nervosität (Angstzustände), Schmerzen i. Rachen od. hinter dem Brustbein, Hitzegefühl, Schweißausbrüche, Kopfschmerzen; schwere allerg. Rkt. u. Bronchialkrämpfe (Bronchospasmen). Sehr selten: Hautausschlag, Juckreiz (Pruritus), juckender Hautausschlag – oftmals m. Blasenbildung (Urtikaria); Überempfindlichkeitsreaktionen (Atembeschwerden, Anschwellen von Kehlkopf u. Luftröhre bis z. Herz- u. Atemversagen [kardiorespiratorischer Kollaps] aufgr. eines anaphylakt. Schocks). Aufgrund des Gehaltes an Natriummetabisulfid kann es, insbesondere bei Bronchialasthmatikern, sehr selten zu Überempfindlichkeitsreaktionen kommen, die sich als Erbrechen, Durchfall, keuchende Atmung, akuter Asthmaanfall, Bewusstseinsstörungen oder Schock äußern können. Bei versehentl. Injektion in ein Blutgefäß: Blockierung d. Durchblutung a.d. Injektionsstelle bis z. Absterben des Gewebes (Gewebsstod, Gewebnekrose). • **Verschreibungspflichtig** • **Pharmazeutischer Unternehmer:** Kulzer GmbH, Leipziger Straße 2, 63450 Hanau • **STAND DER INFORMATION:** 07/2017

# Personalmangel (frühzeitig) vorbeugen

Ein Beitrag von Kirsten Gregus

**PRAXISMANAGEMENT** /// Manche Zahnarztpraxen klagen über Personalmangel und schalten eine Stellenanzeige nach der anderen. Oft ohne Erfolg. Damit es gar nicht erst dazu kommt, sollten Praxisinhaber vermehrt auf Mitarbeiterbindung setzen.

„Für unser junges und motiviertes Team suchen wir ab sofort eine Zahnmedizinische Fachangestellte, gerne mit Prophylaxekenntnissen ...“ So oder ähnlich liest man derzeit viele Stellenanzeigen in den sozialen Netzwerken. Vor allem Facebook stellt bei Zahnärzten ein attraktives Portal zu Verbreitung offener Stellen dar.

Die Vielzahl an offenen Stellen zeigt, dass manche Zahnärzte händierend nach gutem Personal suchen. Aber nicht nur der Fachkräftemangel allein ist das Problem der vielen unbesetzten Stellen, auch die Fluktuation der Mitarbeiter trägt zur Unzufriedenheit mancher Praxisinhaber bei. Mit attraktiven Angeboten für die Mitarbeiter können es Zahnärzte schaffen, ihr Personal an die Praxis zu binden und der Fluktuation vorzubeugen.

## Attraktive Aufgaben binden Personal an die Praxis

Zunächst ist die Struktur und Aufgabenverteilung wichtig. Nur wenn alle im Team über die Verantwortlichkeiten Bescheid wissen, können sie auch entspannt und zielgerichtet arbeiten. Allen muss klar sein, wer etwa für das Telefon verantwortlich ist oder neue Produktlieferungen in die Schränke räumt. Nur so kann man sich auf die eigenen Aufgaben konzentrieren.

Auch Zusatzaufgaben, bei denen sich die Mitarbeiter selbst verwirklichen können, tragen zu einer guten Mitarbeiter-

Mitarbeiter, die sich an ihrem Arbeitsplatz wohlfühlen und ihre Aufgaben und die Ziele der Praxis kennen, sind motivierter und leistungsfähiger und tragen dies auch nach außen.

Foto: © rosendahl/goDentis



bindung bei. Hat etwa eine Mitarbeiterin ein besonderes Faible für Social Media und pflegt privat einen erfolgreichen Instagram-Channel, könnte sie dieses Wissen als Social-Media-Beauftragte in den Praxisalltag einbringen und so die Onlinepräsenz der Praxis stärken. Vielleicht gibt es auch eine Mitarbeiterin, die noch nicht aktiv in den sozialen Netzwerken unterwegs ist, das aber gern tun würde. Überträgt man ihr die Aufgabe und bietet ihr Schulungen an

oder stellt ihr einen Partner wie goDentis an die Seite, der sie unterstützt, wird es ihr schnell gelingen, eine Facebook-Seite zu erstellen.

Dasselbe gilt für die Pflege der Homepage. Die meisten Praxen arbeiten mittlerweile mit Agenturen zusammen, die für die Erstellung und Pflege der Homepage verantwortlich sind. Meist kümmern sich diese Agenturen um die technischen Details. Inhaltlich sind sie oft auf den Input aus den Praxen angewiesen. Auch hierbei unterstützt goDentis mit Texten, Filmen oder Bildern. Fragen Sie im Team, wer Lust hätte, das Bindeglied für Zahnarztpraxis, Agentur und goDentis zu sein.

Wenn Sie sich für weitere Tipps zur Personalbindung interessieren, melden Sie sich gern bei Ihrem persönlichen Ansprechpartner der goDentis.

## Nicht nur Frauen sind gute ZFA

Neben der Personalsuche und der Mitarbeiterbindung gibt es noch einen wichtigen Schritt, den Praxisinhaber gehen können: Sie können sich als attraktiver Ausbilder positionieren. Nicht selten bleiben Auszubildende ihrem Ausbildungsbetrieb für Jahre treu, und somit ist ein Problem der Personalsuche gelöst.

Einen Vorteil gegenüber anderen Praxen können sich Praxisinhaber verschaffen, indem sie durch gezielte Marketingmaßnahmen auch männliche Schulabgänger ansprechen. Für viele ist die ZFA-Ausbildung ein klassischer Frauenberuf.

Diesem Vorurteil können Praxen entgegenwirken, indem sie etwa Aktionstage wie den Boys Day nutzen, um auch Jungen die Arbeit in der Zahnarztpraxis schmackhaft zu machen. Zusätzlich können Praxen einen eigenen Aktionstag veranstalten, an dem sich die Praxis als attraktiver Ausbilder präsentiert. Das ist an jedem Tag im Jahr möglich und kann etwa via Facebook oder einer Anzeige in einer lokalen Anzeige beworben werden.

Wer kommuniziert, dass Zahnmedizinische Fachangestellte mehr sind als Helfer neben dem Behandlungsstuhl, die sich mit Einfühlungsvermögen um Patienten kümmern, sammelt Pluspunkte auch bei männlichen Bewerbern. Denn auch die Arbeit am Computer, Datenschutz und organisatorische Aufgaben zählen zum Berufsbild der ZFA. Außerdem bietet die Ausbildung eine gute Grundlage, um anschließend ein Studium zum Gesundheitsmanager zu absolvieren.

#### goDentis unterstützt bei Personalbindung

Zahnärzte, die Qualitätspartner von goDentis sind, profitieren von fast 15-jähriger Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Zahnarztpraxen und der Nähe zu einem der führenden Privatversicherer.

Alle goDentis-Partnerzahnärzte bleiben freie Unternehmer. Aus dem breiten Portfolio wählen sie genau die Angebote, die zu ihrer Praxis passen – egal, ob Unterstützung bei der Mitarbeiterbindung, Ausstattung mit Broschüren und Magazinen zur Patientenkommunikation oder die kostenlose Möglichkeit zur Auslandsreisekrankenversicherung für ihre Mitarbeiter.

Wer noch kein Partner von goDentis ist, kann sich auf [www.godentis.de/jetztinformieren](http://www.godentis.de/jetztinformieren) über die Vorteile und Leistungen der Partnerschaft informieren und einen Beratungstermin vereinbaren.

#### INFORMATION ///

##### goDentis Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH

Scheidtweilerstraße 4  
50933 Köln  
Tel.: 0221 5784492  
[www.godentis.de](http://www.godentis.de)



Kirsten Gregus – Infos zur Autorin



## Itis-Protect®

Zum Diätmanagement  
bei Parodontitis

# Itis-Protect® wirkt – bei beginnender und chronischer Parodontitis

## 60 % entzündungsfrei in 4 Monaten



- ✓ unterstützt ein gesundes Mikrobiom
- ✓ trägt zur Regeneration von Gewebe bei
- ✓ reduziert Parodontitis-bedingten Zahnverlust
- ✓ 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](mailto:info@hypo-a.de)

[www.itis-protect.de](http://www.itis-protect.de)

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel.

E-Mail

IT-ZWP 2020

**hypo-A**

**Besondere Reinheit in höchster Qualität**

hypoallergene Nahrungsergänzung

D-23569 Lübeck, Tel. +49 (0)451 307 21 21, [hypo-a.de](http://hypo-a.de)

[shop.hypo-a.de](http://shop.hypo-a.de)

# Negativkritik – jetzt reicht's

Ein Beitrag von Jens I. Wagner

**BEWERTUNGSMANAGEMENT** /// Eine schlechte Bewertung ist schnell geschrieben. Ob kleine Missverständnisse oder der Wunsch, dem Arzt noch mal „eins reinzudrücken“ – an Motivation für Negativkritik mangelt es nicht. Doch ein paar schnell geschriebene Zeilen, gespickt mit einer schlechten Note oder wenig Sternen, bedeuten für viele Ärzte einen erheblichen Online-Imageschaden. Oft genug jedoch fügen sich diese ihrem Schicksal, denn die wenigsten wissen, was sie effektiv dagegen tun können. Aber niemand muss Negativkritik einfach hinnehmen oder ist ihr schutzlos ausgeliefert.



## Reaktion und Prävention – die Mischung macht's

Um schnell und erfolgreich kritischen Bewertungen den Kampf anzusagen, ist es sinnvoll, die Thematik von zwei Seiten anzugehen. Das heißt, man sollte zum einen auf bereits vorhandene Negativkritik reagieren und dabei gleichzeitig entsprechende Präventionsmaßnahmen ergreifen, damit der Ruf im Internet auch nachhaltig geschützt bleibt.

### Aufräumen

Natürlich sind wir alle nur Menschen, keiner ist perfekt. Kleine, sich in den Bewertungsportalen widerspiegelnde „Schönheitsfehler“ wirken sympathisch und machen das Bild der Praxis gegenüber außenstehenden Betrachtern glaubwürdig. Mehren sich aber Unwahrheiten, muss man diese nicht einfach so hinnehmen. Es besteht durchaus die Chance, falsche Unterstellungen im Netz wieder entfernen zu lassen.

### Wann lässt sich eine Bewertung löschen?

Grundsätzlich gilt: Die subjektive negative Meinungsäußerung in Form von Bewertungen ist erlaubt. Unzulässig werden sie aber dann, wenn sie beispielsweise auf falschen Tatsachenbehauptungen fußen oder Schmähkritik

enthalten. Wann etwas noch als „subjektiv“ gilt, ist aber nicht immer so leicht festzustellen. Ist etwa die Unterstellung, ein Arzt sei „inkompetent“, nun eine falsche Tatsachenbehauptung oder doch eher subjektive Meinung?

Es wird noch komplizierter, denn selbst subjektive Meinungen sind nicht immer zulässig, wenn sie in direktem Zusammenhang mit falschen Tatsachenbehauptungen stehen. Wird einem Arzt z. B. vorgeworfen, bei einer bestimmten Behandlung „grob“ vorgegangen zu sein, ist dies auf den ersten Blick subjektives Empfinden. Führt aber ein Arzt gerade diese erwähnte Behandlung nie durch, weil er beispielsweise dafür gar keine Qualifikation hat, ist die Aussage insgesamt unzulässig.

Als Schmähung gilt eine Aussage dann, wenn eine Beleidigung der Person oder Einrichtung im Vordergrund steht und keine Auseinandersetzung mit der Sache selbst erfolgt. Doch auch hier verlaufen die Grenzen zwischen zulässig oder nicht ebenfalls schwammig. Steht die Beleidigung nicht allein, sondern mit einer erklärenden Begründung, ist womöglich eine Auseinandersetzung mit der Sache gegeben und die Äußerung damit tendenziell eher wieder zulässig.

### Löschen: Wie geht das?

Zweifeln Ärzte Bewertungen auf ihre Richtigkeit an, sind die Portale in der

Pflicht, diese zu prüfen. Das klingt erst einmal ganz einfach, ist es aber in der Umsetzung nicht. Hat man bei Google beispielsweise endlich die richtige Stelle gefunden, um die Prüfung überhaupt in die Wege zu leiten (nicht die Melde-Flagge neben der Bewertung), wird einem einiges abverlangt. Es gilt, ein längeres Onlineformular auszufüllen und dabei auch noch „möglichst die jeweiligen gesetzlichen Bestimmungen“ wiederzugeben, um die Prüfung überhaupt erfolgreich in die Wege zu leiten. Übersetzt heißt das: Zitiert man die relevanten Urteile und Gesetzmäßigkeiten nicht entsprechend, schwinden die Chancen auf eine Löschung.

### Der Richtlinienverstoß

Bewertungen lassen sich auch dann entfernen, wenn sie gegen die Richtlinien der einzelnen Portale verstoßen. Diese sind auf den jeweiligen Webseiten klar definiert. In der Regel ist dabei Kritik, die obszöne Ausdrücke enthält, in vulgärer Sprache verfasst ist oder Hass gegen Minderheiten schürt, nicht zulässig. Auch Mehrfachbewertungen oder jene im falschen Profil verstoßen dagegen. Sollte sich trotz ausgeklügelter Prüfmechanismen der Portale eine solche Kritik auf das Praxis- oder Arztprofil verirren, ist diese zu löschen. Bei Google kann z. B. der Support kontaktiert werden.



# PRÄZISE 2D/3D-BILDGEBUNG

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

## EXPLORER PreXion3D

2019 wurde das neue DVT-Gerät *PreXion3D EXPLORER* des japanischen Technologiekonzerns *PreXion* erfolgreich eingeführt. 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*.

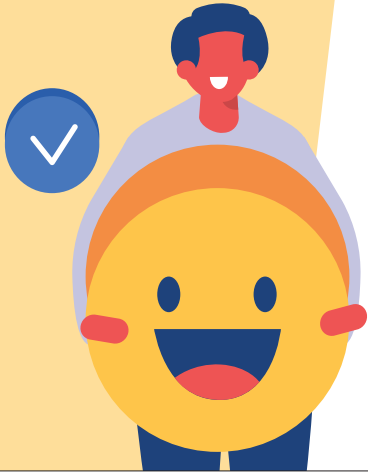
**JETZT persönliche  
Demo vereinbaren.**  
(Tel. +49 6142 4078558 | [info@prexion-eu.de](mailto:info@prexion-eu.de))



**PreXion (Europe) GmbH**

Stahlstraße 42-44 · 65428 Rüsselsheim · Deutschland

Tel: +49 6142 4078558 · [info@prexion-eu.de](mailto:info@prexion-eu.de) · [www.prexion.eu](http://www.prexion.eu)



## Vorbeugen

Es gibt also durchaus die Möglichkeit, ungerechtfertigte Negativkritik zu entfernen. Doch dabei sollte man nicht vergessen: Kümmert man sich ausschließlich darum, Geschriebenes im Nachhinein wieder zu löschen, betreibt man nur kurzfristige Schadensbegrenzung, denn gerade unzufriedene Patienten setzen immer wieder schnell „mal eben“ eine Negativbewertung ab. Eine nachhaltigere Herangehensweise besteht darin, gleichzeitig dafür zu sorgen, vereinzelt kritischen Meinungen weniger Gewicht im Gesamtkontext zu verleihen. Übernimmt man die Kontrolle und fördert Bewertungen der zufriedenen Patienten aktiv, lässt sich so ein Polster aufbauen, neue Negativkritik abzufedern und die Außenwirkung im Netz zu schützen. Wichtig hierbei ist, auch den kleineren Portalen Beachtung zu schenken, denn sie werden im Google-Suchergebnis ebenfalls an unterschiedlichen Stellen angezeigt.

## Die Außenwirkung schützen

Gerade in Bezug auf das Bild, das die Praxis im Internet darstellt, ist ein solches Polster wichtig. Gestaltet sich das Image bei einer Google-Suchanfrage eher schlecht, weil beispielsweise generell wenig Bewertungen vorhanden sind und manche dazu auch nicht unbedingt positiv waren, hinterlässt dies beim Arztsuchenden einen negativen Beigeschmack. Auch wenn ein Profil mit wenigen Bewertungen natürlich niemals die Realität widerspiegelt, überlegt sich ein Patient eventuell, doch noch einmal nach anderen Behandlern zu recherchieren.

Doch auch gut bewertete Praxen laufen Gefahr, ihr Online-Image zu ruinieren, wenn die Anzahl der Bewertungen zu gering ist. Dann reicht bereits eine einzige neue kritische Meinung aus, um den Bewertungsdurchschnitt sinken zu lassen und das positive Bild ins Wanken zu bringen. Positives Feedback hilft an dieser Stelle, das aufgekommene Ungleichgewicht wieder geradezurücken und die Aussagekraft des Online-Images zu erhöhen. Negativkritik wird abgefedert und verliert unter den guten Bewertungen an Bedeutung.

## Schwarmverhalten vermeiden

Ein weiterer interessanter Aspekt in Bezug auf die Schutzmaßnahmen durch positive Bewertungen ist der Einfluss, den mehrheitlich positive oder negative Bewertungen auf neue haben. Ist das Bild einer Praxis im Internet positiv, kommen die Patienten auch dementsprechend gestimmt in die Praxis. Kleinigkeiten, die an diesem Tag nicht so rund laufen wie sonst, fallen hier weniger schwer ins Gewicht. Bleibt einem Patienten aber aufgrund der Dringlichkeit seines Problems keine andere Möglichkeit, als eine mehrheitlich negativbewertete Praxis aufzusuchen, ist er seinem Behandler und dem Praxisteam gegenüber sehr viel kritischer eingestellt. Kleine Ungereimtheiten, die ein positiv gestimmter Patient als einen „einmaligen Ausrutscher“ abtun würde, fallen dem kritischen sehr viel stärker auf. Sich später der Mehrheit im Netz anzuschließen und mitzuteilen, dass er dieses oder jenes ebenfalls bemerkt hätte, ist dann nur noch ein kleiner Schritt.

## Fazit

Positive Bewertungen sind in jeglicher Hinsicht der beste Schutz gegen Negativkritik. Zwar existieren Chancen und Wege, falsche Unterstellungen wieder entfernen zu lassen, doch nur „aufräumen“ ist nicht besonders nachhaltig. Das aktive Fördern von Bewertungen der zufriedenen Patienten dagegen hilft, langsam, aber sicher das Schutzschild zu stärken und der Negativkritik langfristig zu trotzen. Suchen Sie noch

nach einer Lösung, wie sich dies in Ihrer Praxis unkompliziert umsetzen lässt? Dann lassen Sie sich gerne von MediEcho dazu beraten (siehe Gutscheincodes in Infobox). Bitte beachten Sie, dass es sich hierbei nicht um eine Rechtsberatung handelt.

Illustrationen: © irinastrel123 – stock.adobe.com

## GUTSCHEINCODE ///

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](http://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 auf [www.medi-echo.de/beratung](http://www.medi-echo.de/beratung)

## INFORMATION ///

### MediEcho Bewertungsmarketing für Ärzte und Kliniken

Robert-Bosch-Straße 32  
63303 Dreieich  
Tel.: 06103 5027117  
[beratung@medi-echo.de](mailto:beratung@medi-echo.de)  
[www.medi-echo.de](http://www.medi-echo.de)



Infos zum Autor



Einfach bessere Zähne.

**dent.apart**<sup>®</sup>

Ist **dent.apart**  
etwa wie **Factoring**,  
nur ohne **Gebühren**?

**Nein!**  
**Ganz anders.**

## DIE NULL-EURO ALTERNATIVE ZUM FACTORING

**dent.apart:**  
Der Patienten-Zahnkredit  
mit dem 3-fach Nutzen für  
Ihre Zahnarztpraxis.

**HONORAR SOFORT.**

Auszahlung direkt nach KV!

**NULL RISIKO.**

Keine Rückbelastung!

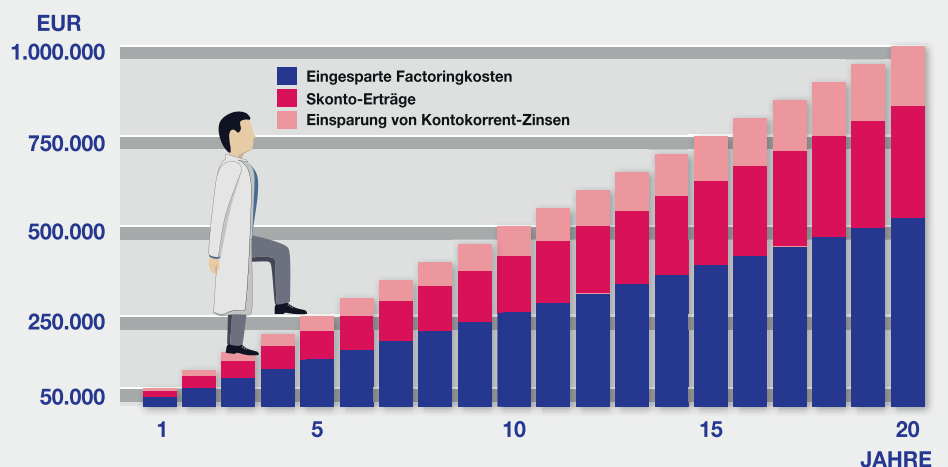
**KEINE GEBÜHREN.**

Keine Vertragsbindung!

**ETHISCH GUT!**

### ZUSÄTZLICHES GEWINNPOTENTIAL DURCH KOSTENREDUZIERUNG IN DER ZAHNARZTPRAXIS

Bei einem angenommenen jährlichen Praxisumsatz von 800.000 Euro  
über einen Zeitraum von 20 Jahren



**Wir sind für Sie da – rufen Sie uns einfach an: 0231 586 886 - 0**



dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH  
Westenhellweg 11-13 • 44137 Dortmund



[www.dentapart.de/zahnarzt](http://www.dentapart.de/zahnarzt)





# Desinfektion von Abdrücken

Ein Tipp von Gabi Schäfer

Immer mehr Praxen bemühen sich derzeit um eine Verbesserung der Hygiene, und so werde ich mit Anfragen überhäuft, ob und wann man Desinfektionsmaßnahmen abrechnen kann. Zunächst ist natürlich klar, dass das Händewaschen vor der Behandlung eines Patienten, Einmalhandschuhe und Einmalmundschutz Maßnahmen darstellen, die als allgemeine Praxiskosten mit den Gebühren abgegolten sind. Da aber auch symptomlose Patienten unwissentlich Träger gefährlicher Mikroorganismen sein können, sollten diese pathogenen Keime im Behandlungsraum verbleiben und nicht über Werkstücke herausgetragen und verteilt werden.

Das Robert Koch-Institut hat im *Steckbrief zum Coronavirus* am 21.3.2020 Folgendes veröffentlicht:

*„Im medizinischen Sektor sind (bis auf die vertikale Übertragung) alle potenziellen Übertragungswege von Bedeutung und müssen durch entsprechende Maßnahmen verhindert werden. Ein Hochrisikoesetting sind Aerosol produzierende Vorgänge, wie zum Beispiel Bronchoskopie oder zahnärztliche Prozeduren.“*

Damit ist klar, dass Abdrücke desinfiziert werden müssen, ehe sie die Behandlungsräume verlassen. Die Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde schreibt hierzu:

*„... Nach dem Entfernen des Abdrucks aus dem Mund ist er für 15 Sekunden unter fließendem Wasser abzuspülen, um Plaque, Nahrungsreste, Speichel und Blut zu entfernen und die Keimzahl zu reduzieren. Zur Desinfektion sollten nur Tauchlösungen verwendet werden. Sprays weisen eine unzuverlässige Wirkung auf. Für eine Routinedesinfektion werden Einlegezeiten in die Lösung zwischen zehn und 15 Minuten außer für Alginate angegeben. Es ist auf eine vollständige Benetzung zu achten; Luft-*

*blasen am Abdruck werden durch mehrmaliges Eintauchen vermieden. Bei hohem Infektionsrisiko werden Zeiten bis zu einer Stunde empfohlen. Anschließend wird die anhaftende Desinfektionslösung für 15 Sekunden unter fließendem Wasser abgespült.“*

Ist dieser Aufwand nun von den Praxen kostenfrei zu erbringen? Die Bundeszahnärztekammer meint „nein“ und schreibt in ihrem Positionspapier vom 13.11.2018 wie folgt:

*„Desinfektionsmaßnahmen innerhalb der zahnärztlichen Praxis sind generell mit den Praxiskosten abgegolten. Desinfektionsmaßnahmen an zahntechnischen Werkstücken, Abformungen, Registrierten etc. sind zahntechnische Leistungen, unabhängig davon, ob sie im Zahnarztpraxislabor oder im Fremdlabor erbracht werden und sind daher nach §9 GOZ zu berechnen.“*

Diese Ansicht vertreten auch die Gerichte. So heißt es in der Urteilsbegründung des Amtsgerichts Wedding (AZ 7 C 186/16 v. 31.7.2018):

*„Der Kläger hat auch einen Anspruch auf die nach BEB 0732 abgerechneten Kosten für die Desinfektion im Eigenlabor in Höhe von insgesamt 35,76 EUR. Es handelt sich hierbei um eine medizinisch notwendige Desinfektionsmaßnahme, die immer beidseitig – also sowohl seitens der Zahnarztpraxis als auch seitens des Dentallabors – erfolgen muss, um die Übertragungskette von pathogenen Keimen zu unterbrechen.“*

Während bei Privatpatienten die Abrechnung der Desinfektion von Abdrücken nach §9 GOZ durchsetzbar sein sollte, ist dies beim GKV-Patienten schwieriger. Ich zitiere aus einer Zusage, die ich von einer Kundin zu diesem Thema bekam:

*„Die KZV hatte uns drei Kostenpläne nicht abgerechnet, weil die BEB 0732 zur Abrechnung der Desinfektion von Abdrücken in der Laborrechnung ange-setzt war. Ist es korrekt, diese Position zu streichen?“*

Vonseiten der KZV sicherlich – denn solche Leistungen sind ebenso wie die Prothesenreinigung keine Kassenleistung und müssen mit dem Patienten privat vereinbart und abgerechnet werden. Anwender der Synadoc-CD werden bei der Planung korrekt geführt, und auch in meinen Seminaren gehe ich auf dieses Thema ein. Näheres erfahren Sie unter [www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch)

## INFORMATION ///

**Synadoc AG  
Gabi Schäfer**

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

Infos zur Autorin



Infos zum Unternehmen



PLANMECA ROMEXIS® 6.0 BEDEUTET

# FREIHEIT

SO ZU ARBEITEN, WIE SIE ES WOLLEN



Ihre All-in-One-Lösung: alle Daten, Werkzeuge, Planungstools und Indikationen in einer Software. Gestalten Sie alle Ihre 2D-, 3D- oder CAD/CAM-Workflows nach Ihren Bedürfnissen. Ein Workflow-Assistent und die intuitive Benutzeroberfläche helfen dabei, Komplexes einfach zu machen. Funktionsleisten, Ansichten und Fenster passen Sie nach Ihrem Geschmack an. Sie bestimmen, wer etwas sehen darf und können alle Daten in offenen Standards importieren und exportieren. Während Sie wissen, dass Romexis alles sicher und rechtskonform verwaltet, können Sie sich einfach um anderes kümmern.

[www.planmeca.com/de/software/](http://www.planmeca.com/de/software/)

**Romexis 6.0**  
makes your work flow

**PLANMECA**



# Gekonnt mit Patienten kommunizieren

Ein Tipp von Dr. Carla Benz

Sprechen wir wirklich die gleiche Sprache? Sicher gab es in Ihrem Leben bisher schon die eine oder andere Situation, in der Sie dachten: „Spreche ich eigentlich Chinesisch?“ Dazu verrate ich Ihnen heute ein offenes Geheimnis: wir sprechen nicht zwangsläufig die gleiche Sprache. Natürlich wurde sich über die Jahrhunderte und Jahrtausende darauf geeinigt, dass in Deutschland das Verständigungsmittel Deutsch ist und das in Frankreich Französisch – daraus kann jedoch nicht grundsätzlich der Schluss gezogen werden, dass wir unser Gegenüber wirklich verstehen. Erinnern Sie sich noch an den Deutschunterricht in der Schule? Wir lernten damals etwas über den Sender und den Empfänger einer Nachricht. Sie wissen schon: die Bedeutung einer Nachricht bestimmt nicht der Sender, sondern der Empfänger. Haben Sie das noch im Kopf? Vor allem, wenn Sie sich nicht verstanden fühlen? Ich möchte wetten, Sie denken gar nicht mehr daran.

## Sprache ist subjektgebunden

Das Gesprochene ist immer abhängig vom Sprechenden und es gibt dafür kaum ein besseres Beispiel als das Arzt-Patienten-Gespräch. Es kam eine Patientin zu mir und beklagte sich ärgerlich über die von mir kürzlich angefertigte „viel zu lockere neue Totalprothese“ und schob mir dabei die UK-Totale mit der Zunge entgegen. Sie wies vollkommen atrophierte Kieferkämme auf und hatte ihre alten Prothesen mit einer gefüllten Tonne Haftpulver getragen. „Ist klar, dass hier keine Totale halten kann!“, denke ich mir, sage aber nichts und führe meine klinische Inspektion fort. Während ich das tue, versuche ich, mich in sie hineinzusetzen. Die Patientin ist mit einem Anliegen gekommen, das ihr

sehr wichtig ist. Sie ist in dieser Situation vollkommen emotional, mit Fokus auf ihrem Problem. Sie hatte eine alte (in jeder Hinsicht insuffiziente) Prothese, die ihrem Empfinden nach aber besser gepasst hatte. An diesem Punkt macht es keinen Sinn, ihr in akribischer Wohlformuliertheit zu erklären, warum bei diesem Grad der Atrophie kein fester Halt möglich ist. Wir würden beginnen, über einen „festen Halt“ der Prothesen zu streiten. Wenn „der alte Schlappen“ in ihren Augen gut hielt, dann haben wir bestimmt ein unterschiedliches Verständnis von „fest“, der nächste Zug liegt also bei mir: Ich signalisiere ihr, dass ich ihr Anliegen gehört habe, es ernst nehme und versuche, der Sache auf den Grund zu gehen. Ich kürze die Ränder der Prothese etwas ein und trage einen kleinen Klecks Haftcreme auf. Ihr Ärger wandelt sich nach dem Einsetzen augenblicklich in Freude: „Jetzt ist sie fest!“ Wir nutzen beide den Begriff „fest“, haben jedoch ein vollkommen anderes Verständnis davon.

## Sprache ist kontextgebunden

Im Kontext Arzt-Patienten-Gespräch ist davon auszugehen, dass die jeweiligen Erfahrungen der Gesprächspartner weit auseinanderliegen. Während ich als Zahnärztin all die Theorie über die Anfertigung und den Erfolg einer Totalprothese gelernt habe, habe ich keine Ahnung, wie sich so eine Totale „trägt“. Umgekehrtes gilt für meine Patientin. Sie macht die unmittelbar subjektive Erfahrung mit dem Zahnersatz. Je ähnlicher die gemeinsamen Erfahrungen innerhalb eines Kontextes sind, umso eher ist eine übereinstimmende Beschreibung zu erwarten. Dies gilt natürlich auch wieder für alle anderen Gesprächssituationen des Lebens. Wenn

Wir nutzen beide den Begriff

**fest**

**haben jedoch ein vollkommen anderes Verständnis davon.**

Sie erfolgreich kommunizieren wollen, halten Sie sich diese Tücke der Sprache immer bewusst. Dies ist leichter gesagt als getan. Denn je emotionaler wir an einer Konversation beteiligt sind, umso mehr reagieren wir wie ferngesteuert von unseren Gefühlen. Wir reden dann „aneinander vorbei“. Sprechen Sie die Sprache Ihres Gegenübers! Im Volksmund sagt man: „Versetzen Sie sich in die Lage des anderen!“ – insbesondere, wenn Sie als Zahnärztin/Zahnarzt die Problemlöser Ihrer Patienten sein müssen.

## INFORMATION ///

**Dr. med. dent. Carla Benz**

Zahnklinik

Abteilung für Zahnärztliche

Prothetik und Dentale Technologie

Universität Witten/Herdecke

Alfred-Herrhausen-Straße 44

58455 Witten

Tel.: 02302 926-600

carla.benz@uni-wh.de



Infos zur Autorin



**BLUE SAFETY**

Die Wasserexperten

Bis zu  
**100% Rendite**  
mit Wasserhygiene.

**Geld verdienen und  
Patienten gewinnen!**

**BLUE SAFETY**

Premium Partner  
DEUTSCHER ZAHNÄRZTETAG

für den Bereich  
**Praxishygiene**

Wie Sie bis zu 10.000 Euro  
jährlich sparen, **erfahren Sie**  
nur bei uns **persönlich.**

Jetzt Ihre Lösung sichern und sparen.

Fon **00800 88 55 22 88**

[www.bluesafety.com/Loesung](http://www.bluesafety.com/Loesung)



**0171 991 00 18** (WhatsApp)



**Jetzt auch per  
Video-Beratung!**



# Zahnärztliche Fortbildungskosten in voller Höhe absetzen

Ein Tipp von Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Fortbildung gilt als integrierter Bestandteil der zahnärztlichen Tätigkeit. In einer Zeit, in der Symposien, Seminare und Kongresse an attraktiven Orten im In- und Ausland unmöglich geworden sind, rücken Alternativen zur Präsenzveranstaltung in den Vordergrund. Berufsträger und ihre Mitarbeiter können freigeordnete Kapazitäten jetzt zum Beispiel für (interaktive) digitale Angebote nutzen. Positiver Nebenaspekt: Fortbildungskosten lassen sich in voller Höhe als Betriebsausgaben von der Steuer absetzen. Zu den typischen Fortbildungskosten zählen Lehrgangs-, Studien-, Teilnehmer- und Prüfungsgebühren, damit zusammenhängende Reisekosten, Ausgaben für Fachliteratur und beruflich veranlasste Promotionskosten. Auch Verpflegungskosten lassen sich (in Form von festen Pauschalen) von der Steuer absetzen.

**Beispiel 1:** Dr. Kiefer möchte aus aktuellem Anlass sein Risikomanagement verbessern. Da ihm zurzeit keine Präsenzveranstaltung angeboten wird, bucht er einen Onlinekurs. Die Kosten sind abziehbare Betriebsausgaben.

**Beispiel 2:** Dr. Mund wurde zunehmend nach Alternativen zu den konventionellen Narkotika gefragt. Daher beschloss sie, sich mit dem Verfahren der Lachgassedierung vertraut zu machen. Sie hat im Februar an einem eintägigen Seminar zum Thema in München teilgenommen. Dr. Mund kann die Seminargebühr, die Reisekosten und innerhalb bestimmter Grenzen auch die Verpflegungskosten als Betriebsausgaben abziehen.

**Abwandlung:** Das Seminar findet Ende Oktober an einem Freitag in Hamburg

statt und dauert acht Stunden. Dr. Mund nutzt die Gelegenheit und lässt sich von ihrem Mann begleiten; beide möchten noch bis Sonntag in Hamburg bleiben. In diesem Fall sind ihre Ausgaben gemischt veranlasst, also sowohl beruflich als auch privat. Sie kann sie trotzdem – zumindest anteilig – als Betriebsausgaben von der Steuer absetzen. Denn ihre Ausgaben lassen sich in abziehbare Betriebsausgaben und nicht abziehbare Ausgaben für die private Lebensführung aufteilen. Ein Aufteilungsmaßstab dafür sind die beruflich und die privat veranlassten Zeitanteile der Reise. Voraussetzung ist, dass die beruflich veranlassten Zeitanteile der Reise feststehen und nicht nur untergeordnete Bedeutung haben.

**Info:** Insbesondere bei mehrtägigen Kongressen oder Seminaren an touristisch attraktiven Orten sollte das – selbstverständlich auf Ihre Berufsgruppe zugeschnittene – Seminarprogramm zumindest sechs bis sieben Stunden pro Tag umfassen. Generell gilt: Bewahren Sie alle Unterlagen zu Ihren Fortbildungen auf, um den beruflichen Umfang im Zweifel nachweisen zu können (z. B. auch die Tagesordnung aus dem Prospekt).

**Beispiel 3:** Eine ZFA, die in der Praxis von Dr. Wurzel auch die PZR durchführt, soll an einem Kurs teilnehmen, der sie auf den aktuellen Stand der modernen Parodontologie bringen wird. Der fünfstündige Kurs findet an einem Mittwochnachmittag statt und kostet 250 EUR, die Dr. Wurzel übernimmt. Außerdem erstattet er seiner ZFA die Fahrtkosten. Diese Fort- oder Weiterbildungsleistung liegt im überwiegend

betrieblichen Interesse des Arbeitgebers. Ob die Kursteilnahme auf die Arbeitszeit angerechnet wird, ist nicht mehr entscheidend. Die Kostenübernahme führt bei der ZFA von Dr. Wurzel nicht zu Arbeitslohn. Die 250 EUR und die Fahrtkosten mindern als Betriebsausgaben den Praxisingewinn von Dr. Wurzel.

**Info:** Steuerfrei sind neuerdings auch Weiterbildungsleistungen des Arbeitgebers, die der Verbesserung der Beschäftigungsfähigkeit des Arbeitnehmers dienen (z. B. Sprachkurse oder Computerkurse, die nicht arbeitsplatzbezogen sind). Darunter sind Maßnahmen zu verstehen, die eine Anpassung und Fortentwicklung der beruflichen Kompetenzen des Arbeitnehmers ermöglichen und somit zur besseren Begegnung der beruflichen Herausforderungen beitragen. Diese Leistungen dürfen nur keinen überwiegenden Belohnungscharakter haben.

## INFORMATION ///

### Prof. Dr. Bischoff & Partner AG® Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte

Theodor-Heuss-Ring 26, 50668 Köln  
Tel.: 0221 912840-0  
[www.bischoffundpartner.de](http://www.bischoffundpartner.de)



Infos zum Autor





IPS **e.max**<sup>®</sup>

# Das Original

All ceramic,  
all you need.

[www.ipsemax.com](http://www.ipsemax.com)

Ivoclar Vivadent GmbH

Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | D-73479 Ellwangen, Jagst | Tel. +49 7961 889 0 | Fax +49 7961 6326

  
passion vision innovation



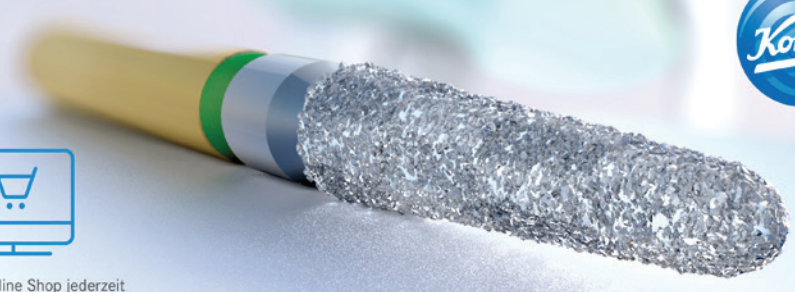
Telefon, Messenger, online:  
Ihr Berater ist weiter für Sie da.



Lieferungen erfolgen bis Ende  
Mai 2020 versandkostenfrei.



Im Online Shop jederzeit  
alles Benötigte bestellen.



# COVID-19-Zeit: Gemeinsam stark sein.

## Komet Praxis

Die COVID-19-Entwicklung hat uns alle, ohne Ausnahme, überrollt. Das gilt auch für Zahnärztinnen und Zahnärzte, Dentallabore, Patientinnen und Patienten, Hersteller und Lieferanten, im ganzen Land, nein, sogar auf der ganzen Welt. Da ist es selbstverständlich, dass viele Fragen aufkommen. Einige betreffen auch uns als Unternehmen. Gerne geben wir hier die Antworten.

### **Bleibt Komet in der COVID-19 Zeit lieferfähig?**

Als Medizinproduktehersteller sind wir systemrelevant, produzieren in Deutschland und stellen auch damit eine hohe Verfügbarkeit sicher. Und wir setzen, besonders jetzt, auf höchste Hygienestandards: Der Großteil unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeitet von zu Hause. In unserem Logistikzentrum sowie in der Fertigung wird in einem entzerrten Schichtsystem gearbeitet, um mögliche Infektionsketten direkt zu unterbinden. So halten wir das Risiko für unsere Belegschaft so gering wie möglich und können gleichzeitig sicherstellen, dass Sie Ihre Bestellungen weiterhin schnell und zuverlässig erhalten.

### **Ist eine pünktliche Auslieferung der Produkte in die Praxis möglich?**

Ja, die Produkte verlassen das Logistikzentrum in gewohnter Schnelligkeit. DHL bestätigt, dass es derzeit keine Beeinträchtigung gibt.\*

### **Können Komet-Produkte in Corona-Zeiten problemlos verwendet werden?**

Seien Sie beruhigt: Unsere Produkte werden **seit 2014 steril verpackt** in die Praxis geliefert. Es ist keine Aufbereitung vor dem Erstgebrauch notwendig, auch nicht in Corona-Zeiten.\*\*

### **Wie bestelle ich, wenn ich den Komet-Fachberater zurzeit aus Sicherheitsgründen nicht persönlich sehen möchte?**

Es gibt viele Möglichkeiten, wie Sie auch ohne persönlichen Kontakt bei uns bestellen können. Im Komet Online Shop, telefonisch beim persönlichen Medizinproduktberater oder beim Kundenservice unter der Rufnummer **05261 701-700**.

### **Ich mag meinen Komet-Fachberater. Muss ich ein schlechtes Gewissen haben, wenn ich jetzt mal im Online Shop bestelle?**

Das ist eine nette Frage, die tatsächlich viele Komet-Kunden beschäftigt. Unsere Antwort: ein klares Nein. Die verschiedenen Vertriebswege arbeiten bei Komet alle gemeinsam, nicht gegeneinander. Wir holen Sie dort ab, wo Sie stehen. Ihre Fachberaterin oder ihr Fachberater hat keinen Nachteil durch Ihren Onlinekauf, denn er ist maßgeblich verantwortlich für Ihr Vertrauen in unsere Marke und damit für Bestellungen über alle Kanäle.

### **Gibt es online eine Übersicht über alle meine Komet-Produkte?**

Ja, die gibt es. Die Rubrik nennt sich „Meine Produkte“. Dort finden Sie alle Produkte, die in den letzten zwei Jahren gekauft worden sind. Egal über welchen Vertriebskanal. Wunderbar aufgelistet, super praktisch – genau wie auf Ihrem Bestellfax.

### **Ich bin treuer Komet-Kunde und bekomme Rabatt. Bekomme ich den auch online?**

Na klar. Der persönliche Rabatt ist im Kundenprofil gespeichert. Wenn Sie sich mit Ihrer Kundennummer und Ihrer Postleitzahl im Online Shop registrieren, sind Ihre Kundendaten direkt hinterlegt. Superpraktisch. Und ihr persönlicher Rabatt wird sofort im Warenkorb abgezogen.

Wenn Sie Fragen haben, rufen Sie uns an (Telefon: 05261 701-700). Wir sind für Sie da. Auch in herausfordernden Zeiten.

**Alles Gute und bleiben Sie und Ihr Team gesund!**

Ihr Komet Team



**WWW.KOMETDENTAL.DE**

Infos zum Unternehmen

\* Stand 26. März 2020 \*\* Wir liefern den Großteil unseres zahnärztlichen Standardsortiments in steriler Qualität, sofort und bedenkenlos einsatzbereit.

# CAMLOG COMPETENCE LIVE

## 100% Online-Fortbildung – Übertragung von zwei Live-OPs

In Kooperation mit:

**ZWP** ONLINE  
CME-COMMUNITY



### **Online-Fortbildung am 13. Mai 2020 mit Übertragung der Live-OP aus Baden-Baden**

Schablonengeführte Sofortimplantation –  
eine zeitgemäße Therapieform  
*Dr. S. Marcus Beschmidt (Operateur),  
Dr. Kim W. Schulz (Moderator)*

### **Online-Fortbildung am 17. Juni 2020 mit Übertragung der Live-OP aus München**

Stabiles Weichgewebe, der Erfolgsfaktor  
einer implantologischen Therapie  
*Dr. Peter Ranzelzhofer (Operateur),  
Dr. Claudio Cacaci (Moderator)*

Anmeldung und weitere  
Informationen unter  
[www.camlog.de/ccl](http://www.camlog.de/ccl)





## Rundum informiert zur Digitalen Zahnmedizin 2020

Das *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2020* bietet Grundlagenbeiträge, Anwenderberichte, Fallbeispiele, Produktinformationen und Marktübersichten zur Digitalen Zahnmedizin. Renommierte Autoren aus Wissenschaft, Praxis und Industrie widmen sich im aktuellen *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien* einem breiten Themenspektrum, das von der 3D-Diagnostik über die computergestützte Navigation und prothetische Planung bis hin zur digitalen Farbestimmung und CAD/CAM-Fertigung reicht. Es stellt Tipps für den Einstieg in die „digitale Welt“ der Zahnmedizin bereit und zeigt Wege auf für die wirtschaftlich sinnvolle Integration des Themas in Praxis und Labor. Das *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2020* wendet sich sowohl an Einsteiger und erfahrene Anwender als auch an all jene, die in der digitalen Zahnmedizin eine vielversprechende Möglichkeit sehen, ihr Leistungsspektrum zu vervollständigen und damit in die Zukunft zu investieren. Die Publikation kann im Onlineshop auf [www.oemus-shop.de](http://www.oemus-shop.de) erworben oder per Mail an [s.schmehl@oemus-media.de](mailto:s.schmehl@oemus-media.de) bestellt werden.

## Digitalisierung für günstigeren Zahnersatz nutzen



Seit dem 4. März 2020 hat Prof. Dr. Benedikt Spies (34) die Leitung der Klinik für Zahnärztliche Prothetik am Universitätsklinikum Freiburg inne. Dabei sieht der junge Leiter seine Schwerpunkte in der verbesserten zahnärztlichen Versorgung älterer Patienten sowie im sinnvollen Einsatz digitaler Techniken, auch um Zahnprothesen günstiger und einfacher herzustellen. „Mich begeistern zwei Entwicklungen, oder vielmehr Aufgaben, die man sonst eher selten in einem Satz wiederfindet: Digitalisierung und Senioren.“ Dank einer immer besseren Vorsorge behalten heute viele Menschen bis ins hohe Alter ihre eigenen Zähne. Die sind dann aber wesentlich schwieriger zu reinigen und zahnärztlich zu versorgen als Vollprothesen. „Wir müssen die Zahngesundheit bei älteren Menschen noch stärker in den Blickpunkt rücken. Dazu können auch digitale Techniken beitragen, um beispielsweise verloren gegangenen Zahnersatz ohne großen Aufwand neu anzufertigen.“ Zudem möchte Prof. Spies die Möglichkeiten im Rahmen der Digitalisierung nutzen, um Zahnersatz für die Patienten günstiger zu machen. Viele Menschen müssen selbst einfachen Zahnersatz mühsam finanzieren. Hier könnten zum Beispiel 3D-Druckverfahren zu einer deutlichen Kostenreduktion führen.

Quelle: Universitätsklinikum Freiburg

OEMUS MEDIA AG  
Tel.: 0341 48474-0  
[www.oemus-shop.de](http://www.oemus-shop.de)

ANZEIGE

The advertisement is circular and features a yellow and blue color scheme. At the top, the SPEIKO logo is displayed. Below it, the hashtag #hypohypo is shown in a blue box. The main text reads 'Hypochlorit-SPEIKO® in drei Konzentrationen:' followed by a list of three options: 'Klassisch mit 5,25%', 'Vermindert mit 3%', and 'Gewebeschonend mit 1%'. To the right, a bottle of 'Hypochlorit-SPEIKO® 5% Natriumhypochlorit 100 ml Flüssigkeit' is shown. Three callout circles with lines pointing to the bottle indicate the concentrations: 5,25%, 3%, and 1%.

#whdentalwerk



video.wh.com

W&H Deutschland GmbH

t 08682 8967-0

office.de@wh.com, wh.com



# Qualität, die sich rechnet



**2**  
zum halben  
Preis\*

## Wirtschaftlich. Langlebig. Effizient.

Bewährte Synea Qualität war noch nie so günstig: Mit der Ausstattungslinie Synea Fusion hat W&H eine Übertragungsinstrumentenserie entwickelt, bei der die Wirtschaftlichkeit eine ebenso wichtige Rolle spielt, wie die Qualität.

synea FUSION

Die Paketangebote sind eine gemeinsame Aktion von W&H und teilnehmenden Fachhändlern.

\* gültig für Abnahme von 2 baugleichen Hand-, Winkelstücken und Turbinen.

Aktion gültig bis 30. Juni 2020

# Höchste Flexibilität bei der Herstellung von Restaurationen

Ein Beitrag von Dr. Gertrud Fabel

**ANWENDERBERICHT** /// Zügig ablaufende und einfach zu beherrschende Prozesse sowie maximale Flexibilität für intraoperative Entscheidungen: Das sind die Kriterien für die hochwertige Fertigung von Restaurationen direkt am Stuhl. Das CEREC-System von Dentsply Sirona bietet dafür das passende Konzept, das zudem ständig weiterentwickelt wird. Die jüngste Innovation dafür ist die Schleif- und Fräseinheit CEREC Primemill. Dr. Gertrud Fabel, niedergelassene Zahnärztin aus München, hatte bereits Gelegenheit, die Maschine im Praxisalltag zu testen, und berichtet von ihren Erfahrungen anhand eines aktuellen Patientenfalls.

„Von der Konstruktion bis zur Fertigstellung der Krone, die ich einsetzen kann, vergehen nur noch 75 Minuten.“

Dr. Gertrud Fabel



Direkte und indirekte Restaurationen gehören zum Alltag in unserer Praxis, in der ich mit meinem Mann tätig bin. Ich habe mich auf prothetische Lösungen spezialisiert und nutze dabei verschiedene digitale Technologien, unter anderem CEREC. Das versetzt mich in die Lage, meine Patienten in relativ kurzer Zeit sowohl funktionell als auch ästhetisch hochwertig zu versorgen.

Es ist uns ein ehrliches Anliegen, den Patienten bestmöglichen Service zu bieten. Das heißt: Sie sollen sich in der Zeit, die sie bei uns in der Praxis verbringen, wirklich wohlfühlen. Und: Sie sollen nicht länger als unbedingt nötig verweilen müssen. Für mich persönlich ist zusätzlich wichtig, mich innerhalb des Behandlungsprozesses komplett auf meine Patienten konzentrieren zu können. Das bedeutet, die Abläufe in der Praxis daraufhin abzustimmen, das Team also konsequent miteinzubeziehen.

CEREC ist ein gutes Beispiel dafür, wie das in der Praxis gut umgesetzt werden kann. Und: Mit der neuen Schleif- und Fräseinheit CEREC Primemill erhält der Workflow noch einmal einen wahren Schub hinsichtlich Einfachheit, Schnelligkeit und Flexibilität.

## CEREC Primemill – die ersten Eindrücke in der Praxis

Als langjährige CEREC-Anwenderin war ich sehr gespannt auf CEREC Primemill. Was würde sie besser können als ihr Vorgänger? Sie sieht auf jeden Fall noch gefälliger aus, ist schwerer (damit noch standfester) und deutlich leiser, wenn sie „arbeitet“. Besonders auffällig ist das neue Touch Interface, das sofort meine Aufmerksamkeit hatte. Es bietet wirklich alle wichtigen Informationen, zeigt den folgenden Schleif- bzw. Fräsprozess und die dafür benötigten Instrumente an. Die Bedienung haben wir alle sehr schnell erlernt; die Touch-Oberfläche ist uns allen durchaus vertraut. Es zeigte sich: Die Technologie in Kombination mit dem Touch Interface lässt praktisch keine Fehler mehr zu, etwa bei der Auswahl der Werkzeuge oder des Materials. Wenn in der Aufnahmeeinheit zum Beispiel eine Krone in Zirkon geplant wird, erlaubt CEREC Primemill keine Werkzeuge für eine Silikatkeramik – das System erkennt dies dank der RFID-Technologie sofort. Bereits an diesem Punkt bemerken wir einen Zeitgewinn. Noch deutlicher wird er in der sogenannten Pre-Touch-Phase, in der

# BEAUTIFIL Flow Plus

Zwei Viskositäten  
mit Xtra Glanz!



- Geeignet für Restaurationen Klasse I bis V
- Sehr gute Polierbarkeit
- Leicht injizierbare Applikation



[www.shofu.de](http://www.shofu.de)

der eingespannte Block bereits abgetastet wird, während ich das Design an der Aufnahmeeinheit fertigstelle. Das spart mir bereits vor dem eigentlichen Fertigungsprozess Zeit. Die CEREC Primemill startet schnell und ist mit der Herstellung der Restauration auch zügig fertig. Für eine Zirkonkrone im „Fast-Modus“ braucht die Maschine nur etwa fünf Minuten. Das bedeutet: Von der Konstruktion bis zur Fertigstellung der Krone, die ich einsetzen kann, vergehen nur noch 75 Minuten. Bisher haben wir für diese Behandlungen etwa 100 bis 120 Minuten aufgewendet. Das ist aus



**Abb. 1:** Ausgangssituation: Abradiertes Gebiss mit zahlreichen insuffizienten Füllungen. **Abb. 2:** Die Patientin traute sich ob der Frontzahnsituation kaum, zu lächeln. **Abb. 3:** Prä-OP-Situation okklusal.

meiner Sicht ein echter Gewinn, denn: Er wird nicht „erkauft“ mit Abstrichen bei der Qualität – ganz im Gegenteil. Die Oberflächen sind sehr glatt und die Ränder präzise ausgearbeitet, was praktisch keine Nacharbeiten erfordert. Wir wissen aus Studien, dass die Nachbearbeitung, also beispielsweise das nachträgliche Einarbeiten von Fissuren, manche Materialien schwächt. Dank des neuen 0,5-mm-Fräswerkzeugs, mit dem CEREC Primemill arbeitet, ist das nicht nötig. Insofern gelingt hier eine Qualitätssteigerung. Eine perfekte Okklusion sowohl beim Zubeißen als auch beim Kauen erzeugt beim Patienten von der ersten Sekunde an ein angenehmes

Gefühl. Die richtige Kronenform und Farbe überzeugen meine Kunden, in der richtigen Praxis zu sein und den richtigen Zahnarzt zu haben.

#### Einfache Nass- und Trockenbearbeitung im Wechsel

Die Qualität der Restaurationen lebt selbstverständlich auch von den Materialien. In der CEREC Primemill lassen sich alle bekannten Werkstoffe für indirekte Restaurationen verwenden. Die Maschine erlaubt dabei einen schnellen Wechsel von Trocken- auf die Nassbearbeitung und umgekehrt. Das ist für mich insofern sehr wichtig, weil dieser Prozess mir jetzt erlaubt, auch Zirkonrestaurationen chairside anzubieten. Ich fand es bisher zu zeitaufwendig, die Modi zu wechseln und die Maschine zu reinigen. Das klappt jetzt sehr mühelos: Inklusive eines kurzen Reinigungsprogramms, das die Maschine auf einen Touch-Befehl hin erledigt, dauert die

Umrüstung gerade einmal zwölf Minuten. Wie schnell das alles geht, fasziniert mich und mein ganzes Team täglich aufs Neue.

Unterstützt werde ich durch mein Team, an das ich praktisch alles rund um die CEREC Primemill delegiere: Meine Assistentin ist davon wirklich begeistert, denn es bedeutet für sie eine zusätzliche verantwortungsvolle Tätigkeit. Sobald das Material festgelegt ist, und diese Entscheidung treffen wir im Behandlungsprozess recht früh, kann die Assistenz die CEREC Primemill vorbereiten.

Mit anderen Worten: CEREC Primemill hat (in Kombination mit der CEREC Primescan) meinen gesamten CEREC-Workflow verbessert und vor allem beschleunigt.

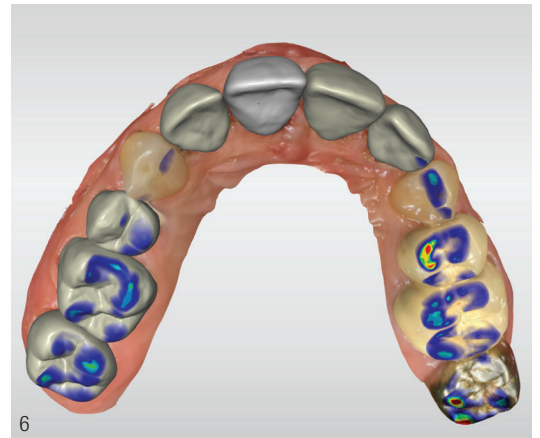
Der nachfolgend beschriebene Fall zeigt, wie wichtig ein organisierter und gleichzeitig flexibler Workflow in der Patientenversorgung ist.



## Kasuistik

In meiner Praxis stellte sich eine 61-jährige Patientin vor, die sich nach langer Zeit entschloss, einen Zahnarzt aufzusuchen. Die Anamnese ergab einen guten Allgemeinzustand. Das Gebiss zeigte sich jedoch aufgrund zahlreicher insuffizienter Füllungen, zum großen Teil aus Amalgam, deutlich behandlungsbedürftig. Das betraf alle vier Frontzähne sowie die Zähne 15 bis 17 bei Nichtanlage von 14 (Abb. 1 und 3). Die Patientin äußerte den Wunsch nach einem neuen Lächeln und klagte nicht über Schmerzen. Die röntgenologische Untersuchung zeigte keine Auffälligkeiten, die Vitalitätstests waren positiv. Ich startete also die Behandlung als Chairside-Fall in zwei geplanten Terminen – einer für die Seiten-, einer für die Frontzähne. Bei der Entfernung der Amalgamfüllungen (Abb. 4) stellte sich jedoch heraus, dass an den Zähnen 15 und 17 eine Wurzelbehandlung vor der restaurativen Versorgung nötig war. Die Herausforderung bestand nun darin, die Patientin mit Terminen und Behandlungen nicht zu überfordern – auch aus finanziellen Gründen. So wurden zusätzlich zu den geplanten Aufbaufüllungen die Wurzelbehandlungen durchgeführt. Intraoperativ entschied ich mich, die Zähne mit Zirkon zu versorgen, denn: Bei dem vorgefundenen Zerstörungsgrad wäre eine Stufenpräparation, wie sie für die geplante Versorgung mit einer Silikatkeramik nötig gewesen wäre, nicht möglich. Dazu kamen Platzgründe sowie eine Chipping-Problematik an Zahn 34. Nach der Präparation (Abb. 5) erfolgte also die digitale Abformung mit der CEREC Primescan und die Versorgung mit den definitiven Kronen, die provisorisch eingesetzt wurden, um die Patientin nicht zu sehr zu belasten. Eine Kontrolle, insbesondere der Wurzelfüllungen und der Bisslage, soll in drei bis sechs Monaten erfolgen.

In der zweiten Sitzung ging es um die Frontzähne, die für eine vollkeramische Versorgung vorbereitet wurden. Dabei entschied ich mich für das Material Celtra Duo (zirkonverstärktes Lithiumsilikat, Dentsply Sirona), um eine gute



**Abb. 4:** Situation nach Entfernung der Amalgamfüllungen. **Abb. 5:** Nach der Präparation. **Abb. 6:** Erstvorschläge der CEREC Software.



**Abb. 7:** Einprobe der Restaurationen, die eine sehr gute Passgenauigkeit aufwiesen.



**Abb. 8:** Eingesetzte Restaurationen. **Abb. 9:** Frontzahnästhetik. **Abb. 10:** Abschlussituation okklusal. **Abb. 11:** Die Patientin und ihr neues Lächeln.

Ästhetik zu erreichen. Die Kronen habe ich mit der CEREC Primemill in wenigen Minuten ausschleifen lassen. Sie passten perfekt, dennoch habe ich sie zunächst temporär eingegliedert, um mir die Möglichkeit zu erhalten, sie bei funktionellen Problemen leichter wieder entfernen zu können.

#### Diskussion und Fazit

Die Vorgehensweise mit den teilweise temporär befestigten Restaurationen erscheint auf den ersten Blick ungewöhnlich, ergab sich jedoch aus der klinischen Situation und den Patientenwünschen. Die Priorität lag hier auf der langzeitstabilen Versorgung der Molaren, deren Füllungen umfangreiche Karies verbargen, sowie dem Herstellen eines ansprechenden Lächelns bei geringstmöglicher Belastung der Patientin. Selbstverständlich lassen sich solche

Fälle auch mit Langzeitprovisorien ästhetisch anspruchsvoller umsetzen – die schnellen digitalen Prozesse rund um die Herstellung der Restaurationen sowie eine umfangreiche Materialauswahl machen es möglich. Das ist durchaus nicht selbstverständlich: Nicht jede Schleif- und Fräsmaschine lässt diese zu. Mit CEREC Primemill können wir unseren Patienten indikationsbezogen eine echte Wahl bei der Art der Versorgung anbieten – sowohl hinsichtlich des Materials als auch der Gesamtversorgung, bei der es finanzielle Unterschiede gibt.

Für mich, und das zeigt der Fall sehr gut, ist die Flexibilität, mich je nach klinischen oder patienteninduzierten Bedürfnissen entscheiden zu können, sehr wichtig. Dank der einfachen Beherrschbarkeit des Intraoralscanners CEREC Primescan sowie der CEREC Primemill muss ich dafür meinen Workflow nicht immer wieder neu justieren, was für

spürbare Sicherheit und ein gutes Gefühl während der Behandlung sorgt.

Fotos: © Dr. Gertrud Fabel



Dentsply Sirona  
Deutschland GmbH  
Infos zum Unternehmen

#### **INFORMATION ///**

**Dr. Gertrud Fabel**  
**ZAHNÄRZTE AM COSIMAPARK**  
Cosimastraße 2–4  
81927 München  
Tel.: 089 913055  
www.dr-fabel.de  
www.cerecdoctors.com

## CC-Schild Gesichtsschutzschild

- Äußerst schlagfest und nach oben klappbar
- Für jede Kopfgröße – variabler Klettverschluss
- Keine Licht- oder Farbreflexe
- Für die Arbeit z.B. im Laborbereich

REF 355 508  
**42,95 €**



## H&W Classic Formschöne und komfortable Schutzbrille

- Weiche Softbügel, durch integrierte Auszugssicherung individuell einstellbar
- Bietet umfassenden Schutz mit 180° freiem Blick
- Farblose Scheibe mit HC/AF-Beschichtung (antifog + kratzfest)
- Scheibe aus 100 % schlagfestem Polycarbonat
- Gewicht 28 g

REF 355 622  
**12,99 €**



## Praxipolish® Plus Reinigungsschaum zur Praxispflege

- Entfernt mühelos Schmutz, Ränder, Flecken etc.
- Für Geräte, Kunststoff-, Holzoberflächen etc.
- Ultrahygienische Eigenschaften
- Getestet vom „Institut für Krankenhaushygiene und Infektionskontrolle“ IKI Gießen



REF 554 208  
**8,50 €**



REF 605 251  
REF 605 252  
**19,95 €**

## Fit-N-Swipe\* Selbstklebende Einmal-Reinigungspads/ Trocknungspads für Handinstrumente

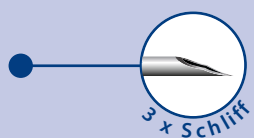
- Hohe Reinigungswirkung und Saugfähigkeit
- Sterilisierbar\* und hygienisch
- Praktisch und einhändig verwendbar
- Individuell positionierbar im unmittelbaren Arbeitsbereich



Maße: ca. 2 x 3 cm

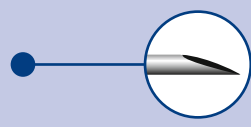
\* Haftet auf Handschuhen, Kofferdam und Metall-Instrumenten

## Miraject®



**Carpule** **12,95 €**

Miraject 17/42 REF 254 200		0,5 x 35 mm	25G
Miraject 17/23 REF 254 201		0,5 x 21 mm	25G
Miraject 30/42 REF 254 202		0,4 x 35 mm	27G
Miraject 30/23 REF 254 203		0,4 x 21 mm	27G
Miraject 40/23 REF 254 204		0,3 x 21 mm	30G
Miraject 40/10 REF 254 205		0,3 x 10 mm	30G



**Luer** **6,95 €**

Miraject Luer 17/42 REF 254 210		0,5 x 42 mm	25G
Miraject Luer 17/23 REF 254 211		0,5 x 23 mm	25G
Miraject Luer 30/42 REF 254 212		0,4 x 42 mm	27G
Miraject Luer 30/23 REF 254 213		0,4 x 23 mm	27G



Alle Preise zzgl. 19% MwSt. Angebote freibleibend, solange der Vorrat reicht.

# „Wir wollen Vorreiter für innovative Behandlungsmethoden sein“

Ein Beitrag von Dr. Bianca Backasch

**PRAXISPORTRÄT** /// Die Erweiterung ihrer Räumlichkeiten feierte die Zahngesundheit Frechen (Nordrhein-Westfalen) Anfang des Jahres. Mit der Eröffnung des neuen, hochmodernen Behandlungskomplexes zeigt die Praxis, was die digitale Zahnheilkunde heute leisten kann. Wesentlicher Bestandteil ist dabei das integrierte Gesamtkonzept aus Behandlungseinheiten, digitalem Röntgen, Intraoralscanner und CAD/CAM-System.



Maximilian von Kleinsorgen, Yvonne Reinartz und Dr. Jürgen Schmitz (v.l.n.r.).

Future Clinic“ gerecht zu werden, setzen die drei Zahnmediziner von Anfang an auf die Unterstützung ihres langjährigen Partners NWD. „Wir arbeiten schon seit über 20 Jahren erfolgreich und vertrauensvoll mit der Zahngesundheit Frechen zusammen“, so Michael Beckers, Geschäftsleitung NWD Köln. „Schnell wurde klar, dass wir auch diese Zukunftsvision der Praxis gemeinsam entwickeln würden.“

## Vollintegriert – vollauf zufrieden

„In unserer Praxis nutzen wir digitale Technologien schon lange und kennen verschiedenste Systeme aus eigener praktischer Erfahrung“, fasst Dr. Jürgen Schmitz zusammen. Bei der Entscheidung für das technische Set-up des Großprojektes fiel die Wahl darum ganz bewusst auf das vollintegrierte System von Planmeca. „Angefangen bei der All-in-one-Software Romexis über die neueste Generation von Intraoralscannern bis zu Behandlungs- und Fräseinheiten haben wir so eine lückenlos vernetzte Versorgung unserer Patienten aus einer Hand geschaffen“, begeistert sich Yvonne Reinartz für das neue Praxis-

Mit über 45 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zählt die Zahngesundheit Frechen zu den größten zahnmedizinischen Praxen im Großraum Köln. Seit über 30 Jahren werden Patienten hier nach modernsten zahnheilkundlichen Standards behandelt – einer der Gründe für den anhaltenden Erfolg. Dies sorgte auch dafür, dass zwölf Behandlungszimmer und ein großes Praxislabor schließlich nicht mehr ausreichten: Es

wurde Zeit für eine Praxiserweiterung. Dabei stellten die drei Inhaber Yvonne Reinartz, Maximilian von Kleinsorgen und Dr. Jürgen Schmitz sowie ihr Zahnärzteteam von vorneherein höchste Ansprüche an die zahnmedizinisch-technischen Möglichkeiten: „Wir wollen Vorreiter für innovative Behandlungsmethoden sein“, bringt es Maximilian von Kleinsorgen auf den Punkt. Um den eigenen Ansprüchen an eine „Dental

In der Dental Future Clinic sind selbst die Behandlungseinheiten digital – so erkennen sie zum Beispiel den jeweiligen Anwender einfach an einer Chipkarte.



Planmeca  
Infos zum Unternehmen



equipment. „Dies ermöglicht uns, Gerätenutzung und Behandlungsdaten detailliert auszuwerten und so Patientenwohl und Praxiswirtschaftlichkeit optimal zu vereinen. Dank offener Schnittstellen bleiben wir langfristig flexibel für zukünftige Erweiterungen.“ Insgesamt fünf neue Behandlungszimmer wurden so mit den innovativen Produktlösungen ausgestattet.

Zur Einweihung der neuen „Dental Future Clinic“ trafen sich am 1. Februar 2020 dann die führenden Köpfe aller beteiligten Unternehmen. Besonders freuten sich die drei Praxisinhaber, Heikki Kyöstiä, Gründer und Präsident von Planmeca, Ralf Häfner, Geschäftsführer Planmeca Deutschland, sowie seitens der NWD Geschäftsführer Alexander Bixenmann und Willi Wöll, den Beiratsvorsitzenden der NWD, und Michael Beckers als langjährig vertrauten Partner der Praxisinhaber bei NWD, zu begrüßen.

„Mit diesem neuen Set-up zeigen wir die Möglichkeiten der digitalen Zahnmedizin, statt über sie zu sprechen – das liegt uns persönlich auch deutlich näher“, scherzte Dr. Jürgen Schmitz bei den Feierlichkeiten. „Das alles trägt dazu



▲ Dr. Jürgen Schmitz nutzt die Vorteile der digitalen Implantatplanung für das Patientengespräch.

◀ Selbstverständlich erfolgt auch die Abformung digital – wie hier mit dem Planmeca Emerald S.



Michael Beckers (l.), Regionalvertriebsleiter NWD Köln und Nordwest, Alexander Bixenmann (2.v.l.), Geschäftsführer NWD, Tuula Laaksonen (3.v.l.), Projektmanagerin bei Planmeca, Heikki Kyöstilä (4.v.l.), Gründer und Präsident des Unternehmens, und Willi Wöll, Vorsitzender des Beirats von NWD (r.), freuen sich mit den Praxisinhabern Dr. Jürgen Schmitz, Yvonne Reinartz und Maximilian von Kleinsorgen (v.l.n.r.) über das Durchstarten ihrer „Dental Future Clinic“ in der nun deutlich erweiterten Form in ein neues Zeitalter.

bei, unseren Patienten eine noch bessere Versorgung zu bieten.“

Einen zusätzlichen Schwerpunkt stellt damit in Frechen die erweiterte kieferorthopädische Behandlung mit modernster digitaler Technologie dar. Mit der digitalen Intraoralscan-Erfassung vor Behandlungsbeginn, über die softwaregestützte Behandlungsplanung bis zur Positionierung und Simulation der Brackets am Computer setzt die Praxis auf diesem Gebiet Maßstäbe.

„Wir freuen uns darüber, unseren Beitrag zu einer innovativen Praxisausstattung zu leisten und die Behandler der Zahngesundheit Frechen bei der erstklassigen Versorgung ihrer Patienten in ihrem dentalen Kompetenzzentrum zu unterstützen“, führte es Heikki Kyöstilä, Präsident Planmeca, aus.

### Digitaler Workflow

Vor allem im Zusammenspiel der unterschiedlichen zahnmedizinischen Fachgebiete mit dem gesamten Praxisma- nagement überzeugt der digitale Workflow.

So nutzt das Praxisteam beispielsweise den vollen Umfang der modernen Möglichkeiten der Chairside-Fertigung für Zahnersatz aus dem eigenen Praxislabor – „100 Prozent made in Frechen“. Welche Vorteile Behandler und Patienten ganz konkret von der Digitalisierung erwarten können, zeigt die neue Ausstattung der Zahngesundheit Frechen so anschaulich, dass ein Behandlungszimmer sogar für Schulungen genutzt werden kann. Auf diese Weise bietet die Praxis zahnärztlichen Kolleginnen

und Kollegen bei Interesse gerne Gelegenheit, den digitalen Workflow selbst live zu erleben. Als besonders innovativ erweist sich in diesem Zusammenhang die Behandlungsleuchte Planmeca „Solanna Vision“. Mit ihren beiden 4K-Kameras erlaubt sie es, das Behandlungsgeschehen in höchster Videoqualität aufzuzeichnen – für eine lückenlose Dokumentation oder einen Livestream für interessierte Kollegen. So zeigt sich, wie sehr Praxen und Patienten mittlerweile von innovativen Behandlungsmethoden und digitalem Equipment profitieren können.

Fotos: © Planmeca/Fotografen-Welt

### INFORMATION ///

#### Zahngesundheit Frechen

#### zahnärztliche Gemeinschaftspraxis

Dr. med. dent. Jürgen Schmitz | ZÄ Yvonne Reinartz | ZA Maximilian von Kleinsorgen  
Hubert-Pratt-Straße 150  
50226 Frechen  
[www.zahngesundheit-frechen.de](http://www.zahngesundheit-frechen.de)

# Wir verwandeln Ihr Gold in Geld!

Wir beraten Sie gerne persönlich und  
unverbindlich unter: 06181 9689-2149



## Ihre Vorteile mit Kulzer:

- ✓ Edelmetallkompetenz seit 1851
- ✓ Optimale Rückgewinnung
- ✓ Lückenlose Dokumentation
- ✓ Tagesaktuelle Ankaufspreise
- ✓ Umweltschonende Aufbereitung

(lt. Studie der Hochschule Pforzheim;  
FACHVEREINIGUNG EDELMETALLE e.V.)

**Aktion  
gültig bis  
30.06.20**

**Sparen Sie bis zu 40%  
der Scheide- und  
Aufarbeitungskosten**

Feilung/Altgold	Aktion
100g – 200g	<b>199,- €</b>
>200g – 300g	<b>239,- €</b>
>300g – 400g	<b>259,- €</b>
>400g – 500g	<b>279,- €</b>
>500g – 750g	<b>299,- €</b>
>750g – 1.000g	<b>350,- €</b>
>1.000g – 1.500g	<b>399,- €</b>
>1.500g – 2.000g	<b>450,- €</b>

Gültig vom 01.04. - 30.06.2020.

Weitere Informationen: [kulzer.de/scheidgut](http://kulzer.de/scheidgut)



**KULZER**  
MITSUI CHEMICALS GROUP

# Worum geht es bei der Zahnarztpraxis 4.0?

Ein Beitrag von Prof. Dr. Karsten Kamm

## FACHBEITRAG. TEIL 1: EDV – HEALTHCARE CONTENT MANAGEMENT (HCM) – SYSTEM ///

Wovon sprechen wir genau, wenn von der Zahnarztpraxis 4.0 die Rede ist? Ein wichtiger Bestandteil der Zahnarztpraxis 4.0 ist das Healthcare Content Management (HCM)-System. Was sich dahinter verbirgt und welche Rolle es in der digitalen Zahnarztpraxis spielt – dies und mehr erläutert der vorliegende Beitrag.

Was sind die Ziele und Schlüsselkompetenzen einer digitalen Zahnarztpraxis? Neben der Steigerung der Qualität unserer Arbeit und einer optimierten Zeiteffizienz geht es auch und nicht minder um eine effektivere und effizientere Nutzung vorhandener Ressourcen und einer Kostenreduzierung bei gesteigerter Flexibilität.

Der erste Schritt hin zu diesen Zielen und damit zu einer Digitalisierung der Praxis beginnt mit der Umstellung der Patientendokumentation und der internen Kommunikation. Ein gut organisiertes und reibungsloses Praxismanagement ist das A und O der täglichen Arbeit in der Praxis, damit wir uns ganz auf unsere Patienten konzentrieren können. Hierzu wird eine Softwarelösung benötigt, die alle Daten für die Steuerung der Praxis ganzheitlich bündelt und die Praxis mit cleveren Arbeitsabläufen und einer benutzerfreundlichen Übersicht nachhaltig unterstützt. Welche Bereiche eine solche Softwarelösung abdecken sollte, ist in der Infobox erfasst.

Neben diesen vielen Tools, die eine zukunftsfähige Software benötigt, brauchen wir ein Healthcare Content Management (HCM)-System. HCM beschreibt das Digitalisierungskonzept, alle medizinisch relevanten Daten einer Gesundheitseinrichtung zu bündeln und

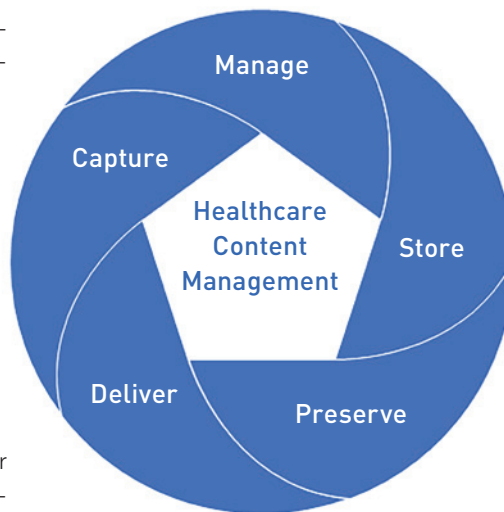


Abb. 1

sie sowohl intern als auch einrichtungsübergreifend verfügbar zu machen. Es ist der moderne, intelligente Ansatz, um alle strukturierten Dokument- und Bildinhalte in einer einheitlichen Systematik zu verwalten. Es vereinigt das medizinische Dokumentenmanagement mit dem Bildmanagement.

### Aufgaben des HCM-Systems

Das Datenmanagement im Gesundheitswesen unterliegt vielen speziellen Rahmenbedingungen. Spezielle Ge-

setze und Verordnungen wie zum Beispiel die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) müssen eingehalten werden und stecken den verbindlichen Rahmen bei der Handhabung von Patienten- und Behandlungsdaten ab. Dabei sind fünf wesentliche Aufgaben für Gesundheitseinrichtungen relevant: Medizinische Daten müssen erfasst (**Capture**), verwaltet (**Manage**), gespeichert (**Store**), aufbewahrt (**Preserve**) und bereitgestellt werden (**Deliver**) (Abb. 1).

HCM ist also ein produktneutrales Konzept bzw. ein Lösungsansatz zur Umsetzung der Digitalisierung im Gesundheitswesen. Hierzu werden verschiedene Softwaresysteme eingesetzt.

### Anwendung des HCM-Systems in der digitalen Zahnarztpraxis

HCM unterstützt die Umstellung von analoger zu digitaler Datenhaltung und der Etablierung einer papierlosen Praxis mit elektronischer Patientenakte. Es findet eine einrichtungsübergreifende Kommunikation mit Zuweisern oder anderen medizinischen Einrichtungen statt. Zentrales Element ist die Zahnarztsoftware, welche alle Daten bündelt und gemäß Patientenrechtgesetz und DSGVO zur Verfügung stellt. Das gesamte Team wird in Zu-



## Welche Softwarelösungen benötigen wir in der Zukunft? **INFOBOX**

- GKV-Abrechnung lückenlos abrechnen von BEMA oder GOZ: vollständig und korrekt
- Online-Abrechnungsdienst als Unterstützung
- HKP-Management
- Behandlungsvorbereitung: mit integrierten Checklisten/Arbeitsanweisungen und Dokumentationen
- Zuverlässig dokumentieren und bündeln aller Informationen an einem zentralen Platz
- Verwaltung interner und externer Bilder/Dokumente/Dateien
- Befundorientiert planen mit einer Vielzahl von Befunden
- Terminvereinbarung: Terminketten und Vorschlag automatisch freier Termine/Terminketten
- Patientenverwaltung: Patientenerinnerungsfunktion
- Geodaten-Analyse: erkennt die Möglichkeiten Ihres Praxisstandortes
- Praxis-Benchmark: sichtbar machen, wo Stärken, Schwächen und ausschöpfbare Potenziale liegen
- Controlling: vielfältige Abfragen und Auswertungen zu Unternehmenszahlen/umfassendes Berichtswesen mit Umsatz-, Erfolgs- und Potenzialauswertung
- Mobile Nutzung
- Sprachsteuerung: steuern der Zahnarztsoftware allein durch Sprachbefehle
- Stammdatenmanagement: Personalmanagement/Zeiterfassung/Qualitätsmanagement
- Höchste Datensicherheit DSGVO
- Datenexport auf externe Medien/einfacher, verschlüsselter Datentransfer
- Zentrale Datenbank mit direkter Zuordnung zu allen patientenrelevanten Daten
- Ansteuerung von vielen Standard-Planungsprogrammen
- Benutzersteuerung über die VDDS-Schnittstelle
- Transparente Bilddatenspeicherung/spezifische Bildbearbeitungsfunktionen/Spezial-Tools für Multilayer-Aufnahmen
- Einheitliche Bedienung und direkte Steuerung aller digitalen Geräte auf einer Softwareplattform
- Interner 3D-Viewer
- Diagnose-/Planungs-/Produktionssoftware
- Reparaturmanagement
- 7-Tage/Woche Unterstützung durch die Hotline

kunft über ein internes „Social Intranet“ organisiert. Im Team müssen täglich Informationen ausgetauscht werden. Diese Nachrichten müssen optimal in den Arbeitsprozess integriert werden, um die Effizienz zu steigern. Nachrichten müssen zuverlässig nur einzelne Personen oder Gruppen erreichen, um optimal umgesetzt zu werden. In der Freizeit nutzt heute fast jeder eine Vielzahl an Apps. Diese sind jedoch nicht DSGVO-konform.

Wir nutzen eine Kommunikationssoftware, welche zeit- und ortsunabhängig via PC, Tablet oder Smartphone von jedem Mitarbeiter benutzt werden kann und bei der alle Daten auf dem Praxisserver abgelegt werden. Die Software medikit ist eine webbasierte Social-Intra-



## Rüsten Sie auf. Die schlaue Lösung. In-House Trockenfräsen und automatisierte Produktion rund um die Uhr.

5-Achs Dentalfräseinheit mit und ohne Rohlingswechsler für ein Maximum an Effizienz und Präzision. Die Fräseinheiten **DWX-52D** und **DWX 52-DCi** sind zwei äußerst zuverlässige, präzise, einfach zu bedienende und kostengünstige Geräte mit der Sie eine breite Palette von Restaurationen fertigen können.

### Alles auf einen Blick:

- 5-Achs-Trockenfräsmaschinen für Zirkon, Wachs, PMMA, Komposit, PEEK, Gips, Harz, Co-CR-Sintermetall
- Nur **2 Bar** Druckluft benötigt, optimal für Labor, Klinik und Praxis
- 15-fachen automatischen Werkzeugwechsler
- 4mm Schaftdurchmesser für starke Frätleistung
- Ronden und Pin-Typ möglich
- Bei **52DCi** automatischer 6-fach Rondenwechsler
- Offenes System, kompatibel mit allen bekannten CAD/CAM-Softwares
- Nutzerfreundliches Bedienfeld und ganz einfach zu steuern
- Eigens konstruierte DG-Shape Spindel für noch mehr Zuverlässigkeit, die sogar vom Anwender günstig getauscht werden kann
- DWINDEX als Überwachungssoftware, um Maschinenproduktivität und Rentabilität besser planen und analysieren zu können.



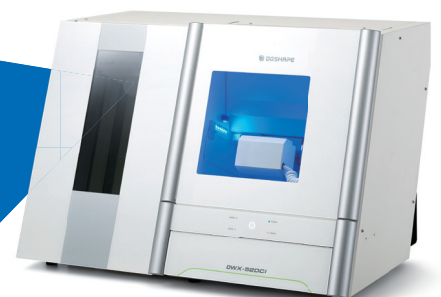
**DWX-52D**

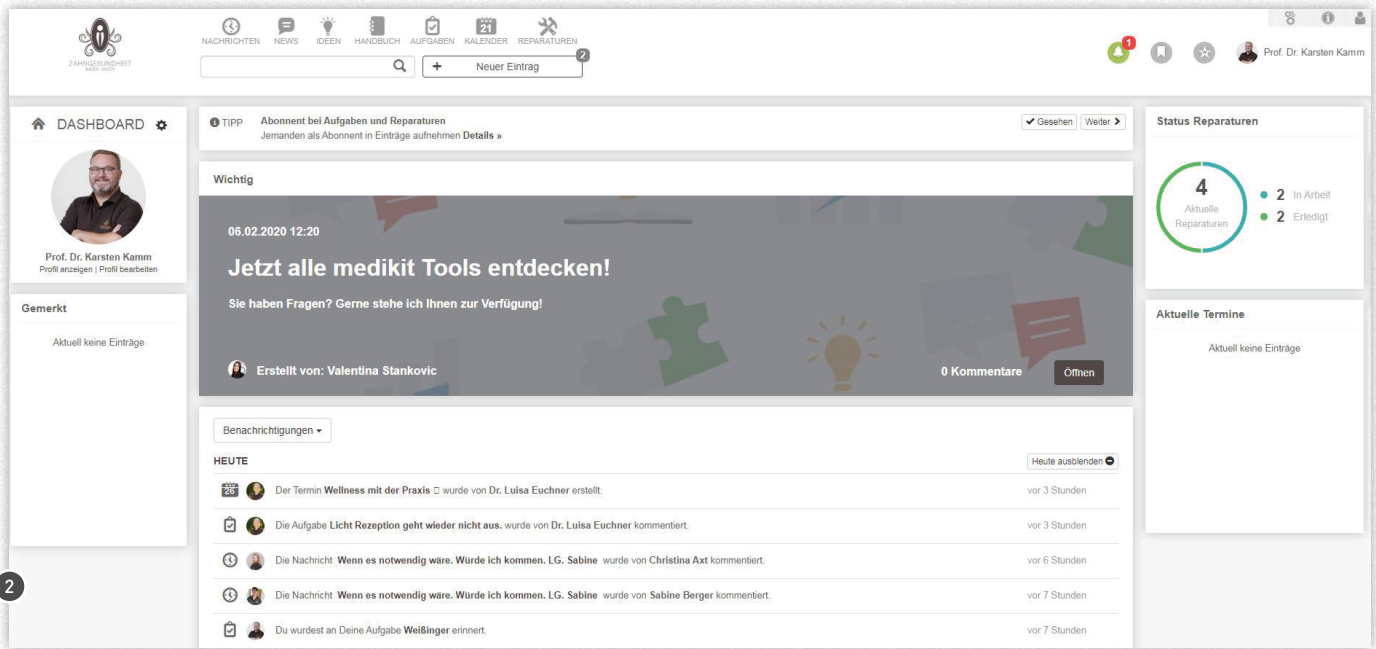
Der Arbeitsraum beider Maschinen ist baugleich. Mit dem Rohlingswechsler in der DWX-52DCi kann Ihre Produktivität auch über Nacht und am Wochenende gesteigert werden. Das neue Haltersystem ermöglicht schnelles und sicheres Einspannen der Blanks.

Das bedienerfreundliche „Virtual Machine Panel“ (VPanel) sorgt für eine komfortable Produktions- und Gerätekontrolle von Ihrem PC aus. E-Mail-Benachrichtigungen informieren Sie über den Betriebsstatus, einschließlich der Fertigstellung von Fräs- und Wartungsarbeiten oder über auftretende Fehler, um Ausfallzeiten zu minimieren.

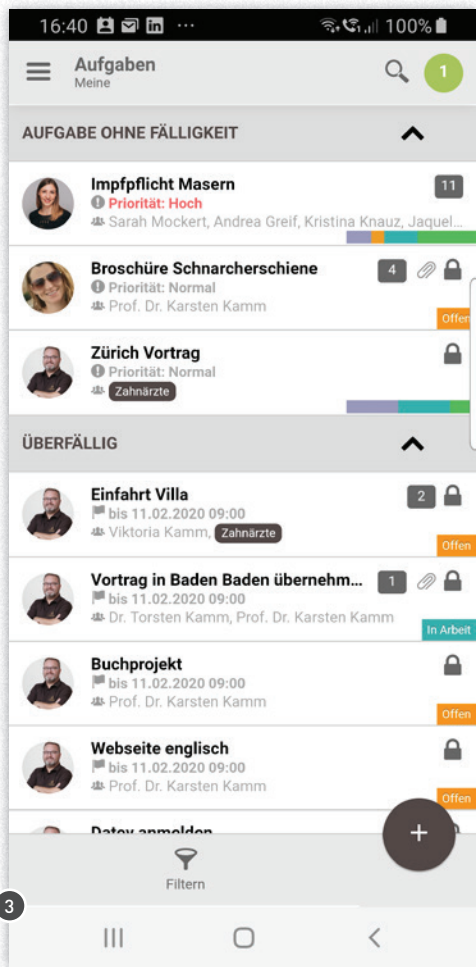
Entdecken Sie mehr auf [www.rolanddg.de](http://www.rolanddg.de)

**DWX-52DCi**





2



3

net-Plattform welche medizinischen Praxen hilft, die interne Kommunikation zu verbessern und Qualitäts- und Prozessmanagement auf einem neuen Level umzusetzen – dabei werden verschiedene zentrale Tools verwendet (Abb. 2).

### Relevante Tools

Im Handbuch werden alle relevanten QM-Informationen sowie das gesammelte Wissen aller Mitarbeiter hinterlegt. Serviceketten, Prozesse und Qualitätsstandards sind zentral verfügbar und können durch Mitarbeiter per Smartphone jederzeit aktualisiert werden. Man arbeitet häufig mit Bildern und Kurzvideos. Mit einem Reparaturen-Tool werden neue Reparaturen in nur wenigen Schritten erfasst, mit Fotos dokumentiert und können so von dem zuständigen Personenkreis strukturiert abgearbeitet werden. Die Schadensfälle sind gleichzeitig allen Mitarbeitern ersichtlich.

Die Nachrichten sind der tägliche Informationsaustausch im gesamten Team. Nachrichten werden gezielt an Personen und Gruppen versandt und führen somit nicht mehr zu einer unstrukturierten Daten- und Informationsflut. Der Ideenbereich ist der ideale Raum, um eigene Ideen einzubringen. Dies fördert

die Motivation und das „Wir-Gefühl“ im gesamten Team. Die News sind das digitale schwarze Brett, wo über wichtige Neuigkeiten und Änderungen informiert wird. Das wichtigste Tool ist jedoch das Aufgaben-Tool (Abb. 3). Hierüber werden alle Abläufe in der Praxis effektiv gesteuert und optimiert. Jedem Mitarbeiter können tägliche oder individuelle Aufgaben oder Serienaufgaben übertragen werden. Eine automatische Erinnerung ruft jedem Mitarbeiter diese Aufgaben immer wieder ins Gedächtnis. Das Tool hilft dabei, den Überblick über die täglichen Aufgaben zu behalten. Eine Feedbackfunktion für den Auftraggeber bringt weitere Struktur in die tägliche Arbeit. Termine und Events, welche den Teamalltag betreffen, können für einzelne Mitarbeiter oder Gruppen erstellt werden. Mit dem Umfragetool kann der Entscheidungsprozess maßgeblich verkürzt werden. Hierdurch ist die Meinung der Mitarbeiter gefragt und verstärkt den Teamgedanken.

Diese Software (Social Intranet) ermöglicht eine effektive Umsetzung des Qualitätsmanagements und bringt folgende Vorteile für den Praxisbetrieb:

- Qualitätsmanagement (einfach zugänglich und immer aktuell verfügbar)

## Wie sieht die Zukunft 2030 aus?

2017 befragten die apoBank und die forsa in einer Onlinenumfrage<sup>1</sup> mehr als 400 Ärzte, Zahnärzte und Apotheker im Alter von 25 bis 40 Jahren, wie sie sich ihre Berufsausübung im Jahr 2030 vorstellen. Damit wurden jene befragt, die in zehn Jahren eine tragende Rolle in der Gesundheitsversorgung spielen werden.

**Der Zahnarzt wird vor allem als Dienstleister wahrgenommen** meinten 85 Prozent der Befragten. Zum Arzt-Patienten-Verhältnis stimmten die meisten Zahnärzte (92 Prozent) der Aussage zu, dass der Patient 2030 höhere Erwartungen an die Leistungen haben wird als heute. Zudem wird er Diagnosen und Therapien zunehmend infrage stellen und eine Zweitmeinung einholen (94 Prozent) sowie informierter sein als heute (91 Prozent). Das berufliche Umfeld wird sich 2030 gravierend Richtung Spezialisierung ändern (92 Prozent), dadurch wird die postgraduierte Ausbildung wachsen. Dass private Investoren zunehmend Praxen kaufen und bundesweite „Kettenkonzepte“ anbieten, davon gingen 86 Prozent der Teilnehmer aus. 89 Prozent der Zahnärzte glaubten zudem, dass die Digitalisierung 2030 den Zahnarzt sinnvoll unterstützen wird, aber nur 43 Prozent waren der Meinung, dass sie die medizinische Versorgung komplett revolutioniert wird. Die meisten Zahnärzte (98 Prozent) dachten außerdem, dass vor allem die computergestützte Diagnostik zum Standard gehören wird. Für 2030 sahen die meisten Zahnärzte die selbstständige Tätigkeit in Berufsausübungsgemeinschaften als das präferierte Berufsausübungsmodell. Bei den Arbeitszeiten gingen die Vorstellungen von weiblichen und männlichen Zahnärzten auseinander: 62 Prozent der Frauen sahen sich in Bezug auf das Jahr 2030 eher in Teilzeit arbeiten, während 76 Prozent der Männer in der Zukunft eine Vollzeitstelle bevorzugten.

<sup>1</sup> Studie „Zukunftsbild Heilberufler 2030“, August 2017, Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG

- Gesteigerte Produktivität (informiertes Team, effektive Arbeitsprozesse)
- Vernetzte Teamarbeit (gezielter Austausch von Informationen)
- Nachhaltiges Wissensmanagement
- Innovationen (Erfahrungsaustausch, neue Ideen)
- Effiziente Kommunikation (nachvollziehbarer, übersichtlicher und individueller Informationsfluss)

### Fazit

Analog zur Industrie 4.0, bei der es im Kern um die intelligente Vernetzung von Maschinen und Abläufen in der Industrie

mithilfe von Informations- und Kommunikationstechnologien geht, stehen auch bei der Zahnarztpraxis 4.0 die Vereinfachung und gleichzeitige Optimierung von Prozessen im Vordergrund. Dabei ermöglicht die digitale Zahnarztpraxis eine Qualitätssteigerung unserer Arbeit, eine verbesserte Zeitorganisation und effizientere Nutzung der Ressourcen sowie weniger Kosten bei gesteigerter Flexibilität.

Das HCM-System unterstützt die Umstellung von analoger zu digitaler Datenspeicherung und die Etablierung einer papierlosen Praxis. Eine Social-Intranet-Plattform, welche orts- und zeitunab-

hängig via Smartphone von jedem Mitarbeiter benutzt werden kann, steuert die interne Kommunikation und verbessert so das Qualitäts- und Prozessmanagement.

## INFORMATION ///

**Prof. Dr. med. dent. Karsten Kamm**  
Professur für digitale Zahnmedizin  
University DTMD Luxemburg

### Zahngesundheit Baden-Baden

Tel.: 07221 969700

kk@z-b-b.de

[www.zahngesundheit-baden-baden.de](http://www.zahngesundheit-baden-baden.de)



Infos zum Autor

ANZEIGE

## Es ist Ihre Entscheidung...

### Digitale Bissanalysesysteme von theratecc®

### Handbissnahme



# „Mich hat vor allem das Mietprinzip begeistert“

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

**INTERVIEW** /// Im Oktober 2019 eröffnete in Düsseldorf auf 450 Quadratmetern die erste „Zahnarztpraxis der Zukunft“. Welche Besonderheiten die Praxis unter dem Namen ZAP\*8 | Zahnarztpraxis am Seestern auszeichnen und wie es sich innerhalb des neuen Praxismodells arbeiten lässt – darüber sprachen wir exklusiv mit der jungen Zahnärztin Anna Bernhardt. Sie ist seit Januar 2020 in der Praxis tätig.



„Das Besondere an unserer Praxis ist, dass wir sie unter dem Schirm der ‚Zahnarztpraxis der Zukunft‘ gegründet haben und damit die Praxisräumlichkeiten, die Ausstattung, das Equipment, wie zum Beispiel die Behandlungsstühle, und ausgewählte Services und Dienstleistungen mieten.“

Die drei Zahnärztinnen der **ZAP\*8 | Zahnarztpraxis am Seestern** (v.l.n.r.): Gesa Schmidt-Martens, Anja Feller Guimarães und Anna Bernhardt.

Frau Bernhardt, Sie sind als eine von drei Praxisinhaberinnen seit Januar 2020 in der Düsseldorfer Zahnarztpraxis ZAP\*8 tätig. Die Praxis wurde Ende 2019 als erste „Zahnarztpraxis der Zukunft“ der Öffentlichkeit präsentiert und ist ein Pilotprojekt der Zahnpraxis der Zukunft GmbH (ZPdZ). Wie müssen wir uns das Praxismodell der ZAP\*8 vorstellen?

Unsere Praxis ZAP\*8 ist eine Berufsausübungsgemeinschaft und nicht, wie es mancherorts fälschlicherweise verstanden wird, eine Kette. In der Praxis arbeiten momentan drei Behandlerinnen, meine Kolleginnen Gesa Schmidt-Martens, Anja Feller Guimarães und ich, sowie vier weitere Angestellte. Das Besondere an unserer Praxis ist, dass wir sie unter dem Schirm der „Zahnarzt-

praxis der Zukunft“ gegründet haben und damit die Praxisräumlichkeiten, die Ausstattung, das Equipment, wie zum Beispiel die Behandlungsstühle, und ausgewählte Services und Dienstleistungen mieten. Wir bezahlen also einen monatlichen Betrag für die Miete und die Nutzung der Ausstattung und Services an die Zahnpraxis der Zukunft GmbH, die wiederum von der Deutschen Apotheker- und Ärztebank eG (apoBank) und der ZA – Zahnärztliche Abrechnungsgenossenschaft (ZA eG) gemeinsam ins Leben gerufen wurde. Die Praxisräumlichkeiten wurden 2019 komplett umgebaut und modernisiert. Damit ist die Praxis auf dem neuesten

Stand – sowohl vom modernen Innendesign wie der dentalen Ausstattung und den digitalen Tools und Vernetzungslösungen.

Kannten Sie und Ihre Kolleginnen sich schon vor der Praxisgründung oder ist der Kontakt erst über das Projekt der ZPdZ entstanden?

Nein, wir kannten uns noch nicht. Jede einzelne von uns hatte von dem Angebot aus verschiedenen Richtungen gehört – ich zum Beispiel über meine Schwägerin, die bei der apoBank arbeitet und mir von dem neuen Praxismodell erzählt hatte. Wir haben dann im Vorfeld der geplanten Gründung natürlich ausführliche Gespräche mit der ZPdZ und auch untereinander geführt und für uns geprüft, ob wir uns sympathisch sind und uns das gemeinsame Arbeiten vorstellen können. Und das hat gepasst. Gestartet sind wir zu

viert, eine Kollegin hat sich dann jedoch noch anders orientiert, sodass wir zum jetzigen Zeitpunkt zu dritt die Praxis führen.

Was hat Sie an der Grundidee der „Zahnarztpraxis der Zukunft“ gereizt?

Ich war bis Mitte November 2019 in einem Angestelltenverhältnis in Düsseldorf tätig, aber schon länger offen für Veränderungen. Als sich das Angebot der ZPdZ auftat, hat mich vor allem das Mietprinzip begeistert. Gerade am Anfang ist ja eine Praxisgründung mit hohen finanziellen Investitionen verbunden, mit Risiken, die man erst mal tragen muss. Da schien mir das Angebot der ZPdZ ein „sanfterer“ Start in die Niederlassung, bei dem man sich von Anfang an auf die Arbeit konzentrieren konnte. Wir, meine Kolleginnen und ich, mussten keine großen Finanzierungsentwürfe bei der Bank einreichen oder

vielfache Genehmigungen einholen. Wir mussten kein Reinigungspersonal suchen oder uns umständlich in die Abrechnung reinfitzen. Das wurde und wird uns alles von der ZPdZ als Gesamtpaket angeboten. Gleichzeitig arbeiten wir in einem hochmodernen Umfeld, das uns zudem flexible Arbeitszeitmodelle ermöglicht. Ich arbeite zum Beispiel von Montag bis Donnerstag in zwei verschiedenen Zeitschichten. Meine Kolleginnen, die beide schon Kinder haben, richten sich ihre Arbeitszeiten wieder anders ein. Natürlich schauen wir immer auch auf den Bedarf der Patienten. So haben wir an zwei Tagen in der Woche auch bis 20 Uhr geöffnet.

Neben der zeitlichen Flexibilität durch unser Dreierteam ermöglicht uns unsere Zusammenarbeit in der ZAP\*8 auch fachlichen Austausch und Unterstützung. Das schätze ich sehr. Man ist nicht allein, sondern kann Fälle mit an-

ANZEIGE

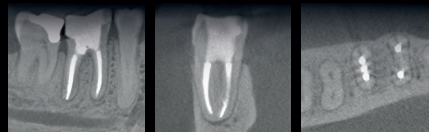
Thinking ahead. Focused on life.



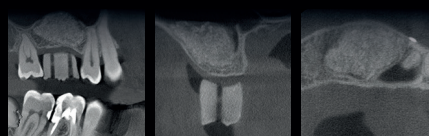
μhelos den Blick auf das Wesentliche schärfen.



Wurzelkanalfüllung-Kontrollaufnahme



Sinuslift-Kontrollaufnahme



49.700,- €\* statt 74.590,- €\*

Einzigartige Bildqualität für jede Praxis: mit dem Veraviewepocs 3D R100.

Klare Diagnose: Hier trifft weit überdurchschnittliche Bildqualität auf faszinierende Optik. Der Veraviewepocs 3D R100 ist unser 2D/3D-Multitalent für eine Vielzahl medizinischer Indikationen – und unterstreicht seine technische Überlegenheit ab sofort mit neuem, noch hochwertigerem Design. Features wie die permanente Belichtungsautomatik für Panoramaaufnahmen, sechs wählbare Aufnahmebereiche sowie innovative Funktionen zur Minimierung der Patientendosis machen ihn zum echten Allrounder für jede Praxis.  
[www.morita.de](http://www.morita.de)

\*Veraviewepocs 3D R100 Pan inkl. Capture-PC, Switch, 10x i-Dixel Client Lizenzen für 49.700,- €\* statt 74.590,- €\*. Zzgl. gesetzl. MwSt. Angebote nur gültig in Kooperation mit autorisierten Morita Excellence Händlern in Deutschland bis zum 31.07.2020. Der Aktionspreis enthält bereits 34% Händlernachlass auf den Listenverkaufspreis. Der Veraviewepocs 3D R100 ist auch mit Cephalometrieausleger erhältlich.

Die Düsseldorfer Praxis wurde auch als Showroom konzipiert. Ausgestattet mit neuester Digitaltechnik und volldigitalisierten Praxisprozessen vermittelt sie interessierten Zahnmedizinern im Rahmen von Seminaren und Hospitationen die „Zukunft zum Anfassen“.

deren besprechen oder sich gemeinsam fortbilden. Wir sind ja alle noch jung und lernen ständig dazu.

**Wie viel Spielraum haben Sie als Behandlerinnen gegenüber der ZPdZ als Vermieter?**

Einen großen Spielraum. Dieser wurde uns auch von Anfang an zugesagt. Das heißt, die ZPdZ hält sich aus dem täglichen Praxisgeschehen weitgehend raus. Wir machen, salopp gesagt, unser eigenes Ding, können uns aber bei Anliegen und Fragen natürlich jederzeit an das Unternehmen wenden. Das ist ein toller Bonus. Wenn wir in eine bestimmte Anschaffung wie einen neuen Intraoralscanner investieren möchten, müssen wir das nicht mit der ZPdZ abklären, sondern können es einfach tun. Alles andere würde auch der Form der Selbstständigkeit, in die wir ja alle mit der ZAP\*8 gegangen sind, letztlich widersprechen.

**Was ist, wenn Sie sich im Laufe der Zeit umentscheiden und doch andere Wege gehen möchten? Könnten Sie dann „einfach“ aus dem Modell aussteigen?**

Ja, das ist möglich und weniger problematisch als bei anderen Praxisformen. Wir, die Praxisgründerinnen, haben als ZAP\*8 einen Mietvertrag mit der ZPdZ und eine interne vertragliche Abmachung untereinander. Wenn der Fall eintreten sollte, dass jemand die Praxis verlassen möchte, ist das ohne große zeitliche und finanzielle Restverpflichtung möglich und es können neue Inhaber nachrücken.

**Sie sind derzeit eine reine Zahnärztinnenpraxis. Ist das so gewollt?**

Nein, das hat sich so ergeben. Das Praxismodell der „Zahnarztpraxis der Zu-



kunft“ steht auch den Männern unseres Berufsstandes offen. Natürlich sprechen gerade der niedrigere Risikopegel und die flexible Arbeitszeiteinteilung Frauen mit Blick auf die Familiengründung besonders an, obwohl auch für Männer die Themen „Kind und Beruf“ und „Work-Life-Balance“ zunehmend relevanter werden. Insofern ist das Praxismodell der ZPdZ für alle attraktiv, Zahnärztinnen wie Zahnärzte, die in die Selbstständigkeit gehen wollen, ohne hohe Anfangsinvestitionen und mit einem dentalen Netzwerk im Rücken.

**Stichwort Weiterbildung: Wie wird das in Ihrer Praxis umgesetzt?**

Da unsere Praxis geräumig und modern ausgestattet ist, bietet es sich an, Fortbildungen direkt hier vor Ort durchzuführen. Das Ansinnen ist auch Teil der ZPdZ-Philosophie. Wir sind gerade noch in den Anfängen, aber theoretisch können unsere Räumlichkeiten bis zu 20 Teilnehmer beherbergen, ob für Hands-on-Kurse, Tagungen oder Seminare. Auch für Live-OPs sind unsere Räume geeignet und die dafür notwendigen digitalen Voraussetzungen alle gegeben. Das heißt, externe Referenten können unsere Praxisräume mieten beziehungsweise wir holen uns gezielt Referenten und Themen in die Praxis. Das ist ein spannendes Feld mit viel Potenzial nach oben.

**Wie hat sich Ihr Praxisbetrieb seit der Corona-Krise verändert?**

Aktuell haben wir ganz normal geöffnet. Auch weil wir momentan mit den notwendigen Schutzmasken und Desinfektionsmitteln gut ausgestattet sind. Unsere Patienten sind aber natürlich zurückhaltender geworden, sagen auch Termine ab, die nicht unbedingt notwendig sind. Wie sich die Situation weiterentwickeln wird, weiß wohl keiner, und wir müssen sehen, was noch auf uns zukommt. Letztlich aber geht es ja allen Zahnarztpraxen so.

Fotos: © Björn Giesbrecht

## **INFORMATION ///**

### **ZPdZ: Digital vorn!**

Das Praxismodell der Zahnarztpraxis der Zukunft fußt auf fünf zentralen Pfeilern: Mietpreis, Serviceleistungen, Digitalisierung, Wissenstransfer und Mentoring. In Bezug auf die Digitalisierung ist die Praxis mit den neuesten digitalen Kommunikations-, Verwaltungs- und Behandlungslösungen ausgestattet. Außerdem werden in der Düsseldorfer Praxis in Zusammenarbeit mit Startups und Unternehmen laufend neue digitale Lösungen getestet und in den Praxisbetrieb integriert.

# WISSEN MACHT DICH STARK

WEIL DIE PATIENTEN VON MORGEN DEINE EXPERTISE BRAUCHEN.

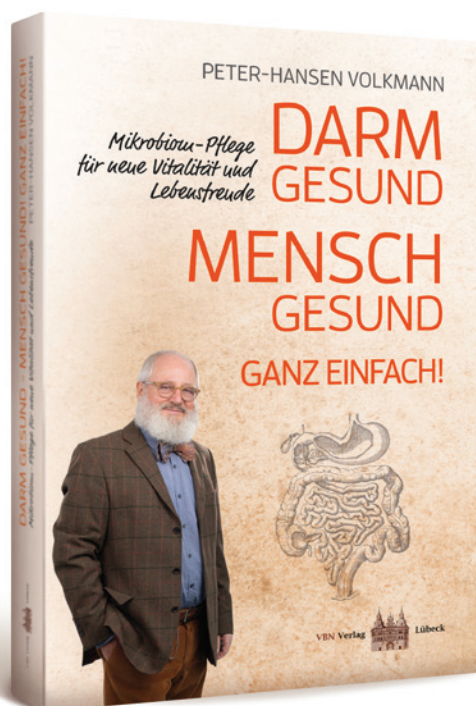


*Wissen verbindet*

## Parodontitis und mehr: Mikrokosmos Darm entscheidet über die Gesundheit

Ist das Mikrobiom, also die Gemeinschaft aus Mikroorganismen, die unseren Körper besiedelt, im Ungleichgewicht, bedeutet das eine massive Störung des Darmmilieus. Die Auswirkungen reichen von Herz-Kreislauf-Erkrankungen über Unfruchtbarkeit und Diabetes, Allergien und Rheuma bis hin zu CMD und Parodontitis. Deshalb kann eine hartnäckige Parodontitis allein durch die zahnärztliche Therapie oft nicht zufriedenstellend reguliert werden. Erst die Kombination mit Maßnahmen, die die Entzündung von innen immunologisch bekämpfen, bringt den bakteriellen Angriff auf den Zahnhalteapparat unter Kontrolle.

Peter-Hansen Volkmann, Arzt für Allgemein- und Sportmedizin mit Schwerpunkt Naturheilverfahren, ist Entwickler von Itis-Protect, der balanzierten Diät bei Parodontitis, die bei 60 Prozent der Patienten innerhalb von vier Monaten zur Heilung führt. In der zweiten, stark erweiterten Auflage seines Buches „Darm gesund – Mensch gesund! Ganz einfach!“ stellt Volkmann die Mikrobiumpflege in den Mittelpunkt. Er gibt seinen Lesern konkrete Tipps und Informationen zu ganz verschiedenen Krankheitsbildern. Die Zahnmedizin hat in Volkmanns Ratgeber einen hohen Stellenwert. Eine lohnenswerte Lektüre für alle, die über den zahnmedizinischen Tellerrand schauen wollen. Und ein toller Tipp für Ihre Patientinnen und Patienten, die unter Parodontitis, CMD oder anderen chronischen Erkrankungen leiden und für die eigene Gesundheit aktiv werden wollen!



Das Buch *Darm gesund – Mensch gesund! Ganz einfach!* (ISBN 978-3-9486300-0-3) kann für 15 EUR auf [www.vbn-verlag.de](http://www.vbn-verlag.de) oder per E-Mail an [info@vbn-verlag.de](mailto:info@vbn-verlag.de) bestellt werden.



hypo-A GmbH

Tel.: 0451 3072121 • [www.hypo-A.de](http://www.hypo-A.de)

Infos zum Unternehmen

## Dentallösungen to go: Mit GC jederzeit aktuell und informiert

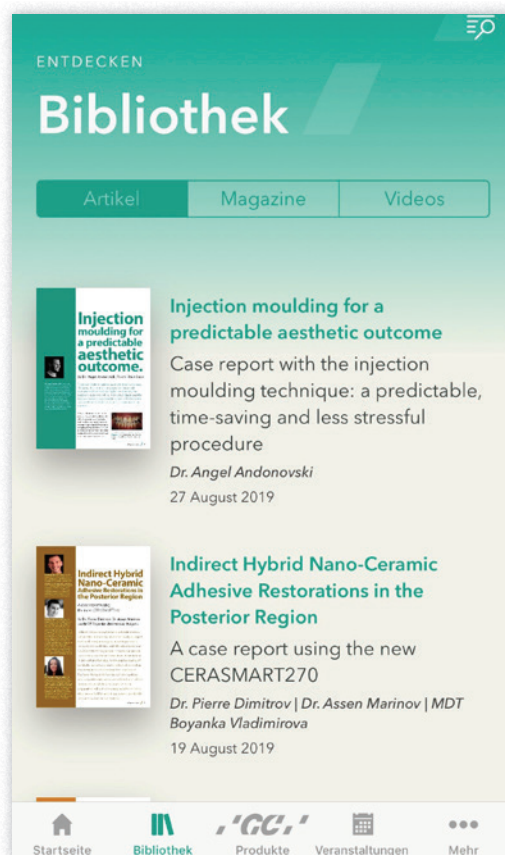
Mit der neuen **Get Connected App** von GC haben Dental Healthcare Professionals stets Zugriff auf aktuelle Produktinformationen, Anwendervideos und Weiterbildungen von GC. Sie kann seit der IDS 2019 im Google Play Store und Apple Store heruntergeladen werden.

Das digitale Tool bietet Zugang zu einer umfangreichen Bibliothek mit zahlreichen Artikeln, Videos und Webinaren. Darüber hinaus können Nutzer sich direkt zu den Weiterbildungen und Workshops anmelden.

Werden Artikel geteilt oder erfolgt eine Anmeldung zu einer der Veranstaltungen, wird das in Form sogenannter „Smiles“ honoriert. Nutzer verbessern damit ihren Status in der App und erhalten Zugang zu weiteren Informationen und Funktionen.

Weitere Infos sind in Ihrem App Store erhältlich.

GC Germany GmbH • Tel.: 06172 99596-0 • [www.germany.gceurope.com](http://www.germany.gceurope.com)





## Garrison garantiert weiterhin vollumfassende Kundenbetreuung

Das Unternehmen Garrison Dental Solutions ist weiterhin für seine Kunden da und jederzeit telefonisch erreichbar. Dabei hält das Team von Garrison alle derzeitigen Gesundheits- und Sicherheitsempfehlungen ein, um sowohl die eigene als auch die Sicherheit der Kunden während dieser Zeit bestmöglich zu gewährleisten. Ziel ist es, eine reibungslose Versorgung mit Garrison Produkten zu gewährleisten. Alle Praxen, die geöffnet sind, ob mehr oder weniger normal oder im Notfallverfahren, sei versichert, dass sie gewohnt kompetent unterstützt werden. Alle Telefone des Unternehmens sind besetzt und die Produktversorgung garantiert. Falls Praxen geschlossen werden mussten, ist dies womöglich ein guter Zeitpunkt, die Schulungsvideos von Garrison auf YouTube anzusehen. Dazu muss im Suchfeld einfach nur Garrison Dental (ein Wort) eingegeben werden, um den Kanal zu finden. Der Kanal kann auch abonniert werden, damit Kunden bei Veröffentlichung neuer Videos benachrichtigt werden können. Ebenso sind Einzelsitzungen im Stil von Live-Streaming-Videokonferenzen möglich. Kunden erleben so ihr eigenes persönliches Webinar und können Fragen zur Technik stellen und sich die Techniken live demonstrieren lassen. Ein Anruf genügt, um eine persönliche Schulungssitzung zu planen. Produkte, wie zum Beispiel das Starter-Set FX-KFF-00, können mit einer 60-Tage-Geld-zurück-Garantie bestellt werden. Bestellungen sind ganz einfach online und ohne Anmeldung unter <https://catalogue.garrisondental.net/de> möglich.

Infos zum Unternehmen



Garrison Dental Solutions • Tel.: 02451 971409 • [info@garrisondental.net](mailto:info@garrisondental.net)

**Composi-Tight 3DFusion™**  
Sectional Matrix System

**Garrison**  
Dental Solutions

DA  
DENTAL ADVISOR  
2020  
TOP AWARD  
WINNER

DENTAL ADVISOR  
TOP AWARD  
SECTIONAL  
MATRIX

ANZEIGE



**Von der Diagnose  
bis zur Behandlung:  
Atraumatische Lösungen  
für jeden Bedarf**

MORE  
INVENTIVE  
LESS  
INVASIVE

**Sie gründen oder erweitern Ihre Praxis?**

**Profitieren Sie von unserem Partnerprogramm mit individuellen Servicepaketen!**

Digitale Bildgebung, Chirurgie, Prophylaxe, oder Verbrauchsmaterial – wir stellen für Sie ein High Tech Portfolio zu Spitzenkonditionen zusammen!



## Frühlings-GoodieBook von W&H lockt mit satten Rabatten

#whdentalwerk  
f @ m v  
video.wh.com

130 Jahre W&H:  
From Austria to the World.  
SINCE 1890

W&H  
SINCE 1890

Jubiläumsrabatte  
& Goodies  
Frühjahr 2020

GoodieBook

Gültig vom 01.04.–30.06.2020

Gleich zweierlei Anlass zur Freude gibt es in diesem Frühjahr. Zum einen ist das beliebte GoodieBook von W&H auch in 2020 wieder mit von der Partie. Zum anderen trumpft das ohnehin schon attraktive Büchlein durch ein i-Tüpfelchen diesmal ganz besonders auf: **satte Jubiläumsrabatte.**

**NEU:** Kombi-Steuerung für den Proxeo Ultra Piezo Scaler und das kabellose Proxeo Twist Poliersystem

**130 Jahre from Austria to the World:** Seit 1890 erschließt W&H mit Basisinnovationen immer wieder technisches Neuland, dabei prägt Einfallsreichtum jedes der Produkte – jüngst in der Prophylaxe. Kennen Sie schon die neue Kombi-Steuerung von Proxeo Ultra und Proxeo Twist Cordless? Beide lassen sich ab sofort über nur eine Fußsteuerung bedienen – ein Gewinn an Komfort und Effizienz für Anwender und Patient. Neugierig? Dann schnell im GoodieBook auf Seite 3 geblättert.

### Restauration und Prothetik:

#### Zwei zum halben Preis

Noch nie war die Gelegenheit für die Anschaffung neuer Instrumente besser als jetzt: Mit dem Angebot „2 zum halben Preis“ lockt die Instrumentenserie Synea und sorgt für neuen Glanz sowie perfekte Leistung am Behandlungsstuhl.

### Frühlingsgefühle auch im Bereich Hygiene

Optimale Praxishygiene ist immer eine gute Idee. Wussten Sie schon, dass W&H auch in diesem Segment Komplettanbieter ist? Ein Blick auf die hinteren Seiten des GoodieBook lohnt sich – dort stellen sich Ihnen Teon, Assistina Twin, Lara und Lisa Remote Plus vor. Anlässlich des Frühlings-GoodieBook wurde ein exklusives Hygienepaket geschnürt, das Investitionsentscheidungen besonders einfach werden lässt: Drei der W&H Hygiene-Helden warten mit einem Preisvorteil von 4.000 EUR (gemäß Listenpreis) – mehr dazu auf Seite 10 des GoodieBook.

Lassen Sie sich zudem von zahlreichen weiteren Frühlings-Aktionen überzeugen – selbstverständlich wurde beim GoodieBook auch an die Bereiche Oralchirurgie, Implantologie und Labor gedacht.

**Zugreifen lohnt sich!** Bis einschließlich 30. Juni können Sie sich die Vorteile des neuesten GoodieBook sichern. Viel Freude beim Stöbern und Shoppen!



Infos zum Unternehmen

**W&H Deutschland GmbH**

Tel.: 08682 8967-0

www.wh.com

## Deutsches Rotes Kreuz und metalvalor kooperieren für Spendenaktion

Die metalvalor Deutschland GmbH, das in Saarbrücken ansässige und seit fast zwei Jahrzehnten auf das Edelmetallrecycling von Dentalmetall bei Zahnärzten und Dental-laboren spezialisierte Unternehmen, bringt sich seit vielen Jahren in der Region mit Spendenaktionen für Hilfsbedürftige ein. Dabei übernimmt metalvalor die gesamte Organisation und Abwicklung sowie zum Teil auch die Konzeption von Spendenaktionen. Die Zahnarztpraxen stellen nur die Spendendosen auf, sodass Patienten, die spenden möchten, dies ohne Mühe und während eines Zahnarztbesuches tun können. Alle Zahnärzte, die mithelfen, werden regelmäßig über die Höhe der Spenden informiert und erhalten auch eine Spendenquittung sowie ein Spendenzertifikat für ihr Wartezimmer, sodass die Patienten über das besondere Engagement der Praxis und ihre eigene Mithilfe informiert sind. Aktuell arbeitet metalvalor mit dem Deutschen Roten Kreuz im Saarland und der Organisation „Sternenregen – Kinder im Saarland in Not“. Bei Fragen, Anregungen und Interesse an einer Zusammenarbeit können sich Zahnarztpraxen mit metalvalor in Verbindung setzen.

**metalvalor**  
Edelmetall-Rückgewinnung aus Dentalersatz



Landesverband  
Saarland e.V.

**metalvalor Deutschland GmbH**

Tel.: 0681 9471-0 • [www.metalvalor.com](http://www.metalvalor.com)

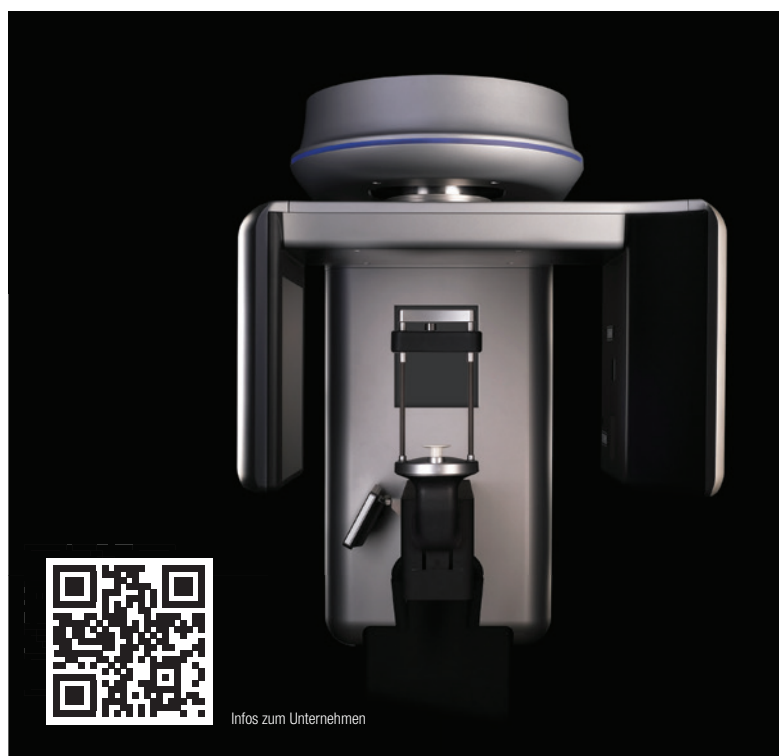
## PreXion erweitert Partnernetzwerk und Serviceteam

PreXion, der japanische DVT-Spezialist, konnte für den PreXion3D EXPLORER jüngst vier autorisierte Technologiepartner für den deutschsprachigen Raum gewinnen. Mit Curaden (CH), DR&Partner MedTech GmbH (AT), Baumgartner & Rath GmbH (DE) sowie DSI HUBER Dental Science & Innovation (DE) rückt der technische Support rund um das Hochleistungs-DVT wieder ein Stück näher an die Anwender heran. Hinzu kommt, dass PreXion Europe sein technisches Serviceteam im Hauptsitz in der Nähe von Frankfurt am Main um zwei neue als Röntgentechniker zugelassene Kollegen erweitert hat, um der steigenden Nachfrage gerecht zu werden.

### Demos und Webinare

Interessenten sind herzlich zu einer persönlichen Demo rund um den PreXion3D EXPLORER in den Showroom Rüsselsheim oder bei unseren Partnern eingeladen. Aus aktuellem Anlass werden auch Webinare von anerkannten Spezialisten in Kürze zur Verfügung stehen.

Beratungs- und Besichtigungstermine können auf [www.prexion.eu](http://www.prexion.eu), per Mail an [info@prexion-eu.de](mailto:info@prexion-eu.de) sowie telefonisch unter 06142 4078558 vereinbart werden.



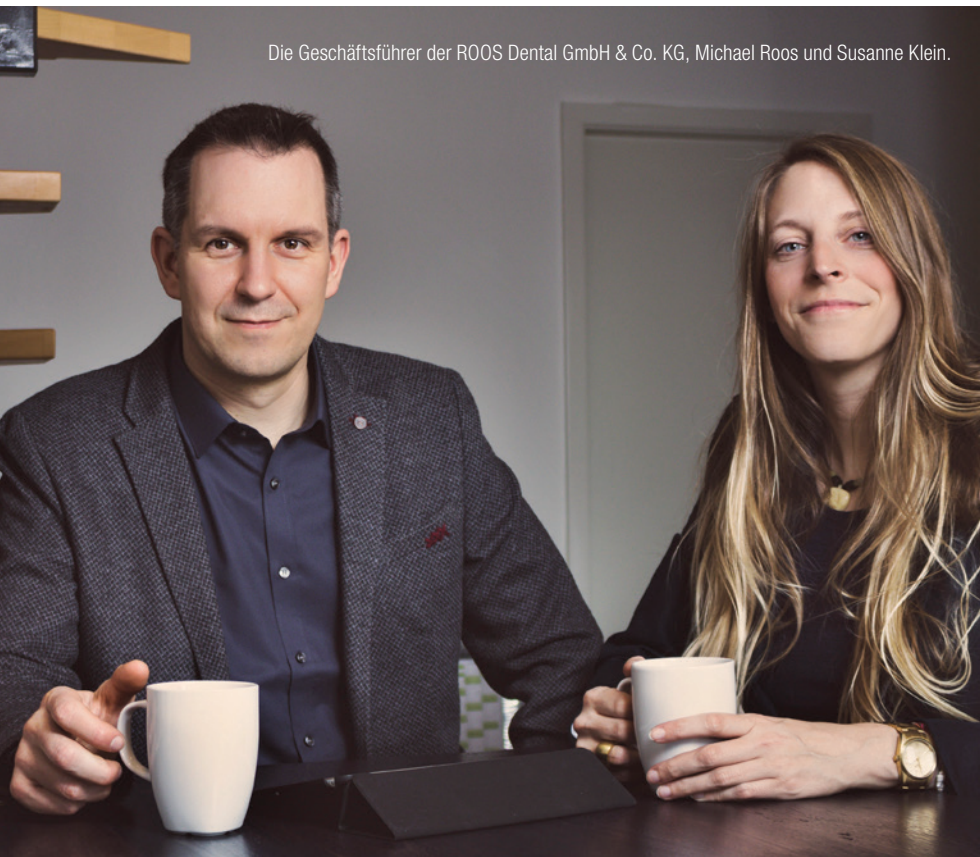
Infos zum Unternehmen

**PreXion Europe GmbH** • Tel.: 06142 4078558 • [www.prexion.eu](http://www.prexion.eu)

# ROOS Dental: „Wir sind ein junges und dynamisches Team“

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

**INTERVIEW** /// Der Dentalmarkt hat deutlich an Geschwindigkeit zugenommen. Innovationen geben sich die „Klinke in die Hand“ und gleichzeitig ist vieles eine Frage des kleinsten Preises. Zusätzlich verlangen Kunden nach einem zuverlässigen und umfassenden Service sowie Produkten, die nachhaltig sind. All dies zu vereinen, ist keine kleine Aufgabe. Die Geschäftsführer des Mönchengladbacher Depots ROOS Dental, Michael Roos und Susanne Klein, sehen sich den Herausforderungen mehr als gewachsen.



Die Geschäftsführer der ROOS Dental GmbH & Co. KG, Michael Roos und Susanne Klein.

Der Anspruch von ROOS Dental ist hoch, denn wir möchten unseren Kunden einen vollumfänglichen Service bieten. Dazu gehören natürlich ein Vollsortiment an Verbrauchsmaterialien und Neugeräten und die Beratung vor dem Kauf.

Können Sie uns bitte kurz die Firmengeschichte von ROOS Dental umreißen?

**Susanne Klein:** Als stets unabhängiges Familienunternehmen mit Tradition sind wir bereits seit 1972 für unsere Kunden tätig. Anfänglich bestand unser Fokus ausschließlich auf der Zahntechnik. Neben Verbrauchsmaterialien und Neugeräten war bereits damals die eigene Reparaturwerkstatt ein fester und wichtiger Bestandteil unseres Kundenservices. Aufgrund steigender Nachfragen von vielen Zahnärzten war es dann in den 1990er-Jahren ein konsequenter nächster Schritt, das Liefersortiment deutlich zu erweitern. Fortan konnten wir für die Zahnarztpraxis und das Dentallabor ein komplettes Sortiment mit bis zu 160.000 unterschiedlichen Artikeln anbieten.

Mit der Übernahme durch die zweite Generation werden nun viele neue Ideen umgesetzt, um das Unternehmen im Hinblick auf wichtige Themen wie unter anderem Wettbewerbsfähigkeit und Nachhaltigkeit erfolgreich in die Zukunft zu führen. Der Ausbau der neuen Medien und des Onlinemarktes ebenso wie neue Kooperationen gehören dazu, um noch schneller und professioneller auf die Bedürfnisse der Kunden reagieren zu können. Denn Geschwindigkeit ist heute wichtiger denn je.

Welche Produkte und Services bieten Sie innerhalb Ihres Portfolios an?

**Michael Roos:** Der Anspruch von ROOS Dental ist hoch, denn wir möchten unseren Kunden einen vollumfänglichen Service bieten. Dazu gehören natürlich ein Vollsortiment an Verbrauchsmaterialien und Neugeräten und die Beratung vor dem Kauf. Besonders für beratungsintensive Produkte, wie Hand- und Winkelstücke, Hygieneschränke, Gerätewagen sowie Sattelsitze sind unsere Medizinprodukteberater gesondert geschult und können dem Kunden so das für ihn passende Produkt zusammenstellen. Aber auch nach dem Kauf sind wir für unsere Kunden immer der erste Ansprechpartner. Mit unserer Servicewerkstatt lösen wir alle technischen Probleme schnell, kostengünstig und unkompliziert, egal, wie alt das defekte Gerät ist. Das breite Spektrum sowie unsere technische Erfahrung seit 1972 machen unsere Reparaturabteilung einmalig in Deutschland, denn zu unserem Service gehören alle Geräte aus der Zahnarztpraxis sowie aus der Zahntechnik. Etwas artfremd aber dennoch aus der Zahnmedizin ist unser neuer Reparaturservice für HDE Hand- und Winkelstücke für den Pferdezahnarzt, dessen Instrumente technisch ähnlich sind, nur deutlich größer.

Was ist Ihre Firmenphilosophie? Was macht ROOS Dental im Kern aus?

**Susanne Klein:** Wir sind ein junges und dynamisches Team und möchten die Zukunft zusammen mit unseren Kunden gestalten. Dabei ist Flexibilität, Schnelligkeit und Qualität unser größter Anspruch, welcher nur mit starken Marken und Partnern am Markt erreichbar ist. Nur wenn man diese Eigenschaften lebt, ist eine langfristige Kundenzufriedenheit und damit Kundenbindung mit viel Vertrauen und Zuverlässigkeit möglich. Mit einem Blick auf zukünftige Anforderungen und Veränderungen darf man dabei niemals seine Ansprüche an die eigenen Werte und Unternehmensphilosophie verlieren. Erst wenn die Zusammenarbeit zwischen unserem Kunden und uns als ein harmonisches Selbstverständnis gesehen wird, erst dann sind wir zufrieden.

Worin sehen Sie die größten Herausforderungen für Dentaldepots heute?

**Michael Roos:** Noch nie hat sich der Dentalmarkt so schnell verändert wie in den letzten Jahren. Dabei ist gerade die neue Vielfaltigkeit, auch durch die Digitalisierung, eine der größten Herausforderungen. Die Entwicklung von neuen Produkten und Technologien schreitet immer schneller voran und gleichzeitig steigen auch die gesetzlichen Anforderungen an den Umgang mit den Medizinprodukten. Hier müssen die Dentaldepots Schritt halten. Nur durch ständige Schulungen

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](http://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](http://www.kuraraynoritake.eu)

der eigenen Medizinprodukteberater, kann der Kunde optimal beraten werden. Demgegenüber steht der Preiskampf im Internet, welcher eine ordentliche Produktberatung und einem guten Service entgegenwirkt. Hier wird sich in der Zukunft zeigen, wie man Service und faire Preise für den Kunden bestmöglichst kombinieren kann.

**Was bedeutet Nachhaltigkeit für Sie in Bezug auf Ihr Unternehmen? Welche konkreten Maßnahmen nehmen Sie vor, um Ihren Beitrag für den Klimaschutz zu leisten?**

**Michael Roos:** Uns ist bewusst, dass wir eine große Verantwortung für zukünftige Generationen haben. Daher liegt uns das Thema Nachhaltigkeit mit all seinen Facetten sehr am Herzen und ist ein fester Bestandteil unserer Unternehmensphilosophie. Der schonende Umgang mit Ressourcen und die gemeinsam gelebte Verantwortung sind dabei Schlüsselthemen, welche wir sehr ernst nehmen. Aus diesem Grunde trifft sich das komplette Team von ROOS Dental mehrfach jährlich, um Erfolge und weitere Maßnahmen zu besprechen und neue Nachhaltigkeitsziele zu vereinbaren. Natürlich holen wir auch unsere Mitarbeiter ins Boot, um sie für das Thema Nachhaltigkeit und Umweltschutz zu begeistern. Neben Schulungen werden Vorschläge diskutiert und auch umgesetzt. Ein erfolgreiches Projekt, der Verzicht von Abfalltüten in Mülleimern, wurde bereits Anfang 2019 umgesetzt. Bei knapp hundert Mülleimern und entsprechend knapp hundert täglich benötigten Abfalltüten, sparen wir nun unglaubliche 26.000 Tüten jährlich. Eine kleine Änderung für uns mit einer großen Wirkung für die Abfallvermeidung.

Auch die Optimierung von Verpackungen bei gleichzeitiger Vermeidung von Kunststoffen, wie zum Beispiel Luftpolsterfolie und Tüten sei zu erwähnen. Durch die Anschaffung eines Karton-Shredders können wir nun gebrauchte Kartonagen einfach und energiesparend recyceln und als Füllmaterial für unsere Warenlieferungen verwenden. Wir haben damit den Ankauf von umweltschäd-

lichen Verpackungsmaterialien wie Luftpolsterfolie auf fast null Prozent reduziert.

Alle benötigten Verpackungen und Kartonagen von ROOS Dental werden aus recycelten Materialien hergestellt und werden von regionalen Anbietern mit kurzen Lieferwegen bezogen.

Aber auch im Bereich der Reparatur gibt es viele Ansätze, nachhaltige Konzepte zu verfolgen. Die Sauberkeit ist dabei eines der Kernthemen und wir forschen kontinuierlich daran, den Reinigungsprozess der zu reparierenden Instrumente so ökologisch und klimaneutral wie möglich zu gestalten. Aktuell haben wir bereits viele Bereiche auf ein neues Bio-Reinigungsverfahren umgestellt und konnten dadurch bereits viele umweltschädliche, brennbare Reinigungslösungen ersetzen.

**Sie bieten auch eine Reihe an Seminaren an – welche Themen werden dabei aufgegriffen?**

**Susanne Klein:** Unser Angebot an Seminaren wird von uns ständig überarbeitet und an die aktuellen Bedürfnisse unserer Kunden angepasst. Ein konstant wichtiges Thema ist seit vielen Jahren die Weiterbildung zur/zum Hygienebeauftragten. Hier arbeiten wir bereits seit zwölf Jahren mit unserer Referentin Iris Wälter-Bergob eng zusammen. Den Hygienekurs bieten wir in zwei Varianten an. Der 24-Stunden-Kurs mit Sachkundenachweis bietet den idealen Zugang zum neuesten Stand des Wissens und der Technik. Im Rahmen dieses Kurses werden Kenntnisse, Fertigkeiten und Verhaltensweisen nach der neuen Verordnung über die Hygiene und Infektionsprävention in medizinischen Einrichtungen vermittelt. Wer diesen Kurs bereits gemacht hat, kann danach den eintägigen Auffrischkurs wahrnehmen, um immer auf dem aktuellen Stand zu bleiben. Natürlich werden beide Workshops nach den aktuellen RKI- und DGSV-Vorgaben abgehalten. Damit der Seminarteilnehmer sich voll und ganz auf den Lehrstoff konzentrieren kann, kümmern wir uns um das leibliche Wohl. Ein Thema, welches uns besonders am Herzen liegt, ist die Not-

fallfortbildung. Im Umgang mit den Patienten in der Praxis kann es schnell mal zu einem Notfall wie zum Beispiel einem Herzinfarkt oder Schlaganfall kommen. Dabei sind koordinierte Handlungsabläufe des Praxisteam ein Muss, denn der Patient soll optimal versorgt werden. Die Teilnahme an unseren Notfallfortbildungen hilft unseren Kunden, diese Notfälle zu erkennen und richtig zu handeln. Übrigens haben alle Mitarbeiter bei ROOS Dental an diesem Kurs bereits erfolgreich teilgenommen und sind somit optimal für einen Notfall vorbereitet.

Es kommt zum Glück selten vor, aber man sollte auch auf Feuerunfälle vorbereitet sein. Der Brandschutz ist inzwischen vom Gesetzgeber vorgeschrieben und der Praxisbetreiber ist somit verpflichtet, mindestens fünf Prozent seiner Belegschaft als Brandschutzhelfer auszubilden. Um dieses Thema besonders interessant zu gestalten, bieten wir unseren Kunden ein auf die Praxis oder das Labor zugeschnittenes, praxisorientiertes und realitätsnahes Brandschutztraining an. Neben wichtigen theoretischen Inhalten werden Löschvorgänge am Brandsimulator mit echtem Feuer trainiert. Ein Erlebnis, was man nicht so schnell vergisst.

---

## INFORMATION ///

### ROOS Dental GmbH & Co. KG

Friedensstraße 12–18  
41236 Mönchengladbach  
Tel.: 02166 99898-0  
shop.roos-dental.de

# metalvalor

Edelmetall-Rückgewinnung aus Dentalersatz



## Kostenlose Analyse

Unsere Analyse mit dem Spektrometer ist kostenlos und ohne Verpflichtung.

## Transparenz

Beim Ankauf-Termin vor Ort führen wir vor Ihren Augen die präzise Messung mit dem Spektrometer durch.

## Schnelligkeit

In nur zwei Sekunden pro Dentalrest analysiert das Spektrometer dessen exakte Zusammensetzung.

## Gewinnmaximierung

Dank der zuverlässigen Messtechnik erhalten Sie einen höheren Verkaufspreis als bei einer groben Schätzung.

## So einfach geht's:

1. Befüllen Sie die Sammelbox mit Dentalresten.
2. Hat der Füllstand die Mindestfüllhöhe erreicht, rufen Sie uns an und vereinbaren Sie einen Termin für die Messung und den Ankauf.
3. Zum vereinbarten Termin führt einer unserer kompetenten Service-Mitarbeiter die Messung in Ihrer Anwesenheit durch.
4. Sind Sie mit unserem Preisangebot einverstanden, erfolgt die Zahlung gleich vor Ort.

## Sie haben noch Fragen?

Unser Kundenservice berät Sie gerne.

Rückrufnummer: +49 (0) 681 9471-0

Fordern  
Sie noch heute  
Ihre **GRATIS**  
Sammelbox  
an!

100%  
diskret



„Allein im Januar hat die RD GmbH für uns 650 Anrufe angenommen, was zur Folge hat, dass wir eine 20 Prozent höhere Terminauslastung gegenüber dem Vorjahr hatten.“



**Zufriedene Kundin:** Dr. Gaby Friedrich.

## „Heute weiß ich, wie viele Anrufe wir früher verpasst haben“

**INTERVIEW** /// Welche Maßnahmen erleichtern den Praxisalltag für Behandler und Praxisteam nachhaltig und optimieren den Service für Patienten? Während für Zahnarzt Dr. Frank Friedrich die Antwort klar auf der Hand lag – Telefonie outsourcen – hielt Dr. Gaby Friedrich das für nicht realisierbar. Im Interview erläutert die Hamelner Zahnärztin und Praxisinhaberin, warum sie ihre Meinung geändert hat und im Nachhinein ausgesprochen froh darüber ist.

Frau Dr. Friedrich, was war für Sie ausschlaggebend, die Telefonie aus Ihrer Praxis auszulagern?

Die Anzahl der Anrufe pro Tag war so enorm hoch, dass die Mitarbeiterinnen am Empfang häufig die Warteschleife aktivieren mussten. Patienten vor Ort haben bei uns immer die höchste Priorität, was sehr schwierig ist, wenn parallel ständig das Telefon klingelt. Die Initialzündung hat ein Anrufversuch von mir ausgelöst, bei dem ich unsere Praxis telefonisch erst nach 20-mal Klingeln erreichen konnte. Danach nahm ich das Projekt „Rezeptionsdienstleistung“ in Angriff.

Was waren Ihre größten Bedenken, bevor Sie die Zusammenarbeit mit Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH (kurz RD GmbH) gestartet haben?

Unser Terminmanagement war sehr komplex, und das richtige Wording ist mir absolut wichtig. Meine größte Sorge war also, wie soll das denn ein externes Dienstleistungsunternehmen wie die RD GmbH zu meiner Zufriedenheit in kurzer Zeit hinbekommen? Es hat mich eine große Überwindung gekostet, denn ich habe sehr klare Vorstellungen, was den Umgang mit unseren Patienten betrifft.

Welche Vorteile hat es für Sie, neben dem wirtschaftlichen Aspekt, die RD GmbH als Dienstleister zu haben?

Da gibt es mehrere Vorteile, die mir auffallen, je länger wir zusammenarbeiten und das Vertrauen wächst. Wir hatten früher ein enormes Regelwerk für das Terminmanagement, was im Laufe der Jahre zudem noch gewachsen ist. Im Prozess der gemeinsamen Pflichtenhefterstellung mit der RD GmbH haben wir bemerkt, dass es auch einfacher geht und nicht immer alle Situationen vorab reglementiert sein müssen. Somit haben wir auch intern einige Prozesse vereinfacht, was zur Entlastung der Mit-



# WIR SAGEN DANKE – EUCH ALLEN!

Ein Wort bestimmt derzeit das gesamte öffentliche sowie private Leben: „Corona“. Anlass für uns, heute einmal bewusst **DANKE** zu sagen.

**DANKE** an alle Zahnärzte, Helferinnen und Zahntechniker für ihr Bemühen, die gesundheitliche Versorgung weiterhin so gut es geht aufrechtzuerhalten. Wir wissen, dass einige Praxen aufgrund von Infektionen schließen mussten. Andere mussten Kurzarbeit anmelden. Wieder andere schließen aufgrund von fehlendem Personal durch die mit dem Virus neu aufgetretenen Herausforderungen im Bereich Kinderbetreuung. Viele Praxen sind bereit, die Grundversorgung weiterhin zu garantieren. Schmerzbehandlungen werden durchgeführt, gleichzeitig müssen dabei die regulären Hygienemaßnahmen erfüllt und noch dazu der Schutz von Praxisteam und Patienten garantiert werden. Kein leichtes Unterfangen bei vielerorts fehlender Schutzausrüstung und einem Arbeitsbereich, der den geforderten Mindestabstand alles andere als möglich macht. Wirtschaftliche Konsequenzen bei Schließung? Nicht absehbar. Also beschließen viele, weiterzumachen.

**DANKE** an die Dentalindustrie und damit verbundene Dienstleister, dass ihr dem Markt die Stellung haltet. Maßnahmen wie Homeoffice, Erhöhung/Anpassung von Produktionsmengen oder gar Inhalten entsprechend der Marktbedürfnisse, das Schließen ganzer Werke oder zumindest von Abteilungen aufgrund von Infektionen und damit ver-

bundenem Arbeiterschutz – auch ihr steht vor besonderen Herausforderungen. Der Ausgang scheint für jeden derzeit unklar, staatliche Hilfsprogramme hin oder her.

Die derzeitige Lage ist anstrengend – körperlich und mental – für uns alle. Man kann daher nur allen Marktteilnehmern danken, welche die Infrastruktur unserer Länder am Laufen halten und durch ihr Handeln Zukunft und Kontinuität vermitteln. Denn das ist das, was wir alle derzeit wohl am meisten brauchen: Der positive Ausblick auf alles, was nach der Corona-Krise kommen wird.

Zu guter Letzt **DANKE** an alle, die sich an die individuellen Maßnahmen wie Handhygiene, Abstand, Meidung von Sozialkontakten etc. halten. Ihr alle leistet damit einen sehr wichtigen Dienst zur Aufrechterhaltung unseres gesellschaftlichen Zusammenlebens und zum Schutz unserer Mitmenschen.

Wir sind stolz, ein Teil der Dentalfamilie zu sein.

**BLEIBEN SIE GESUND.**

Ihre OEMUS MEDIA AG

#welovewhatwedo  
#stayathome  
#staydental  
#styalive  
#werestillhere



arbeiterinnen führte. Fachkräfte haben wieder Zeit für ihre Kernkompetenz und können einen aktiven wirtschaftlichen Beitrag erbringen, statt telefonisch zum Beispiel Patienten an ihre Termine zu erinnern oder über 600 Telefonate pro Monat entgegenzunehmen. Diese Aufgabe übernimmt die RD für uns zuverlässig. Meine Mitarbeiterinnen am Empfang können sich wieder um unsere Patienten vor Ort kümmern, ohne ein schlechtes Gewissen haben zu müssen, anrufende Patienten in die Warteschleife zu übergeben. Aber das Beste ist, wir können die Praxis im Urlaub entspannt schließen und haben keinen Verlust von Anrufen, dank der durchgehenden telefonischen Erreichbarkeit.

#### Machen sich wirtschaftliche Vorteile für Ihre Praxis bereits bemerkbar?

Oh, ja. Auch wirtschaftlich gesehen hat es mehrere Effekte mit sich gebracht. Durch die telefonische Erreichbarkeit weit über unsere Praxisöffnungszeiten hinaus ist der Zugang von Neupatienten gestiegen. Allein im Januar hat die RD für uns 650 Anrufe angenommen, was zur Folge hat, dass wir eine 20 Prozent höhere Terminauslastung gegenüber dem Vorjahr hatten. Heute weiß ich, wie viele Anrufe und damit mögliche Termine von Bestands- oder Neupatienten wir verpasst haben. Die Arbeit, die wir in die Zusammenarbeit mit der RD GmbH eingebracht haben, hat sich längst gelohnt. Dadurch, dass unsere Praxis 60 Stunden pro Woche telefonisch erreichbar ist, verliere ich keinen Patienten, sondern bekomme noch neue dazu. In meinen Augen ist die RD GmbH für mich eine permanent anwesende 60-Stunden-Mitarbeiterin, die nicht ausfallen kann. Dafür müssten wir mindestens zwei Vollzeitmitarbeiter zusätzlich anstellen, was kostentechnisch und personell völlig undenkbar wäre.

**Hat sich die Zeitersparnis bereits auf Ihre Praxisabläufe spürbar ausgewirkt?** Auf jeden Fall. Vor allem nach dem Urlaub ist immer wieder eine Entlastung spürbar, da nicht so viel liegen bleibt und die Patienten ihre Anliegen loswerden können, die wir dann abarbeiten.

Patienten können auch während unserer Urlaube Termine umlegen, ohne dass das Chaos ausbricht am ersten Tag nach dem Urlaub. Meine Mitarbeiterinnen am Empfang arbeiten heute viel effektiver. Die Servicequalität, die wir anbieten, ist absolut losgelöst von meiner internen Personalplanung. Das heißt, trotz Ausfällen in der Praxis sind wir telefonisch und persönlich voll und ganz für unsere Patienten da.

#### Ist eine bessere Terminauslastung bzw. eine geringere No-Show-Rate für Sie als Praxisinhaberin spürbar?

Ja, in der Tat. Wie bereits gesagt, haben wir eine 20 Prozent höhere Terminauslastung mit entsprechend mehr Neupatienten, und dazu kommt noch eine geringere No-Show-Rate. Die RD GmbH bestellt nach Vorgabe ein und nimmt keine Rücksicht auf persönliche Befindlichkeiten der Behandler, was eine optimalere Auslastung mit sich bringt. Sozusagen bezahlen sie sich selbst. *(und lacht)*

#### Gibt es Feedback der Patienten zur besseren Erreichbarkeit?

Zuvor hatten wir viele Beschwerden von unseren Patienten – verständlicherweise, weil wir sehr schlecht erreichbar waren. Mittlerweile erhalten wir keine einzige Kritik mehr diesbezüglich. Vereinzelt gibt es ein paar betagte Patienten, die lieber zu uns persönlich in die Praxis kommen, um einen Termin zu vereinbaren. Dafür haben wir heute viel mehr Zeit, und das Klima ist einfach unbeschreiblich entspannter geworden. Das ist wirklich super.

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

Einigen Kollegen haben wir von der Zusammenarbeit mit einem externen Rezeptionsdienstleister erzählt, alle waren direkt vom Thema begeistert und fanden es sehr spannend. Jeder hat ähnliche Probleme, wie wir sie hatten. Es ist in Deutschland noch nicht so verbreitet und vielen fehlt einfach der Mut, oder auch das Praxispersonal ist skeptisch. Einige Kollegen scheuen oft die Kosten,

aber es lohnt sich absolut und amortisiert sich, wie gesagt, binnen kürzester Zeit. Zu Beginn steht natürlich etwas organisatorischer Aufwand an, aber wenn die Telefonie erst einmal eingerichtet ist, möchte man diesen Service nicht mehr missen.

#### Wie empfinden Ihre Partner und Mitarbeiter die Veränderungen?

Die Idee der Zusammenarbeit hatte anfangs vielleicht einen seltsamen Beigeschmack für einige Mitarbeiterinnen. Ich habe täglich die Vorteile herausgearbeitet, weitergeleitete Anrufe gezählt und festgestellt, dass wir das hier nie allein hätten bewältigen können. Es ist daher jetzt für alle eine große Entlastung; wir arbeiten mit der RD GmbH sehr vertrauensvoll zusammen.

#### In welchen Bereichen hat Sie die RD GmbH überraschen können?

Ich kann definitiv von mir sagen, dass ich Vertrauen auf eine ganz neue Art und Weise kennengelernt habe. Der Mut der RD GmbH, mir aufzuzeigen, dass man mit Pragmatismus mehr erreichen kann als mit Perfektionismus, hat unsere Praxis noch weiter vorangebracht. Im Rückblick habe ich manchmal ein schlechtes Gewissen, was ich meinen Mitarbeiterinnen am Empfang früher zugemutet habe.

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

---

## INFORMATION ///

### Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH

Daniela Grass  
Accountmanagement  
Burgunderstraße 35  
40549 Düsseldorf  
Tel.: 0211 699385-02  
Fax: 0211 699385-82  
daniela.grass@rd-servicecenter.de  
www.rd-servicecenter.de



# DIESE ZAHNPASTA REGENERIERT GESCHWÄCHTEN ZAHNSCHMELZ

Sensodyne ProSchmelz ist der Experte für gesunden Zahnschmelz. Die Zahnpasten der Marke sind speziell konzipiert, um die Zähne vor den Auswirkungen von säurebedingtem Zahnschmelzabbau zu schützen und zu stärken. Mit ihrer einzigartigen Formulierung repariert\* die ProSchmelz Zahnschmelz REPAIR bereits geschwächten Zahnschmelz.

Viele Patienten mit scheinbar gesunden Zähnen und einer gesunden Ernährungsweise leiden an Zahnschmelzabbau – ohne dass sich Symptome zeigen.<sup>1,2,3,4</sup> Das Problem: Ein frühzeitiges Erkennen ist nicht immer einfach.<sup>1</sup> Säuren aus Nahrungsmitteln können die Zahnschmelzoberfläche aufweichen<sup>5</sup> und anfällig für Abrasion machen.<sup>1,3,5</sup> Bleibt der Zahnschmelzabbau unbehandelt, schreitet er voran und führt im schlimmsten Fall sogar zu strukturellen Schäden,<sup>3,6</sup> die eine invasive Zahnbehandlung erforderlich machen.<sup>4</sup> Ihren betroffenen Patienten können Zahnärzte jetzt eine speziell formulierte tägliche Zahnpasta empfehlen, die geschwächten Schmelz regeneriert und säurebedingten Zahnschmelzverlust reduziert.

## ProSchmelz Zahnschmelz REPAIR repariert nachweislich

Eine randomisierte, kontrollierte, Untersucher-blinde Single-Center Studie mit Cross-over Design konnte die Remineralisierung durch ProSchmelz Zahnschmelz REPAIR nachweisen. Dabei verwendeten die Studienteilnehmer nacheinander je einmal das Testprodukt, eine nicht-optimierte Zahnpasta und ein Placebo. Die Messungen erfolgten zwei und vier Stunden nach Anwendung des

jeweiligen Produkts. Vor jeder neuen Testphase wurde eine Wash-out Phase von zwei Tagen mit einer fluoridfreien Zahnpasta durchgeführt. ProSchmelz Zahnschmelz REPAIR erzielte nach vier Stunden eine Aufnahme von 3µg Fluorid pro cm<sup>2</sup>, während die Fluoridaufnahme beim nicht-optimierten Vergleichsprodukt im gleichen Zeitraum nur bei 2µg Fluorid pro cm<sup>2</sup> und beim Placebo bei 1,3µg Fluorid pro cm<sup>2</sup> lag.

## Der Spezialist für starke Zähne

Der Studienerfolg fußt auf der innovativen Formulierung, die den Schmelz besonders stärkt und schützt. Der speziell angepasste pH-Wert fördert die Fluoridaufnahme. Dieser Effekt wird durch das enthaltene Laktat noch verstärkt, wodurch mehr Mineralien tief in die geschwächte Zahnschmelzoberfläche gelangen. Zudem enthält die ProSchmelz Zahnschmelz REPAIR ein Copolymer, das Fluorid und Calcium tief in den Zahnschmelz einschließt und vor ernährungsbedingten Säureangriffen schützt.<sup>7</sup> Dabei werden mehr Mineralien eingeschlossen als bei einer nicht-optimierten Fluorid-Zahnpasta. So wird der durch Säuren geschwächte Zahnschmelz nachweislich repariert. Schließlich enthält die ProSchmelz den bewährten Inhaltsstoff Kaliumnitrat, der den Zahnerv beruhigt und damit zusätzlich vor Schmerzempfindlichkeit schützt.<sup>8,9</sup>



## ProSchmelz Zahnschmelz REPAIR IST EINE FLUORIDHALTIGE ZAHNPASTA.

Befolgen Sie stets die Anwendungshinweise.  
**2x bis max. 3x pro Tag** Zähneputzen,  
dann ausspucken, Schlucken vermeiden.



\*im Vergleich zu einer nicht-optimierten Fluoridzahnpasta

1Lussi A. et al. Am J Dent 2006; 19: 319–235.

2Blacker SM, Chadwick RG. Br Dent J 2013; 214: E9.

3Lussi A et al. Caries Res. 2004; 38: 34–44.

4Lussi A. Monogr Oral Sci 2006; 20:1–8.

5Hemingway CA et al. Br Dent J. 2006; 201: 447–450.

6Lussi A. Monogr Oral Sci 2006; 20: 200–214.

7Ozone E-detangler, ESR 17-258.

8GSK Data on fi le. Studien-Nr. 18005

9GSK Data on fi le. Studien-Nr. 208166

# „Wir sind am Puls der CAD/CAM-Softwareentwicklung“

Ein Beitrag von Monique Mehler

**INTERVIEW** /// Seit mehr als zehn Jahren entwickelt exocad's engagiertes Ingenieur- und Forscherteam modernste und innovative Software für die Dentalbranche. Auf der exocad Pressekonferenz am 12. März in Darmstadt hat sich *Dental Tribune International* mit dem Geschäftsführer Tillmann Steinbrecher getroffen, um die Partnerschaft mit Align Technology zu besprechen und einzuschätzen, welche Wirkkraft die Partnerschaft mit Align Technology auf die Zukunft der digitalen Zahnheilkunde haben wird.



Das exocad-Management bleibt an Bord. „Wir werden unsere gegenwärtige Arbeitsweise weiterführen und unabhängig bleiben“, erklärt Tillmann Steinbrecher, Geschäftsführer und Mitbegründer von exocad.

Herr Steinbrecher, was hat exocad dazu veranlasst, an Align Technology zu verkaufen?

Es ist das zweite Mal, dass die Firma Anteile veräußert hat. Dies geschah zum ersten Mal 2016, als ein Privatinvestor der Carlyle Gruppe dazustieß und Mehrheitsgesellschafter wurde, indem er alle Fraunhofer-Anteile erwarb – exocad wurde 2010 ursprünglich als Ableger der weltbekannten Fraunhofer-Gesellschaft gegründet. Während dieser Investitionsphase haben wir exocad im Grunde von einem Start-up-Unternehmen in einen gut strukturierten Welt-

konzern umgewandelt. Ich denke, dass die beiden Firmen sich gegenseitig gut ergänzen, weil es wenige Überschneidungen sowohl im Kundenstamm als auch in den Technologien gibt, was potenzielle Synergien schafft. Wir sind am Puls der CAD/CAM-Softwareentwicklung, und im Bereich der Implantologie verfügen wir über branchenführende Produkte. Align Technology bietet erstklassige digitale Lösungen – also ergänzen sich beide ideal. Wir werden zusammenarbeiten, um die Weiterentwicklung der digitalen Transformation in der Dentalbranche und für unsere Kunden zu ermöglichen.

Das Geschäft soll im zweiten Quartal 2020 abgeschlossen werden. Was sind Ihre Erwartungen an die nahe Zukunft? Wir werden unsere gegenwärtige Arbeitsweise weiterführen, um unseren offenen Ansatz zu erhalten, unser weites Netz an Partnern und Anwendern zu unterstützen und um weiterhin hardwareunabhängige Softwarelösungen zu liefern.

Wie wurde die Nachricht der Übernahme bisher von der Industrie aufgenommen und wie wird diese sich auf Ihr Geschäft auswirken?

Insgesamt haben wir viele positive Rückmeldungen von unseren Kunden-

nen und Kunden auch den Anwendern erhalten. Allerdings gab es auch ein paar gemischte Reaktionen. Was die Leute am meisten beschäftigte, waren die Fragen, ob sie auch weiterhin in der Lage sein würden, unsere Produkte zu kaufen, und ob wir weiterhin so offen sein würden, wie wir es gegenwärtig sind. Wir möchten allen, die ähnliche Bedenken haben, hiermit uneingeschränkt zusichern, dass wir auch in Zukunft alle Partnerschaften aufrechterhalten werden, die wir in der Industrie pflegen, und dass wir innerhalb der Align-Kollaboration weiterhin unabhängig genug sind, um dies zu tun.

Die Marktforschung schätzt, dass der weltweite CAD/CAM-Markt auch weiterhin kontinuierlich wächst. Hoffen Sie, dass dies Ihrer Firma einen Entwicklungsvorsprung geben wird?

In den letzten Jahren hat sich exocad schneller als der restliche Markt entwickelt und ich erwarte, dass sich dieser Trend in der Zukunft fortsetzt. Es gibt Teile der Welt, wo wir vergleichsweise noch ein wenig unterrepräsentiert sind, und ich denke, dass wir durch die Übernahme durch eine größere Firma unseren Einfluss erweitern können.

**Wie werden die exocad-Benutzer von der Zusammenarbeit profitieren?**

Obwohl auch einige Zahnärzte unsere Softwarelösungen nutzen, sind die meisten unserer Anwender Labortechniker. Sie werden unter anderem von weiteren Verbesserungen und von der Integration der installierten Basis von iTero-Intraoralscannern profitieren. Was Zahnärzte betrifft, so wird es ausgesprochen interessante Lösungen für restaurative kieferorthopädische Zwecke geben, obwohl es noch zu früh ist, um sich über Details auf diesem Gebiet zu äußern.

**Dieses Jahr wird exocad sein zehntes Firmenjubiläum feiern. Was waren in der Vergangenheit die größten Meilensteine für exocad? Und was möchten Sie in den nächsten zehn Jahren gerne erreichen?**

Die ersten Meilensteine waren die, die wir gemeistert haben, als wir noch Angestellte der Fraunhofer-Gesellschaft waren. Das beinhaltete das Finden wichtiger Industriepartner, die bereit waren, CAD/CAM-Systeme zu verkaufen, die auf unserer CAD-Technologie basierten. Bislang waren wir damit sehr erfolgreich, und alle haben von einer Zusammenarbeit profitiert. Die nächste große Herausforderung war die geografische Expansion. Unsere Firma ist, bezogen auf die Anzahl der Mitarbeiter, immer noch viel kleiner als die unserer Wettbewerber, und in Asien oder den USA Fuß zu fassen, war nicht einfach. Aber ich bin sehr zufrieden mit dem, was wir diesbezüglich erreicht haben. In den USA haben wir ein großartiges Team und einen beachtlichen Marktanteil, und in Asien sind wir Marktführer; diese Erregungenschaften erachten wir als wichtige Meilensteine.

Wenn ich die Zukunft abschätze, denke ich, dass, obwohl es diverse integrative Ansätze gibt, noch immer isolierte und nicht vernetzte Lösungen in der digitalen Zahnheilkunde dominieren. Also haben wir CAD/CAM-Software, Software für Geführte Chirurgie, eine kieferorthopädische Lösung usw. Und sie sind nicht optimal miteinander verbunden, da die interdisziplinären Arbeitsabläufe recht mühselig sind. Ich denke, dass es in der Zukunft sehr wenige Plattformen über die Disziplinen hinweg geben wird, die ganzheitlichere und digital gestützte Anwendungen erlauben. Diese Idee fasziniert mich, und unsere Kunden könnten außerordentlich von ihr profitieren – und das ist etwas, was wir in der Zukunft gemeinsam mit Align aufbauen möchten.

Foto: © exocad

## Circum® Interdentärbürsten von Top Caredent

Die taillierte Interdentärbürste mit **wissenschaftlich bewiesener doppelter Reinigungskraft**.

**tailliert**, passen auf alle Top Caredent Halter



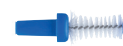
**Circum 1**  
(> 0,90 mm)



**Circum 5**  
(> 1,50 mm)



**Circum 2**  
(> 1,10 mm)



**Circum 6**  
(> 1,90 mm)



**Circum 3**  
(> 1,20 mm)



**Circum 7**  
(> 3,00 mm)



**Circum 4**  
(> 1,30 mm)

**tailliert**, mit ergonomischem Griff



**Circum 10**  
(> 2,00 mm)



**Circum 11**  
(> 2,60 mm)

alle Circum®-Produkte haben plastifizierte Drähte

Bestellen Sie passende Halter sowie weitere Produkte oder Muster bequem online: [www.topcaredent.de](http://www.topcaredent.de)

Made in Germany

**top caredent**



## On-Ship – Fortbildungs-Highlight auf neuem Kurs

Am 4. September heißt es bei Permadental „Leinen los“: Mit zwei renommierten Referenten und hochaktuellen Themen bietet der Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen in Deutschland ein Fortbildungshighlight im stylischen Ambiente der Düsseldorfer Rheinschiffahrt und mit außergewöhnlichem Entspannungseffekt. Das Fortbildungsprogramm dieser attraktiven Kombination aus fachkompetenter Wissensvermittlung, einer beeindruckenden Reise auf einer der verkehrsreichsten Wasserstraßen der Welt und ausgezeichneter Bordverpflegung wird für Zahnärzte, Praxismanager und Zahnmedizinische Fachangestellte von

## Weiterbildung: Know-how, das Freiraum schenkt

Die Gesundheitswelt verändert sich kontinuierlich. Die digitale Transformation, gesetzliche Neuerungen und Richtlinien verlangen neben innovativen Produkten auch eine stetige Weiterentwicklung. Damit Zahnmediziner immer am Puls der Zeit bleiben, bietet die solutio GmbH & Co. KG alles aus einer Hand – die maßgeschneiderte Praxissoftware charly, mit der Zahnärzte mehr Zeit für ihre Patienten gewinnen, sowie die passenden Weiterbildungsmöglichkeiten. Neben klassischen Seminaren setzt solutio auf digitale Lernerlebnisse wie Webinare oder die onlinebasierte E-Learning-Plattform **charly Wissen**, die Weiterbildung so individuell und einfach gestaltet wie noch nie. Praxen, die eine externe Abrechnungskraft benötigen, werden flexibel mit einem Abrechnungssupport entlastet. Das Dienstleistungsportfolio der solutio GmbH & Co. KG bietet somit für jedes Bedürfnis das passende Angebot. Und allen gemeinsam ist: Sie verschaffen Zahnärzten und Praxisteams mehr Freiraum im Praxisalltag.

Mehr Infos auf [www.solutio.de/weiterbildung](http://www.solutio.de/weiterbildung)



Infos zum Unternehmen

**solutio GmbH & Co. KG**  
Zahnärztliche Software und Praxismanagement  
Tel.: 07031 4618-700  
[www.solutio.de](http://www.solutio.de)



den zwei erfahrenen Referenten Prof. Dr. Claus-Peter Ernst (Mainz) und RA Dr. Karl-Heinz Schnieder (Münster) gestaltet. Prof. Dr. Claus-Peter Ernst ist Zahnarzt und Spezialist für Ästhetische und Restaurative Zahnheilkunde und gibt ein Update 2020 zu dem Thema „Von direkt bis indirekt: Optimierungsmöglichkeiten in der ästhetischen Zone“. RA Dr. Karl-Heinz Schnieder ist Fachanwalt für Sozialrecht und Medizinrecht sowie Lehrbeauftragter der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster. In seinem Referat „Von Generation Y/Z bis Zukunftsstrategie: Der dentale Markt im Wandel“ stehen Tipps und Hinweise für die Praxisstrategie 2020 genauso im Mittelpunkt wie die Auswirkungen der Feminisierung des Zahnarztberufes und Handlungsstrategien für die neue Art, zu arbeiten. Anleitungen zum Umgang mit Private Equity & Co. und zum veränderten Gründungsverhalten sowie Rezepte für den Umgang mit neuen Gesetzen runden die Hinweise des renommierten Fachanwaltes ab. Diese On-Ship-Fortbildung wird gemäß BZÄK/DGZMK mit vier Fortbildungspunkten bewertet. Jeder Teilnehmer erhält ein Zertifikat.

**PERMADENTAL GmbH**  
Tel.: 0800 737000737 • [www.permadental.de](http://www.permadental.de)



## Neues Videoportal mit Vorträgen der ImpAct Masterleague 2019

Die Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie e.V. (DGOI) hat mit ihrem neuen Videoportal eine spannende und zugleich informative Fortbildungsalternative zu Präsenzveranstaltungen geschaffen.

Auf [www.dgoi.info/videoportal/login/](http://www.dgoi.info/videoportal/login/) finden interessierte Implantologen derzeit 24 exzellente Vorträge mit 30 hochkarätigen Referenten zu den aktuellen Themen der oralen Implantologie: Sofort- und Spätversorgung, digitaler Arbeitsablauf, Keramikimplantate, kurze und durchmesserreduzierte Implantate, Periimplantitis, Hart- und Weichgewebemanagement. Die Vorträge wurden während des ersten ImpAct Masterleague-Kongresses der DGOI im Oktober 2019 aufgezeichnet. Die Videos sind auf dem Portal übersichtlich dargestellt und können auch mobil auf Smartphones sowie Tablets (für iOS und Android) aufgerufen werden. Die DGOI bietet damit eine gerade in dieser Zeit attraktive Fortbildungsalternative an, die nun kontinuierlich weiterentwickelt wird. Interessierte Zahnärzte können sich kostenfrei und unabhängig von einer Mitgliedschaft in der implantologischen Fachgesellschaft anmelden.

Die DGOI hat bis zum 25. Juni 2020 alle Veranstaltungen abgesagt oder auf einen späteren Termin verschoben. So ist der ImpAct Dental Leaders-Kongress am 5. und 6. Juni 2020 auf den 21. und 22. Juni 2021 verschoben. Tickets behalten ihre Gültigkeit. Die bis zum 25. Juni 2020 geplanten Study Club-Veranstaltungen der DGOI sind abgesagt und die bis dahin geplanten Kurswochenenden des Curriculums Implantologie „9+2“ werden zu einem späteren Zeitpunkt nachgeholt.

Der nächste Kongress ImpAct Masterleague ist für den 16. und 17. Oktober 2020 im Tagungshotel Lufthansa Seeheim in der Nähe von Darmstadt geplant. Dann sind wieder führende Experten der oralen Implantologie „Ready for Take-Off“ für den intensiven Dialog und Austausch mit bis zu maximal 130 Teilnehmern.



Deutsche Gesellschaft für  
Orale Implantologie e.V. (DGOI)  
Tel.: 07251 618996-0 • [www.dgoi.info](http://www.dgoi.info)

Infos zur Fachgesellschaft

DEINE IDEE  
VON GESUNDHEIT

# »Wie begeistere ich Patienten von morgen?«

Dr. Stephan Ziegler,  
Zahnmediziner und Praxisgründer KU64, Berlin Charlottenburg



[meinebfs.de](http://meinebfs.de)

 **BFS**  
health finance

## Pflegefreie Kunstblumenfloristik für ein schönes Ambiente

Wen gerade in diesen Krisenzeiten die Sehnsucht nach schöner Blumendekoration packt, ohne dabei permanent für die Neubeschaffung oder Pflege von Blumen und Grünpflanzen sorgen zu wollen, der setzt auf Kunstblumen. Der Trend, hochwertige, pflegefreie Blumen und Pflanzen als Alternative zu der bisher herkömmlichen Dekoration einzusetzen, ist ungebrochen. Nicht zuletzt auch aufgrund der Zeit- und Kostenersparnis. Zarte Magnolien, blühende Kirschweige und ein sattes Grün: Darüber freuen sich auch Patienten, wenn sie die Zahnarztpraxis betreten. Sie wissen es zu schätzen, wenn ihre Ärzte Wert darauf legen, dass sie sich wohlfühlen. Und auch die Mitarbeiter profitieren von einer ansprechenden Atmosphäre, in der es sich besser arbeiten lässt. Blütenwerk, der Premiumanbieter für Kunstblumenfloristik, stattet Arztpraxen deshalb mit naturidentischen Pflanzen aus. Sie wirken täuschend echt und sind nur durch Anfassen von ihren Vorbildern zu unterscheiden. Damit verschaffen Ärzte ihren Räumen ein einladendes Ambiente ohne jegliche Pflege. Auf Wunsch sorgt ein individuelles Blütenwerk-Abo für mehr Abwechslung. Dann werden die Arrangements regelmäßig, den Saisons angepasst, gegen neue Blumen ausgetauscht. Einzelne Bestellungen erfolgen problemlos und schnell über den Blütenwerk-Onlineshop, der die saisonalen Gestecke und beliebten Bestseller präsentiert. Auch Anfragen zu individuellen Arrangements und Raumbegrünnungskonzepten sind möglich.



Wir sind für Sie da und liefern wie gewohnt!

Blütenwerk GmbH • Tel.: 0221 29942134 • [www.bluetenwerk.de](http://www.bluetenwerk.de)

## Auf einer Welle: „Kite & Education“ auf Sylt



Die perfekte Kombination aus Fachvorträgen rund um die zahnärztliche Chirurgie und sportlichen Kitesessions bietet vom 30. August bis 4. September 2020 die mittlerweile dritte Auflage des Symposiums für zahnärztliche Chirurgie „Kite & Education“, das mit seinem dynamischen Konzept vor allem sportbegeisterte Zahnmediziner auf die nordfriesische

Insel lockt. Das Besondere: Fast alle Referenten sind selbst begeisterte Kitesurfer, und neben dem hochkarätigen, wissenschaftlichen Programm besteht die Möglichkeit, gemeinsam Kitesurfen zu gehen oder es zu erlernen. Jeder Tag umfasst einen theoretischen Vortrag zu einem Themengebiet sowie nachmittags den dazu passenden Intensivworkshop. So

bietet das Symposium den Teilnehmern einen besonders praxisrelevanten Einblick in die jeweiligen Bereiche. Die verschiedenen Konzepte werden so aufgearbeitet und präsentiert, dass sie nach der intensiven Fortbildungswoche im hohen Norden sofort in der heimischen Praxis umsetzbar sind. Die wissenschaftliche Leitung hat erneut Prof. Dr. mult. Robert Sader, Direktor der Klinik für Mund-, Kiefer- und Plastische Gesichtschirurgie der Goethe-Universität Frankfurt am Main, übernommen.

Neben der Wissensflut für chirurgische Höhenflieger finden passionierte Kitesurfer wie auch absolute Rookies hier optimale Bedingungen für die Trendsportart.

Weitere Informationen und Anmeldung unter [www.kite-education.de](http://www.kite-education.de)

**Bien-Air Deutschland GmbH**

Tel.: 0761 45574-0 • [www.bienair.com](http://www.bienair.com)



## CAMLOG COMPETENCE LIVE 2020 – 100 Prozent online

Angesichts der aktuellen Lage wird die bisher geplante CAMLOG COMPETENCE LIVE 2020 – kurz CCL – abgeändert. Die Kombination aus Online- und Präsenzveranstaltungen wird nun zu einer reinen Online-Fortbildung. An der inhaltlichen Ausrichtung und den geplanten

gen werden jetzt von den Moderatoren und/oder Operateuren der jeweiligen OPs übernommen. Damit bekommt das Duo vor Ort mehr Raum, die eigentliche OP, das Vorgehen, die Techniken, Indikationsstellungen und Systeme vorzustellen und anschließend zu diskutieren. Die Nutzer im Netz können ihre Fragen oder Kommentare sofort einstellen, die dann schon während der OP beantwortet werden. Außerdem werden auch die zahntechnischen Arbeitsschritte und die interdisziplinäre Kommunikation, die bei einer Sofortversorgung essenziell sind, live gezeigt.



Live-Übertragungen der Operationen wird Stand heute nichts verändert. Weiterhin wird auf standortübergreifende Diskussionen und interaktiven Austausch gesetzt – jetzt ausschließlich zwischen den Nutzern im Netz und den Operateuren und Referenten vor den Kameras und Mikros. An zwei Terminen wird je eine Live-OP aus der Praxis bekannter Chirurgen ins Internet übertragen. Die OP von Dr. S. Marcus Beschmidt wird am 13. Mai 2020 aus Baden-Baden und die von Dr. Peter Randelzhofer am 17. Juni 2020 aus München gesendet. Die ursprünglich geplanten Einführungsvorträge aus den Podien der Präsenzveranstaltungen

Aktuelle Informationen erhalten die Interessenten auf:  
[www.camlog.de/ccl](http://www.camlog.de/ccl)



**CAMLOG Vertriebs GmbH**  
Tel.: 07044 9445-0 • [www.camlog.de](http://www.camlog.de)  
Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

DEINE IDEE  
VON GESUNDHEIT

»Meine Idee von Gesundheit  
macht die Zukunft zur Praxis.«

Dr. Stephan Ziegler,  
Zahnmediziner und Praxisgründer KU64, Berlin Charlottenburg

Von der Behandlung bis zur Bezahlung: Der Zahnarztbesuch als rundum entspanntes Erlebnis. Wir machen Dr. Zieglers Idee von Gesundheit für den Patienten von morgen heute schon möglich. Mit neuen Ideen, digitalen Technologien und herausragendem Service.

Sprechen Sie mit uns über Ihre Idee von Gesundheit unter [meinebfs.de](http://meinebfs.de)





# Infektionsschutz: Desinfizierter Sprühnebel reduziert Virengefahr

Ein Beitrag von Farina Heilen

**WASSERHYGIENE** /// Nie war Hygiene in unseren Köpfen präsenter. Die perfekte Zeit, die eigene Praxishygiene wasserdicht zu machen und werbewirksam für den eigenen Praxiserfolg einzusetzen. Mit Wasserhygiene und SAFEWATER lässt sich Aerosolen die unsichtbare Gefahr nehmen, der Patientenstamm weiter binden und wertvolles Geld sparen.

Hygiene ist heute wichtiger denn je. Die Corona-Pandemie hat der Relevanz von Hygiene auch in den Zahnarztpraxen erneut Nachdruck verliehen. Während Zahnmediziner und Teams trotz Corona für das Patientenwohl und die Mundgesundheit im Einsatz sind, gerät auch der Sprühnebel aus den Behandlungsinstrumenten in den Fokus der Berichterstattung.

So wurden Stimmen von Zahnärzten laut, die auf dessen Gefahr in Verbindung mit der Verbreitung des Erregers SARS-CoV-2 hinwiesen. Über Aerosole könnten die Viren aus dem Patientenmund auf die Schleimhäute des Behandlungsteams geraten und hier die Lungeninfektion Covid19 auslösen. Nur die Kombination aus FFP2- bzw. FFP3-Maske und Vollvisier kann davor adäquat schützen. Doch auch abseits des Coronavirus stellen die Aerosole aus den Instrumenten eine Gefahr für die Gesundheit von Patienten, Team und Zahnarzt dar. Das Stichwort hierbei: Wasserkeime.

## Corona-Schließungen: Gefahr von Legionellen in Wasserleitungen

Wenn die Behandlungseinheiten wegen Corona stillstehen, fließt kein Wasser mehr durch die Instrumente. Die Folge: Biofilme und Keime erobern die Wasserführenden Systeme der Praxis. Beste Voraussetzungen für Legionellen, Pseudomonaden und Mykobakterien, die

sowohl die Gesundheit von Patienten und Behandlungsteam gefährden als auch zu mikrobiell bedingten Praxis-schließungen durch die Behörden führen.

Im schlimmsten Fall aber droht eine Legionellose – eine schwere bakterielle Lungenentzündung. Besonders in Zeiten, in denen eine vorangegangene virale Atemwegserkrankung das Immunsystem möglicherweise bereits geschwächt hat, eine Gefahr, die es unter allen Umständen zu vermeiden gilt. Doch wie? Mit SAFEWATER.

## Einsparungen in Krisenzeiten

Neben gesundheitlichen Folgen drohen bei zunehmendem Biofilmwachstum teure Reparaturen an Hand- und Winkelstücken. Denn Biokorrosion und Verstopfungen greifen die Bauteile der Dentaleinheiten an. Insbesondere nach Umsatzeinbußen wegen Corona-bedingten Praxis-schließungen wertvolles Geld, das aus dem Fenster geschmissen wird.

Mit SAFEWATER sparen Zahnarztpraxen bis zu 10.000 EUR jährlich, indem sie den Reparaturaufwand, die Ausfallzeiten und den Nachkauf von Agentien signifikant reduzieren.

Mehrere Tausend Zahnmediziner in ganz Deutschland und Österreich profitieren bereits heute von bis zu 100 Prozent Rendite beim Einsatz für ihre Wasserhygiene.



## Entscheidungsfaktor Hygiene: Patienten gewinnen und binden

Gleichzeitig verstärkt SAFEWATER die Bindung von Patienten an die Praxis und hilft ihr dabei, neue zu gewinnen. Der öffentlichkeitswirksame Extraeinsatz für lückenlose Wasserhygiene stellt einen echten Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Praxen dar. Mit Zertifikaten, Awards und Flyern kommunizieren Anwenderpraxen deutlich sichtbar ihren überdurchschnittlichen Hygieneanspruch.

Denn das Coronavirus hat auch Patienten weiter für Hygiene sensibilisiert. Und die wurde schon 2018 von der Bertelsmann Stiftung in einer Studie als zweitwichtigster Entscheidungsfaktor von Patienten für eine Praxis identifiziert.<sup>1</sup>

### Erfahrungswert: Atemwegsinfektionen messbar weniger

Mit dem SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept können sich Zahnarztpraxen und Kliniken jederzeit auf desinfizierten Sprühnebel verlassen und sind vor Infektionen mit Wasserkeimen bestmöglich geschützt. Die innovative Technologie, die auf einem Wirkstoff, wie er auch im Körper hergestellt wird, basiert, wirkt zuverlässig gegen Bakterien und sogar behüllte Viren, wie das Umweltbundesamt jüngst bestätigte.

Die positive Auswirkung auf das Wohlbefinden von Mitarbeitern und Behandlern, die täglich während der Behandlung im Sprühnebel stehen, ist spürbar. So berichtet Zahnarzt Christopher Tuxford aus Linkenheim-Hochstetten aus eigener Erfahrung: „Meine Mitarbeiter waren überdurchschnittlich oft krank, hatten Husten oder Erkältungen. Und auch ich war immer wieder selbst in Behandlung, weil ich schlecht Luft bekam und unter Bronchitiden litt. Im Gespräch mit meinem Lungenfacharzt kamen dann die Aerosole, die durch die Hand- und Winkelstücke produziert werden, in Verdacht.“

Dank SAFEWATER sind die Krankenzeiten in der Praxis merkbar gesunken. „Die Atemwegserkrankungen sind sowohl bei meinem Team als auch bei mir deutlich weniger als zuvor. Uns geht es einfach besser“, resümiert der Zahnarzt, der inzwischen seit sieben Jahren auf die Wasserexperten setzt. Über 1.000 Praxen vertrauen deutschlandweit auf die Expertise von BLUE SAFETY. Das interdisziplinäre Team ist zentraler Ansprechpartner in sämtlichen – technischen, rechtlichen und mikrobiologischen – Fragen rund um Wasserhygiene. Ein Thema, auf das sich das Medizintechnologie-Unternehmen seit inzwischen zehn Jahren mit ganzer Leidenschaft konzentriert.

### Jetzt sicher aufstellen und Termin vereinbaren

Nehmen Sie dem Sprühnebel die Bedrohung und nutzen Sie das aktuelle Hygienebewusstsein profitabel für sich,

damit Sie gestärkt aus der aktuellen Situation hervorgehen. Mehr erfahren Sie jederzeit im persönlichen, kostenfreien Gespräch mit den Wasserexperten – ob telefonisch, vor Ort in der Praxis oder per Videoberatung. Jetzt einfach unter 00800 88552288 oder über WhatsApp unter 0171 9910018 Ihren Termin sichern.

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

1 <https://www.bertelsmann-stiftung.de/de/themen/aktuelle-meldungen/2018/mai/jeder-vierte-fuerchtet-wegen-fehlender-infos-nicht-den-richtigen-arzt-zu-finden/>

Illustration/Foto: © BLUE SAFETY

### INFORMATION ///

**BLUE SAFETY GmbH**  
Siemensstr. 57, 48153 Münster  
Tel.: 00800 88552288  
[hello@bluesafety.com](mailto:hello@bluesafety.com)  
[www.bluesafety.com](http://www.bluesafety.com)



Infos zum Unternehmen

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](http://www.bema-goz.de)

# Adhäsive Zahnheilkunde: Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft

Ein Beitrag von Brandon Day

**INTERVIEW** /// Als Co-Editor-in-Chief des *Journal of Adhesive Dentistry* zählt Prof. Bart Van Meerbeek von der Universität Leuven zu den renommiertesten Experten auf dem Gebiet der Adhäsive. Im Interview blickt Prof. Van Meerbeek auf die Entwicklung in den vergangenen drei Jahrzehnten zurück und spricht über die mögliche Zukunft der Adhäsiven Zahnheilkunde.



**Prof. Van Meerbeek, wie haben sich Adhäsive verändert, seit Sie Ihre wissenschaftliche Betrachtung begonnen haben?**

Ich denke, dass der enorme Fortschritt, den die Adhäsivtechnologie in den letzten 30 Jahren erlebt hat, und insbesondere der Fortschritt bei den Bondings, große Auswirkungen auf den Bereich der Zahnmedizin und natürlich vor allem auf die Restaurative Zahnheilkunde hatte. Viele der heutigen restaurativen zahnmedizinischen Verfahren nutzen adhäsive Materialien und Methoden und stellen einen gewaltigen Fortschritt gegenüber der Zeit dar, in der ich vor über zwei Jahrzehnten meine Dissertation zum Thema „Adhäsion auf Dentin“ verfasst habe.

Die Haftung auf Dentin ist natürlich im Vergleich zu der auf Zahnschmelz deutlich komplexer, und als ich die Untersuchungen zu diesem Thema begann, waren wir bei der Durchführung der klinischen Studien oft beschränkt, da wir mit einer hohen Anzahl von Restaurationsverlusten in kurzer Zeit konfrontiert wurden. Ich hatte aber das Glück, über die letzten 30 Jahre meiner Forschungstätigkeit eine rasante Weiterentwicklung der Adhäsive unmittelbar verfolgen zu können.

**Welche Haupteckkenntnisse wurden in der Forschung denn gewonnen?**

Die Forschung erkannte, dass sich bei der Präparation einer Kavität eine Schmierschicht, „Smear Layer“, bildet, die die Haftkraft beeinträchtigt. Um eine erfolgreiche mikromechanische und chemische Bindung an der Zahnhartsubstanz zu erzielen, muss zuerst diese Schmierschicht beseitigt werden. Somit kamen die Konditionierer und Primer ins Spiel. Anfangs herrschten bei der Restaurativen Zahnheilkunde Vorbehalte in Bezug auf die Verwendung von Phosphorsäure, da man eine Reizung der Pulpa befürchtete. Nach und nach begannen die Zahnmediziner jedoch, Ätzmittel sowie Primer mit Phosphorsäure zu verwenden, welche die Haftung zwischen Bonding und Dentin wirksam erhöhten. Nachdem mit mehrstufigen Bondings im Labor eine hervorragende Haftung erzielt wurde, die sich später in klinischen Studien bestätigen ließ, konzentrierte sich die weitere Entwicklung der adhäsiven Materialien dann auf die Vereinfachung und Reduzierung der Anwendungsschritte. Daraus gingen zwei Arten von Bondings hervor, die grundsätzlich auf zwei unterschiedlichen Adhäsivtechniken beruhen: Etch & Rinse-Bondings und selbstätzende Bondings, auch Etch & Dry genannt. Mit der neuesten Generation von Universalbondings können Zahnmediziner nun wählen, welches der beiden Verfahren sie mit einer All-in-one-Formel anwenden wollen.

Anfangs herrschten bei der Restaurativen Zahnheilkunde Vorbehalte in Bezug auf die Verwendung von Phosphorsäure, **da man eine Reizung der Pulpa befürchtete.**

**Welche Vorteile haben adhäsive Restaurationen gegenüber traditionellen Verfahren?**

Adhäsive Restaurationen sind minimal-invasiv: Der Zahnarzt muss kein gesundes Gewebe entfernen, um Unterschnitte zur Retention der Restauration vorzunehmen, was ein schonenderes Vorgehen ermöglicht. Die Erhaltung von so viel Zahnschmelz wie möglich sollte das Ziel bei jedem Restaurationprozess sein, da dies die beste Grundlage für eine Adhäsion darstellt. Obwohl die Adhäsion auf Dentin stets aufwendiger war und lange Zeit unser Vorgehen bei der Adhäsion verlangsamte, kann heute eine Restauration auch bei Verklebung auf Dentin in zuverlässiger, vorhersehbarer und haltbarer Weise erfolgen. Bedingt durch die erfolgreiche Implantologie im Falle fehlender Zähne, die den Einsatz von Brücken reduziert hat, werden heute erheblich mehr Einzel-

zahnrestaurationen vorgenommen. Die Adhäsivtechnologie beeinflusste den Schritt, weg von gewebeinvasiven Kronen hin zu gewebeschonenden Teilzahnrestaurationen, da mit den heutigen Bondings diese auch auf flachen und ungünstigen Oberflächen befestigt werden können.

Die Adhäsivtechnik ermöglicht die Verklebung ästhetischer zahnfarbener Restaurationen aus Glaskeramik und sogar Zirkonoxid, was nun nicht mehr als unmöglich gilt.

**Wie ist Ihre Meinung zu der derzeitigen Generation von Universalbondings?**

Ich denke, dass diese Generation gut und auch sehr vielversprechend ist, aber den Goldstandard der selbstätzenden 2-Flaschen-Adhäsive oder der 3-Flaschen-Adhäsive (Etch & Rinse) in Bezug auf die Haftung noch immer nicht erreicht.

Ich sehe es jedoch als positiv, dass viele dieser Universalbondings das MDP-Monomer enthalten, das als eines der besten funktionalen Monomere einzustufen ist, die heute verfügbar sind, auch wenn es in hoher Konzentration und mit hohem Reinheitsgrad vorliegen muss. Das MDP-Monomer ist ebenfalls hervorragend geeignet, um eine zuverlässige Haftung auf Zirkonoxid zu erzielen.

Für die Haftung an verschiedenen Keramiken oder Kunststoffen ist es ebenfalls von Interesse, zu wissen, welche Universalbondings bereits ein Silan enthalten, und somit keine weitere Vorbehandlung der Restauration erforderlich ist.

**Welche weiteren Vorteile bringt Silan?**

Es ermöglicht eine einfachere und schnellere Anwendung – natürlich immer vorausgesetzt, dass es funktioniert.

ANZEIGE

# DIE BIOMECHANISCHE DIR® AUFBISS-SCHIENE

## Der Schientyp für Entlastung und Entspannung



- Entlastet die Muskulatur
- Sieht man nicht und stört nicht beim Sprechen
- Verbessert die Lebensqualität, dadurch ist sie leicht zu akzeptieren

Viele Patienten sagen, dass sie die biomechanische DIR® Aufbiss-Schiene gerne tragen – mit etwas Selbstdisziplin und Geduld ist dies problemlos möglich.

Stressbedingte Erkrankungen und damit verbundene Ausfalltage sind explosionsartig gestiegen. Alltagsstress raubt erholsamen Schlaf!

Die Weltgesundheitsorganisation zählt Stress zu den größten Gesundheitsgefahren des 21. Jahrhunderts. Stress macht es schwer abzuschalten, führt zu Schulter- und Nackenverspannungen, Burnout, häufigen Kopf-, Rücken- und Gelenkschmerzen, Schlafproblemen usw.

Laut DAK-Studie sind 70% der deutschen Arbeitnehmer betroffen! Die biomechanische DIR® Aufbiss – Schiene ist ein wissenschaftlich geprüftes und patentiertes Therapiegerät. Dieses wird nach der instrumentellen Funktionsdiagnostik mit dem DIR® System individuell angefertigt.

**Die biomechanische DIR® Aufbiss-Schiene**

- Setzt das Kiefergelenk in die richtige Position



**Gesund mit DIR®**

Sprechen Sie uns an und erfahren Sie alle Einzelheiten  
 Tel.: 0201/27906090  
 Mail: info@dir-system.de  
[www.dir-system.de](http://www.dir-system.de)



Die Adhäsive dürfen nichts von ihren ursprünglichen Hafteigenschaften einbüßen. Dies ist aus meiner Sicht die größte Herausforderung für die Zukunft der Ädhäsiven Zahnheilkunde.

Aktuelle wissenschaftliche Untersuchungen deuten allerdings darauf hin, dass das in den heutigen sauren wässrigen Universalbondings enthaltene Silan nicht ausreichend stabil ist. Glücklicherweise arbeiten bereits Forschungsprojekte an der Entwicklung neuer Universalbondings, die andere Silane mit höherer Stabilität in Wasser bei höherem Säuregehalt enthalten.

Insgesamt glaube ich, dass eine Vorbehandlung der Restauration, die eine hohe Silankonzentration zusammen mit dem MDP-Monomer enthält, immer noch effektiver ist als viele Universalbondings.

#### Wie das?

Universalbondings können oft viele andere Inhaltsstoffe enthalten, die eine Art Konkurrenz innerhalb des Materials schaffen. Damit ist gemeint, dass alle Inhaltsstoffe darin konkurrieren, die Oberfläche zu erreichen und mit ihr zu interagieren, was dann zu einer geringeren Haftung führt.

Ein weiterer Nachteil von Universalbondings ist ihre dünne Filmdicke und ihre relativ hohe Hydrophilie, die die Wasseraufnahme fördert und sie daher empfindlich für den hydrolytischen Abbau macht. In diesem Zusammenhang ist zu beachten, dass ein viskoser und hydrophober fließfähiger Kunststoff, der auf einen Universalbonding aufgetragen wird, dies etwas ausgleichen und eine dauerhafte Haftung ermöglichen kann.

**Ist das MDP-Monomer für den Erfolg von Universalbondings ausschlaggebend? Gibt es andere Faktoren, die hierauf Einfluss haben?**

Fest steht, dass das MDP-Monomer, bedingt durch sein hohes Potenzial, eine chemische Bindung an Hydroxylapatit einzugehen, zu den wirksamsten Monomeren überhaupt gehört. Es gibt jedoch erhebliche Unterschiede beim Grad der Reinheit und Konzentration des MDP-Monomers in diesen Produkten. Diese Faktoren hängen davon ab, ob das Monomer von dem jeweiligen Unternehmen selbst synthetisiert wird oder ob dieser Prozess ausgelagert wurde. Grundsätzlich dürfte ein Universalbonding, das eine hohe Konzentration an sehr reinem MDP-Monomer enthält, am besten wirken.

**Gibt es spezifische Vorteile selbststützender Bondings?**

Der größte Vorteil ist, dass es nicht das gesamte im Dentin vorhandene Hydroxylapatit und die Mineralien entfernt und so das schwächere Dentinkollagen schützt. Eine Ätzung mit Phosphorsäure führt zu einer vergleichsweise tiefen und umfassenden Entmineralisierung mit Kollagenfreisetzung, was die Bindung zersetzungsanfälliger macht. Die partielle Erhaltung der Mineralien um das Kollagen herum, durch Verwendung eines sanften selbststützenden Bondings, erlaubt außerdem eine starke Ionenbindung, wenn das Bonding insbesondere das funktionale Monomer MDP enthält. Darüber hinaus sollte beachtet werden, dass eine chemische Bindung zwar nicht unbedingt eine höhere Haftstärke bedeutet, aber eine dauerhaftere langlebige Restauration erzeugt.

**Was wird Ihrer Ansicht nach der nächste Schritt in der Ädhäsiven Zahnheilkunde sein?**

Eine wichtige Richtung ist die weitere Reduzierung der Arbeitsschritte, mit dem Ziel, ein selbstadhäsives Restaurationsmaterial zu entwickeln. Es gab erste Schritte in diesem Bereich, einschließlich Studien und kommerzieller Produkte, doch haben sich diese Produkte nicht als sehr effektiv erwiesen

und die Dauerhaftigkeit ist unklar. Nun kommen jedoch neue Materialien auf den Markt, die angeblich ohne Vorbehandlung verwendet werden können. Ihre klinische Wirksamkeit bleibt jedoch noch nachzuweisen und zu gewährleisten, bevor solche selbstadhäsiven Restaurationsmaterialien in der gängigen Dentalpraxis zum Einsatz kommen können.

Eine weitere Etappe, die derzeit im Forschungs- und Entwicklungsbereich für Aufsehen sorgt, ist die Entwicklung bioaktiver Bondings. Viele Zahnmediziner und Unternehmen sind auf der Suche nach Adhäsiven, die nicht nur eine gute Haftung erreichen, sondern auch bestimmte therapeutische Vorteile bieten. Was genau ein bioaktives Adhäsiv ist, hängt davon ab, mit wem man spricht. Einige Forscher sind der Ansicht, dass diese Adhäsive antibakterielle Eigenschaften haben sollten, während andere darauf verweisen, dass eine Remineralisierung des Dentins und Interaktion mit den Zellen der Pulpa Voraussetzungen sind, um von „bioaktiv“ sprechen zu können. Wir müssen natürlich weiter untersuchen, ob wir diese Materialien mit diesen zusätzlichen Eigenschaften versehen können, allerdings unter einer Bedingung: Die Adhäsive dürfen nichts von ihren ursprünglichen Hafteigenschaften einbüßen. Dies ist aus meiner Sicht die größte Herausforderung für die Zukunft der Ädhäsiven Zahnheilkunde.



Kuraray Europe  
Infos zum Unternehmen

---

## INFORMATION ///

**Prof. Bart Van Meerbeek**

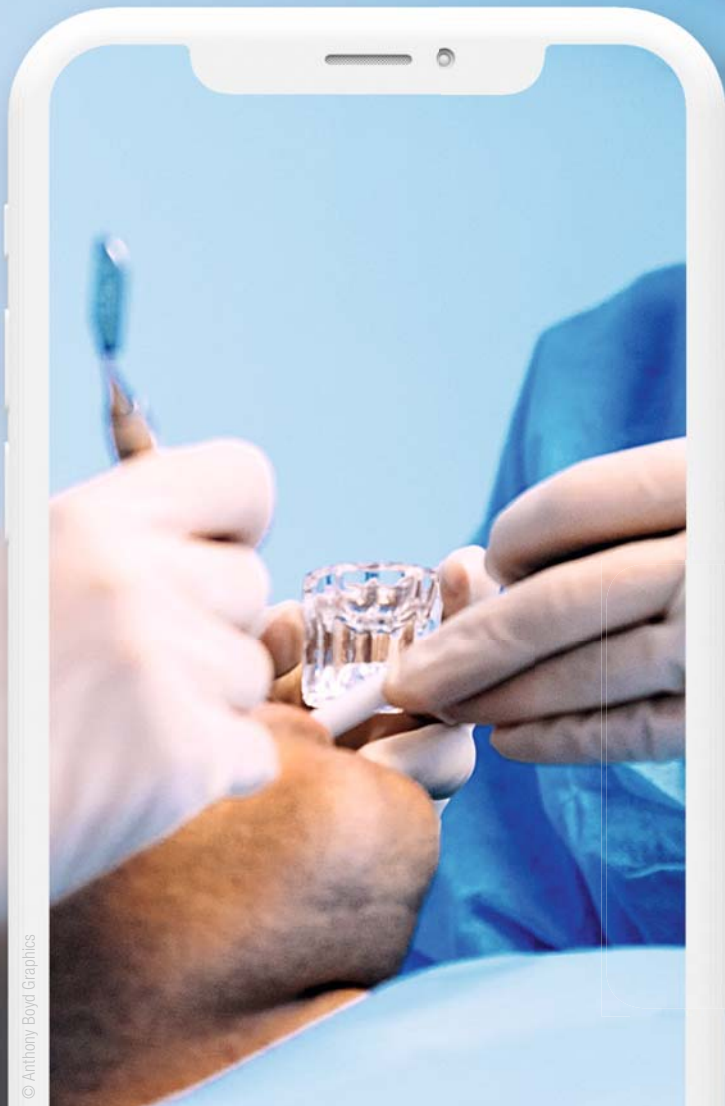
School of Dentistry

K.U. Leuven

[www.med.kuleuven.be](http://www.med.kuleuven.be)

# Hautnah dabei

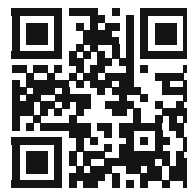
immer & überall



© Anthony Boyd Graphics

**ZWP** ONLINE  
CME-COMMUNITY

[www.zwp-online.info/cme-fortbildung](http://www.zwp-online.info/cme-fortbildung)



- Fachbeiträge
- Live-OPs
- Live-Tutorials
- Web-Tutorials

© santypari\_soft - stock.adobe.com

# Intraorale Registrierung und CMD

Ein Beitrag von Prof. Dr. Udo Stratmann

**FACHBEITRAG. DAS DIR® SYSTEM – EINE STANDORTBESTIMMUNG (TEIL 2) III** Das DIR® (Dynamic Intraoral Registration) System ist ein Gerät zur Lokalisation der physiologischen bzw. zentrischen Kondylenposition des Unterkiefers und dient damit als Voraussetzung für weitere temporäre sowie definitive therapeutische Maßnahmen. Im ersten Teil des Beitrags (ZWP 3/20) wurde das CMD-Krankheitsbild erläutert. Im vorliegenden Teil 2 wird die schrittweise Anwendung des DIR® Systems, einschließlich vorausgehender Diagnostik, beleuchtet.



**Abb. 1:** Komponenten des DIR® Systems.

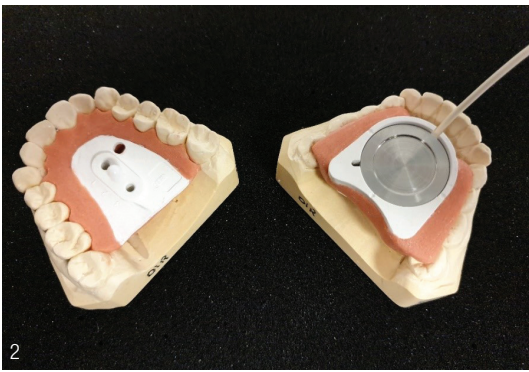
Das Indikationsspektrum des DIR® Systems umfasst sowohl die prothetische Versorgung von Patienten mit dem CMD-Syndrom als auch die Anfertigung von neuem Zahnersatz bei funktionsgesunden Patienten.

Das DIR® System (Abb. 1) ist ein mehr als zehn Jahre auf dem Markt befindliches Gerät (Gesellschaft für Funktionsdiagnostik DIR® System mbH & Co. KG), das zur Lokalisation der physiologischen bzw. der zentrischen Kondylenposition (ZKP) des Unterkiefers als Voraussetzung für alle weiteren temporären und definitiven therapeutischen Maßnahmen eingesetzt wird. Das Konzept des DIR® Systems basiert auf einem mehrstufigen Behandlungsplan, der mit einer allgemeinen anamnestischen Funktionsanalyse und einem zahnmedizinischen Kurzbefund beginnt. Darauf folgen eine spezielle Funktionsanalyse, die sogenannte Achse-2-Diagnostik, sowie ein umfangreicher zahnärztlicher Funktionscheck mit einer manuell-klinischen Diagnostik und einer weiterführenden instrumentellen Diagnostik. Die abschließenden therapeutischen Maßnahmen gliedern sich in eine temporäre Schienentherapie und eine Umsetzung des „neuen Bisses“ in eine definitive prothetische Restauration. Das Indikationsspektrum des DIR® Systems umfasst sowohl die prothetische Versorgung von Patienten mit dem CMD-Syndrom als auch die Anfertigung von neuem Zahnersatz bei funktionsgesunden Patienten.

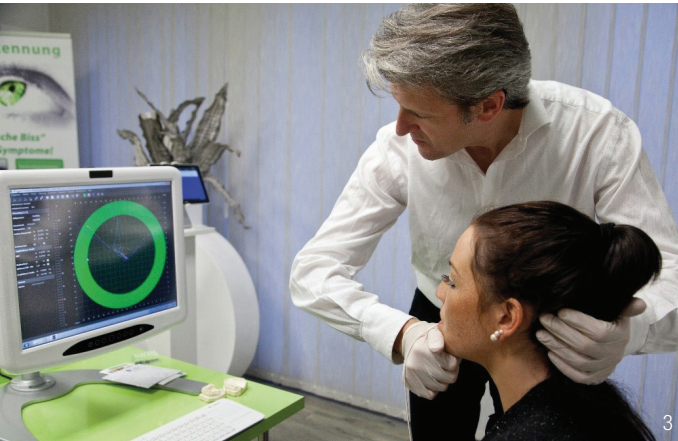
## Befundung

Innerhalb des DIR® Konzept wird mithilfe der Funktionscheck Pro® Software, die zahnärztliche Vorbefundung dokumentiert. Bei der zahnärztlichen Funktionsanamnese werden die Art der Beschwerden und frühere Arztbesuche aus anderen Fachdisziplinen protokolliert. Beim zahnärztlichen Kurzbefund werden fehlende Eckzahnführung, nicht altersgerechte Abrasion der Zähne im Sinne von Schliiffacetten und Abrasionen bzw. keilförmige Inzisionen, Zahnlockerungsgrade, -kippen und -wanderungen, Gingivarezessionen mit Still-





2



3

**Abb. 2:** Intraoraler DIR® Messsensor in seiner Schablone. **Abb. 3:** Messablauf mit Aufzeichnung der Bewegungsbahnen des Patienten und unterstützender Führung durch den Behandler.

man-Spalten und McCall'sche Girlanden, Schmerzen bei der Muskelpalpation, Kiefergelenkgeräusche sowie Einschränkungen und unsymmetrische Mundöffnungsbewegungen registriert mit dem Ergebnis einer dreigradigen Wahrscheinlichkeitsaussage für das Vorliegen einer Funktionsstörung und einer Empfehlung für eine weiterführende Befundung.

### Achse-2-Diagnostik

Die bei einer hohen CMD-Wahrscheinlichkeit durchgeführte spezielle Funktionsanalyse, die sogenannte Achse-2-Diagnostik, hat hohe Relevanz für den Erfolg der späteren Therapie, da beim Vorliegen von ursächlich psychosozialen Störfaktoren eine supplementäre oder sogar vollständige Übernahme der Behandlung durch den Psychologen oder Psychiater indiziert ist. Die verschiedenen Formen der Angststörungen sind häufig mit einer veränderten Schmerzwahrnehmung assoziiert und können über eine Graded Chronic Pain Scale und eine Schmerzempfindungsskala objektiv beurteilt werden, wobei in einem Auswertungsbogen eine Bewertung des psychischen Belastungsgrades des Patienten möglich ist.

### Manuell-klinische Diagnostik

Die sich anschließende manuell-klinische Diagnostik erlaubt eine Bewertung einer manifesten Arthropathie mit Untersuchung der Kiefergelenk-

ANZEIGE

# 3Shape TRIOS

Go Beyond: Erreichen Sie mehr mit digitalen Technologien

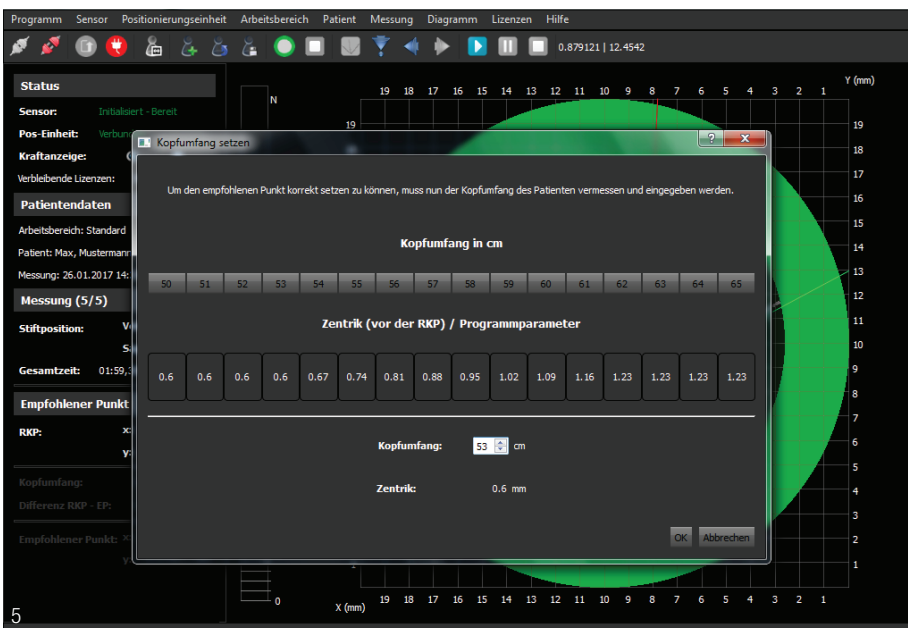
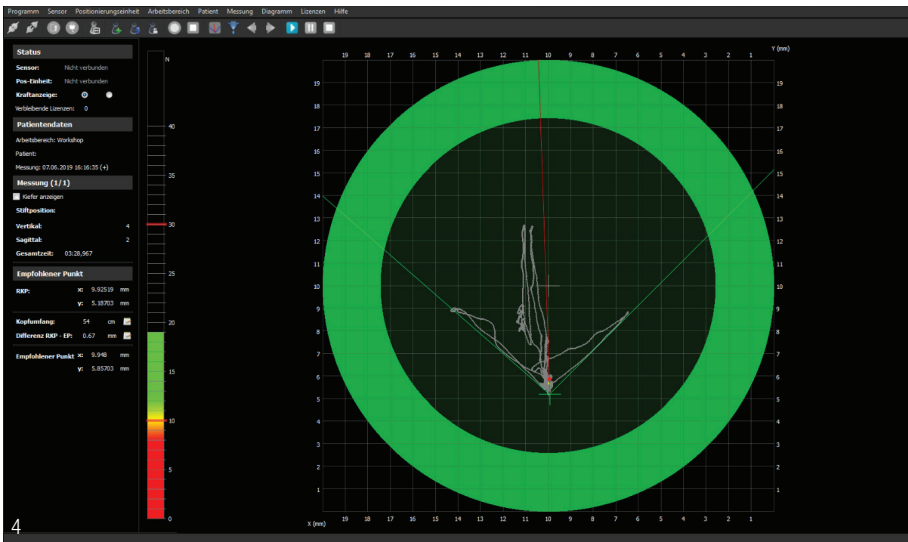


Lernen Sie das komplette Portfolio der **3Shape TRIOS® Intraoralscanner** kennen.

Unabhängig davon, ob Sie ein Neueinsteiger in den digitalen Technologien sind oder schon eine vollständig digital arbeitende Praxis, TRIOS bietet Ihnen die Möglichkeit "to go beyond", indem Sie durch die Erweiterung Ihres Dienstleistungsangebotes eine herausragende Patientenversorgung anbieten können.

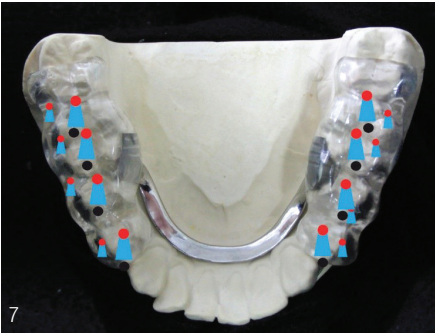
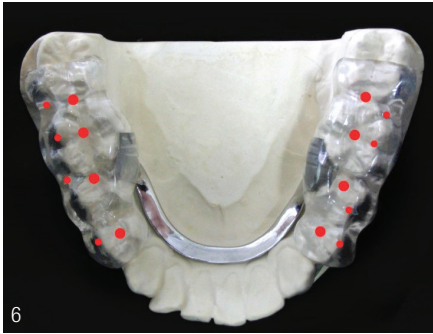
Wenden Sie sich an Ihren Händler bezüglich weiterer Informationen zur Verfügbarkeit von 3Shape Produkten in Ihrer Region

**3shape** 



**Abb. 4:** Messbild eines DIR® Registrates mit visualisierten Bewegungsbahnen. Die Seitenschkel stellen die beiden Laterotrusionsbahnen des Stützstiftes dar, wogegen die mittleren Kurven die Protusionsbahnen repräsentieren. Die Verschlüsselungsposition der Registrierschablonen entspricht der Zentrikposition (ZKP) und liegt in Abhängigkeit vom Kopfumfang des Patienten zwischen 0,6 und 1,23 mm vor der Pfeilspitze an der Schnittstelle der beiden Seitenschkel, die der RKP bzw. der maximal retralen Kondylenposition entspricht (Abb. 5). **Abb. 5:** Korrelation zwischen Kopfumfang des Patienten und Abstand zwischen RKP und ZKP.

**Abb. 6:** Adjustierte Schiene nach DIR®. **Abb. 7:** Entlastungsschiene DIR®. **Abb. 8:** Neuprogrammierungsschiene DIR®.



funktion zum Ausschluss oder einer Bestätigung des Vorliegens einer Diskusperforation oder einer Diskusverlagerung, einer kondylären Osteoarthritis, einer Hypermobilität, einer Kapsulitis oder einer Entzündung der bilaminären Zone. Die morphologischen bzw. strukturellen Umbauvorgänge an den Hartgeweben sollten natürlich radiologisch bestätigt werden. Die Bewertung einer manifesten Myopathie erfolgt mit der Durchführung von standardisierten Kau-muskeluntersuchungen mittels des isometrischen Anspannungstestes und der Muskelpalpation.

**Instrumentelle Funktionsanalyse**

Nach der manuellen Funktionsanalyse folgt die instrumentelle Funktionsanalyse mit dem DIR® System, die auch bei funktionsgesunden Patienten im Rahmen der Prothetikplanung durchgeführt wird. Das elektronische Messverfahren basiert auf dem Pfeilwinkel- bzw. Stützstiftregistrat nach Gerber mit Aufzeichnung der Grenzbewegungen des Unterkiefers unter physiologischem Kaudruck und ohne Okklusionsbezug (Abb. 2–5).

**Zentrikposition als Sollbiss**

Nach Abschluss der DIR® Messung wird die ermittelte Zentrikposition als sogenannter Sollbiss im Mund des Patienten verschlüsselt, indem der Stützstift unter definiertem Kaudruck in ein Fixierplättchen geführt und Silikon zwischen die Zahnreihen gespritzt wird. Anschließend erfolgt die Übertragung in den Artikulator. Bei der folgenden Modellanalyse wird eine Okklusionsanalyse durchgeführt, wobei die Abweichung der habi-



**Abb. 9:** MRT-Bild der zentralen Kondylenposition in sagittaler Schichtung.

tuellen Okklusion bzw. des aktuellen Istzustandes von der zentralen Okklusion bzw. dem Sollbiss dokumentiert wird.

### DIR® Schienentherapie

Auf Basis dieses Ergebnisses wird die entsprechende DIR® Schienentherapie geplant. Bei den biomechanischen DIR® Schienen werden drei Schientypen unterschieden.<sup>11</sup> Bei der adjustierten Schiene nach DIR® (Abb. 6) werden beide Kondylen aus der Kompression genommen.

Bei der Entlastungs- oder Entspannungsschiene nach DIR® (Abb. 7) werden die beiden Kondylen um einen geringen Betrag (1 bis 2 mm) nach anterior oder nach retral versetzt. Bei der Neuprogrammierungsschiene nach DIR® (Abb. 8) wird der rechte oder der linke Kondylus geringgradig rotiert und der kontralateral zurückrotiert. In einer aktuellen MRT-Studie<sup>12</sup> konnte der Nach-

weis einer Zentrikposition des Kiefergelenks bei der DIR® Schienentherapie geliefert werden (Abb. 9).

### Zentrale Kondylenposition

Die zentrale Kondylenposition entspricht der idealen, physiologischen Kondylenposition. Sie ist die okklusionsunabhängige, nicht seitenverschobene, individuell-dreidimensionale Lage des Kondylus-Diskus-Komplexes in der Fossa mandibularis bei maximaler Muskelrelaxation (Ruhetonus mit Ruhelänge der Muskelfasern) und normaler Breite der bilaminären Zone in der habituellen Ruhe(schwebel)lage des Unterkiefers bei einer Senkung des Unterkiefers (SKD) von etwa 3 mm in anatomische Neutral-Null-Stellung.

Dabei liegt der Scheitelpunkt des Kondylus in einer senkrechten Linie unter dem Scheitelpunkt der Fossa mandibularis und der Wendepunkt zwischen der Fossa mandibularis und dem Tubercu-

lum articulare in einer waagerechten Linie vor dem Scheitelpunkt des Kondylus. Die zentrale Kondylenposition ist demnach muskelgesteuert und kann als Myozentrik bezeichnet werden. Sie soll nicht als exakte mathematische Position im Sinne einer point centric, sondern als eine biologische Wohlfühlposition im Sinne einer freedom in centric mit einer intra- und interindividuellen Variationsbreite definiert werden.

### Tragezeit der DIR® Schiene

Die Tragezeit der jeweiligen DIR® Schiene beträgt mindestens sechs Monate mit einer Kontrollmessung nach drei Monaten. Voraussetzung für die Umsetzung in die definitive prothetische Restauration mit fortlaufender Kontrolle durch den behandelnden Zahnarzt ist sowohl eine vollkommene Beschwerdefreiheit des Patienten als auch eine erfolgreiche Neuprogrammierung der Unterkieferposition im okklusalen Gedächtnis des Patienten.

Fotos:

© Gesellschaft für Funktionsdiagnostik  
DIR® System mbH & Co. KG



Literatur

*Zu Redaktionsschluss erreichte uns leider die traurige Nachricht, dass der Autor des Beitrags, Prof. Dr. Udo Stratmann, im März 2020 plötzlich verstorben ist.*

*Wir möchten den Hinterbliebenen unser herzliches Beileid aussprechen.*

# Was kann die neue Vollkeramik-Generation wirklich?

Ein Beitrag von Federico Narducci und Gennaro Narducci

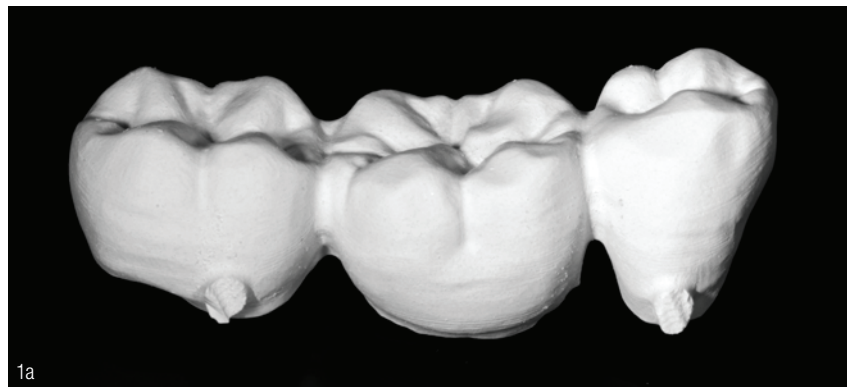
**ANWENDERBERICHT** /// In vielen Laboren und Zahnarztpraxen wird mittlerweile ein Großteil der vollkeramischen Restaurationen aus Zirkonoxid gefertigt, da diese Materialklasse sowohl eine hohe Festigkeit und mittlerweile auch eine ansprechende Ästhetik aufweist. Im Folgenden werden zwei restaurative Patientenfälle vorgestellt.

Bereits in der Vergangenheit wurde seitens der Materialhersteller die Entwicklung von Zirkonoxiden unterschiedlicher Transluzenzstufen vorangetrieben. Eine höhere Lichtdurchlässigkeit, sprich Transluzenz ging aber bisher immer mit einer reduzierten Belastbarkeit einher. Auch der schichtweise Aufbau von Materialrohlingen in verschiedenen Farbabstufungen stellt einen guten Ansatz dar, entspricht letztlich aber eben doch nicht der natürlichen Zahnstruktur.

Mit der Einführung von IPS e.max® ZirCAD Prime in Italien stellten wir uns die Frage, ob bei der Entwicklung von diesem Material ein Lösungsansatz für die bisherigen Problematiken gefunden wurde.

## Neue Prozesstechnologie

Das neue IPS e.max® ZirCAD Prime von Ivoclar Vivadent kam erstmals bei uns zum Einsatz. Laut Hersteller verb-



**Abb. 1a:** Die dreigliedrige Brücke wurde aus IPS e.max® ZirCAD Prime geätzt. **Abb. 1b:** Ohne jegliche Bearbeitung zeigt sich nach dem Sintern ein natürlicher stufenloser Farbverlauf. **Abb. 1c:** Bei der Einprobe überzeugt die Brücke durch eine auf Anhieb exzellente Passung. **Abb. 1d:** Die Individualisierung erfolgt mit dem universellen Malfarben- und Glasursortiment IPS Ivocolor. **Abb. 1e:** Mit einfachsten Mitteln wurde ein beeindruckendes Ergebnis erzielt. **Abb. 1f:** Restaurationen aus IPS e.max® ZirCAD Prime können konventionell oder wie hier selbstadhäsiv befestigt werden.

det es sehr hohe Festigkeit mit der gewünschten erstklassigen Ästhetik. Das zentrale Element – der Kern von IPS e.max® ZirCAD Prime – ist seine einzigartige „Gradient Technology“ (GT).

Folgende Vorteile resultieren aus dieser Prozesstechnologie und sind für uns in der zahnärztlichen Praxis vor allem relevant:

1. Eine Kombination aus hochtransluzentem 5Y-TZP-Zirkonoxid (650 MPa) für den Inzisalbereich und aus hochfestem 3Y-TZP-Zirkonoxid (1.200 MPa) für den Dentinbereich vereint in nur einer Disc.
2. Stufenloser, schichtfreier Farb- und Transluzenzverlauf innerhalb des Materials dank einer speziellen Fülltechnologie.
3. Die durch „Cold Isostatic Pressing“ (CIP) erzielte Gefügestruktur optimiert zusätzlich die Transluzenz und sorgt für eine sehr hohe Passgenauigkeit.

### Praxistauglichkeit auf dem Prüfstand

Unsere Praxis steht voll im Zeichen der digitalen Zahnheilkunde – mit eigenem DVT-Gerät, CAD/CAM-Fräsmaschine etc. Um unseren Patienten die bestmögliche Behandlung zukommen zu lassen, interessieren wir uns für neue, vielversprechende Behandlungsmethoden und Materialien und versuchen immer auf dem neuesten Stand der Möglichkeiten zu sein. Unsere Leidenschaft gilt speziell der Realisierung hochästhetischer metallfreier Versorgungen. Zwei Erstanwendungen sollten zeigen, ob IPS e.max® ZirCAD Prime in unserem realen Praxisalltag hält, was dessen Gradient Technology in der Theorie laut Hersteller verspricht. Da das Tagesgeschäft in der prothetischen Zahnheilkunde vor allem Einzelkronen und dreigliedrige Brücken umfasst, wurden zwei entsprechende Patientenfälle gewählt.

#### Patientenfall 1

Bei diesem Fall handelt es sich um einen Patienten, der mit Schmerzen in unserer Praxis vorstellig wurde: Eine bestehende Metallkeramikversorgung von 45 auf 47 war frakturiert. Hier bot sich eine vollkeramische, monolithische Neuversorgung als valide Alternative an. Grundsätzlicher Vorteil der Vollkeramik ist, dass keine subgingivale Präparation notwendig ist, um einen metallischen Restaurationsrand zu verbergen. Ein großer Vorteil monolithischer Restaurationen liegt in der Minimierung/Vermeidung von Keramikabplatzungen. Die Abbildungen 1a bis f zeigen die Versorgung des Patienten mit einer dreigliedrigen Seitenzahnbrücke aus IPS e.max® ZirCAD Prime.

1 Typischer Mittelwert der biaxialen Biegefestigkeit, F&E Ivoclar Vivadent AG, Schaan, Liechtenstein.

# Opalescence

● ● ● go™  
Tooth Whitening



MY SMILE IS

# Bright

#MYSMILEISPOWERFUL

*Haleigh*, aus den USA – Hairstylin, Gamerin und Athletin – lächelt, weil sie einfach gerne sie selbst ist. Mit Opalescence Go™ Zahnaufhellung kann sie trotz ihres vollen Terminkalenders bequem und flexibel ihre Zähne aufhellen:

- Praktisch und gebrauchsfertig
- Vorgefüllte Aufhellungsschienen für zu Hause
- 6% Wasserstoffperoxid

Für viele Patienten ist ein strahlendes Lächeln alles was sie brauchen, um aus sich heraus zu kommen! That's the power of a smile. Erfahren Sie mehr über kosmetische Zahnaufhellung auf [opalescence.com/de](http://opalescence.com/de).



30  
YEARS OF  
OPALESCENCE  
WHITENING

Folgen Sie uns!



[www.ultradent.com/de](http://www.ultradent.com/de)

© 2020 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.

**Abb. 2a:** Nach Fraktur des endodontisch vorbehandelten Zahns wird für eine monolithische Vollkeramikkrone präpariert. **Abb. 2b:** Die Einzelzahnrestauration wird aus IPS e.max® ZirCAD Prime gefräst. **Abb. 2c:** Die gesinterte Krone passt bei der Einprobe im Patientenmund perfekt. **Abb. 2d:** Die Finalisierung in Maltechnik mit IPS Ivocolor erfolgt auf einem dem natürlichen Pfeiler nachempfundenen Stumpf aus IPS Natural Die Material. **Abb. 2e:** Auf dem Gipsmodell wird eine letzte Kontrolle der fertiggestellten Restauration durchgeführt. **Abb. 2f:** Für die selbstadhäsive Befestigung eignet sich z. B. Speedcem® Plus. **Abb. 2g:** Die vollanatomisch gefertigte und lediglich bemalte Krone aus IPS e.max® ZirCAD Prime liefert eine überzeugende Performance ab.



## Patientenfall 2

Hier stellte sich der Patient mit einer Fraktur (bis in das zervikale Drittel) des rechten seitlichen Oberkieferschneidezahns vor. Aufgrund einer zurückliegenden endodontischen Behandlung und Kompositfüllung war die Zahnstruktur in Regio 12 bereits geschwächt. In Anbetracht des geringen Platzangebots für die Neuversorgung und der funktionellen Dynamik des Patienten wurde entschieden, trotz der exponierten Lage eine monolithische Zirkonoxidrestauration einzusetzen. Die Abbildungen 2a bis g zeigen die Versorgung des Patienten mit einer Krone aus IPS e.max® ZirCAD Prime.

## Unsere Erfahrungen

Dank der hohen Festigkeitswerte von IPS e.max® ZirCAD Prime konnten wir uns guten Gewissens für dessen Einsatz auch im kaulasttragenden Bereich bzw. auch bei ungünstig vorliegender funktioneller Dynamik entscheiden. Das Material kann zudem auch für weitspannige Brücken verwendet werden.

Das sich nach inzisal verringernde Chroma bei steigender Transluzenz bildet die Zahnanatomie naturgetreu in einem fließenden Verlauf ab.

Durch die höhere Opazität im Dentinbereich ist zu erwarten, dass etwaige Stumpfverfärbungen, selbst bei Minimalwandstärke, sehr gut abgedeckt werden.

Neben der reinen monolithischen Verwendung kann das Material im Labor auch mit der Verblend- oder Cut-back-Technik verarbeitet werden. Bereits durch die oberflächliche Charakterisierung in Maltechnik mit IPS Ivocolor sind individuelle, hochästhetische Ergebnisse möglich. Das ist ideal für alle Fälle, in denen funktionsbedingt Keramikabplatzungen zu befürchten wären oder auf-

grund Platzmangels keine Verblendung möglich ist. Das Labor konnte die Arbeiten dank Schnellsinterung und effizienter Finalisierung zügig liefern; die hohe Passgenauigkeit reduziert zudem nachträgliche Einschleifmaßnahmen.

## Fazit

So ästhetisch wie Lithiumdisilikat, so belastbar wie Zirkonoxid – IPS e.max® ZirCAD Prime ist tatsächlich ein Material, das alles vereint. Von vergleichbaren Werkstoffen am Markt hebt es sich dank neuartiger Prozesstechnologie (GT) und durch vermeintlich kleine, aber eben

doch entscheidende Details ab. Die Bewährungsprobe wurde erfolgreich bestanden – diese fortschrittliche Vollkeramik-Lösung passt perfekt zu unseren hohen Ansprüchen.

Fotos: © Federico Narducci

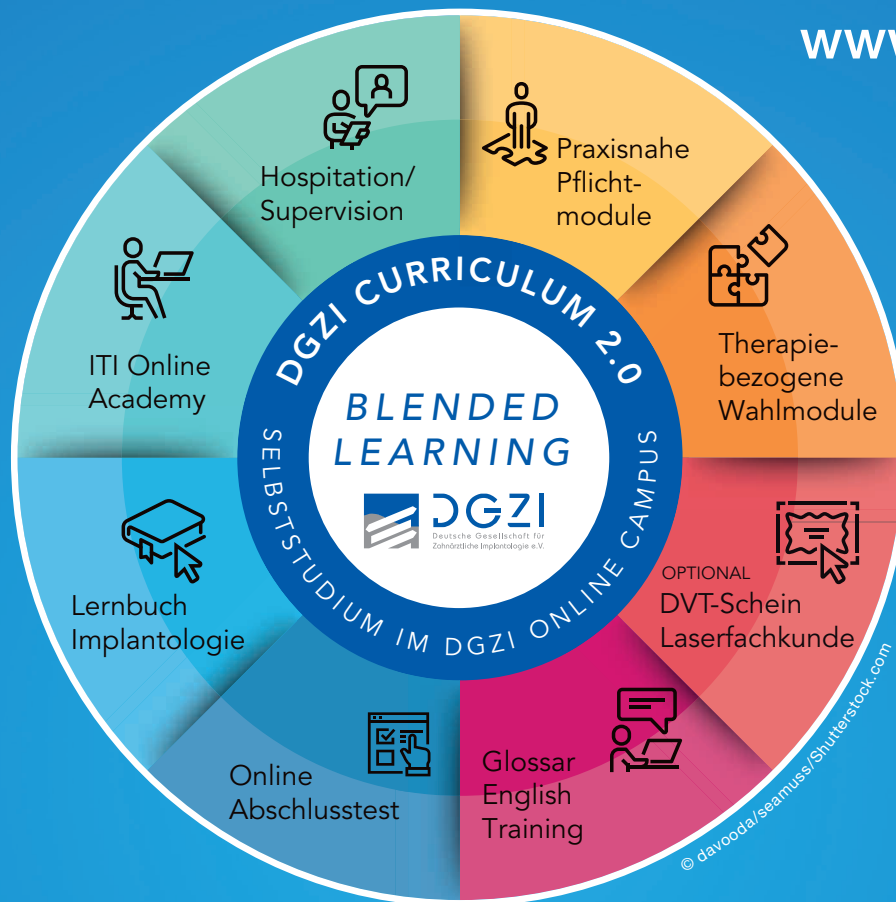
## INFORMATION ///

### Federico Narducci

Corso Vittorio Emanuele, 13  
63100 Ascoli Piceno  
Italien

# IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!

[www.DGZI.de](http://www.DGZI.de)



## Curriculum Implantologie

Jederzeit starten im DGZI Online Campus

- ITI Online Academy Zugang inklusive während des Curriculums
- Praxisbezogene Pflicht- und therapiebezogene Wahlmodule
- Online Abschlussklausur
- Für Mitglieder reduzierte Kursgebühr: 4.900 Euro

Bei Abschluss einer mindestens dreijährigen Mitgliedschaft in der DGZI,  
ansonsten Kursgebühr: 5.950 Euro

Informationen, Termine und Anmeldung unter [www.DGZI.de](http://www.DGZI.de)  
sowie im aktuellen Fortbildungskatalog auf der Homepage.

# Komplexversorgung vereint Handwerk, Teamwork und Digitalisierung

Ein Beitrag von ZTM Christian Wagner

**ANWENDERBERICHT** /// Der Begriff Digitalisierung ist in aller Munde. Es wird von der Industrie 4.0 oder Zahntechnik 4.0 und ähnlichen digitalen Konzepten vielerorts gesprochen. Doch wer Zukunft gestalten will, braucht auch Herkunft! Woher kommen wir in der Zahntechnik, wo stehen wir und wo wollen hin? In diesem Beitrag soll der Prozess von digital und analog im Bereich einer Komplexversorgung näher beleuchtet werden.

Bei einer nüchternen Ausgangsbetrachtung gibt es genau zwei Sollbruchstellen bei einer Komplexversorgung. Die erste Sollbruchstelle ist die Abformung, die zweite ist die Bestimmung der richtigen oder, besser gesagt, der zen-

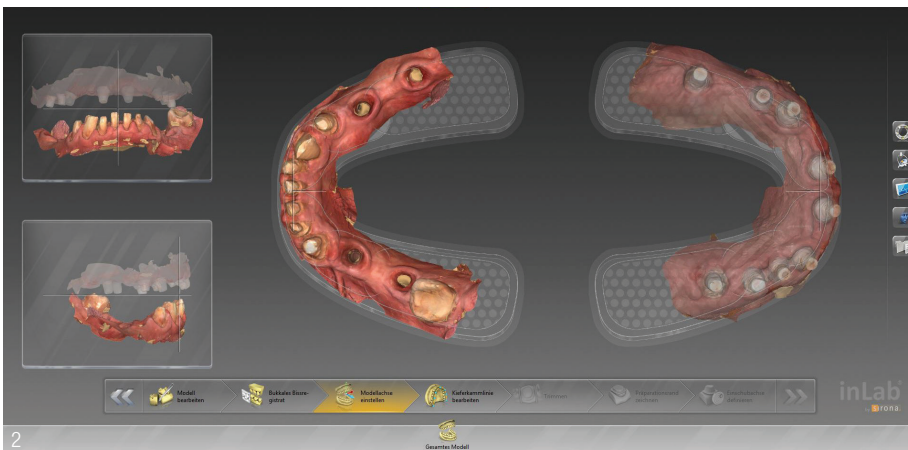
trischen Kieferrelation. Wenn der Abdruck oder der Biss nicht stimmt, steht die gesamte Komplexversorgung auf der Kippe, sowohl mental als auch wirtschaftlich. Bei einer Investition eines gut ausgestatteten Kleinwagens können

und dürfen wir uns also keine Fehler erlauben. Bei den meisten Komplexversorgungen muss die habituelle Bisslage aufgelöst und verändert werden. Genau dieser Schritt sorgt jedoch meist für große Bedenken und Unsicherheit. Wird der Patient mit der neuen Versorgung zurechtkommen? Was, wenn nicht? Vielleicht sollten wir alles so lassen wie es ist und keine Versorgung fertigen?

**Grundlage einer Komplexversorgung: Validierbare Abformung und Kieferrelationsbestimmung**

Für jede Art von Komplexversorgung bedarf es also ein solides, validierbares Verfahren für die Abformung und für die Bestimmung der Kieferrelation. Beide Verfahren müssen reproduzierbar, also frei von Fehlern, sein. Aus der Industrie ist uns bereits bekannt, dass mit der Digitalisierung auch mögliche Fehler deutlich reduziert werden können. Der Computer oder die Maschine arbeiten jeden Tag gleich, egal, ob der Abend zuvor lang und fröhlich war oder nicht. So können also gewisse Standards für eine Produktion definiert und vor allem auch reproduzierbar eingehalten werden.

**Abb. 1:** Mundsituation vor der digitalen Abformung. **Abb. 2:** Mundscan OK/UK, im Unterkiefer jedoch ohne die Implantate.



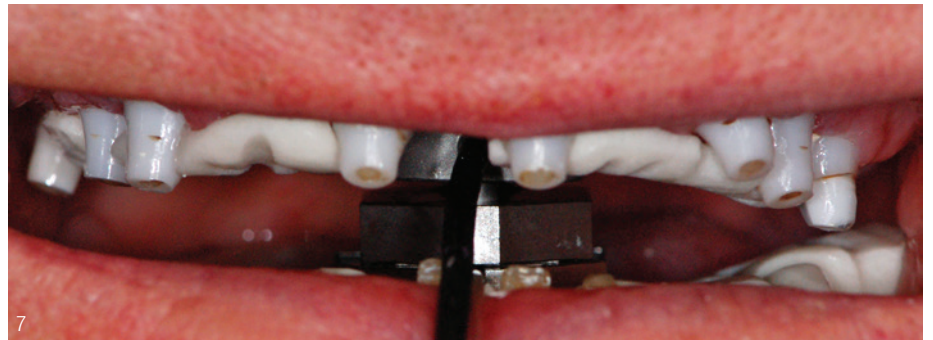
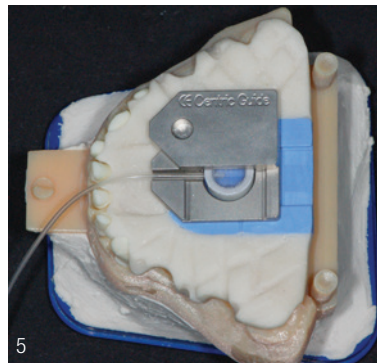


## Fallbericht

Im vorliegenden Fall wurden im Oberkiefer acht Keramikimplantate inseriert. Die Herausforderung der späteren Versorgung lag hier genau in der Abformung. Denn für dieses Implantatsystem gibt es keine Abformpfosten und keine aufsteckbaren Abformkappen. Es gibt also nur zwei Möglichkeiten: klassische Abformung oder digitale Abformung. Wir haben uns für den zweiten Weg entschlossen. Mittels Mundscanner wurden beide Ganzkieferscans durchgeführt. Dass das Handling eines Mundscanners bei dieser Indikation einer gewissen Routine bedarf, versteht sich sicher von selbst (Abb. 1 und 2).

### Kombinierte Schritte: Digital und analog

Beide Ganzkieferscans wurden dann an das Labor übermittelt. Als nächster Schritt erfolgte die Modellherstellung. Auch hier zeigten sich schnell die derzeitigen Grenzen des digitalen Workflows. Denn im Seitenzahnbereich des Unterkiefers waren bereits bestehende klassische Titanimplantate einer vorangegangenen Versorgung vorhanden. Im Gegensatz zum Oberkiefer, wo die Keramikimplantate quasi als „normaler“ Stumpf dienen, benötigten wir im Unterkiefer Laboranaloge in dem Modell. Es stellte sich also die Frage: Wer kann Modelle mit Stümpfen, inklusive Zahnfleischmaske und Laboranalogen, drucken? Die Auswahl an Unternehmen mit solch einem Portfolio ist doch noch sehr überschaubar. Gleichzeitig war die Frage: Sind die Implantatpositionen wirklich exakt in das gedruckte Modell übertragbar? Aus diesem Grund wurden im Unterkiefer eine digitale Abformung und eine klassische Abformung mittels Abformposten vorgenommen. Nach der Modellherstellung wurde das Unterkiefermodell im Labor eingescannt und beide Kiefer somit in der Software zusammenggeführt. Mittlerweile haben wir auch sehr gute Erfahrungen mit gedruckten Implantatmodellen sammeln dürfen. Gleichzeitig zeigt dieser Umstand, dass ein komplett digitaler Work-



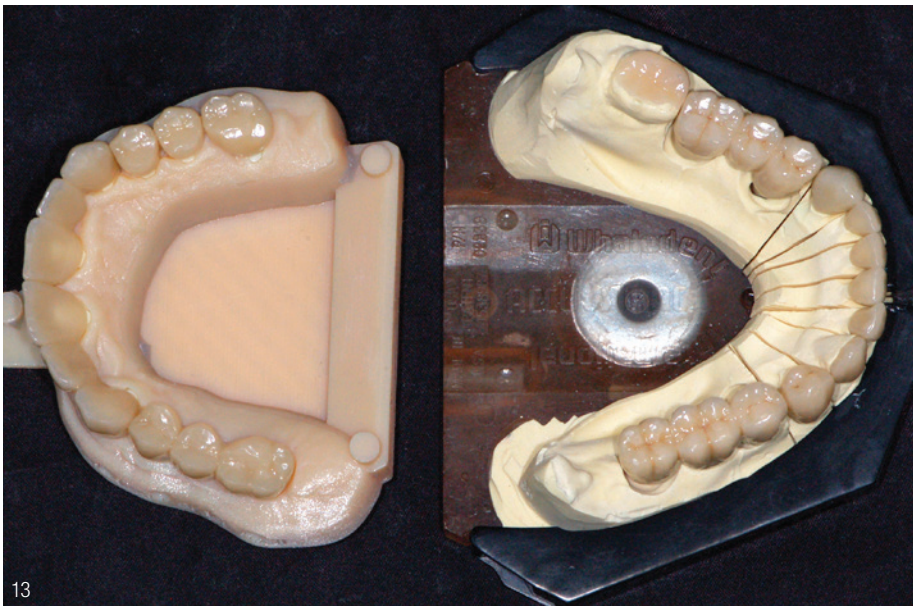
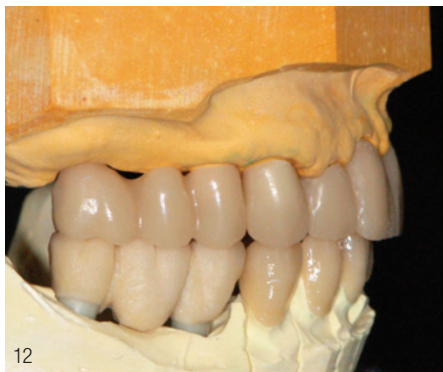
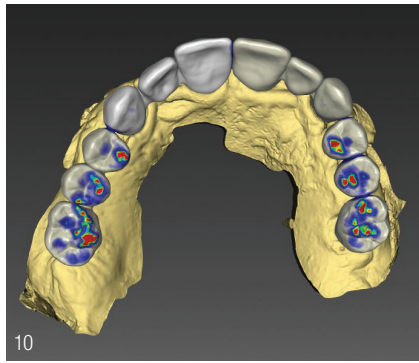
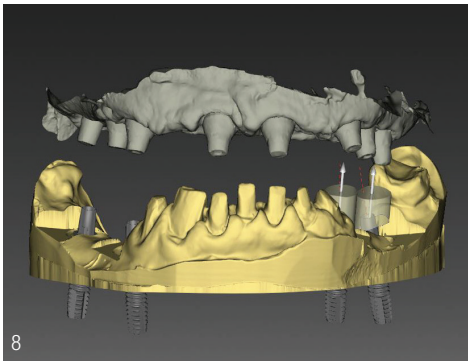
flow in der Zahntechnik immer noch mit einigen Hindernissen und Stolpersteinen behaftet ist.

### Digitale Bissnahme, einschließlich Stützstiftregistrat

Auf den gedruckten Modellen wurden im nächsten Schritt die Registrierschablonen für die digitale Bissnahme mittels Centric Guide® gefertigt. Mit diesem System ist es möglich, in nur circa fünf Minuten den patientenindividuellen, zentralen Bereich reproduzierbar zu

**Abb. 3:** Centric Guide® System. **Abb. 4:** Centric Software mit der Darstellung aller vertikalen Unterkieferbewegungen. **Abb. 5:** Unterkieferschablone mit Kreuzschiebetisch und Stoppersystem. **Abb. 6:** OK-Schablone mit Sensor und Stützstift. **Abb. 7:** OK- und UK-Registrierschablonen mit Kreuzschiebetisch und Sensor in situ.

bestimmen. Dank einer einzigartigen Sensorik können erstmalig bei einem Stützstiftregistrat alle vertikalen Unterkieferbewegungen registriert werden (Abb. 3 und 4).



**Abb. 8:** Mittels Mundscanner erfasste zentrische Relation der OK- und UK-Modelle in der Konstruktionssoftware. **Abb. 9:** Auf Basis der Ausgangssituation erstelltes Wax-up. **Abb. 10:** Fertig konstruierte OK-Versorgung. **Abb. 11:** Linkslaterale Ansicht der neuen Versorgung vor der Rohbrandeinprobe. **Abb. 12:** Rechtslaterale Ansicht der neuen Versorgung vor der Rohbrandeinprobe; deutlich wird die wieder nach Camper gestaltete Okklusionsebene mit dem therapeutischen Konzept. **Abb. 13:** Modellsituation der fertigen Versorgung von okklusal.

Stehen beide Kondylen in zentrischer Relation, wird dies dem Behandler in der Systemsoftware visuell dargestellt. Dank eines intelligenten Stoppersystems kann der Behandler diese ermittelte zentrische Relation im Mund quasi einfrieren und sofort ein Bisregistrat generieren. Aufgrund des „Einfrierens“ kann diese zentrische Relation auch sofort mit einem Mundscanner abgegriffen und weiterverarbeitet werden (Abb. 5–7).

Bei einem klassischen Stützstiftregistrat muss der Patient einen entsprechenden Pfeilwinkel schreiben. Im Anschluss müssen die Registrirschablonen dann wieder aus dem Mund entnommen werden, es bedarf einer Interpretation des Pfeilwinkels und der Behandler muss die gewünschte Zentrik irgendwie auf dem Pfeilwinkel finden. Anschließend muss diese Position dann wieder im Mund verschlüsselt werden.

Diese erwähnten Schritte der klassischen Stützstiftregistrierung entfallen bei der Anwendung des Centric Guide® Systems. Das bedeutet zum einen eine erhebliche Zeitersparnis. Zum anderen können mögliche Fehlerquellen gezielt vermieden werden, denn die zentrische Relation wird, wie oben beschrieben, mittels Mundscanner sofort im Patientenmund abgegriffen und digital weiterverarbeitet. Dieses Verfahren ist derzeit einzigartig in der dentalen Praxis (Abb. 8).

Ein weiterer Vorteil des Systems ist, dass es bei einer derartigen Versorgung keine Sperrung der Okklusion bedarf und die Registrierung somit auf eug-nather, vertikaler Dimension stattfindet. Hinzukommt, dass dank der grazilen Systemkomponenten die Zunge trotz Registrirschablone endlich ausreichend Platz findet.

### Konstruktion der Versorgung

Abformung und Bissnahme sind somit „save“. Nun erfolgt die Konstruktion der Versorgung. Da die Okklusionsebene immer parallel zur Camperschen Ebene gestaltet werden sollte, wurde zuerst die Oberkieferversorgung konstruiert. Für die Erfassung der Camperschen Ebene und weiterer wichtiger Ge-

**Abb. 14:** Eingegliederte Versorgung in situ.  
**Abb. 15a und b:** Finale OK- und UK-Versorgung

Fotos: © Christian Wagner



sichtsparameter wurde das therafaceline System angewendet. Das im Vorfeld für die Vorausplanung auf den Ausgangsmodellen erstellte Wax-up wurde ebenfalls eingescannt und diente als Gegenkiefer bei der Konstruktion. Im Anschluss erfolgte die Konstruktion der Unterkieferversorgung (Abb. 9).

Aufgrund der Vorgaben des Herstellers der keramischen Implantate im Oberkiefer wurde die Oberkieferversorgung aus einem Hochleistungskomposit gefertigt. Im Unterkiefer wurden entsprechend vollkeramische Versorgungen aus Zirkon und Lithiumdisilikat gefertigt. Beide Versorgungen wurden auf die Modelle aufgepasst. Zusätzlich wurde die Versorgung im Vollwertartikulator in allen vier Bewegungsrichtungen, also Protrusion, Laterotrusion rechts und links, sowie der wichtigen Retrusion die Okklusion überprüft und final eingestellt (Abb. 10).

Digitale Abformung plus digitale Bissnahme und die gezielte Vorausplanung der Versorgung sorgten für eine entspannte Einprobe. Die Passung der Versorgungen im Ober- und Unterkiefer darf als sehr gut bezeichnet werden. Die Phonetik und Ästhetik ebenfalls. So stand der Fertigstellung der Versorgung nichts mehr im Wege (Abb. 11 und 12). Am Ende wurden 25 Zähne durch den Behandler ohne jede Art von Nacharbei-

ten eingegliedert. Diese Tatsache sorgt für eine entspannte Zusammenarbeit zwischen Praxis und Dentallabor. Gleichzeitig ist der Patient natürlich zufrieden und glücklich, dass eine derartige Versorgung auf Anrieb sitzt, passt und gefällt (Abb. 13 und 14).

### Langzeitprognosen und Langlebigkeit

Die wohl wichtigsten Aspekte bei einer derartigen Komplexversorgung sind jedoch die Langzeitprognosen und die Langlebigkeit. Der vorgestellte Patientenfall und das damit verbundene Konzept für den kombinierten Einsatz von Mundscanner, digitaler Bissnahme und CAD/CAM-Fertigung wurde in Kooperation von der Zahnarztpraxis Herrmann Loos, der Wagner Zahntechnik GmbH und der theratecc GmbH & Co. KG (alle ansässig in Chemnitz) in den letzten Jahren entwickelt. Wie in den Bildern 14 und 15 dargestellt, ist die Zahnversorgung auch 18 Monate nach der Eingliederung in bestem Zustand. Mittlerweile wurden nach diesem Konzept viele Komplexversorgungen erfolgreich und vor allem ohne bissbedingte Nacharbeiten umgesetzt. Der Erfolg liegt aus unserer Sicht in der Kombination aus Teamwork, Handwerkskunst und Digitalisierung.

### Fazit

Aus diesem Blickwinkel betrachtet, ist die Digitalisierung von der Abformung über die Bissnahme bis hin zur komplexen CAD/CAM-Fertigung in dieser Kombination sicher sinnvoll und darf wohl zu Recht als etabliert und erfolgreich bezeichnet werden. Dabei sind wir sicher noch nicht am Ende der Digitalisierung angekommen. Wer weiß, wie unsere Enkel in 100 Jahren über unsere ersten Schritte der dentalen Digitalisierung lächeln werden.

### INFORMATION ///

**ZTM Christian Wagner**  
 theratecc GmbH & Co. KG  
 Neefstraße 40  
 09119 Chemnitz  
 www.theratecc.de



Infos zum Autor

# Im Ernstfall die Infektionsgefahr minimieren

Hygiene –  
so sichern Sie  
sich ab!

Ein Beitrag von Yvonne Stadtmüller und Katharina Osiander

**FACHBEITRAG** /// Als Dentaldepot erreichen auch dental bauer viele Anfragen von Kunden – nicht nur in Bezug auf dringend benötigte Schutzausrüstungen, sondern auch im Hinblick auf die Expertise in puncto Hygiene. Hygienespezialistin Yvonne Stadtmüller, Vertriebs- und Produktmanagerin für das dental bauer PROKONZEPT®, beantwortet exemplarisch eine der Frequently Asked Questions (FAQs) herausgegriffen: „Ist es wirklich erforderlich, für meine Zahnarztpraxis einen Thermodesinfektor/RDG anzuschaffen?“

Das Coronavirus (SARS-CoV-2) zwingt derzeit alle Branchen dazu, das gewohnte Tagesgeschäft umzustrukturieren. Insbesondere Zahnarztpraxen sind hinsichtlich ihrer Hygieneworkflows betroffen und gefordert, diese zu prüfen und gegebenenfalls neu zu organisieren.

## In der Sache vereint

Dabei sind sich alle Beteiligten einig – seien es die Zahnarztpraxen oder auch dental bauer selbst, die Behörden wie Gesundheitsämter und Gewerbeaufsichtsämter, welche die Praxisbegehungen durchführen: Bestmögliche hygienische Voraussetzungen können den bestmöglichen Schutz für Patienten und Mitarbeiter gewährleisten.

Im Angesicht des Akutfalles der Coronapandemie haben die Hygiene und der Infektionsschutz mehr denn je oberste Priorität erlangt und sind wichtiger als je zuvor bei der täglichen Arbeit in den Praxen – insbesondere bei der Behandlung von potenziell infektiösen Patienten im Fachgebiet der Zahnmedizin. Die korrekte Aufbereitung von Medizinprodukten ist im Praxisalltag das A und O. Mit Krankheitserregern kontaminierte Medizinprodukte (z. B. Instrumente) können die Infektionsquelle für den Menschen sein. Der Einsatz dieser Instru-

mente setzt daher eine vorhergehende Aufbereitung voraus, die nach definierten Arbeitsschritten zu erfolgen hat.

## Korrekte Aufbereitung von Medizinprodukten

Fixiert ist dies im §3 Abs. 14 Medizinproduktegesetz:

*Die Aufbereitung von bestimmungsgemäß keimarm oder steril zur Anwendung kommenden Medizinprodukten ist die nach deren Inbetriebnahme zum Zwecke der erneuten Anwendung durchgeführte Reinigung, Desinfektion und Sterilisation einschließlich der damit zusammenhängenden Arbeitsschritte sowie die Prüfung und Wiederherstellung der technisch-funktionellen Sicherheit.*

Eine ordnungsgemäße Aufbereitung wird laut Medizinprodukte-Betreiberverordnung (§8 Abs. 2) vermutet, wenn die Empfehlung vom Robert Koch-Institut (RKI) zu den „Anforderungen an die Hygiene bei der Aufbereitung von Medizinprodukten“ beachtet wird.

## Die Stellung des RKI

Das RKI ist die zentrale Einrichtung der Bundesregierung auf dem Gebiet der Krankheitsüberwachung sowie -prä-

vention und somit eine selbstständige oberste Bundesbehörde. Das Robert Koch-Institut ist direkt dem Bundesministerium für Gesundheit (BMG) unterstellt.

Daraus erklärt sich auch die Verbindlichkeit der Empfehlungen des Robert Koch-Instituts für die Praxisbetreiber. Kernaufgaben des Instituts sind die Erkennung, Verhütung und Bekämpfung von Krankheiten, insbesondere der Infektionskrankheiten. Das RKI hat die Gesundheit der Gesamtbevölkerung im Blick und ist eine zentrale Forschungseinrichtung der Bundesrepublik Deutschland mit dem generellen gesetzlichen Auftrag, wissenschaftliche Erkenntnisse als Basis für gesundheitspolitische Entscheidungen zu erarbeiten. Im Hinblick auf den Fachbereich Zahnmedizin ist die 2012 letztmalig aktualisierte Richtlinie des RKI zu den „Anforderungen an die Hygiene bei der Aufbereitung von Medizinprodukten“ verbindlich.

Die rechtliche Stellung des RKI ist grundlegend in §2 des Gesetzes über Nachfolgeeinrichtungen des Bundesgesundheitsamtes (BGA-Nachfolgegesetz – BGA-NachfG) geregelt. Es unterstützt die zuständigen Bundesministerien und berät die politischen Entscheidungsgremien sowie den öffentlichen Gesundheitsdienst.

Im Infektionsschutzgesetz (IfSG) steht in §23 Nosokomiale Infektionen; Resistenzen:

(1) *Beim RKI wird eine Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention eingerichtet. [...] Die Kommission erstellt Empfehlungen zur Prävention nosokomialer Infektionen sowie zu betrieblich-organisatorischen und baulich-funktionellen Maßnahmen der Hygiene in Krankenhäusern und anderen medizinischen Einrichtungen. Die Empfehlungen der Kommission werden unter Berücksichtigung aktueller infektions-epidemiologischer Auswertungen stetig weiterentwickelt und vom RKI veröffentlicht.*

(3) *Die Leiter folgender Einrichtungen haben sicherzustellen, dass die nach dem Stand der medizinischen Wissenschaft erforderlichen Maßnahmen getroffen werden, um nosokomiale Infektionen zu verhüten und die Weiterverbreitung von Krankheitserregern, insbesondere solcher mit Resistenzen, zu vermeiden:*

Unter Punkt 8 sind **Arztpraxen und Zahnarztpraxen** aufgeführt.

*Die Einhaltung des Standes der medizinischen Wissenschaft auf diesem Gebiet wird vermutet, wenn jeweils die veröffentlichten Empfehlungen des RKI beachtet worden sind.*

In der Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV) steht unter §8 zur Aufbereitung von Medizinprodukten:

(1) *Die Aufbereitung von bestimmungsgemäß keimarm oder steril zur Anwendung kommenden Medizinprodukten ist unter Berücksichtigung der Angaben des Herstellers mit geeigneten validierten Verfahren so durchzuführen, dass der Erfolg dieser Verfahren nachvollziehbar gewährleistet ist und die Sicherheit und Gesundheit von Patienten, Anwendern oder Dritten nicht gefährdet wird.*

### Rechtssichere Aufbereitung

Zur Risikoeinstufung gemäß der aktuellen RKI-Richtlinie „Anforderungen an die



Hygiene bei der Aufbereitung von Medizinprodukten“ (Bundesgesundheitsblatt 10/2012), sind demnach

- bis **kritisch A**-Medizinprodukte **bevorzugt maschinell** aufzubereiten.
- **kritisch B**-Medizinprodukte sind **grundsätzlich maschinell** aufzubereiten.

Die Anwendung manueller Verfahren setzt bei Verfügbarkeit maschineller Verfahren (TDI/RDG) voraus, dass der Beleg über die Äquivalenz (Gleichwertigkeit) der Leistungsfähigkeit manueller und maschineller Verfahren erbracht wurde.

Die Praxis hat den Nachweis zu erbringen, dass die manuelle Aufbereitung mindestens gleichwertige oder bessere Ergebnisse erzielt als die maschinelle Aufbereitung. Betrachtet man alle möglichen Einflüsse, ist eine Erfüllung der Beweisspflicht schwer bis unmöglich.

### Fazit

Maschinelle Verfahren bieten maximale Sicherheit für eine reproduzierbare und rechtssichere Aufbereitung, weshalb diesen der Vorzug zu geben ist.

Weitere sehr wichtige Aspekte sind minimierte Infektionsgefährdung für das Personal und intensive Zeitersparnis für die gesamte Praxis. Freigeschaffene Zeitfenster können somit in Ertrag bringende Tätigkeiten investiert werden.

Ein TDI/RDG bietet enorme Vorteile und ist dadurch für eine Zahnarztpraxis unerlässlich. Aufgeführt wurde lediglich ein Teilbereich der relevanten Infektionsschutzmaßnahmen. Mühelos lassen sich durch den Einsatz der verfügbaren maschinellen Aufbereitungsgeräte diese zum Bestandteil der arbeitstäglichen Routine machen.

Foto: © dental bauer

### INFORMATION ///

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
Ernst-Simon-Straße 12  
72072 Tübingen  
Tel.: 07071 9777-0  
info@dentalbauer.de  
www.dentalbauer.de

Infos zum Unternehmen



Yvonne Stadtmüller  
Infos zur Autorin



Eine Hygienesokumentation dient dem Nachweis der korrekten Aufbereitung mit all seinen Verpflichtungen. Eine Software, die hierbei so wenig wie möglich „stört“, trägt ihren Teil zum Erreichen des Ziels bei.



# Relevanz von gerichtsfester Dokumentation und Patienten-nachverfolgung

Ein Beitrag von Steffen Rudat

**FACHBEITRAG** /// Die weltweite COVID-19-Krise bildet ein für die heutige Gesellschaft praktisch unbekanntes Szenario, das allenfalls in theoretischen Überlegungen einer Pandemievorsorge vorstellbar war. Ein Virus, das sich in dieser Geschwindigkeit und Radikalität über alle territorialen sowie politischen Grenzen hinwegsetzt und die Welt geschlossen in Atem hält, übersteigt die Erfahrung der modernen Gesellschaft. Für die Medizin bedeutet dies mehr denn je, eine lückenlose und sichere Dokumentation der Arbeitsprozesse vorzuweisen. Der folgende Beitrag stellt die Bedeutung von gerichtsfesten Unterlagen für die Praxis heraus.

Corona beherrscht das Tagesgeschehen weltweit. Selbst das SARS-Virus von 2003 oder das Schweinegrippevirus von 2009 haben, im globalen Maßstab betrachtet, keine vergleichbaren Reaktionen ausgelöst. Weder epidemisch noch im Diskurs sind sie ähnlich viral

gegangen. Die Verbreitung der Seuche steht noch am Anfang – schon jetzt aber wird deutlich, dass neben „Social Distancing“ vor allem eine schnelle und sichere Nachverfolgung von Infektionen und Patienten maßgeblichen Einfluss auf die Ausbreitungsgeschwindigkeit

einer Epidemie hat. Und risikoreich ist dies, um Bezug zur Dokumentation der Aufbereitungsprozesse und -erfolge von Medizinprodukten herzustellen, vor allem für denjenigen, der in der Beweislast steht. An eine Dokumentationssoftware wird daher neben einer angestreb-

# FÜR LEICHTES MODELLIEREN



© Halfpoint – stock.adobe.com

ten Effizienzsteigerung noch eine weitere Erwartung geknüpft: die gerichtssichere Absicherung der Praxis.

## Dokumentierte Sicherheit

Eine Hygienesicherung dient dem Nachweis der korrekten Aufbereitung mit all seinen Verpflichtungen. Eine Software, die hierbei so wenig wie möglich „stört“, trägt ihren Teil zum Erreichen des Ziels bei. Aber sie muss in vielerlei Hinsicht sicher sein. Das Thema „Manipulationsschutz elektronischer Dokumente“ spielt hier eine zentrale Rolle in Bezug auf die Risikobewertung. Ein solcher Manipulationsschutz kann zum Beispiel durch zertifizierte Signaturverfahren generiert werden und ist eine tragende Säule bei der Gerichtsverwertbarkeit derartiger Dokumente.

Denn Dokumentation ist ein Beleg. Wenn dieser – auch nur theoretisch – manipuliert ist, beweist er auch nichts mehr. Selbst, wenn man keinerlei Interesse an einer Fälschung der Dokumente bzw. sie nicht manipuliert hat,

genügt der Hinweis, dass die Dokumente manipuliert sind. Damit verlieren auch die nicht manipulierten Dokumente ihren Echtheitsstatus, da eben umgekehrt nicht mehr nachweisbar ist, dass diese Dokumente nicht manipuliert wurden und damit echt sind.

Aus diesem Grund akzeptieren Gerichte nur Belege, die in ihrer Echtheit und Originalität auch nachvollziehbar sind. Wer digital dokumentiert, sollte auf öffentlich überprüfbare Standards wie digitale Signaturen achten, die beispielsweise durch das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) vorgegeben sind.

## Zertifizierte Sicherheit

Kommt es im Zuge einer medizinischen Handlung zu einer Beschuldigung, gilt die sogenannte Beweislastumkehr und der behandelnde Arzt respektive der verantwortliche Betreiber der Einrichtung muss belegen, dass die verwendeten Instrumente vorschriftsmäßig aufbereitet wurden. Eine unzureichende Dokumentation kann dabei einem Behandlungsfehler gleichgesetzt werden. Dies wird vor Gericht als Fahrlässigkeit oder gar grobe Fahrlässigkeit gewertet und kann zum Verlust des Versicherungsschutzes führen. Dieser Unsicherheit lässt sich mit zertifizierten Lösungen zur elektronischen Dokumentation begegnen. Auch für Softwareprodukte gelten die Regelwerke der Medizinprodukte-Betreiberverordnung mit jeweils unterschiedlicher Auswirkung. Eine Software mit entsprechender Zertifizierung als Medizinprodukt gilt als Goldstandard und schafft die notwendige Sicherheit für Ihre Einrichtung.

## INFORMATION ///

### Comcotec Messtechnik GmbH

Gutenbergstraße 3  
85716 Unterschleißheim  
Tel.: 089 3270889-0  
info@segosoft.info  
www.segosoft.info



## EASE-IT™ Komposit-Erwärmer

Hochviskose Komposite sind zum Teil schwer aus der Compule bzw. Komposit-Spritze auszubringen. Dadurch erschwert sich ebenfalls die Adaption sowie das Modellieren in der Kavität.

### EASE-IT™

- verbessert die Fließbarkeit und erleichtert die Adaption in dünnen Schichten
- gibt sogar körnigeren Materialien eine glatte und gleichmäßige Konsistenz
- reduziert das Risiko der Entstehung von Zwischenräumen sowie die Einlagerung von Luftblasen beim Füllen der Kavität

### Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • kg@ronvig.com

 **RÖNVIG** 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

www.ronvig.com

# Unverbindlichkeit, die überzeugt

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

**HERSTELLERINFORMATION. SERVICE – TEIL 3** /// Der Begriff „unverbindlich“ ruft oft negative Assoziationen hervor – etwa im zwischenmenschlichen Bereich. Verlässlichkeit und Vertrauen sind im Gegensatz dazu durchweg positiv konnotiert. Wie das Schweizer Unternehmen Bien-Air Dental alle drei Aspekte im Zuge einer optimalen Kundenzufriedenheit kombiniert, zeigt Teil 3 der vierteiligen Artikelreihe rund um die Servicedienstleistungen „Try for free“ und das Bien-Air Mietkonzept.

## Unabhängige Meinungsbildung

Auch der beste Zahnarzt ist nichts ohne gute Instrumente. Doch wie können sich Behandler angesichts eines schier endlos wirkenden Angebots an dentalmedizinischen Geräten einerseits und ebenso vielen externen Empfehlungen andererseits wirklich unabhängig ihr ganz eigenes Bild von der Funktionsweise eines neuen Dentalprodukts machen?

Der wohl beste Weg, sich von Produktinnovationen und deren Qualität zu überzeugen, ist, diese selbst zu testen. Und zwar nicht nur kurz während des routinemäßigen Besuchs des kompetenten Außendienstes oder auf einer der Fach- und Infodentalmessen, sondern ausgiebig und ohne Hektik durch die individuelle Anwendung im Praxisalltag. Genau aus diesem Grund hat Bien-Air bereits im Jahr 2015 als Vorreiter das „Try for free“-Programm ins Leben gerufen.

## Kostenloser Praxistest

Das Unternehmen mit Hauptsitz im berühmten Watch Valley bietet alle Produkte aus seinem umfangreichen Portfolio zum kostenlosen Probedurchgang in der eigenen Praxis an. So haben Kunden ausgiebig Zeit, um die Innovationen des Schweizer Traditionshauses im alltäglichen Arbeitsablauf auf Herz und Nieren zu testen. Um in den Genuss des „Try for free“-Programms zu kommen, bedarf es nur weniger Schritte – getreu dem Credo von Bien-Air, das Leben der praktizierenden Zahnärzte zu vereinfachen:

1. **Wunschprodukt auswählen.** Dieses wird umgehend an die Praxis versandt und trifft innerhalb von drei Tagen dort ein.
2. **Ausgiebig testen.** Dafür haben interessierte Zahnmediziner eine ganze Woche Zeit – ganz ohne Kaufverpflichtung. Wer nicht überzeugt ist, gibt sein Dentalgerät einfach wieder



zurück. Auch dafür übernimmt Bien-Air die Organisation. Der beauftragte Kurierdienst holt das im mit Rücksendetikett versehenen Paket befindliche Instrument schnellstmöglich direkt in der Praxis ab.

3. **Behalten und profitieren.** Wer sein Testprodukt jedoch lieber behalten möchte, dem gewährt Bien-Air einen speziellen Sonderrabatt und ein zusätzliches Jahr Garantie. Mehr Service geht nicht.

## Kunden aus Überzeugung

Die durchweg positive Resonanz auf das Angebot gibt dem Innovationsführer recht: Das Angebot wird von Kunden freudig angenommen und ermöglicht auch potenziellen Neukunden, die Produkte unverbindlich kennenzulernen. Die bisherige Erfahrung hat gezeigt, dass Produktetester ihre Dentalgeräte gar nicht mehr zurückgeben wollen – der individuelle Test im Praxisalltag hat sie restlos von der besonderen Qualität und Präzision der Bien-Air Produkte überzeugt.

## Wanted: Flexibilität

Einmal überzeugt, steht dem Kauf des Produkts eigentlich nichts mehr im Weg – oder doch? Je nach Dentalgerät ist die



Mit dem Bien-Air Mietkonzept können alle unternehmenseigenen Produkte, ob Winkelstücke oder Chirurgiemotoren, über einen Zeitraum von 24 Monaten unverbindlich gemietet werden – angepasst an die Garantiezeit von zwei Jahren

Anschaftung mit unterschiedlich hohen Aufwendungen verbunden. Für Zahnmediziner in ihrer Funktion als Unternehmer ist daher ein gutes Augenmaß für Investitionen essenziell. Gleichzeitig ist es – um stets „State of the Art“ behandeln zu können – unabdingbar, dass die praxiseigenen Dentalgeräte der neuesten Produktgeneration angehören.

### Nutzen statt Besitzen

In diesem Zusammenhang wird das Mieten von kostenintensiven Produkten, deren Technik sich ständig weiterentwickelt, zunehmend attraktiver. Mit dem Bien-Air Mietkonzept können alle unternehmenseigenen Produkte, ob Winkelstücke oder Chirurgiemotoren, über einen Zeitraum von 24 Monaten unverbindlich gemietet werden – angepasst an die Garantiezeit von zwei Jahren. So arbeiten Kunden stets mit den neuesten Instrumenten und können diese nach Ablauf der Mietzeit unkompliziert gegen neue Produkte tauschen.

### Liquide auch in schwierigen Zeiten

Ein weiterer entscheidender Vorteil sind gleichbleibende Kosten und somit eine erhöhte Liquidität, da die Aufwendungen mittels konstanter monatlicher Raten über zwei Jahre verteilt und nicht mit einem Abschlag beglichen werden. So haben Praxisinhaber nicht nur jederzeit die vollständige Kontrolle über ihr Budget, sondern können die fixen Beträge als feste Ausgaben zur Reduzierung ihrer Steuerlast nutzen.



### Abgesichert im Fall der Fälle

Unvorhergesehene Reparaturkosten gehören beim Bien-Air Mietkonzept der Vergangenheit an, da diese mit der Garantie automatisch abgedeckt werden. Im Falle von beschädigten Produkten werden die Geräte innerhalb von 24 Stunden abgeholt und die Reparatur so schnell wie möglich erledigt. Sollte ein Problem auftreten, erhalten Kunden in der Zwischenzeit ein Ersatzprodukt. So können diese ganz normal weiterarbeiten und müssen keinerlei Abstriche bei der Produktivität machen.

### Fazit

Professionelle Zahnmedizin ohne hochwertige Dentalgeräte ist nur die Hälfte wert. Behandler tun gut daran, sich bereits vor dem Kauf persönlich von der Qualität ihrer täglichen Arbeitsutensilien zu überzeugen und im Hinblick auf ihre Bilanz auch die Option des Mietkonzepts von Bien-Air Dental in Betracht zu ziehen. Der Schweizer Dentalhersteller ermöglicht seinen Kunden mit

diesen beiden Servicedienstleistungen, stets flexibel neue Wege in puncto moderne Praxisausstattung einzuschlagen – ganz unverbindlich.

Foto: © Bien-Air Dental

### INFORMATION ///

#### Bien-Air Deutschland GmbH

Jechtinger Straße 11  
79111 Freiburg im Breisgau  
Tel.: 0761 45574-0  
ba-d@bienair.com  
www.bienair.com



Infos zum Unternehmen

## Digitale Okklusionsprüfung

Das von Bausch entwickelte neue System OccluSense® kombiniert die traditionelle und digitale Erfassung der Kaudruckverteilung auf Okklusalfächen. Das OccluSense®-Gerät wird in Kombination mit einem 60 µm dünnen Einweg-Drucksensor mit roter Farbbeschichtung verwendet, der genau wie eine herkömmliche Okklusionsprüfrolle verwendet wird. Der Sensor ist in zwei Größen erhältlich. Die Kaudruckverteilung des Patienten wird in 256 Druckstufen digital erfasst und zur weiteren Auswertung an die OccluSense® iPad App übertragen. Die herkömmliche Farbübertragung auf den Okklusalfächen des Patienten erleichtert die Zuordnung der erfassten Daten. Diese Daten, die sich als zwei- bzw. dreidimensionale Grafik inklusive der Kaukraftverteilung mit bis zu 150 Bildern pro Sekunde darstellen lassen, können in der Patientenverwaltung der iPad-App gespeichert, jederzeit wieder aufgerufen oder exportiert werden.



Die Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG, einer der führenden Anbieter von Artikulations- und Okklusionsprüfmitteln, wurde 2019 als einer der Gewinner des **Cellerant Best of Class Technology Awards** bekanntgegeben.

Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG • Tel.: 0221 70936-0 • [www.occlusense.com](http://www.occlusense.com)

## Kompakte All-in-one-Lösung für den mobilen Einsatz

Durch eine älter werdende Gesellschaft mit teils stark eingeschränkter Mobilität steigt der Bedarf nach ortsunabhängiger Zahnheilkunde kontinuierlich. VIVAace, die mobile Einheit des japanischen Traditionsherstellers NSK, kombiniert wesentliche Funktionalitäten eines herkömmlichen Behandlungsgerätes – kollektorloser Mikromotor, Ultraschall-Scaler, aber auch Dreifunktionsspritze und Absaugung – in einer unglaublich kompakten Einheit.

Bei VIVAace wurde jede einzelne Komponente auf Gewichtsreduzierung und Größenminimierung getrimmt, ohne Kompromisse in Bezug auf die Funktionalität und Solidität einzugehen. Dank einem Gewicht von gerade einmal 8,6 kg und äußerst kompakten Abmessungen kann VIVAace etwa in Altersheimen bequem von Zimmer zu Zimmer transportiert werden. In nur wenigen schnellen Handgriffen entpuppt sich das mobile Gerät zu einer einsatzbereiten Dentaleinheit, für die keine Herausforderung zu groß ist.



Noch bis Juni 2020  
ist VIVAace in der  
**NSK-Frühlingsaktion**  
in einem attraktiven  
Aktionspaket  
erhältlich.



NSK Europe GmbH  
Tel.: 06196 77606-0  
[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)  
Infos zum Unternehmen

## Schmerzfreie Betäubung durch computerassistierte Injektionen

CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sanfte und schmerzfreie Injektion, ermöglicht Behandlern eine entspannere 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 computer-gesteuerte Fluss in allen drei Programmen ermöglicht das leichte Legen einer schmerzfreien Betäubung – selbst palatinal. Zusätzliche kosten-aufwendige 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.



RØNVIG Dental Mfg. A/S, Dänemark • Vertrieb Deutschland • Tel.: 0171 7717937 • [www.ronvig.com](http://www.ronvig.com) • [www.calaject.de](http://www.calaject.de)

## Gesichtsschutz zur Eindämmung des Infektionsrisikos



Zahnarztpraxen und Dentallabore haben aktuell mit großen Herausforderungen zu kämpfen, gerade was Hygiene und Schutz des eigenen Teams anbelangt. Schutzausrüstung ist in diesen Tagen ein rares Gut und auch die Flemming Dental Gruppe ist sich ihrer Verantwortung bewusst, vorhandene Kapazitäten dahingehend einzusetzen.

Jens Bünemann, Geschäftsführer des Flemming Tec, hierzu: „Wir haben uns direkt zu Beginn der COVID-19-Krise Gedanken gemacht, wie wir unseren Kollegen und unseren Kunden mehr Sicherheit im täglichen Umgang mit Patienten bieten können. Schnell ist uns die Idee gekommen, unsere 3D-Drucker auf die Produktion eines Gesichtsschutzes umzustellen.“ Seit Kurzem läuft die Produktion auf Hochtouren. „Die Nachfrage ist enorm, sodass wir quasi 24/7 produzieren. Daher mussten wir die Abgabemenge auf zwei Stück pro Zahnarztpraxis begrenzen. Ziel ist es, möglichst viele Praxen in Deutschland mit einem Gesichtsschutz zu versorgen, um eine sichere Behandlung für Zahnarzt und Patient zu gewährleisten und so die Ausbreitung des Virus einzudämmen. Ich bin begeistert, mit welchem Enthusiasmus und Einsatzwillen alle unsere Kollegen bei der Sache sind,“ so Bünemann.

Interessierte Zahnärztinnen und Zahnärzte in ganz Deutschland können einen Gesichtsschutz für sich und ihr Praxisteam erwerben. Zum Preis von je 9,99 EUR zzgl. MwSt und Versand (Informationen zu den Versandkosten auf der Website) verkauft die Flemming Gruppe diesen über die Website [www.flemming-dental.de/gesichtsschutz](http://www.flemming-dental.de/gesichtsschutz)

Die Abgabemenge ist zu Beginn auf zwei Stück pro Praxis begrenzt.

Flemming Dental GmbH • Tel.: 040 32102-0 • [www.flemming-dental.de](http://www.flemming-dental.de)

## Join die Prothetik-Experten!

Die SWISS SCHOOL OF PROSTHETICS by CANDULOR (SSOP) bietet mit dem SWISS DENTURE PROGRAM ein einzigartiges Schulungskonzept: Das Programm ist in zwölf Module eingeteilt, die wiederum in jeweils sechs Grund- und Aufbaukurse gegliedert sind. Die Kurse ermöglichen das Erlernen, Vertiefen oder Wiederholen theoretischer und praktischer Up-to-date-Inhalte rund um die Totalprothetik, die periodontal oder enossal gestützte Overdenture sowie abnehmbare Tertiärkonstruktionen. Teilnehmende entscheiden eigenständig, wie schnell sie vorankommen möchten. Abgeschlossene Kurse werden auch zu einem späteren Zeitpunkt für das Expertenlevel angerechnet. Nach erfolgreicher Teilnahme an drei Grundkursen und zwei Aufbaukursen sowie bestandenen Onlinetests kann der „SWISS DENTURE EXPERT“ erworben werden.

Aktuelle Informationen zum Kursprogramm sowie Newsletter-Anmeldung unter: [www.ssop.swiss](http://www.ssop.swiss)

**Candolor Dental GmbH** • Tel.: 07731 79783-0 • [www.candolor.com](http://www.candolor.com)



Infos zum Unternehmen

## Ausgeklügeltes Herzstück für die Praxis

Effiziente Behandlungsabläufe, zeitgemäßer Komfort und elegantes Design, gepaart mit einer überragenden Zuverlässigkeit – all das vereint die innovative Behandlungseinheit EURUS des weltweit gefragten Herstellers Takara Belmont. Der hydraulische Mechanismus des Patientenstuhls gewährleistet eine sanfte sowie leise Bewegung, und die verfügbare Knickstuhl-Variante vereinfacht Kindern sowie in ihrer Beweglichkeit eingeschränkten Menschen das Ein- und Aussteigen. Das Bedienfeld der EURUS ist in Form eines Touchpanels gestaltet, das sich durch ein unkompliziertes, intuitives Handling auszeichnet. Eine einzigartige Place-Ablage mit liegenden Instrumenten optimiert zusätzlich den Behandlungsworkflow. Für beste Sicht sorgt die LED-OP-Leuchte der neuesten Generation. Durch ihre Individualisierbarkeit mittels unterschiedlicher Kunstlederfarben bietet die EURUS die passende Lösung für jeden Kundenwunsch.

**Belmont Takara Company Europe GmbH** • Tel.: 069 506878-0 • [www.belmontdental.de](http://www.belmontdental.de)

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

## Desensitizer mit neuem Applikationssystem

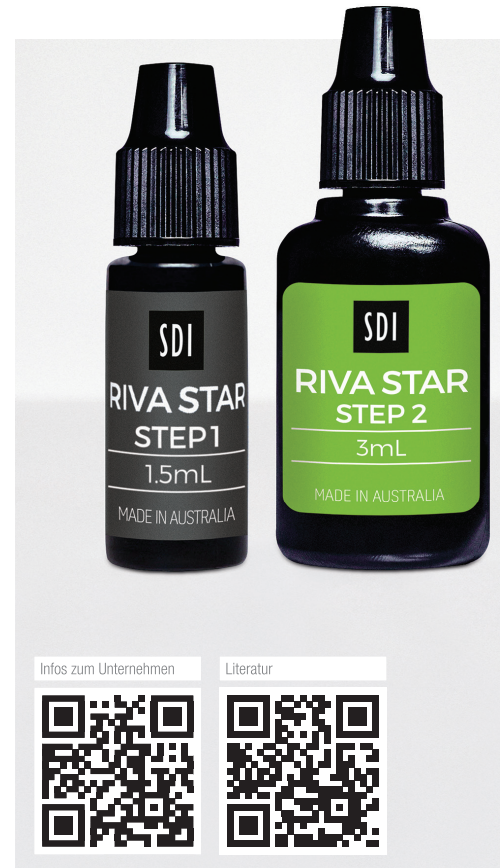
SDI Germany führt den Desensitizer RIVA STAR nun auch im Flaschensystem ein. RIVA STAR bleibt nach wie vor in Einmaldosis-Kapseln erhältlich. Das neue RIVA STAR-System umfasst eine 1,5 ml-Flasche mit 38 Prozent Silberdiaminfluorid (SDF) und eine 3 ml-Flasche mit 58,3 Prozent Kaliumiodid (KI). Die Flaschengrößen wurden so gewählt, um eine Verflüchtigung von Ammoniak beim Gebrauch zu vermeiden und die Wirksamkeit des Produkts sicherzustellen. Das revolutionäre, global patentierte, zweiphasige RIVA STAR ist ein echter Fortschritt in der Zahnmedizin, da es Überempfindlichkeit sofort lindert und zugleich die Gefahr von Zahnverfärbungen minimiert. SDF wirkt nachweislich antibakteriell und stoppt so das Vorschreiten von Karies. In Kombination mit KI bildet es eine größere Hemmzone als Natriumhypochlorit<sup>1</sup> gegen vier Bakterienarten.

Das Risiko schwarz verfärbter Zähne ist bei RIVA STAR deutlich geringer als bei anderen Systemen auf SDF-Basis. Durch das Auftragen von KI auf das SDF wird Silberiodid ausgefällt und eine Zahnverfärbung verhindert. Mit diesem patentierten Verfahren ermöglicht RIVA STAR exzellente ästhetische Resultate und sorgt so für höhere Patientenzufriedenheit. RIVA STAR ist für die minimalinvasive Zahnmedizin unentbehrlich.<sup>1-4</sup> Das patentierte Verfahren verschließt das Dentin und kann die Zahnerhaltung fördern.

Das Anwendungsspektrum von RIVA STAR reicht von medizinisch und/oder verhaltensbezogen herausfordernden Patienten über Patienten mit begrenztem Zugang zu zahnärztlicher Versorgung bis hin zu Patienten, die ansonsten eventuell unter Allgemeinanästhesie behandelt werden müssten.<sup>5</sup>

RIVA STAR erhöht auch die Haftfestigkeit von Glasionomerkementen. Bei Vorbehandlung der Zahnoberfläche mit RIVA STAR haften Glasionomere nachweislich besser an Dentin.<sup>6</sup> RIVA STAR ist bei allen größeren Dentalhändlern erhältlich.

Weitere Informationen auf [www.rivastar.com](http://www.rivastar.com)



SDI Germany GmbH

Tel.: 02203 9255-0

[www.sdi.com.au](http://www.sdi.com.au)

## COVID-19: Digitale Lösungen für geringeres Infektionsrisiko



Die Infektionsrate beim Coronavirus ist enorm, und die WHO hat das Virus offiziell zur Pandemie erklärt. Das Risiko einer Ansteckung für Sie als Zahnarzt und Ihr Praxisteam ist hoch. Drei Module der CGM Dental-systeme können dazu beitragen, Sie und Ihre Praxismitarbeiter vor einer möglichen Ansteckung zu schützen: **Mit dem CGM Mobile Praxis Center können Sie und Ihr Praxismanagement problemlos auch von zu Hause aus arbeiten.** Mit aktuellster Verschlüsselungstechnik ausgestattet, haben Sie obendrein einen sicheren und DSGVO-konformen Zugriff auf Ihre Praxis. Da Bargeld im Zusammenhang mit Corona kritisch zu bewerten ist, hilft die elektronische Zahlung von CGM Z1.PRO und CGM Z1. Auch die rechtliche Sicherheit der Praxis sollte man in solchen Zeiten nicht aus dem Auge verlieren. In der aktuellen Corona-Krise ist die rechtssichere und patientenbezogene Dokumentation Ihrer Hygienemaßnahmen – umsetzbar mit der CGM Hygieneverwaltung – von enormer Wichtigkeit.

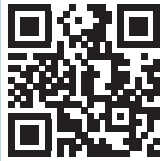


CGM Dentalsysteme GmbH

Tel.: 0261 8000-1900

[www.cgm-dentalssysteme.de](http://www.cgm-dentalssysteme.de)

Infos zum Unternehmen



Infos zum Unternehmen

## Sanftes Biofilmmangement

Die richtige Wahl einer gründlichen, sanften und dennoch preiswerten Polierpaste fällt nicht immer leicht. Mira-Clin® hap, die fluoridfreie Polierpaste mit Hydroxylapatit, unterstützt die Behandlung sensibler Zahnhäse und sorgt für eine schonende Entfernung von Belägen und Verfärbungen. Zudem bildet sie eine Schutzschicht für Zähne und Zahnhäse. Sensibilisierungen werden somit gemildert.

Das Besondere an Mira-Clin® hap ist, dass sich die Reinigungskörper während der Anwendung von fein (Reinigung) zu ultrafein (Politur) verändern. Somit werden zeitgleich zwei Anwendungsfelder abgedeckt, was eine deutliche Zeitersparnis mit sich bringt. Der Wechsel – von Reinigung zu Politur – tritt nach circa zehn Sekunden ein. Mit einem RDA-Wert von 36 geschieht dies auf eine sanfte Art, wodurch Zahnschmelz und Dentin nicht unnötig belastet werden. Das heißt maximale Reinigung bei gleichzeitig minimalem Abrieb.

Abgerundet wird die Polierpaste Mira-Clin® hap mit dem natürlichen Zuckeraustauschstoff Xylitol und einem angenehmen Minzgeschmack. Zudem ist die Polierpaste gluten- und phthalatfrei. Ganz neu im Sortiment sind die 100 x 2 g-Tiegel für eine hygienischere Anwendung. Mira-Clin® hap und Polierkelche aus dem Hager & Werken-Sortiment ergeben ein optimales Zusammenspiel einer guten PZR.

Die Prophy-Angles haben einen speziellen Winkel (105 Grad), in dem der Gummikelch aufgesetzt ist. Dieser ermöglicht einen sehr bequemen Zugang, vermeidet Politorspritzer und ist auch für den Patienten sehr angenehm.

Hager & Werken GmbH & Co. KG

Tel.: 0203 99269-0 • www.hagerwerken.de

## Zahnaufhellung: (K)eine Frage der Zeit

Happy Birthday! Seit 30 Jahren sind die Produkte der Opalescence™ Zahnaufhellung von Ultradent Products buchstäblich in aller Munde. Die weltweit erfolgreiche Reihe für das professionelle kosmetische und medizinische Whitening gehört zu den Marktführern und bietet etablierte und zuverlässig wirksame Präparate für strahlend schöne Zähne.

Die Opalescence™ Zahnaufhellung wurde von Zahnarzt und Unternehmensgründer Dr. Dan Fischer entwickelt und ist noch immer so zeitlos wie modern. Denn die hochwertigen Gele überzeugen durch allzeit passende, effektive und miteinander kombinierbare Produktlösungen je nach Indikation, Wunsch und Lifestyle des Patienten. Die Präparate sind



Infos zum Unternehmen

unter anderem als praktisches Home Whitening für zu Hause mit dem beliebten Opalescence™ Go oder Opalescence™ PF, das 1990 den Auftakt zur Erfolgsreihe gab, erhältlich.

Weiterhin stehen die Opalescence™ Zahnaufhellungsprodukte als In-Office- bzw. Chairside-Behandlung oder in der Walking-Bleach-Methode zur Verfügung. Bei jedem Whitening werden die Zähne durch Kaliumnitrat, Fluorid und einen hohen Wassergehalt gepflegt und geschützt.

Die Handhabung der Opalescence™ Zahnaufhellungsprodukte ist einfach sowie minimalinvasiv und wird durch die Praxis begleitet. Das gibt Sicherheit, stärkt die Patientenbindung und sorgt für gesunde, strahlend schöne Zähne. Ergänzend helfen die Opalescence™ Zahncremes dabei, das Aufhellungsergebnis möglichst langfristig zu erhalten.



Ultradent Products GmbH

Tel.: 02203 359215 • www.ultradent.com/de

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

## Injizierbares Flowable in zwei Viskositäten

Mit BEAUTIFIL Flow Plus X bietet SHOFU ein universelles, bioaktives Hybridkomposit, das mit seinen beiden Viskositäten F00 und F03 für jede Indikation über die jeweils optimale Fließfähigkeit und Formstabilität verfügt. Dabei verbindet das Füllungsmaterial die Applikationseigenschaften eines Flowables mit der Festigkeit, Dauerhaftigkeit und Ästhetik stopfbarer Hybridkomposite.

Das Komposit fördert aufgrund der integrierten S-PRG-Nanofüller die Remineralisation der angrenzenden Zahnschicht und überzeugt durch seine ausgezeichnete Polierbarkeit und einen beständigen Glanz. Herausragende Lichtdiffusionseigenschaften sorgen für einen ausgewogenen Chamäleon-Effekt, durch den sich die Restauration harmonisch in die Zahnreihe integriert.

Das injektionsfähige BEAUTIFIL Flow Plus X „F00“ ist dank seiner exzellenten Standfestigkeit und Formbeständigkeit nach dem Ausbringen ideal für den Füllungsaufbau geeignet. Seine Fließfähigkeit ist so gering, dass es sich bei der Schichtung nicht verformt, dennoch fließt es bei der Applikation leicht an – perfekt also für die detailgetreue Gestaltung der okklusalen Anatomie, Randleisten und Höcker.



Infos zum Unternehmen

Die moderat fließfähige Variante „F03“ verfügt über eine mittlere Formbeständigkeit und Viskosität und ist aufgrund seiner optimalen Selbstnivellierung bestens zum Füllen indiziert – ob als Liner auf dem Kavitätboden, zur Füllung kleiner okklusaler Kavitäten oder für Zahnhalsfüllungen.

SHOFU Dental GmbH • Tel.: 02102 8664-0 • www.shofu.de

## Alkoholische Schnelldesinfektion mit voll viruzider Wirksamkeit



Infos zum Unternehmen

Seit 2017 ergänzt die FD 333 forte Schnelldesinfektion für Oberflächen von Medizinprodukten und medizinischem Inventar sowie die dazugehörigen FD 333 forte wipes und FD 333 forte premium wipes die Systemhygiene von Dürr Dental. Als einziges alkoholisches Schnelldesinfektionsmittel auf dem Markt ist es nicht nur gemäß EU-Norm EN 14476 „viruzid“, sondern erfüllt auch die Kriterien der Leitlinie von DVV/RKI (bakterizid, fungizid und voll viruzid). Dies belegen die aufwendigen Prüfverfahren beider Institutionen. FD 333 forte darf daher als „voll viruzid“ deklariert werden und verfügt über die höchstmögliche Wirksamkeitsstufe 3. Damit bietet es maximale Sicherheit für die routinemäßige und gezielte Desinfektion von Flächen. Außerdem eignet es sich für die Abschlussdesinfektion von Medizinprodukten, die gemäß RKI als „semikritisch A“ eingestuft werden und neben bakterizid und fungizid auch voll viruzid sein müssen. Aufgrund dieser Ergebnisse erleichtert FD 333 forte künftig nicht nur die Hygieneplanung in der Praxis, sondern macht das Produkt auch zur klaren Nummer 1 in Sachen voll viruzider alkoholischer Schnelldesinfektion.

DÜRR DENTAL SE • Tel.: 07142 705-0 • www.duerrdental.com



Infos zum Unternehmen



## Desinfizierter Sprühnebel unterstützt Infektionsschutz

Schluss mit teuren Reparaturen, Ausfallzeiten und ständigem Nachkauf von Agentien: Hören Sie auf, Ihr hart verdientes Geld aus dem Fenster zu werfen. Gerade, wo Sie in Zeiten von Corona ein finanzielles Polster gut gebrauchen können. Setzen Sie stattdessen mit SAFEWATER auf eine lückenlose Wasserhygiene und sparen Sie bis zu 10.000 EUR jährlich. Das SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept baut Biofilme effektiv und gleichzeitig materialschonend aus den Wasser führenden Systemen von Zahnarztpraxen ab. Damit wird verstopften Instrumenten aktiv vorgebeugt. Zudem kommt es zu weniger Defekten an Hand- und Winkelstücken. Das Ergebnis: Die Kosten für Reparaturen und Einkauf sinken signifikant. Über tausend Zahnarztpraxen in Deutschland und Österreich profitieren bereits heute von Kosteneinsparungen und Rechtssicherheit dank SAFEWATER. Eine von ihnen ist das Zahnzentrum Emsland, das seine Reparaturanzahl an Handstücken und Turbinen mehr als halbierte – von jährlich 28 auf nur noch zwölf. „Auf die Zeit gerechnet kann das kein Zufall sein. Neben den Reparaturkosten spare ich jede

Menge Chemikalien. Das System hat sich längst im Praxisalltag amortisiert“, freut sich Anwender und Zahnarzt Dr. Jan Martin Ebling.

Heben auch Sie Ihre Praxis mit SAFEWATER auf ein neues Hygienelevel und sparen Sie bares Geld.

Jetzt telefonisch unter 00800 88552288 oder per WhatsApp unter 0171 9910018 sowie auf [www.bluesafety.com/Termin](http://www.bluesafety.com/Termin) Ihre kostenfreie Beratung sichern.

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

**BLUE SAFETY GmbH**

Tel.: 00800 88552288 • [www.bluesafety.com](http://www.bluesafety.com)

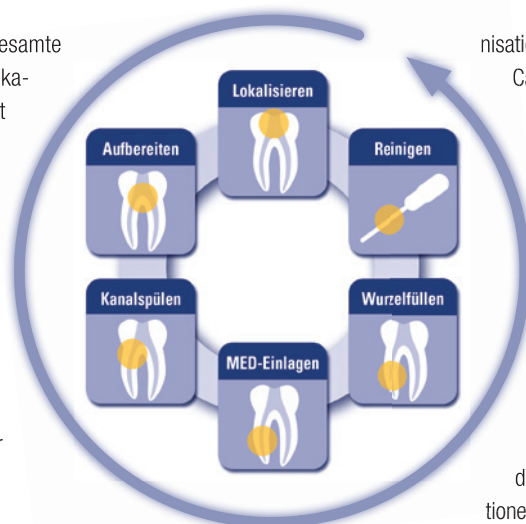
## Das Endo-Paket: Alles aus einer Hand!

Als Endo-Spezialist stellt SPEIKO das gesamte Spektrum, welches während einer Wurzelkanalbehandlung benötigt wird, her und stellt so über die gesamte Behandlung eine gleichbleibend hohe Qualität der Produkte sicher.

**Aufbereitung:** Für die Aufbereitung bietet SPEIKO EDTA-Gel und Lösung oder eine Zitronensäurelösung an. Anwender profitieren von einer sicheren und einfachen Wurzelkanalaufbereitung und schaffen optimale Voraussetzungen für die Desinfektion.

**Spülung:** Die Spülung mit Hypochlorit-SPEIKO 5,25 %, 3 % oder 1 % erhöht die Wahrscheinlichkeit für eine erfolgreiche Wurzelkanalfüllung. Das Ergebnis bringt eine optimale Reinigung.

**Medikamentöse Einlage:** Mit SPEIKOCAL Pulver, SPEIKOCAL Paste oder CALASEPT-SPEIKO lassen sich antibakterielle Substanzen in einen kontaminierten Wurzelkanal einbringen und so eine bakterielle Rekolo-



nisation zwischen den Behandlungen vermeiden. Calciumhydroxidpräparate sind heutzutage das Mittel der Wahl.

**Definitive Füllung:** Die Verwendung der Aptal-Harz Wurzelfüllung erzielt eine homogene, wandständige Füllung des gesamten Wurzelkanalsystems und minimiert so die Gefahr der Rekontamination.

**Endodontischer Reparaturzement:** Mit SPEIKO-MTA-Zement mit oder ohne Hydroxylapatit lassen sich schwierigen Indikationen, wie zum Beispiel eine retrograde Wurzelfüllung, Verschlüsse einer Via falsa oder weit offener Apices, effektiv abdecken.

**SPEIKO – Dr. Speier GmbH**

Tel.: 0521 770107-0 • [www.speiko.de](http://www.speiko.de)

Fragen zur Verarbeitung oder zur Anwendung werden vom SPEIKO-Außendienst jederzeit beantwortet. Dabei zeigt er Kniffe und Tricks bei der Verarbeitung und Anwendung.

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



## Weniger invasiv, sicherer und schnelleres Behandeln

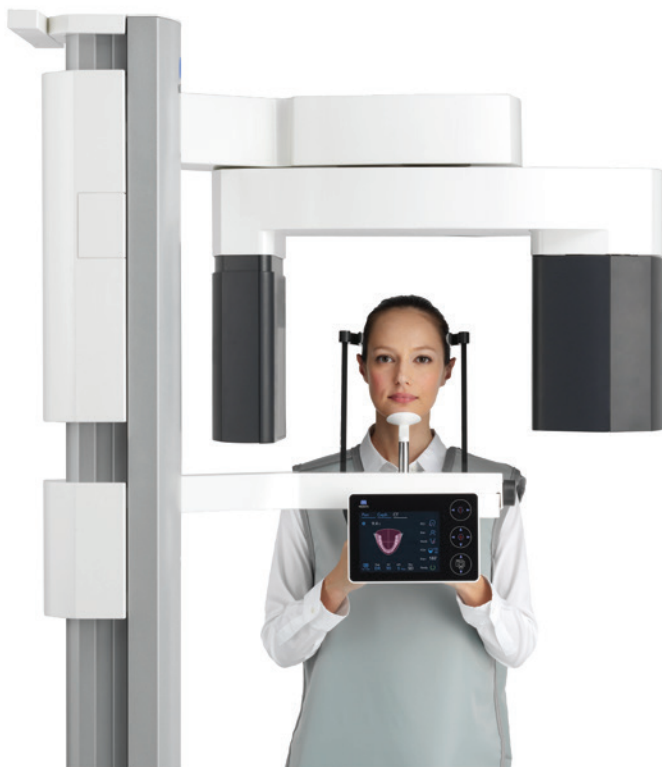
Die ACTEON® Germany GmbH deckt mit ihren spezialisierten Geschäftsbereichen – ACTEON® EQUIPMENT, ACTEON® IMAGING und ACTEON® PHARMA – ein außergewöhnlich breites Produktportfolio ab und kann so Gesamtlösungen und ganzheitliche Produkt- und Servicepakete für die Praxisausstattung anbieten. Getreu seines Mottos „More inventive, Less invasive“ konzipiert und entwickelt ACTEON® hochmoderne medizinische Geräte, mit denen Zahnärzte weniger invasiv, sicherer und schneller behandeln. Die Produkte aus der ACTEON® EQUIPMENT-Sparte setzen für die dentale Chirurgie ganz klar auf den minimalinvasiven Ansatz – zum Wohle von Anwendern und Patienten. So können auch Allgemeinpraxen ihren Patienten Behandlungskonzepte aus einer Hand anbieten. Das Piezotome Cube von ACTEON® bietet dank seiner patentierten Newtron®-Technologie, die Hochfrequenz-Ultraschall nutzt, schonende Knochenbearbeitung bei lediglich minimaler Weichgewebsverletzung – gerade bei Zahnextraktionen im Vorfeld einer Implantation unverzichtbar.



ACTEON Germany GmbH • Tel. 0211 169800-0 • [www.actedgroup.com](http://www.actedgroup.com)

Infos zum Unternehmen

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



## Höchste Bildqualität für mehr Sicherheit

Morita bietet der Zahnarztpraxis mit dem iF Design Award prämierten 2D-/3D-Röntgensystem Veraview X800 eine einzigartige Bildqualität. Viele innovative Features optimieren die Diagnosesicherheit bei der dentalen Behandlungsplanung: Die revolutionäre Detailtreue mit einer enorm hohen Auflösung von mehr als 2,5 LP/mm MTF und einer Voxelgröße von 80 µm zeigt sich dabei in den Aufnahmen selbst sowie in der Nachbearbeitung. Dabei lässt sich mit der im Veraview X800 erstmals eingesetzten Zoom Reconstruction Function die Schärfe bereits erstellter Aufnahmen ohne erneutes Röntgen steigern. Neue Panoramafunktionen wie Adaptive Focal Point (AFP) – die mehrere Schichten akquirierter Bilder analysiert und aus optimalen Panoramascichten ein neues Bild zusammensetzt – sowie Adaptive Gray Scale (AGS) steigern den Detailreichtum und sorgen so für den perfekten Kontrast. Auch die Patientensicherheit hat der Behandler stets im Blick: Für kleinstmögliche Dosis und größtmögliche Auflösung lässt sich zwischen 180 Grad- und 360 Grad-Aufnahmen wählen, während der horizontale Röntgenstrahl Artefakte verringert. Die elf Fields of View (FOV) decken alle dentalen Fragestellungen ab – von der Implantologie über Endodontie bis hin zur allgemeinen Zahnmedizin. Auch das Äußere des Veraview X800 kann sich sehen lassen: Das System wurde für seine durchdachte Formgebung bereits mit einem iF Design Award in Gold ausgezeichnet.



J. MORITA EUROPE GMBH • Tel.: 06074 836-0 • [www.morita.de](http://www.morita.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 Döbbcke  
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 Tel. 0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de  
Bob Schliebe Tel. 0341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

**VERTRIEB/ABONNEMENT**

Sylvia Schmehl Tel. 0341 48474-201 s.schmehl@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 Tel. 0341 48474-321 isbaner@oemus-media.de  
(V.i.S.d.P.)

**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 2020 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 27 vom 1.1.2020.  
Es gelten die AGB.

**Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers):** Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

**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 Abonent 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 ///**

<b>UNTERNEHMEN</b>	<b>SEITE</b>
3Shape	89
ACTEON	65
Asgard Verlag	83
Belmont	11
BFS	79, 81
BLUE SAFETY	39, Beilage
CAMLOG	43
CANDULOR	63
CGM	27
Comcotec	5
dent.apart	35
Dentsply Sirona	7
DGOI	Beilage
DGZI	95
Dr. Jean Bausch	19
Dürr Dental	21
EDG Deutschland	15
Garrison Dental	Beilage
Gesellschaft für Funktionsdiagnostik	85
GSK	75
Hager & Werken	51
hypo-A	31
Ivoclar Vivadent	41
J.Morita	61
KaVo	13
Kulzer	29, 55
Kuraray	69
MediEcho	10
metalvalor	71
NSK Europe	2, Beilage
PERMADENTAL	116
Planmeca	37
Pluradent	9
PreXion	33
Roland	57
RØNVIG	25, 103
ROOS Dental	Beilage
SDI Germany	Beilage
solutio	17
SHOFU Dental	47
SPEIKO	44
Synadoc	20
theratecc	59
Top Caredent	77
Ultradent Products	93
W&H Deutschland	45

# DESIGN PREIS

2020

**ZWP** ZAHNARZT  
WIRTSCHAFT PRAXIS

Gesucht wird Deutschlands schönste Zahnarztpraxis.

Jetzt bis zum 1.7.2020 bewerben: [www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)



**PREISBEISPIEL**

**VOLLVERBLENDETES ZIRKON  
„CALYPSO“**

**671,75 €\***

4 Kronen und 2 Zwischenglieder, Zirkon, vollverbl.  
(Sagemax, Vita VM 9, Vita Akzent)

\*inkl. MwSt., Artikulation, Material, Modelle und Versand.  
\*Der Preis ist ab 01.04.2020 gültig.



**Mehr Lachen. Nutzen Sie die Vorteile des Komplettanbieters.**

**Der Mehrwert für Ihre Praxis:** Als Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen beliefern wir seit über 30 Jahren renommierte Zahnarztpraxen in ganz Deutschland. *Ästhetischer Zahnersatz zum smarten Preis.*