

# DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

**5** 2020

## PRAXISHYGIENE

### RATGEBER // SEITE 024

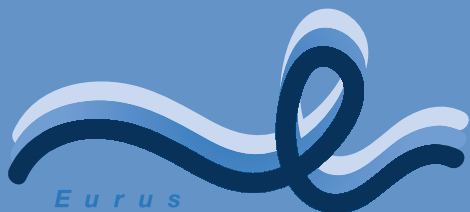
Möglichkeiten der Aufbereitung  
von Medizinprodukten in der  
Zahnarztpraxis

### PRAXISPORTRÄT // SEITE 040

Ganz zentral bei einer  
Praxisgründung sind das  
„Wo“ und „Wie“


### PRAXISMANAGEMENT // SEITE 052

Recruiting: Geeignete  
Mitarbeiter für die Praxis



## 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)



## PRAXISHYGIENE – EIN UPDATE

Aus aktuellem Anlass ist die Umsetzung der geforderten Hygienemaßnahmen nach KRINKO- und BfArM-Richtlinien und dergleichen präsender und wichtiger denn je. Klar ist, dass niemand, der in der Praxis arbeitet, sich verletzen oder gar infizieren möchte, und genauso wenig möchte man das für seine Patienten. Daher sollte es in der zahnärztlichen Hygiene in erster Linie um eigenverantwortliches Denken und Handeln gehen.

Essenziell wichtig ist es hierbei, dass die Mitarbeiter/-innen der Praxis stets auf dem aktuellen Stand der Anforderungen in der sogenannten Sachkenntnis sind. Das setzt wiederum eine ständige Weiterqualifizierung in den Bereichen Hygiene und Aufbereitung von Medizinprodukten voraus. Für eine nachhaltige und richtlinienkonforme Umsetzung im Betrieb ist es nützlich, ein Hygienemanagement zu erstellen, das für alle Beteiligten einheitlich ist, um bewusst und gezielt präventive Maßnahmen im Bereich der Hygiene zu installieren, die jegliche Verletzung oder Infektion verhindern.

In der Hygiene geht es immer um Prävention! Das bedeutet, den „schlimmsten Fall“ niemals wahr werden zu lassen. Denn im schlimmsten Fall sind nicht nur Sie oder Ihr Patient gesundheitlich geschädigt, sondern es kann auch zu gerichtlichen Auseinandersetzungen kommen. Gerichte berufen sich dann auf die existierenden Vorschriften, Richtlinien und

Leitfäden. Und dabei gilt die Beweislastumkehr.

Nicht der Patient muss nachweisen, dass er sich in der Praxis infiziert hat, sondern Sie als Praxismitarbeiter/-in bzw. Praxisinhaber/-in sind verpflichtet, nachweisen zu können, dass Sie sich an die aktuellen Hygienevorschriften gehalten haben und es somit ausgeschlossen ist, dass ein Patient in Ihrer Praxis gesundheitlichen Schaden erlitten hat.

Ein weiterer Punkt, der ein gelebtes Hygienemanagement in der Praxis unumgänglich macht, sind die behördlichen Hygienebegehungen, die deutschlandweit stattfinden und im Intervall von fünf Jahren wiederholt durchgeführt werden sollen. Nach dem Zufallsprinzip wird in der zu behandelnden Praxis die tatsächliche Umsetzung der Hygieneanforderungen überprüft. Dabei werden zum einen die tatsächlichen Ist-Zustände in der Praxis kontrolliert, aber auch die Qualitätssicherungsdokumente (QM) wollen gesehen werden, inklusive der Überprüfung, ob das Personal, welches mit der Aufbereitung von Medizinprodukten betraut ist, die geforderte Sachkenntnis dazu vorweisen kann.

Durch ständig neue Anforderungen wird alles anspruchsvoller und die Herausforderungen für Sie als Praxisteam wachsen. Die geforderten Hygiene-, Arbeitsschutz- und QM-Maßnahmen beinhalten umfangreiche Themengebiete, die nicht ad

hoc erarbeitet werden können. Der Aufwand ist nicht zu unterschätzen. Daher ist eine bestmögliche und frühzeitige Vorbereitung in allen Bereichen notwendig! Planen Sie für Ihre Mitarbeiter/-innen regelmäßige Fortbildungsmaßnahmen ein, überprüfen Sie Ihr praxisinternes Qualitätsmanagement auf Aktualität und Vollständigkeit aller geforderten QM-Dokumente und sorgen Sie dafür, dass die betriebsinternen Maßnahmen von allen Mitarbeiter/-innen gleichermaßen umgesetzt werden. Durch viele Vorschriften, Richtlinien und Anforderungen, die sich auch ständig ändern, kann es schon passieren, dass man den Überblick verliert und man sich fragen muss: „Was gilt denn nun für uns und was ist denn tatsächlich wichtig, umgesetzt zu haben?“

Ob Ihr Hygienemanagement bereits steht und Sie es lediglich aktuell zu halten brauchen, ob Sie etwas tun müssen, weil Ihre Hygienemaßnahmen Optimierungspotenzial haben, ob Sie als Praxisgründer neu starten oder tatsächlich eine Praxisbegehung ansteht – sollten Sie Hilfe dazu benötigen, dann nutzen Sie ggf. auch externe Expertenhilfe für eine optimale Umsetzung Ihrer Hygieneansprüche in der Praxis.

Starten Sie durch und bleiben Sie am Ball. Viel Erfolg!

Nicola V. Rhea  
Inhaberin in-house-training

## AKTUELLES

- 006 Leitfaden für wirksamen Selbstschutz  
in Zahnarztpraxen  
Höhere Kassenzuschüsse bei Zahnersatz
- 007 BVD mit neuem Internetauftritt  
Pandemie-Bewältigung und Handlungsbedarfe  
in der vertragszahnärztlichen Versorgung
- 008 IDS 2021 mit hybriden Formaten  
Umsatzeinbrüche im Süden, Zuwachs im Osten
- 009 Corona-Hygienepauschale: PKV-Extravergütung  
bis Ende 2020 verlängert
- 010 Neue S1-Leitlinie zum Schutz vor  
Aerosol-übertragbaren Erregern  
Broschüre zur Telematikinfrastruktur
- 011 Zahnärztliche Beratungsstellen  
unterstützen Patienten
- 012 ZWP Designpreis 2020:  
Die Gewinnerpraxis ist gekürt
- 013 Henry Schein Dental eröffnet neues Dental  
Information Center in Ettlingen

## PRAXISHYGIENE

- 014 RKI ante portas  
// STATEMENT
- 020 Reduzierung der Aerosolbelastung –  
auch nach Corona  
// BEHANDLUNGSOPTIMIERUNG
- 024 Möglichkeiten der Aufbereitung von  
Medizinprodukten in der Zahnarztpraxis  
// RATGEBER
- 030 Der Tag der Hygienischen Praxisbegehung  
// RATGEBER
- 036 Gesamter Gerätepark  
vollautomatisch dokumentiert  
// HERSTELLERINFORMATION
- 038 Bei vielen PZR bietet ein Thermodesinfektor  
doppelten Mehrwert  
// HERSTELLERINFORMATION

## UMSCHAU

- 040 Ganz zentral bei einer Praxisgründung  
sind das „Wo?“ und „Wie?“  
// PRAXISPORTRÄT
- 044 „Ein besseres Polymerisationsergebnis  
und die halbe Polymerisationszeit“  
// ERFAHRUNGSBERICHT
- 048 Plastikbecher im Fokus –  
Einweg, Mehrweg, ganz weg?  
// PRAXISAUSSTATTUNG
- 052 Recruiting: Geeignete Mitarbeiter für die Praxis  
// PRAXISMANAGEMENT
- 054 Hygiene-Workflow für Übertragungsinstrumente  
// AUFBEREITUNG
- 056 Gefahr „Aerosole“ – Keimbelastung reduzieren  
// HERSTELLERINFORMATION

## BLICKPUNKT

## FACHHANDEL

## IMPRESSUM / INSERENTENVERZEICHNIS

## PRODENTE



**Spitzentechnologie gibt's oft  
nur in der Theorie.  
Oder in Ihrer Praxis.**



**Die Performance-Fräsmaschinen von vhf.**

Wenn für Ihre Praxis das Beste gerade gut genug ist: Die Fräs- und Schleifmaschinen von vhf sind Ihre Eintrittskarte in die Zukunft der digitalen Zahnmedizin. Mit der **Z4** fertigen Sie extrem schnell und präzise Chairside-Restaurationen aus Blockmaterialien und sogar Titan-Abutments. Die **B5** erlaubt Ihnen darüber hinaus die Bearbeitung aller Rohlinge in Rondenform. Und der Clou: Ein integrierter Roboterarm, der bis zu zehn verschiedene Materialien automatisch ein- und auswechselt, sorgt dafür, dass die Maschine rund um die Uhr arbeitet – auch wenn Sie schon längst im Feierabend sind. Lassen Sie sich beeindrucken von der intuitiven Bedienung der vhf-Maschinen und genießen Sie die völlige Freiheit in Bezug auf Indikationen, Materialien sowie Ihren bevorzugten Scanner. Und das zu einem absolut fairen Preis. Erfahren Sie mehr: [vhf.de/dental](http://vhf.de/dental)

**vhf**  
CREATING PERFECTION

## LEITFADEN FÜR WIRKSAMEN SELBSTSCHUTZ IN ZAHNARZTPRAXEN

Zahnmedizinisches Fachpersonal gehört zu den Berufsgruppen mit dem höchsten COVID-19-Infektionsrisiko.<sup>1</sup> Umso wichtiger sind in Zahnarztpraxen sorgfältig geplante und umgesetzte Hygienemaßnahmen zum Selbstschutz des Personals. Welche Maßnahmen bei der Behandlung von Patienten mit COVID-19-Verdacht oder nachgewiesener Infektion sinnvoll sind, fasst ein aktueller Leitfaden zusammen:

1. Jeden Patienten vor dem Praxisbesuch telefonisch und beim Betreten der Praxis nach COVID-19-Symptomen in den vergangenen zwei Wochen befragen.
2. Patienten, bei denen ein Verdacht oder Nachweis auf COVID-19 besteht, sollten laut Stellungnahme des Deutschen Arbeitskreises für Hygiene in der Zahnmedizin (DAHZ) räumlich und organisatorisch von Patienten der Normalsprechstunde getrennt werden.<sup>2</sup>
3. Vor dem Betreten der Praxis sollten Patienten einen Mund-Nasen-Schutz (MNS) anlegen (chirurgisch oder aus Stoff) und – außer bei der Behandlung – dauerhaft tragen.
4. Nach dem Betreten der Praxis sollten die Hände mit einem wirksamen Präparat desinfiziert werden.
5. Patienten sofort in das Behandlungszimmer führen und den MNS erst unmittelbar vor der Munddesinfektion



© Harbucks, iStock

- und anschließenden Behandlung ablegen.
6. Den Mund und Rachen des Patienten mit einer gegen SARS-CoV-2 wirksamen antiseptischen Lösung (beispielsweise auf Basis von Povidon-Iod) für 30 Sekunden spülen lassen. Dies kann die Viruslast im Mund und damit das Übertragungsrisiko reduzieren.
7. Zusätzlich zu den im Rahmen der Standardhygiene vorgeschriebenen Visieren und Handschuhen sollten während der gesamten Behandlungszeit langärmelige Schutzkittel und Masken mit mindestens FFP2-Schutzklasse getragen werden.
8. Nach der Behandlung den Patienten auffordern, den Mund-Nasen-Schutz aufzusetzen und sich vor dem Ver-

lassen der Praxis die Hände zu desinfizieren.

9. Die Behandlungsräume gründlich lüften.
10. Anschließend den Behandlungsplatz und angrenzende Flächen reinigen und desinfizieren. Dabei sollte das zahnmedizinische Team Schutzhandschuhe tragen.
11. Schutzkleidung nach der Behandlung ablegen.

1 Meng L, Hua F, Bian Z. Coronavirus Disease 2019 (COVID-19): Emerging and Future Challenges for Dental and Oral Medicine. J Dent Res. 2020; 99(5):481–487.

2 Deutscher Arbeitskreis für Hygiene in der Zahnmedizin. SARS-COV-2/Covid-19 – Risikomanagement in Zahnarztpraxen. DAHZ-Stellungnahme Corona 20.04.2020.

## HÖHERE KASSENZUSCHÜSSE BEI ZAHNERSATZ

Seit 1. Oktober zahlen gesetzlich versicherte Patienten für Zahnersatz weniger Geld aus eigener Tasche, denn die Festzuschüsse der Krankenkassen sind um zehn Prozent gestiegen. Mit einem lückenlos geführten Bonusheft kann sich der Kassenzuschuss sogar noch weiter erhöhen. Bisher bekamen gesetzlich Versicherte rund 50 Prozent der Kosten für die Regelversorgung (Standardbehandlung mit einer Krone, Brücke oder Prothese) von der Krankenkasse erstattet. Seit

Oktober tragen die Kassen 60 Prozent der Kosten der Regelversorgung.

Quelle: KZB



© burwit – stock.adobe.com

## BVD MIT NEUEM INTERNETAUFTRITT

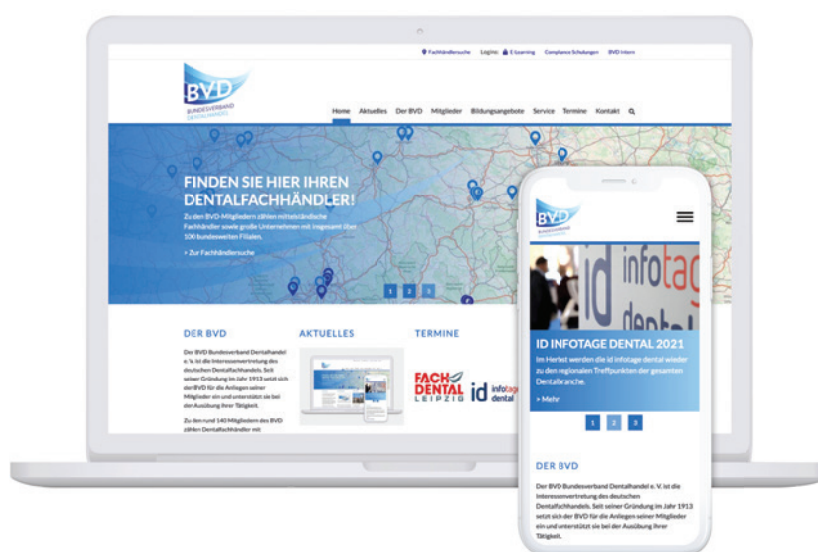
Der BVD Bundesverband Dentalhandel e.V. präsentiert sich mit einem vollständig neuen Internetauftritt. Ab sofort bietet [bvdental.de](http://bvdental.de) alle Informationen über die Interessenvertretung des deutschen Dentalfachhandels, zu der neben Fachhändlern auch handelstreue Hersteller und Versandhandelsunternehmen zählen.

Das Angebot des neuen Serviceportals umfasst unter anderem neben branchenrelevanten Inhalten und Veranstaltungshinweisen Bildungsangebote sowie einen internen Bereich für BVD-Mitglieder. Ein ansprechendes, modernes Design, eine klare Struktur und eine intuitive Navigation führen die Besucher auch auf mobilen Endgeräten rasch zu dem, was sie suchen. Egal, in welchem Bereich der Nutzer gerade ist, ganz oben auf der Seite finden sich die Schnellzugriffe: für die Zahnärzteschaft eine bundesweite Fachhändlersuche, für die angemeldeten Azubis der Log-in für das E-Learning, für die Mitglieder der interne Bereich.

„Mit [bvdental.de](http://bvdental.de) haben wir eine informative, moderne Service- und Kommunikationsplattform für den Dentalfachhandel und die Öffentlichkeit umgesetzt“, erklärt BVD-Präsident Lutz Müller. „Die neue Website bündelt nicht nur alle Informationen und Angebote des BVD, sondern bietet seinen Mitgliedern auch konkrete

Mehrwerte wie einfach zu nutzende E-Learning-Programme und hilfreiche Downloads wie den Artikelpass. Brancheninteressierte sowie Vertreter aus Medien, Institutionen und Politik finden auf [bvdental.de](http://bvdental.de) nützliche Informationen rund um den deutschen Dentalhandel.“

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



## PANDEMIE-BEWÄLTIGUNG UND HANDLUNGSBEDARFE IN DER VERTRAGSZAHNÄRZTLICHEN VERSORGUNG

Vor dem Hintergrund der andauernden Corona-Pandemie haben Kassenärztliche Bundesvereinigung (KBV) und Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) ein gemeinsames Positionspapier zu grundlegenden Handlungsbedarfen in der ambulanten vertragsärztlichen und vertragszahnärztlichen Versorgung vorgelegt. Ziel des konzeptionellen Vorstoßes der beiden Bundeskörperschaften ist es, Erfahrungen und Erkenntnisse der vergangenen Monate zu nutzen, um die Krisenreaktionsfähigkeit des ambulanten Versorgungs-

sektors in seiner Gesamtheit zu festigen und zielgerichtet weiterzuentwickeln.

Dr. Andreas Gassen, Vorsitzender des Vorstandes der KBV, betonte, dass es nun an der Zeit sei, erste Lehren aus der Pandemie zu ziehen und praktikable Wege für das weitere Handeln aufzuzeigen, um auf ein eventuelles Wiedererstarken der Corona-Krise vorbereitet zu sein.

„Zahnärzteschaft und Behandlungsteams haben in der Corona-Krise an sprichwörtlich ‚vorderster Front‘ des Infektionsgeschehens verantwortungsbewusst und

mit großem Engagement gearbeitet und sowohl die zahnärztliche Versorgung aller Versicherten aufrechterhalten wie auch die Behandlung von Infizierten und unter Quarantäne stehenden Patientinnen und Patienten in eigens errichteten Schwerpunktpraxen und Behandlungszentren vorbildlich durchgeführt. Jetzt gilt es, aus den Erfahrungen der Krise zu lernen und bei wieder steigenden Infektionszahlen standardisierte Vorkehrungen für den Fall einer zweiten Welle und mögliche künftige Pandemiefälle zu treffen“, resümierte Dr. Wolfgang Eßer, Vorsitzender des Vorstandes der KZBV.

Das gemeinsame Positionspapier von KBV und KZBV legt Handlungsempfehlungen und konkrete Maßnahmen dar, um den ambulanten Versorgungssektor in seiner Gesamtheit krisenfest weiterentwickeln zu können. Es kann auf den Websites von KBV und KZBV abgerufen werden.

Quelle: KZBV



## IDS 2021 MIT HYBRIDEN FORMATEN

Die 39. IDS wird vom 9. bis zum 12. März 2021 in Köln stattfinden. Da aufgrund der unterschiedlichen Reisebeschränkungen durch die Corona-Krise weniger Besucher aus Übersee erwartet werden und um auch ihnen die Teilnahme an der Weltleitmesse zu ermöglichen, bietet die IDS eine Reihe von hybriden Elementen. Die digitale IDS-Plattform soll über Produkte sowie Systemlösungen informieren, das Streaming von Webinaren, Pressekonferenzen, Events sowie Eins-zu-eins-Kommunikation mit Kunden ermöglichen. Die Koelnmesse hat in den letzten Monaten bereits erhebliche Anstrengungen unternommen und konkrete Maßnahmen zur

Digitalisierung von Messen in hybride Veranstaltungen umgesetzt. „Diese neu entwickelten digitalen Tools wollen wir zielgerichtet für die IDS 2021 einsetzen, um somit Ausstellern wie Besuchern vielfältige Beteiligungsmöglichkeiten über

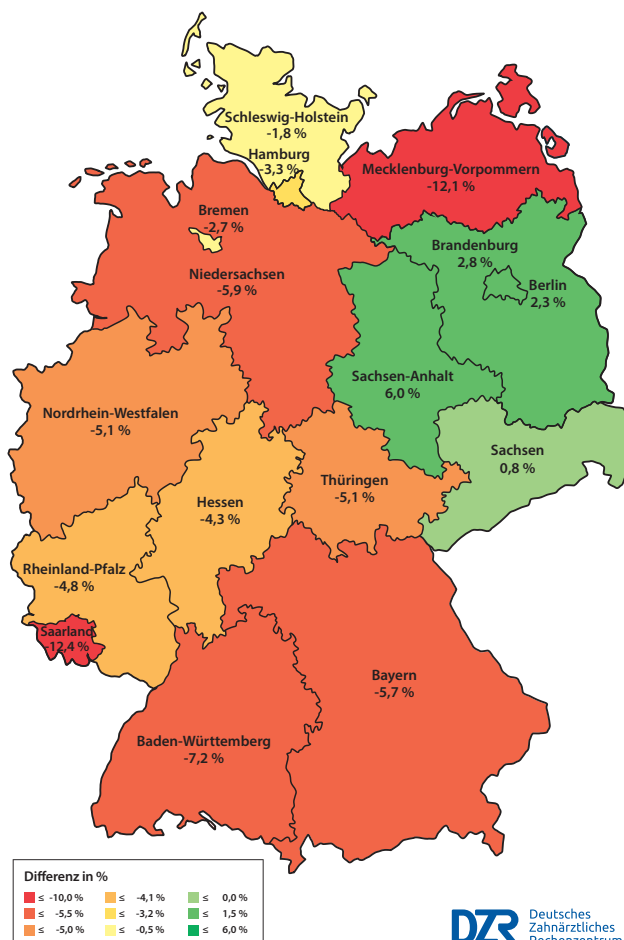
die physische Veranstaltung in Köln hinaus bieten zu können“, so Oliver Frese, Geschäftsführer der Koelnmesse.

Quelle: koelnmesse.de



## UMSATZEINBRÜCHE IM SÜDEN, ZUWACHS IM OSTEN

Während der Corona-Pandemie verzeichneten Zahnarztpraxen im 1. Halbjahr 2020 in weiten Teilen Deutschlands Umsatzrückgänge. Im Vergleich zum gleichen Zeitraum 2019 gab es im Saarland den größten Einbruch mit einem Minus von 12,4 Prozent. Dies ergibt sich aus einer aktuellen statistischen Erhebung des DZR HonorarBenchmark-Tools des Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentrums (DZR). Gravierend sind die Einbrüche auch in Mecklenburg-Vorpommern (minus 12,1 Prozent) sowie in Baden-Württemberg (minus 7,2 Prozent). Weniger Differenz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zeichnet sich in Norddeutschland ab: So wurde, laut DZR HonorarBenchmark-Analyse, in Schleswig-Holstein ein Rückgang von nur 1,8 Prozent der zahnmedizinischen Privatliquidation gemessen. Lediglich im Osten Deutschlands konnten Zahnarztpraxen den Umsatz steigern: Sachsen (plus 0,8 Prozent), Berlin (plus 2,3 Prozent), Brandenburg (plus 2,8 Prozent) und Sachsen-Anhalt sogar plus 6,0 Prozent. Die Zahlen spiegeln in Teilen die Ausbreitung der SARS-CoV-2-Infektionen wider, so zum Beispiel in Baden-Württemberg und Bayern (minus 5,7 Prozent) als stark betroffene Regionen. Weitere Informationen unter [www.dzr.de](http://www.dzr.de)



DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum

Entwicklung zahnmedizinischer Privatliquidation im Vergleich 1. Halbjahr 2020 mit SARS-CoV-2 zu 1. Halbjahr 2019 ohne Corona-Pandemie.

Quelle: DZR



## CORONA-HYGIENEPAUSCHALE: PKV-EXTRAVERGÜTUNG BIS ENDE 2020 VERLÄNGERT

Die Corona-Pandemie mit den jetzt wieder steigenden Infektionszahlen bedeutet für Arzt- und Zahnarztpraxen weiter erhöhte Anforderungen an Hygiene und Patientensicherheit. Zur Übernahme der damit verbundenen Mehrkosten und um die hochwertige Versorgung der Versicherten zu gewährleisten, hatte der Verband der Privaten Krankenversicherung (PKV) mit der Bundesärztl- sowie der Bundeszahnärztekammer bereits im Frühjahr einen Vergütungszuschlag abgestimmt. Diese zunächst bis Ende September befristete sogenannte Corona-Hygienepauschale wird jetzt – zu angepassten Bedingungen – bis zum Jahresende 2020 verlängert.

Ärzte können auf dieser Grundlage ab 1. Oktober je Sitzung analog Nr. 245 GOÄ zum einfachen Satz in Anrechnung bringen,



© Artfolio – stock.adobe.com

gen, das entspricht 6,41 EUR. Zahnärzte können in analoger Anwendung der Gebührenordnung GOZ Nr. 3010 eine Corona-Hygienepauschale von 6,19 EUR abrechnen. Privatversicherte Patienten, die eine (Zahn-)Arztrechnung mit diesen Positionen bei ihrem Versicherungsunternehmen einreichen, bekommen die Pauschale im versicherten Umfang erstattet.

Verlängert wurden auch der Corona-bedingte Vergütungszuschlag von 1,50 EUR je Behandlung im Heilmittelbereich sowie die Vereinbarungen rund um die Erbringung von telemedizinischen Leistungen in der Psychotherapie.

Quelle: PKV

ANZEIGE



IT'S TIME TO  
CHANGE  
ROUTINES

Bliss  
by Acteon



ACTEON® Germany GmbH | Klaus-Bungert-Strasse 5 | 40468 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211/16 98 00-0 | Fax: +49 211/16 98 00-48  
E-Mail: info.de@acteongroup.com | www.acteongroup.com



## NEUE S1-LEITLINIE ZUM SCHUTZ VOR AEROSOL-ÜBERTRAGBAREN ERREGERN

Im September wurde erstmals nach den Regularien der AWMF (Arbeitsgemeinschaft der Wissenschaftlichen Medizinischen Fachgesellschaften) eine S1-Leitlinie mit Hinweisen zum Schutz der zahnmedizinischen Fachkräfte und Patienten vor einer Infektion mit SARS-CoV-2 und anderen Aerosol-übertragbaren Erregern bei gleichzeitiger Gewährleistung der zahnmedizinischen Grundversorgung der

Bevölkerung erstellt. Federführend durch die DGZMK wurden in Zusammenarbeit mit einer Expertengruppe Handlungsempfehlungen erarbeitet, mit dem Ziel, Zahnärzten und zahnmedizinischem Fachpersonal notwendige Maßnahmen zum Selbst- und Fremdschutz zu vermitteln.

Quelle: DGZMK

## BROSCHÜRE ZUR TELEMATIKINFRASTRUKTUR

Die KZBV hat für Zahnärztinnen und Zahnärzte einen weiteren Spezialleitfaden veröffentlicht, der Praxen die digitale Anbindung an Deutschlands größtes Gesundheitsnetz erleichtern soll. Die allgemeinverständliche Broschüre *Telematikinfrastruktur – ein Überblick* kann auf der Website der KZBV kostenfrei abgerufen werden.

Der grundlegend überarbeitete und ergänzte neue Leitfaden informiert über die notwendige technische Ausstattung und deren Finanzierung sowie über künftige digitale Anwendungen. Er ist nicht nur für Neu-Niederlassungen interessant, die kompakt alle grundlegenden Informationen zum erstmaligen TI-Anschluss erhalten, sondern auch für bereits angeschlossene Praxen, die jetzt ein Kompendium zur Auffrischung und zum Nachschlagen möglicher TI-Fragen zur Hand haben. Checklisten, Tipps und Hinweise erläutern, wie Praxen, Patienten und die flächendeckende und wohnortnahe Versorgung von der Anbindung an die TI profitieren können.

### Leitfaden-Serie der KZBV zur Digitalisierung nochmals erweitert

Im Vorgriff auf den Feldtest zu den ersten medizinischen Anwendungen der TI im 1. Quartal 2020 hatte die KZBV bereits erste Spezialleitfäden für Zahnarztpraxen veröffentlicht, etwa zu den TI-Anwendungen „Elektronischer Medikationsplan/Arzneimitteltherapie-Sicherheitsprüfung (eMP/AMTS)“ sowie zum „Notfalldatenmanagement (NFDm)“. Auch diese beiden Nachschlagewerke können kostenfrei unter [www.kzbv.de/emp](http://www.kzbv.de/emp) bzw. [www.kzbv.de/nfdm](http://www.kzbv.de/nfdm) als PDF-Dateien abgerufen werden.

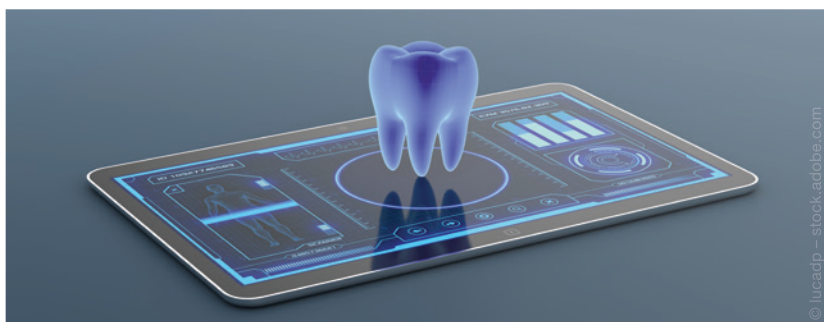
Im Vorfeld der ersten Anbieterzulassungen des Nachrichtendienstes KIM (Kommunikation im Medizinwesen – vormals KOM-LE) als Bestandteil der TI hatte die KZBV im April ebenfalls einen entsprechenden Leitfaden herausgegeben. Dieser erläutert die Vorteile von KIM anhand praktischer Hinweise und konkreter Anwendungsfälle zu der neuen Anwendung, die für Zahnarztpraxen, Patienten und weitere Akteure des Gesundheits-

wesens die Sicherheit bei der Kommunikation hochsensibler Daten weiter erhöht. KIM ist ein sicherer E-Mail-Dienst, bei dem in einem geschlossenen Nutzerkreis Zahnärztinnen, Zahnärzte und Angehörige anderer Heilberufe – mit Verschlüsselung der Daten vom Absender zum Empfänger („Ende-zu-Ende-Verschlüsselung“) – medizinische Daten, wie elektronische Arztbriefe und Röntgenbilder sicher austauschen können. Der Leitfaden zu KIM ist unter [www.kzbv.de/leitfaden-kim](http://www.kzbv.de/leitfaden-kim) ebenfalls kostenfrei erhältlich.

### Hintergrund:

#### Die Telematikinfrastruktur

Mit der TI sollen Zahnärzte, Ärzte, Psychotherapeuten und Krankenhäuser nach dem Willen des Gesetzgebers schneller und einfacher miteinander kommunizieren. Das dafür notwendige digitale Kommunikationsnetz ist die TI. Für den Zugriff werden zertifizierte Komponenten und Dienste benötigt: Ein elektronischer Praxisausweis, ein Kartenterminal sowie ein Konnektor und ein sogenannter VPN-Zugangsdienst, über den die gesicherte Verbindung zur TI hergestellt wird. Zahnärztinnen und Zahnärzte müssen für den Anschluss nicht selbst aufkommen, sondern erhalten von den Krankenkassen Pauschalen für Erstausrüstung und Betrieb. Sämtliche, fortlaufend aktualisierte Informationen der KZBV zu dem Thema, wie Broschüren, Leitfäden für Praxen sowie ein Erklärfilm, können auf der Webseite der KZBV abgerufen werden.



## ZAHNÄRZTLICHE BERATUNGSSTELLEN UNTERSTÜTZEN PATIENTEN

Viele Patientinnen und Patienten sind sich ihrer gesetzlich verankerten Rechte nicht immer bewusst und haben Bedarf an zusätzlichen Informationen – über die Versorgung oder zum Leistungskatalog der Krankenkassen. Das zeigt der 4. Jah-

resbericht der Zahnärztlichen Patientenberatung, der kürzlich von BZÄK und KZBV anlässlich des Welttages der Patientensicherheit vorgestellt wurde. Zu den zentralen Ergebnissen der Auswertung zählen die folgenden Erkenntnisse:

Die meisten Ratsuchenden (ca. 86 Prozent) sind gesetzlich krankenversichert, circa sechs Prozent haben eine private Krankenversicherung. Das entspricht in etwa den jeweiligen Anteilen der Allgemeinbevölkerung. In mehr als drei Viertel der Fälle konnte das Anliegen der Patienten bereits durch Wissensvermittlung geklärt werden. Die Beratungsgespräche erfolgen in den meisten Fällen (73 Prozent) telefonisch. Rund 55 Prozent aller Beratungen betreffen Kosten- und Rechtsthemen. Beim Fokusthema „Patientenrechte“ machten Fragen zur Einsicht in Krankenunterlagen und zur Zweitmeinung zusammen fast zwei Drittel der Anfragen aus. Beim Fokusthema „Leistungen der Kostenträger“ wurden vor allem Zahnersatz (32 Prozent) und konservierende Zahnheilkunde (25 Prozent) nachgefragt.

Quelle: BZÄK, KZBV



© Photographee.eu – stock.adobe.com

ANZEIGE

Made in

**Baden-Württemberg**

### Die Thermodesinfektoren HYG 3 / HYG 5

- ✓ Nur im Direktvertrieb
- ✓ Bundesweit eigene Servicetechniker
- ✓ 10 Jahre Garantie gegen Durchrostung

Optionale Zusatzleistungen:

- ✓ Lieferung, Installation & Einweisung
- ✓ 5 Jahre Garantie
- ✓ 5 Jahre Service
- ✓ 5 Jahre Validierung

0% Kaufleasing | 5 Jahre Laufzeit

**ab 89,00 €/Monat**

**icmedical** since 1984  
hygiene for professionals



IC Medical GmbH  
Schorndorfer Straße 67  
73635 Rudersberg-Steinberg

Telefon: 07181 / 70 60 - 0  
E-Mail: [vertrieb@icmedical.de](mailto:vertrieb@icmedical.de)

weitere Informationen unter  
[www.icmedical.de](http://www.icmedical.de)



## ZWP DESIGNPREIS 2020: DIE GEWINNERPRAXIS IST GEKÜRT!

Die Spannung stieg, die Entscheidung fiel, die Gewinnerpraxis des diesjährigen ZWP Designpreises steht fest: Wir gratulieren der kieferorthopädischen Praxis von Dr. Moritz Rumetsch in Bad Säckingen im Schwarzwald und dem Architektenteam Matthias Köppen und Anne Rumetsch ganz herzlich zu ihrem wohlverdienten Erfolg!

Die 450 Quadratmeter große Praxis von Dr. Moritz Rumetsch überzeugt durch eine minimalistische und zugleich edle Möblierung, ein imposantes Beleuchtungskonzept und eine besondere Akzentuierung: Ganzflächige Bildtapeten schmücken einzelne Praxiswände mit orientalischen Motiven und agieren so als außergewöhnliche Eye Catcher für kleine wie große Patienten.

### Ein unglaublich starker Jahrgang!

Die Ernennung der diesjährigen Gewinnerpraxis war eine wirkliche Herausforderung: Kaum ein Jahrgang zuvor war durchweg so stark aufgestellt wie 2020 und verdiente die Aufteilung des 1. Platzes auf mehrere, ja viele Gewinnerpraxen. Vor allem der hochwertige und originelle Materialeinsatz der teilnehmenden Praxen hat die Jury sofort beeindruckt. Durchweg alle vereinen Wärme, Eleganz und höchste Praktikabilität durch eine kluge Verwendung und Platzierung einladender Rohstoffe. Neben Holz in vielfältigster Farbe, Form und Menge finden sich Glas als Raumtrenner, rauer Sichtbeton und edler Marmor als visuelle Anker platziert. Die heimliche Hauptrolle in diesem Jahr übernimmt jedoch ein Material, das Sterilität und Kälte vermuten lässt, in ausgewählten Praxen aber das Gegenteil erzeugt: Fliesen. Durch eine kreative Applikation entsteht hier eine cleane, urbane und wirklich

schicke Gestaltung mit zeitgemäßer Wohlfühlatmosphäre.

Allen Praxen, Architekturbüros und Dentaldepots des ZWP Designpreises 2020 sei herzlich für die engagierte Teilnahme und das uns entgegengebrachte Vertrauen gedankt!

### Alles in einem Heft: ZWP *spezial* 9/20

Das ZWP *spezial* 9/20 widmet sich dem ZWP Designpreis 2020 und schaut vor und hinter die Kulissen der Teilnehmerpraxen. Neben einer ausführlichen Vorstellung der Gewinnerpraxis und weiterer ausgewählter Anwärter bietet das Supplement vielfältige Ideen, Anregungen und Tipps rund um die professionelle Beratung, Planung und finale Umsetzung eines zeitlosen Interior Designs in Zahnarztpraxen und darüber hinaus. Das Supplement der ZWP *Zahnarzt Wirtschaft Praxis* steht wie alle Publikationen der OEMUS MEDIA AG als E-Paper bereit.

### Neues Jahr, neues Glück: Machen Sie mit beim ZWP Designpreis 2021!

Im kommenden Jahr feiert der ZWP Designpreis 20-jähriges Jubiläum! Nutzen Sie den besonderen Anlass und machen Sie mit! Lassen Sie sich von den diesjährigen Höchstleistungen inspirieren und zeigen Sie uns Ihre Version einer modernen, einladenden und einzigartigen Zahnarztpraxis! Was müssen Sie tun? Ganz einfach: Füllen Sie die Bewerbungsunterlagen auf [www.designpreis.org](http://www.designpreis.org) aus und senden Sie uns diese bis zum 1. Juli 2021 zu. Wir sind gespannt und freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung!



E-Paper  
ZWP *spezial* 9/20



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



OEMUS MEDIA AG

[zwp-redaktion@oemus-media.de](mailto:zwp-redaktion@oemus-media.de)  
[www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)



## HENRY SCHEIN DENTAL ERÖFFNET NEUES DENTAL INFORMATION CENTER IN ETTLINGEN

Die Henry Schein Dental Deutschland GmbH eröffnete am 5. Oktober 2020 ein Dental Information Center (DIC) am Standort Ettlingen in Baden-Württemberg. Kunden

aus der Region werden zukünftig von über 100 Mitarbeitern betreut, darunter Techniker, Fachberater und Spezialisten sowie Praxis- und Laborplaner.

Das großzügig gestaltete DIC verfügt über modernste Gebäudetechnik und erreicht damit die „Green Building Standards“, die unter dem Leitgedanken der Nachhaltigkeit entwickelt wurden. In der integrierten Dentalausstellung erleben Kunden die neueste Technik für Praxis und Labor live.

Angefangen bei Behandlungskonzepten, bildgebenden Systemen bis hin zum Fräskompetenzcenter und einer CAD/CAM-Lounge erhalten Interessierte im DIC Inspiration, Hilfe bei der Entscheidungsfindung und Fortbildung aus erster Hand. Kunden aus Zahnarztpraxis und zahn-technischem Labor bietet Henry Schein so eine Leistungsvielfalt, die vor allem die persönliche Beratung und den technischen Service in den Vordergrund stellt.

„In der Dentalbranche geht es derzeit viel um Digitalisierung. Es gibt aber Bereiche, in denen der persönliche Kontakt und die Präsenz vor Ort für uns bei Henry Schein unabdingbar ist: die individuelle Beratung, der technische Service, aber auch ein moderner Standort für Fortbildungen, Veranstaltungen und ein Live-Erlebnis von modernem Equipment“, betont Stefan Heine, Geschäftsführer der Henry Schein Dental Deutschland GmbH.



Quelle: Henry Schein

ANZEIGE



### Durchdachte Wasserhygiene für die Dentaleinheit

- > Permanente Dekontamination des dentalen Brauchwassers
- > Verhindert die Biofilmbildung in den Wasserleitungen der Dentaleinheit
- > Schützt vor Kalkablagerung durch den Einsatz kalkbindender Stoffe
- > Beseitigt viele Bakterienstämme wie z.B. Legionellen, Pseudomonas, Coli-Bakterien und Staphylokokken\*
- > **Wirksam gegen COVID 19**

\* Wirksamkeit durch mikrobiologische Studien belegt.





**STATEMENT //** Die aktuelle Situation stellt noch höhere Anforderungen an das Hygienemanagement und die Aufbereitung von Medizinprodukten. Viele Praktizierende stehen aufgrund der gegenwärtigen situationsbedingten Praktiken, auch außerhalb des medizinischen Bereiches, vor den Fragen, inwieweit treffen die Empfehlungen des Robert Koch-Instituts (RKI) von 2012 noch zu, ist eine Neuauflage 2020 zu erwarten, wie schult man sein Personal bestmöglich und wie schützt man sich am besten vor rechtlichen Folgen?

## RKI ANTE PORTAS

Dr. Jens Hartmann / Würzburg

Es war einmal – oder genauer, wie ein kleiner COVID-19 alles veränderte. Wie auch zuvor, geht es im wahrsten Sinne des Wortes um die Haut des Beauftragten für den hochsensiblen Bereich der Aufbereitung in einer Praxis oder Einrichtung. Dies ist von besonderer Relevanz unter dem allgegenwärtigen Gesichtspunkt Corona und der Frage, ob eine zweite bzw. weitere Welle kommen wird.

### Aber warum eigentlich?

Im Rahmen der dualen Ausbildung erlernt jede Medizinische (MFA), Zahnmedizinische (ZFA) und auch Tiermedizinische Fachangestellte (TFA) die Grundbegriffe der Hygiene. Das steht inzwischen bundeseinheitlich außer Frage. In den 2001 vom RKI herausgegebenen *Anforderungen an die Hygiene bei der Aufbereitung von Medizinprodukten* war es, wenn wir es verharmlosen wollten, lediglich ein Hinweis:

#### 1.1 Verantwortung

Mit der Aufbereitung ist eine hohe Verantwortung verbunden. Die Sorgfaltpflicht schließt die Erfüllung aller nach-

stehenden Anforderungen ein. Aus Gründen der innerbetrieblichen Organisation und des erforderlichen Qualitätsmanagements sind vor der Aufbereitung von Medizinprodukten die Zuständigkeiten für alle Schritte der Aufbereitung zu regeln und zu dokumentieren (QM).

Eine der wichtigsten Maßnahmen für die sachgerechte Durchführung der Aufbereitung ist die Risikobewertung und Einstufung der aufzubereitenden Medizinprodukte (QM; Kat. IB; s. 1.2.1).<sup>1</sup>

Darauf basierend hat der für die Aufbereitung Verantwortliche (der Betreiber)



© Suterer Studio – stock.adobe.com

unter Berücksichtigung der Angaben des Herstellers (s. auch DIN EN ISO 17664) schriftlich festzulegen (s. Tabelle 1),

- ob,
- mit welchen Verfahren und
- unter welchen Bedingungen (z.B. Räume, Arbeitsmittel, Qualifikation des Personals)

Medizinprodukte, die in seinem Verantwortungsbereich betrieben werden, aufbereitet und gelagert werden (QM).

Die praktische Durchführung der zur Anwendung kommenden Verfahren ist vor der Aufbereitung in allen Einzelschritten festzulegen. Es ist dabei zu beachten, dass der jeweils Zuständige seine Aufgabe aufgrund seiner Position und Qualifikation auch tatsächlich erfüllen kann (QM).

Von entscheidender Bedeutung sind ein hoher Ausbildungsstandard und regelmäßige Unterweisungen (QM; Kat. IB; s. auch Tabelle 1).<sup>1</sup> Anforderungen an die Ausbildung sind in Deutschland beschrieben (s. Anhang A).<sup>1</sup>

Diese, eigentlich bereits vor RKI 2001 sinngemäß gewollte und angedachte Verantwortung hat sich spätestens verbindlich und eigentlich auch eindeutig mit der Anlage VI1 der neuen Richtlinien aus dem Jahre 2012 zur Sachkenntnis des Personals geändert.

Dies geschah als eine klare Folge aus den Erfahrungen vor Ort durch die Behörden und/oder (Zahn-)Ärzttekammern. Leider musste allzu oft, bis heute, die Feststellung gemacht werden, dass der Bereich Hygiene und Aufbereitung sträflich vernachlässigt wurde, und als „Putzen“ an Auszubildende oder gar an ungelernete Hilfskräfte delegiert wurde. Im Jahre 2001 erfolgte eine Änderung der Ausbildungsverordnung und damit des Rahmenlehrplanes für ZFA, für MFA bzw. TFA im Jahre 2005, sodass ab dem Prüfungsjahrgang 2004 bzw. 2008 die Hygiene/Aufbereitung explizit mit 40 Unterrichtseinheiten (UE) im Lehrplan (in Form sogenannter Lernfelder) implementiert war.

Für sogenannte „Vorzieher“ kann dies bedeuten, dass dies jeweils ein Jahr früher stattfindet. Meist fehlt bei Verkürzung der Lehrzeit (z.B. bei Quereinsteigern) jedoch das erste Lehrjahr, sodass die Aussagen derzeit für die normale dreijährige Ausbildung gelten, damit die zu erbringenden UE auch wirklich in der Aus-

bildung enthalten sind. Diese beinhalten die folgenden Parameter:

- Auszug Ausbildungsrahmenplan ZFA – 1.5 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit (§ 3 Nr. 1.5)
  - a. Gefahren für Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen sowie Maßnahmen zu deren Vermeidung ergreifen, Unfallverhütungsvorschriften anwenden.
  - b. Berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften anwenden.
  - c. Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleiten.
  - d. Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden; Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen.
- Rahmenlehrplan der Berufsschulen, Lernfeld 3 – Praxishygiene organisieren (60 Stunden)

### Zielformulierung:

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über Infektionsgefahren in der Zahnarztpraxis. Sie beschreiben Infektionswege und planen fachgerecht Desinfektions- und Sterilisationsmaßnahmen zur Minimierung des Infektionsrisikos.

Zur Vermeidung der Weiterverbreitung von Krankheitserregern planen sie Schutzmaßnahmen und treffen fallbezogen eine begründete Auswahl, auch unter Berücksichtigung wirtschaftlicher und umweltgerechter Aspekte. Sie organisieren, dokumentieren und überprüfen die Durchführung von Hygienemaßnahmen im Team unter Beachtung der Unfallverhütungsvorschriften.

Vor ökonomischem und ökologischem Hintergrund planen die Schülerinnen und Schüler die Pflege und Wartung von Instrumenten und Geräten und zeigen Wege für die umweltgerechte Entsorgung von Praxismaterialien auf.

### Inhalte:

- Persönliche Hygiene
- Immunisierungen
- Postexpositionsprophylaxe
- Mikroorganismen
- Hygienekette
- Hygieneplan
- Arbeitsmittel

- Berufsrelevante Infektionskrankheiten
- Meldepflichtige Krankheiten
- Wartungsvertrag
- Praxiskosten
- Abfallsammlung, Abfalltrennung

### Relevanz

Es bleibt zu erörtern, welche Relevanz derartige Änderungen haben und was dies für frühere Jahrgänge bedeutet. Wie aus gut unterrichteten Kreisen zu hören ist, wurde in einigen Bundesländern in Abstimmung mit den zuständigen, aufsichtführenden Behörden ein Agreement getroffen, dass diese Vorgabe im Rahmenlehrplan und in den zwischenzeitlich geänderten Ausbildungsverordnungen die Grundlage für die erforderliche Sachkunde bildet. Das hat im Hinblick auf praktische Erfahrungen vor Ort durch die Behörden und/oder (Zahn-)Ärzttekammern auch weitergehende Folgen.

Wie es Ende der 80er-Jahre beim Röntgen und dem Nachweis der entsprechenden Fachkunde war, würde diese Formulierung zwangsläufig bedeuten, dass frühere Jahrgänge von Fachangestellten diese „Grundausbildung“ gemäß Lehrplan nicht vorweisen können. Damit würde Ihnen, strenggenommen, die Qualifikation für die Umsetzung in der Praxis fehlen, die alles entscheidende Freigabeberechtigung.

Das bedeutet, dass alle sicherlich fachlich erfahrenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, aufgrund ihrer langjährigen beruflichen Tätigkeit, nunmehr genaue genommen einer entsprechenden Schulung bedürfen, um juristisch auf der sicheren Seite zu sein – nicht nur für den Betreiber (=Verantwortlicher), sondern gerade im Hinblick auf die persönliche Haftung zum Selbstschutz für diese Personengruppe, d.h. für den Fall, dass ich trotz besseren Wissens etwas tue, wozu ich eventuell gar nicht berechtigt bin.

Besondere Relevanz hat dies 2020 im Bundesland Bayern, wo wieder Begehungen in Zahnarztpraxen stattfinden sollen, nachdem dies bereits 2019 für 2020 vorangekündigt wurde. Um den Zweiflern oder gar manchen Körperschaften des öffentlichen Rechts (KdöR) an dieser Stelle zuvorzukommen: Niemand behauptet, dass explizit ausgebildete Sterilgutassis-



tentinnen und Sterilgutassistenten (SGA) oder Hygienebeauftragte (HB) zwingend erforderlich sind.

Für den Fall der Fälle sollten sich der Betreiber und die entsprechenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter jedoch rechtlich absichern, sodass im Schadensfall mangels der erforderlichen Sachkunde nicht weiteres Ungemach droht. Gegenteilige Aussagen von Relevanz, z.B. auch durch KdöR, können schriftlich mit Haftungsübernahmeerklärung von den zuständigen Kammerreferaten eingeholt werden. Es bleibt zu betonen, dass dies nicht von der Verantwortung als Betreiber oder der persönlichen im Bereich der Medizinprodukteaufbereitung entbindet.

In jedem Falle gilt, dass es sich bei der Aufbereitung von Medizinprodukten um ein sogenanntes voll beherrschbares Risiko handelt. Wer also wider besserem Wissen trotzdem von den klaren Vorgaben abweicht, muss damit rechnen, dass im Schadensfall, neben der erweiterten

Haftung auch die Vorwürfe von grob fahrlässig bis vorsätzlich im Raum stehen, mit allen daraus resultierenden Konsequenzen. Auf jeden Fall steht die Kostenübernahme durch eine Haftpflichtversicherung somit infrage.

Je nach Bundesland werden jedoch behördenseitig bereits Forderungen nach einer entsprechenden Zusatzausbildung in Form von Hygienekursen zum Erwerb zumindest der Sach- oder sogar der Fachkunde im Anschluss an den schulischen Abschluss umgesetzt, die sich an die Empfehlungen z.B. der Deutschen Gesellschaft für Sterilgutversorgung (DGSV) oder der Deutschen Gesellschaft für Krankenhaushygiene (DGKH) anlehnen.

Dies bedeutet, dass in Anlehnung an die Lerninhalte der DGSV zur Sach- bzw. Fachkunde entsprechende Kurse an anerkannten Ausbildungsstätten zu absolvieren sind, bevor die Befähigung zur Freigabe erreicht wird. Dies kann ein wohlgemeintes Ansinnen sein, ist aber aus

heutiger Sicht anhand der zur Verfügung stehenden Ausbildungsplätze bzw. Kurs Teilnehmerzahlen noch immer nicht einmal mittelfristig zu bewerkstelligen. Daher sind Alternativangebote, welche die Kursinhalte der DGSV abdecken, auch dezentral vor Ort sinnvoll und notwendig.

Der Verband medizinischer Fachberufe (VmF) begrüßt aus nachvollziehbaren Gründen in diesem Zusammenhang die Forderung nach entsprechender Qualifikation der Beauftragten. Derzeit wird sogar an einer weiteren Überarbeitung bzw. Erweiterung der Ausbildungsverordnung für ZFAs gearbeitet, in welcher insbesondere dieser Punkt mehr Berücksichtigung finden soll.

Ebenso ist die Forderung nach einer der Ausbildung und Verantwortung entsprechenden Vergütung nachvollziehbar, die aber mit einer betriebswirtschaftlichen Unterstützung der Einrichtungen in Form von Fördermöglichkeiten, Subventionen oder dergleichen einhergehen





müsste. An dieser Stelle wäre der Staat gefordert, die Bemühungen der Praxen um eine rechtskonforme Umsetzung der Hygieneanforderungen im Interesse der Patienten, der Anwender, Dritter und nicht zuletzt auch der Krankenkassen zu unterstützen. Denn jede Präventionsmaßnahme in diesem Bereich ist billiger als die Kosten, welche durch eine Nichteinhaltung mangels Finanzierbarkeit drohen. Daher müssen hier alle Beteiligten im Interesse aller an einem Strang ziehen.

Des Weiteren ist es nicht nur damit getan, eine entsprechend fundierte Ausbildung zu etablieren, sondern, wie bereits seit Langem niedergeschrieben, ist es zwingend erforderlich, alle mit der Hygiene beauftragten Personen regelmäßig, gemeint mindestens einmal jährlich, durch eine sachkundige Person unterweisen zu lassen. Dies kann am Arbeitsplatz durch entsprechend ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder den Betreiber erfolgen. Die Unter-

weisenden sollten jedoch einen entsprechenden Qualifikationsnachweis mitbringen. Andernfalls machen externe Schulungen oder interne Schulungen mittels externer Personen mehr Sinn, da so die Neutralität und auch die Schulung für spezielle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (SGA, HB) gleichzeitig erfolgen können.

Es ist darauf zu achten, dass es sich in diesem Fall explizit um reine Hygiene-/Aufbereitungskurse und nicht etwa „nur“ um Qualitätsmanagement-Schulungen handelt. Aufgrund der Corona-Pandemie wurde man sich endlich, aber auch nur umstände halber, der Mehrkosten für erforderliche Hygienemaßnahmen bewusst. Es wurde ohne Antrag seitens der Körperschaften eine sogenannte Corona-Pauschale für einen begrenzten Zeitraum eingeführt, allerdings nur für nicht gesetzlich versicherte Personengruppen. Es stellt sich die Frage, ob Patienten aus dem Bereich der gesetzlichen Kranken-

versicherungen weniger oder zumindest nicht gleichwertig geschützt zu werden brauchen, oder es nur nicht bezahlt wird. Zum anderen gilt ein staatlicher Rettungsschirm für Ärzte, Schwestern und Pflegekräfte, jedoch nicht für Zahnärztinnen und Zahnärzte und deren Fachpersonal. Dies vermittelt den Anschein, dass diese, wie gesetzlich Versicherte, weniger einem direkten Kontakt mit Patienten und somit entsprechenden Gefahren ausgesetzt seien.

Selbst das renommierte RKI hat seine bisherigen, unumstößlichen und für alle relevanten Aussagen revidiert, hauptsächlich was die sogenannten Aerosole betrifft. Die Gefahr, welche „angeblich“ von Aerosolen bis Corona ausginge, eine der zentralen Aussagen zur Rechtfertigung von Maßnahmen, sei jetzt doch keine, denn die Aussagen sind ja allesamt „not evidence based“, d.h. nicht wissenschaftlich belegt. Tagein, tagaus haben wir es gerade im zahnärztlichen Bereich

mit Aerosolen zu tun und sind mit Hygiene und den entsprechenden Leitlinien des RKI konfrontiert, d.h. zusätzliche Ausbildungen, vermehrte Praxiskosten. Besonders betroffen sind hier sogenannte Schwerpunktpraxen. Diese müssen auch nachweislich Infizierte sachgemäß versorgen und tragen fast 24 Stunden persönliche Schutzausrüstung (PSA) im Beruf und privat. Der Chefpathologe am Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf verwies unter anderem explizit auf die Aerosolgefahren, selbst in der Pathologie.

Die aktuellen Zustände werfen Fragen zur Validität des bisherigen Vorgehens auf. Dies betrifft auch den Umstand, dass die erforderlichen PSA derzeit nicht oder nicht in ausreichender Menge verfügbar sind und Einmalprodukte umdeklariert und aufbereitet bzw. ab jetzt mehrfach verwendet werden dürfen. Gleiches gilt für gewisse Gepflogenheiten bei Händedesinfektionsmitteln (HMD). Als man HDM

2006 zum Arzneimittel deklarierte, wurde aus Sicht der Hersteller ein korrektes Ab- bzw. Umfüllen unmöglich, da dies einen Verstoß gegen geltendes Arzneimittelgesetz (AMG) darstellt.

Mit Corona hat sich hier alles geändert. Nun darf sozusagen jeder Desinfektionsmittel herstellen, destillieren, umfüllen und vertreiben, nur in medizinisch sensiblen Bereichen muss weiterhin auf speziell hergestellte und deklarierte HDMs zurückgegriffen werden. Bedeutet dies, dass am Ende nicht die Fakten, sondern Beschaffungsprobleme eine neutrale fachliche Bewertung von Hygienerichtlinien bestimmen?

Eigentlich sollte man davon ausgehen, dass es ferner allgemein bekannt ist, dass die Einweisung an den vorhandenen Gerätschaften in jeder Einrichtung nur und ausschließlich von den Personen vorgenommen werden darf, welche bei der Ersteinweisung dabei waren und somit

auch dafür unterzeichnet haben. Wenn von den Erstunterwiesenen niemand mehr in der Einrichtung tätig ist und der Betreiber selbst nicht dabei war (was eigentlich unzweckmäßig und sogar unzulässig wäre), muss eine entsprechende Neueinweisung veranlasst werden.

Im Falle vorliegender Zertifizierungen ist darauf zu achten, dass in den regelmäßigen Audits nicht nur das einmal Dokumentierte auf Einhaltung überprüft, sondern darüber hinaus kritisch auf Aktualität entsprechend der RKI-Empfehlungen und Rechtskonformität überprüft wird.

Eine Zertifizierung oder eine QM-Bescheinigung heißt noch nicht, dass die definierten Prozesse rechtskonform sind und die Kriterien zur Beweislastumkehr nach §4 MPBetreibV erfüllen. Das sind völlig unterschiedliche und getrennt zu betrachtende Dinge. Korrekterweise ist festzuhalten, dass hochwertige Dienst-





leister in diesem Bereich im Rahmen einer entsprechenden Betreuung auch die Aufgabe für den Bereich Hygiene ernst nehmen und somit um die Erfüllung einer rechtskonformen, validierten Aufbereitung bemüht sind.

Die Praxis hat gelehrt, dass es zum heutigen Zeitpunkt und auch zukünftig nicht mehr ausreichen wird, die Aufbereitung zwischendurch und nebenher zu betreiben. Das wird der extrem hohen Bedeutung und Verantwortung in diesem Bereich nicht mehr gerecht. Damit soll zum Ausdruck gebracht werden, dass es im Rahmen eines notwendigen QMs als Grundlage für die Aufbereitung zwingend erforderlich ist, Zeiten und Zuständigkeiten für die Aufbereitung zu konkretisieren, festzulegen und auch kontrolliert einzuhalten, damit diese Aufgaben auch ordnungsgemäß und nachprüfbar dokumentiert erbracht werden können. Hier sind die Betreiber und die von diesen eingesetzten Fachkräfte gefordert.

Gerade die letzten Studien zum Thema „Untersuchungen zur Validierung der manuellen Reinigung und Desinfektion von als ‚kritisch B‘ eingestuftem zahnärztlichen Übertragungsinstrumenten im Rahmen der Aufbereitung“ (MAZI) haben nochmals bestätigt, was schon immer klar war: Der Qualifikation der Beauftragten und den räumlich-zeitlichen Möglichkeiten, für die zu erfüllenden Aufgaben, kommt eine prozessrelevante Bedeutung zu. Dabei war es selbst den Fachkräften, den SGA, ohne entsprechende zusätzliche Herstellerschulungen nicht möglich, die Prozesse im Sinne der Fragestellung reproduzierbar und mit akzeptablen Ergebnissen zu bewältigen. Die Qualifikation ist also an oberster Stelle verfahrensrelevant. Erst durch entsprechende wiederholte Nachschulungen wurden die Ergebnisse nicht nur verfahrensrelevant zufriedenstellend, sondern auch reproduzierbar.

Dies zeigt, dass es mit der reinen dualen Ausbildung nicht möglich sein wird, die geforderten reproduzierbaren Ergebnisse zu erzielen, um die manuellen Teilschritte rechtskonform zu ermöglichen. Somit muss jeder Betreiber für sich entscheiden, ob er unter Beachtung der Leitlinien zur manuellen Reinigung und Desinfektion (LVMRD) und den darin geforderten Voraussetzungen und Empfeh-

lungen, letztendlich nicht doch mit einer vorwiegend maschinellen validierten Aufbereitung besser aufgestellt wäre. Auf jeden Fall wird er damit bundeseinheitlich rechtssicherer sein.

Viele dieser Aussagen sind die Konsequenz aus europäischen Bemühungen nach Einmalprodukten und haben über das Patientenrechtegesetz (PatRG) bereits am 26. Februar 2013 Einzug ins BGB gefunden. Man darf an dieser Stelle nur hoffen, dass alle Beauftragten sich ihrer Verantwortung bewusst und um eine rechtskonforme Umsetzung der Empfehlungen bemüht sind. Dies ist besonders mit der ursprünglich zum 25. Mai 2020 geplanten Änderung, das Medizinproduktegesetz (MPG) durch die neue europäische Medical Device Regulation (MDR) zu ersetzen, relevant. Durch Corona wurde die Umsetzung auf Landesebene um ein Jahr, auf 2021, verschoben.

## Entwicklung von Hygienekosten

Eine aktuelle Studie des Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ) hat die Hygienekosten in Zahnarztpraxen vor Ausbruch von SARS-CoV-2 untersucht. Die Gesamthygienekosten in Zahnarztpraxen in Deutschland betragen bereits 2016 im Durchschnitt rund 70.000 EUR. Seit 1996 sind die jährlichen Gesamthygienekosten einer Einzelpraxis von ca. 28.000 EUR auf etwa 65.000 EUR (Stand 2016) gestiegen. Verglichen mit einer nahezu zeitgleich durchgeführten Studie des Zentralinstituts für die kassenärztliche Versorgung (ZI) übersteigen die Hygienekosten einer Zahnarztpraxis die einer Hausarztpraxis um etwa das Zehnfache.

In der aktuellen Pandemiesituation sind die Hygienekosten wegen deutlich angezogener Marktpreise sowie durch zusätzliche Schutzmaßnahmen und den verursachten Aufwand für das Behandlungsteam weiter gestiegen.

## Fazit

Insgesamt zeigt sich, dass es im Zusammenhang mit COVID-19 in Zahnarztpraxen im Gegensatz zu anderen medizinischen Einrichtungen kaum Infektionsgeschehen gab. Die überaus strikten und

kostenintensiven Hygieneanwendungen in Zahnarztpraxen haben sich als Goldstandard bewährt.

Den Betreibern bleibt zu wünschen, dass die Politik aus den Erfahrungen in Bremen, Hamburg, München oder Leipzig (um einige wenige öffentliche Fälle zu nennen) und durch die aktuelle weltweite Situation gelernt hat und die Betreiber in der Folge in den Bemühungen und vor allem den immensen Kosten unterstützt wird, statt diese als übliche Praxis-kosten auf die Leistungserbringer zu übertragen.

Zusammenfassend bleibt zu betonen, dass es sich um ein äußerst interessantes Thema handelt und es dies auch in Zukunft sein wird. Dabei sind, wie in den hier dargestellten Ausführungen deutlich wird, viele der Materialien, Geräte und Methoden wirklich nicht neu. Lediglich deren expliziter Einsatz und die Beschreibung der Verfahren und Prozesse in Form einer Empfehlung bereiten einigen Praktizierenden Probleme, die aber unter fachlichen Gesichtspunkten letztendlich gar keine sind.

*Mein Dank gilt an dieser Stelle allen Freunden und Fachleuten, die mich beim Verfassen unterstützt und mit entsprechenden Anregungen und Beiträgen zum besseren Verständnis für den Leser und zur sachlichen Richtigkeit des Gesagten beigetragen haben.*

*Dieser Artikel erhebt dabei keinen Anspruch auf Vollständigkeit – Fortsetzung folgt.*

1 „Anforderungen an die Hygiene bei der Aufbereitung von Medizinprodukten“ – Empfehlung der Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention (KRINKO) beim Robert Koch-Institut (RKI) und des Bundesinstitutes für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM). Bundesgesundheitsbl 2012. 55:1244–1310 DOI 10.1007/s00103-012-1548-6. Springer-Verlag 2012.

## DR. JENS HARTMANN

Zahnarzt & Berater  
Mitglied der Akademie  
Praxis und Wissenschaft  
Würzburg  
Dr\_Jens.Hartmann@KabelMail.de

**BEHANDLUNGSOPTIMIERUNG** // In der Praxishygiene gilt das Bestreben, sowohl den Behandler als auch den Patienten vor Infektionen zu schützen. Aufgrund des erhöhten Ansteckungsrisikos in Zeiten der SARS-CoV-2-Pandemie suchten die Autoren nach einem Weg, Team und Patienten durch eine kombinierte Behandlung mit Kofferdam und Mund-Nasen-Schutz maximal zu schützen.

## REDUZIERUNG DER AEROSOLBELASTUNG – AUCH NACH CORONA

Kristina Grotzky, Dr. Tomas Lang/ Essen

In der täglichen Praxis sind wir immer bemüht, die Behandlungen für unsere Patienten sicherer, komfortabler und effi-

zienter zu gestalten. Die Praxishygiene gilt dem Schutz von Behandler und Patienten vor Infektionen. In Zeiten der SARS-CoV-2-

Pandemie sind die bekannten Übertragungswege die exponierten Schleimhäute, das heißt, bei einer zahnärztlichen

**Abb. 1:** Für die Kofferdam-Behandlung präparierter Mund-Nasen-Schutz.







Behandlung kann die Ansteckung sowohl über die Augen-, über die Nasen- als auch über die Mund- und Rachenschleimhaut erfolgen.

Aus diesem Grund fragten wir uns in der Praxis: „Warum behält der Patient den Mundschutz nicht während der Behandlung auf?“ So wurde die Idee geboren, den Patienten unter Kofferdam zu behandeln, während er gleichzeitig den Mund-Nasen-Schutz trägt. Zusätzlich werden auch die Augen des Patienten geschützt. Ein Vorgehen, das heute nicht nur in der Endodontie, wo eine Augenverätzung bzw. Augenverletzung durch Nadeln und Natriumhypochlorid denkbar ist und große Auswirkungen für den Patienten haben kann, bereits Standard sein sollte.

### Praktisch sieht das Ganze so aus:

In den Mundschutz wird ein Schlitz geschnitten (Abb. 1 und 2). Durch diese Öffnung in der Maske wird dann der Kofferdam angelegt (Abb. 3). Die Nase des Patienten ist weiter durch den Mundschutz verdeckt, gleichzeitig werden die Augen mit einer Schutzbrille geschützt, somit ist keine Schleimhaut exponiert. Ein weiterer Vorteil hierbei ist, dass der Mundschutz gleichzeitig als Schutz für Wangen und Lippen dient, damit das Gummi des Kofferdams nicht direkt auf der Haut aufliegt.

Ein häufig entstehender Einwand zu dieser Methode ist, dass der Patient unter Mundschutz und Kofferdam mit Sicherheit Beklemmungen entwickelt. Ganz bestimmt gibt es einige wenige Patienten, die sehr empfindlich reagieren, für diese ist die Behandlung unter Kofferdam generell schwierig.

Tatsächlich ist das Atmen unter Kofferdam mit dem Mundschutz nicht viel anders ist als ohne. Grundsätzlich muss betont werden, dass unter Kofferdam sowohl die Mund- als auch die Nasenatmung weiter erfolgen können, da das Gummituch, anders als bei der Behandlung ohne Kofferdam, seitlich nie vollständig anliegt. Hier kann der Patient

**Abb. 2:** Angelegter Mund-Nasen-Schutz. **Abb. 3:** Behandlung mit Kofferdam und Mund-Nasen-Schutz.

Maskentyp	Filtration (in %)	Hochvolumige Absaugung	Hochvolumige Absaugung + Kofferdam	Risiko-differenz	Relatives Risiko
Chirurgische Maske	62	92,78	99,62	6,84	0,931
FFP2	94	98,86	99,94	1,08	0,989
FFP3	92	99,81	99,99	0,18	0,998

Tab. 1: Filterwirkung je Maskentyp.

i. d. R. nur noch durch die Nase atmen, da sich im Rachenraum das Behandlungswasser, der Sauger oder Restaurationsmaterialreste befinden und der Rachenraum vom Patienten per Reflex mit der Zunge und dem Gaumensegel verschlossen wird.

Daher empfehlen wir, den Patient explizit darauf hinzuweisen, dass bei der Kofferdam-Behandlung die Mund- und Nasenatmung weiter möglich ist und er sogar besser Luft bekommt. Weisen Sie daher nach dem Anlegen den Patienten darauf hin, dass er durch den Mund und die Nase weiter atmen kann, und spielen Sie es einmal mit ihm durch. Dann wird der Unterschied für den Patienten spürbar, und die Behandlungsmethode wird als ein großer Pluspunkt aufgenommen.

Der Patient begibt sich mit der Behandlung ohnehin schon in eine Situation, wo er sich ausgeliefert fühlt. Durch die Kombination von Schutzbrille, Mundschutz und Kofferdam bekommt er Sicherheit für seine Gesundheit zurück. Zudem gewinnt er bei richtiger vorheriger Einführung auch für seine Behandlung spürbare Sicherheit. Natürlich ist jedem Patienten selbst überlassen, ob er mit dieser Situation zurechtkommt oder nicht, wichtig ist, dass er in die Entscheidung eingebunden wird.

## Einbindung Praxisteam

Corona hat das zahnärztliche Praxisteam schon vor einige Herausforderungen gestellt. Daher ist es wichtig, die Assistenz bei der Behandlung mit ins Boot zu holen. Denn nicht nur für den Patienten bietet der Kofferdam, gerade in der jetzigen Zeit, eine hohe Behandlungssicherheit, sondern natürlich auch für das

zahnmedizinische Personal. Da keinerlei Schleimhaut des Patienten exponiert ist, ist die Gefahr, dass das entstehende Aerosol bei der Behandlung kontaminiert ist, sehr gering.

Es gibt eine Reihe wissenschaftlicher Arbeiten, die die Reduzierung der Aerosolbelastung während der Behandlung bei der Verwendung von Kofferdam belegen.<sup>1,2,4-7</sup> Interessant ist hierbei vor allem der Zusammenhang zwischen der Kombination unterschiedlicher Hilfsmittel. In Tabelle 1 ist dargelegt, dass die Filterwirkung bei der Anwendung von Mund-Nasen-Schutzmasken lediglich 62 Prozent beträgt. Die Filterwirkung von FFP2- und FFP3-Masken beträgt 94 Prozent bzw. 99 Prozent. Die Wirkung der Kombination aus hochvolumiger Absaugung und den unterschiedlichen Schutzmasken ist in der zweiten Spalte aufgeführt. Hier wird deutlich, wie die Kombination aus beiden Verfahren die vermeintlich schlechte Wirkung des Mund-Nasen-Schutzes deutlich ausgleicht. Wird die hochvolumige Absaugung mit Kofferdam-Anwendung kombiniert, fällt die unterschiedliche Filterwirkung der verwendeten Masken nicht mehr ins Gewicht, da wir nun unabhängig von der verwendeten Maske mit einer Reduktion von mindestens 99,62 Prozent (Mund-Nasen-Schutz) auf 99,99 Prozent bei der Verwendung von FFP3-Masken kommen (MS Howe 2020).<sup>3</sup>

Wenig bekannt ist, dass FFP2- und FFP3-Masken beruflich nur von für diesen Zweck arbeitsschutzmedizinisch untersuchtem Personal getragen werden darf, maximal drei bzw. fünf Verwendungen pro Arbeitsschicht zulässig sind, eine 30-minütige Ruhezeit zwischen jeder Anwendung stattfinden muss und die Tragedauer auf 75 bis 120 Minuten beschränkt ist. Die Gründe hierfür sind der

höhere Atemwiderstand und die höhere Rückatmung von CO<sub>2</sub>.

Unsere Beobachtung ist daher folgende gewesen: Wenn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter FFP2-/FFP3-Masken tragen, wird häufig aus Komfortgründen der Gummizug reduziert oder die Maske leicht heruntergezogen, sodass das atmen leichter fällt. In diesem Fall schützt die Maske sogar schlechter als ein normaler Mund-Nasen-Schutz und erfüllt nur eine Alibifunktion.

Besser ist es daher, wenn die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stets nur den Mund-Nasen-Schutz tragen und die Patientenbehandlungen konsequent mit Kofferdam und hochvolumiger Absaugung erfolgen.

## Literatur bei der Redaktion.

**DR. TOMAS LANG & KRISTINA GROTZKY**

Sirius Endo – Praxis für Endodontie  
Heisinger Straße 1  
45134 Essen  
Tel.: +49 201 8943005  
rezeption@siriusendo.de  
www.siriusendo.de

# BEAUTIFIL II

Gingiva & Enamel

Für die rot-weiße Ästhetik



# PROVEN PRODUCTS

# FOR BETTER DENTISTRY



# BEAUTIFIL II **LS**

Geringer Schrumpf –  
maximale Polierbarkeit



# BEAUTIFIL Flow Plus

Zwei Viskositäten  
mit Xtra Glanz!



**SHOFU DENTAL GmbH**  
info@shofu.de · www.shofu.de



**RATGEBER //** In der Zahnarztpraxis können zur Aufbereitung von Medizinprodukten diverse Verfahren angewendet werden. Es empfiehlt sich, die passende Option entsprechend der zum Einsatz kommenden Instrumente gemeinsam im Team festzulegen.

## MÖGLICHKEITEN DER AUFBEREITUNG VON MEDIZINPRODUKTEN IN DER ZAHNARZTPRAXIS

Kathrin Mann/Regensburg

Für die Aufbereitung von Medizinprodukten in der Zahnarztpraxis können unterschiedliche Verfahren zur Anwendung kommen. Wertvolle Ratgeber des Robert Koch-Instituts zur Aufbereitung sind sowohl die Empfehlung der Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention (KRINKO) *Anforderung an die Hygiene bei der Aufbereitung von Medizinprodukten* und der Leitfaden *Infektionsprävention in der Zahnheilkunde – Anforderungen an die Hygiene*. Darin befinden sich grundlegende Informationen rund um das Thema „Medizinproduktaufbereitung“. Da die Prozesse bei der maschinellen Aufbereitung validiert werden können, empfiehlt es sich, dieses Verfahren in der Zahnarztpraxis zu bevorzugen. Werden hingegen Instrumente eingesetzt, die in die Kategorie „kritisch B“ einzustufen sind, so ist das maschinelle Verfahren obligat. Im folgenden Artikel werden die verschiedenen Aufbereitungsoptionen detailliert beschrieben.

Nach der Verwendung eines Instruments bzw. Medizinprodukts erfolgt die Reinigung. Unter bestimmten Voraussetzungen kann die Anwendung eines Ultraschallbades (Abb. 1) die Reinigungsleistung erhöhen, hier sind unbedingt die Herstellerangaben zu beachten, vor allem bei der Dosierung von Reinigungs- und Desinfektionsmitteln. Die Durchführung der Reinigung mithilfe des Ultraschallbades wird nachfolgend beschrieben:

### Einsatz eines Ultraschallbades

- Tragen Sie bei Verwendung des Ultraschallbades Ihre persönliche Schutzausrüstung (PSA) in Form von Schutzhandschuhen, eventuell Mund-Nasenschutz, Schutzkittel und Schutzbrille.
- Verwenden Sie für die Reinigung ein neutrales, enzymatisches oder mild-alkalisches Produkt.
- Vermeiden Sie die Fixierung von Proteinen durch Verwendung von Aldehyden oder Peressigsäure, beachten Sie die Herstellerangaben.
- Wechseln Sie die Reinigungslösung arbeitstäglich, sollte die Lösung sichtbar

verschmutzt sein (trüb oder mit Geweberückständen), erneuern Sie diese sofort.

- Desinfizieren Sie das Ultraschallbecken beim Wechsel der Reinigungslösung, bevor Sie das Becken erneut befüllen.
- Beachten Sie die Einwirkzeit und die Konzentration des Reinigungsmittels, Angaben hierzu finden Sie in der Packungsbeilage, auf der Verpackung oder bei den Herstellerangaben.
- Die Siebschale des Ultraschallbades muss ausreichend groß und tief sein, Instrumente dürfen nicht übereinander gelagert werden und müssen komplett mit der Reinigungslösung bedeckt sein.

Abb. 1: Vorbereitete Ultraschallbad-Wanne.



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

Erwarte MEHR



**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.





- Verwenden Sie mikrobiologisch einwandfreies Wasser für die Befüllung des Ultraschallbeckens.
- Befüllen Sie das Becken zuerst mit kaltem Wasser und geben Sie dann das Reinigungsmittelkonzentrat hinzu, so vermeiden Sie Schaum-, Aerosolbildung und Spritzer sowie die Entstehung giftiger Dämpfe.
- Bewegen Sie den Siebeinsatz auf und ab, um das Konzentrat mit dem Wasser zu vermischen.
- Entsprechend der Herstellerangaben wird das Ultraschallgerät entgast.
- Bestücken Sie nun das Ultraschallbecken mit den Instrumenten.
- Legen Sie Medizinprodukte mit Lumina in einem schrägen Winkel in den Siebeinsatz.
- Schließen Sie das Ultraschallbad mit einem Deckel, um das Austreten von bei der Beschallung entstehenden schädlichen Dämpfen zu vermeiden.
- Die Instrumente werden nach Herstellerangaben im Bad belassen, achten Sie darauf, während des Vorganges nicht in das Bad zu fassen.
- Überprüfen Sie den Füllstand und die Temperatur in regelmäßigen Abständen und dokumentieren Sie diese Parameter.

## Nach der Ultraschallreinigung

Die gereinigten Instrumente werden nach der Vorbehandlung im Ultraschallbad in ein sauberes und desinfiziertes Becken gelegt und mit mikrobiologisch einwandfreiem Wasser mehrmals abgespült, um diese von Rückständen aus der Reinigungslösung zu befreien. Bei Instrumenten mit Lumina werden die Kanäle mittels einer Einwegspritze mehrmals gründlich durchgespült, um Reinigungsmittelrückstände oder Gewebereste/Bohrmehl zu entfernen. Trocknen Sie die Instrumente mit einem fusenfreien Tuch. Verwenden Sie Druckluft, um Lumina und Arbeitskanäle von Spülwasser zu entfernen. Druckluft eignet sich zudem hervorragend, um Instrumente schonend zu trocknen. Erfolgt im Anschluss die manuelle Reinigung, können Sie Ihre Schutzkleidung belassen, ansonsten legen Sie diese ab und desinfizieren Ihre Hände.

## Manuelle Reinigung

Bevor Sie die Instrumente manuell reinigen, führen Sie eine hygienische Händedesinfektion durch und legen Sie Ihre PSA an. Bei der Herstellung der Reinigungs-

lösung sind die gleichen Vorkehrungen zu treffen, wie beim Ansetzen der Lösung für ein Ultraschallbad. Gleiches gilt für das Vorgehen beim Wechsel der Reinigungslösung. Die Instrumente müssen vollständig in das Instrumentenbecken eingelegt werden und dürfen nicht übereinander liegen. Reinigen Sie die Instrumente mit entsprechenden Reinigungsbürsten unterhalb der Flüssigkeitsoberfläche, um ein Verspritzen kontaminierter Flüssigkeit zu vermeiden. Konsultieren Sie vorab Ihren Instrumentenhersteller, welche Bürsten für die Reinigung der Instrumente zum Einsatz kommen können, um Schäden zu vermeiden. Beim Einsatz solcher Bürsten sollten Sie darauf achten, dass diese desinfizierbar sind, alternativ können Einmalbürsten verwendet werden. Die äußeren Oberflächen der Instrumente werden anschließend mit einem weichen, fusenfreien Tuch oder der Bürste gereinigt. Beim Reinigen von Instrumenten mit Lumina oder Arbeitskanälen sollten Sie diese mit einer Einwegspritze luftblasenfrei durchspülen, um Sekrete, Gewebereste oder Bohrmehl aus den Hohlräumen zu entfernen. Zur mechanischen Bürstenreinigung von Hohlräumen führen Sie die Reinigungsbürste in das distale Ende des Instruments ein und schieben es bis zur proximalen Öffnung durch. Bewegen Sie die Bürste auf und ab, um sämtlichen Schmutz zu eliminieren. Wiederholen Sie diesen Vorgang so oft, bis die Bürste frei von Verunreinigungen ist.

Abb. 2: Trocknung des Instruments mittels Druckluftpistole.



## Nach der manuellen Reinigung

Wie bereits weiter oben im Artikel beschrieben, werden auch nach einer manuellen Reinigung die Instrumente mit mikrobiologisch einwandfreiem Wasser abgespült. Verwenden Sie Druckluft, um alle Lumina und Arbeitskanäle von Restwasser zu befreien. Reinigen Sie die gebrauchten Bürsten nach jeder Verwendung. Hier eignet sich die Vorreinigung im Ultraschallbad und die anschließende Desinfektion in einer Desinfektionsmittellösung. Am Ende eines Arbeitstages können Sie die gereinigten und desinfizierten Bürsten trocken und kontaminationsgeschützt lagern. Die Reinigungsbürsten sollten regelmäßig durch neue Bürsten ersetzt werden.

## Manuelle Desinfektion

Die manuelle Desinfektion erfolgt nach den gleichen Schritten wie die manuelle Reinigung. Haben die Instrumente Branchen, so sind diese im geöffneten Zustand in die Desinfektionslösung einzulegen. Bleiben die Branchen nicht selbstständig offen, so wird das Instrument entsprechend fixiert. Die Desinfektionsmittelwanne wird mit einem passenden Deckel verschlossen. Die Herstellerangaben zur Einwirkzeit sind zu beachten. Anschließend führen Sie eine Desinfektion der Arbeitsflächen durch. Die Schutzkleidung wird ebenso abgelegt bzw. bei Verwendung von Einmalprodukten verworfen. Abschließend wird eine hygienische Händedesinfektion durchgeführt.

## Nach der manuellen Desinfektion

Nach Ablauf der Einwirkzeit werden die Instrumente mit frisch desinfizierten Händen und frischer PSA aus der Desinfektionsmittelwanne entnommen. Spülen Sie die Instrumente wiederum mit mikrobiologisch einwandfreiem Wasser ab, um diese von Desinfektionsmittelrückständen zu befreien. Es empfiehlt sich die Schlusspülung mit destilliertem Wasser, um z. B. Korrosionsschäden an den Instrumenten zu vermeiden. Auf der reinen Seite des Aufbereiterzimmers sollte bereits ein flusenfreies Tuch oder eine desinfizierte Arbeitsfläche vorbereitet sein, um die desinfizierten Instrumente ablegen zu können. Abschließend werden die Desinfektionsmittelwanne und alle Arbeitsflächen desinfiziert.

## Trocknung der Instrumente

Sollte bei der Trocknung der Instrumente die Gefahr von Spritzern bestehen, empfiehlt sich das Tragen einer Einmalschürze. Führen Sie eine hygienische Händedesinfektion durch. Die äußeren Oberflächen des Instrumentes sowie Hohlräume und Lumina werden mittels Druckluft trocken geblasen. Dies stellt die schonendste Art der Trocknung dar (Abb. 2). Alternativ können Sie das Instrument mit einem flusenfreien Tuch (Einmaltuch) sorgfältig abtrocknen. Sollte keine Druckluft vorhanden sein, können Sie die Hohlräume und Lumina mit einer sterilen Einwegspritze trocken blasen.

## Maschinelle Aufbereitung

Bevor Instrumente maschinell aufbereitet werden, ist in manchen Fällen eine Vorbehandlung mittels Ultraschallbad oder manueller Reinigung sinnvoll. Führen Sie die Reinigung durch oder legen Sie die ver-

## Profitieren Sie von 30 Jahren Erfahrung in der Reinigung, Desinfektion und Pflege von Absaugsystemen

Die 2-Phasen Reinigungstechnologie von ALPRO mit der AlproJet-Serie gewährleistet die zuverlässige Aufbereitung Ihres Absaugsystems.

Lassen Sie sich überzeugen von unseren ALPRO-Teams:  
**AlproJet-D und AlproJet-W** bzw. **AlproJet-DD und AlproJet-W** und dem einfachen Handling zusammen mit unserem **AlproJet MixCup**.

unreinigten Instrumente in das Ultraschallbad ein. Danach können die Instrumente im Reinigungs- und Desinfektionsgerät weiter aufbereitet werden.

## Beladung des Reinigungs- und Desinfektionsgerätes (RDG)

Führen Sie eine hygienische Händedesinfektion durch und legen Sie Ihre PSA an. Tragen Sie in jedem Fall Schutzhandschuhe bei der Beladung des RDG mit verunreinigten Medizinprodukten. Die Instrumente werden entsprechend den Herstellerangaben in den Korb des RDG gelegt. Beachten Sie, dass der Korb nicht überladen wird und die Instrumente nicht übereinander gelagert werden, um Spülschatten zu vermeiden. Öffnen Sie ggf. die Branchen und fixieren das Instrument am Korb, wenn die Branchen nicht selbstständig offengehalten werden können. Etwaige Kleinteile von Instrumenten werden in einen entsprechenden Zubehöorkorb gelegt. Zerlegen Sie die Instrumente in ihre Einzelteile, um eine optimale Reinigung und Desinfektion zu gewährleisten. Instrumente mit Hohlräumen werden auf die entsprechenden Injektordüsen aufgebracht und angeschlossen. Legen Sie Ihre Schutzkleidung ab und führen Sie wiederum eine hygienische Händedesinfektion durch. Anschließend wählen Sie das Aufbereitungsprogramm und der RDG wird gestartet.

## Entladung des RDG

Bevor die Instrumente aus dem RDG entnommen werden, kontrollieren Sie die Prozessparameter auf ihre Richtigkeit: Wurden alle Aufbereitungsschritte korrekt durchgeführt? Wurden alle Verfahrensparameter (Temperatur, Dauer) eingehalten? Protokollieren Sie die Ergebnisse anhand einer Checkliste, die Sie im Rahmen Ihres Qualitätsmanagements (QM) erstellt haben. Für jede Reinigungscharge wird das Ergebnis dokumentiert. Ist der RDG mit einem PC vernetzt, so können die Prozessdaten dort eingesehen und elektronisch gespeichert werden. Sollte es bei der Reinigung zu Fehlfunktionen oder anderen Fehlern gekommen sein und Sie können die kor-

rekte Durchführung nicht gewährleisten, so sind die Instrumente erneut zu reinigen und zu desinfizieren. Entnehmen Sie die abgekühlten Instrumente und legen Sie diese auf der reinen Seite des Aufbereitungsraumes auf ein vorher vorbereitetes flusenfreies Tuch oder der desinfizierten Arbeitsfläche ab. Sollten Sie feststellen, dass die Instrumente nicht ausreichend getrocknet sind, können Sie den entsprechenden Programmschritt wiederholen bzw. verlängern.

## Alternative Möglichkeiten der Aufbereitung

Für Zahnarztpraxen, besonders für kleine Praxen, stellt der gesamte Aufbereitungsprozess eine große Herausforderung dar. Die Praxis muss den rechtlichen und normativen Vorgaben gerecht werden, was meist mit hohen Kosten verbunden ist. Die Infrastruktur und die personelle Ausstattung einer Zahnarztpraxis kann nicht mit der eines Krankenhauses verglichen werden, jedoch gelten für die Praxis die gleichen Voraussetzungen für den korrekten Prozess einer Medizinprodukteaufbereitung. Besonders kostenintensiv ist die Ausstattung der Praxis mit entsprechenden Geräten wie RDG, Siegelgerät, Sterilisator sowie die Qualifikation der Mitarbeiter, die die Instrumente aufbereiten. Die räumliche Ausstattung muss ebenfalls den Anforderungen gerecht werden. Ebenso müssen die Geräte regelmäßig gewartet werden, es erfolgt beim RDG und Sterilisator eine Validierung der Prozesse. Ob sich die Aufbereitung in der eigenen Praxis wirtschaftlich lohnt, entscheidet der Praxisinhaber. Kommt dieser zum Ergebnis, dass die eigene Aufbereitung wirtschaftlich und personell gesehen nicht sinnvoll ist, kann alternativ zwischen der Verwendung von Einmalprodukten und der Aufbereitung durch ein externes Unternehmen entschieden werden.

## Verwendung von Einmalprodukten

Unter Umständen ist der Einsatz von Einmalprodukten in Zahnarztpraxen, in denen nur kleine, oralchirurgische Ein-

griffe vorgenommen werden, wirtschaftlicher. Einmalinstrumente sind schnell einsetzbar und gewährleisten bis zum Ablauf des Verfallsdatums Sterilität. Werden sterile Sets vorgehalten, können diese individuell an die Bedürfnisse der Praxis angepasst werden. Durch den Einsatz von Einmalprodukten kann der wirtschaftliche Aufwand konkret benannt werden und es fallen keine Wartungs- oder Reparaturkosten an.

## Aufbereitung durch eine externe Organisation

Unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten kann eine Aufbereitung durch ein externes Unternehmen eine weitere Alternative darstellen. Es besteht die Möglichkeit, die Instrumente in einer Aufbereitungseinheit für Medizinprodukte (AEMP) in einem Krankenhaus aufbereiten zu lassen. Ebenso kann die Aufbereitung in einem ambulanten OP-Zentrum erfolgen, das eine AEMP für eigene Zwecke vorhält, oder diese an eine auf medizinische Instrumente spezialisierte Firma abgegeben werden.

Wenn Sie Ihre Medizinprodukte in einer anderen Einrichtung aufbereiten lassen, überprüfen Sie, ob das Unternehmen ein QM etabliert hat und die Anforderungen aus der KRINKO-Richtlinie *Anforderung an die Hygiene bei der Aufbereitung von Medizinprodukten* erfüllt werden. Das Unternehmen muss zudem eine Zulassung gemäß den Paragraphen §§ 10, 25 Medizinproduktegesetz (MPG) besitzen.

### KATHRIN MANN, MHBA

Hygienespezialistin  
PRO.Q.MA  
Gesundheitsmanagement UG  
Wilhelmstraße 14  
93049 Regensburg  
Tel.: +49 170 4821785  
kathrin.mann@proqma.de  
www.proqma.de





Einfachheit,  
Ästhetik &  
Funktionalität  
in Ihren Händen

G-ænial<sup>®</sup> A'CHORD  
von GC

Das hochentwickelte Universal-Composite  
mit der Einfachheit des Unishade-Systems

**GC**

**GC Germany GmbH**  
info.germany@gc.dental  
<https://europe.gc.dental/de-DE>

**RATGEBER //** Um für eine Praxisbegehung gut vorbereitet zu sein, bedarf es der Umsetzung bestimmter Anforderungen, einer vollständigen Dokumentation sowie der Auseinandersetzung mit der dargestellten „Fehler-Sammlung“ aus behördlichen Mängelberichten der letzten Jahre.

## DER TAG DER HYGIENISCHEN PRAXISBEGEHUNG

Nicola V. Rheia / Auggen



Hygiene, Gesundheit und Sicherheit sind in der Zahnarztpraxis wichtige Themen und derzeit höchst brisant. Sie begleiten Praktizierende hautnah von der ersten bis zur letzten Sekunde ihres Alltags auf Schritt und Tritt bei allen Tätigkeiten im Praxisalltag.

### **Eine gute Vorbereitung ist die halbe Miete**

Ich bin mir sicher, dass jeder in der Umsetzung der Hygiene- und Sicherheitsmaßnahmen nach bestem Wissen und Gewissen handelt. Denn weder Zahn-

ärzte, deren Mitarbeiter noch Patienten möchten sich infizieren, verletzen oder krank werden.

Leider macht der Gesetzgeber das Prozedere nicht leichter und fordert die Einhaltung verschiedenster Richtlinien. Zudem werden von den zuständigen





Regierungspräsidien verstärkt anlassunabhängige Begehungen durchgeführt. Es ist daher nur zu gut zu verstehen, dass aufgrund der Menge an Gesetzen, Vorschriften, Richtlinien und Leitfäden in vielen Praxen eine große Unsicherheit hinsichtlich der aktuellen gesetzlichen Vorgaben herrscht. Außerdem ist vielen unklar, was geprüft wird und welche Unterlagen zur Verfügung gestellt werden müssen.

Die Ernsthaftigkeit einer behördlichen Praxisinspektion sollte jedem bewusst sein. Beanstandungen der Behörden können mitunter sehr teuer werden, zudem können festgestellte Mängel zu erheblichen Konsequenzen führen. Davon einmal abgesehen, dass die behördlichen Begehungen in der Regel nicht kostenlos sind, können die Strafen der Aufsichtsbehörde von Bußgeldern über einstweilige Verfügungen bis hin zur Praxisschließung reichen. Eine gute und effiziente Vorbereitung auf die Begehung ist daher unerlässlich.

Die meisten Praxisbegehungen finden planmäßig und auch angekündigt statt. Grundlage dafür ist die seit 01.01.2013 geltende Medizinprodukte-Durchführungsvorschrift (MPGVwV). Unangekündigte (anlassabhängige) Begehungen erfolgen umgehend, wenn Gefahr in Verzug ist.

Bei den Begehungen kommt es leider immer wieder zu Beanstandungen, da die geltenden Richtlinien, im Speziellen die seit Oktober 2012 geltenden Richtlinien des Robert Koch-Instituts *Anforderung an die Hygiene bei der Aufbereitung von Medizinprodukten*, nicht ausreichend umgesetzt werden.

## Welche Unterlagen werden für eine behördliche Praxisbegehung benötigt?

Zur Vorbereitung der Inspektion können Praxisinhaber gebeten werden, innerhalb von zwei Wochen z.B. folgende Unterlagen zu übersenden:

- Grundriss oder Skizze der Praxis mit Kennzeichnung der Räume, in denen Medizinprodukte (MP) aufbereitet werden.
- Liste der MP, die aufbereitet werden, inkl. der Einstufung der MP in unkritisch, semikritisch A/B und kritisch A/B.
- Sämtliche Verfahrens- und Arbeitsanweisungen, die den Aufbereitungsprozess von MP betreffen, z.B. Reinigung von MP, Kennzeichnung, Sterilisation und Freigabe, Hygieneplan.
- Auflistung der in der Aufbereitung tätigen Mitarbeiter (Freigabeberechtigung).
- Liste der zur Aufbereitung von MP angewendeten Reinigungs- und Desinfektionsmittel (Gefahrstoffliste).
- Bestandsverzeichnis § 13 MPBetreibV für alle aktiven MP.

# VALO™

## GRAND

LED-POLYMERISATIONSLEUCHE  
MIT BREITBANDTECHNOLOGIE



# DIE NEUE DIMENSION

Folgen Sie uns!

facebook.com/  
ultradentproductsdeutschland

instagram.com/  
ultradentproducts\_deutschland

ultradent.com/de/blog

ULTRADENT.COM/DE



Anhand dieser Unterlagen verschafft sich der Sachverständige der Behörde, ohne die Praxis persönlich zu kennen, bereits einen ersten Eindruck, mit welchem er zur Besichtigung erscheint.

Erfolgte vorab keine Anfrage der Über-sendung der Unterlagen an die Behörde, sollten die Dokumente wie hier beschrieben in jedem Fall aktualisiert und vollständig am Tag der Begehung griffbereit sein.

Für den Tag der Begehung sollten zudem bereitgehalten werden:

- Qualitätsmanagement-(QM-)Handbuch für den Aufbereitungsprozess bzw. Hygiene- und Arbeitsschutzmaßnahmen in der Praxis.
- Qualifikations- und Schulungsnachweise der Mitarbeiter in der Aufbereitung.
- Herstellerangaben zu den Verfahren, mit denen die MP aufbereitet werden (Gebrauchsanweisungen/Gerätebücher).
- Validierungsunterlagen von allen Aufbereitungsgaräten.
- Nachweise über Wasserproben aus den Wasser führenden Systemen (Behandlungseinheiten).

Tipp: Sind die Unterlagen vollständig und auf dem aktuellen Stand, fördert es die positive Einstellung des Begehers und

der Verlauf der behördlichen Kontrolle gestaltet sich angenehmer.

## Was wird besonders geprüft?

Generell ist die Inspektion ein „Rundumschlag“ und es kommt auf die Schwerpunkte des Prüfers an.

Am Genauesten wird sich folgenden Prüfbereichen gewidmet:

- Richtlinienkonforme Aufbereitung der MP.
- Bauliche Gestaltung des Aufberei-tungsraums.
- Lückenlose und korrekte Dokumenta-tion im Qualitätsmanagement.
- Qualifikation der Mitarbeiter, die in der Aufbereitung von MP tätig sind.
- Reinigung und Desinfektion der Be-handlungszimmer.
- Reinigung und Desinfektion der Was-ser führenden Systeme und Absaug-anlagen.
- Überprüfungen der Wasserqualität.
- Wartung und Instandhaltung der MP.
- Validierung von Aufbereitungsgaräten.
- Lagerung von MP.
- Infektionsprävention für Mitarbeiter und Patienten.

## Tipps für den Ablauf einer Praxisbegehung

Es ist sinnvoll, von Anfang an für eine entspannte Atmosphäre zu sorgen. Wenn der Begeher in der Praxis erscheint, sollten alle für diesen Anlass wichtigen Personen anwesend sein, d.h. Praxis-leitung, Hygienebeauftragte und QM-Beauftragte.

Der Tag sollte mit einem kurzen Begrüßungsgespräch und einer Vorstellung der Mitarbeiter eröffnet werden, sodass dem Begeher bekannt ist, wer für Fragen und Auskünfte zu den Hygiene- und Sicherheitsmaßnahmen zur Verfügung steht. Anschließend kann dem Begeher in einem kleinen Rundgang die Praxis vor-gestellt werden. Dieser wird seinerseits auf den Anlass und den Umfang der Begehung hinweisen und den Ablauf abstimmen.

In der Folge startet die eigentliche Begehung der Praxisräume. Besondere Beachtung wird den Behandlungsräumen und dem Aufbereitungsraum (Steri) ge-schenkt. Der Begeher nimmt anhand eigener Checklisten die Praxisausstattung, die Arbeitsabläufe und die Dokumenta-tionen in Augenschein. Hierbei sollte der Begeher begleitet werden, um sachkun-





© okskukuruza – stock.adobe.com

dig Fragen beantworten und Unterlagen zeigen zu können.

Nach Beendigung der Begehung folgt ein Abschlussgespräch mit dem Begeher, in welchem dem Praxisinhaber die Ergebnisse mitgeteilt werden. Es wird der weitere Verlauf geklärt und ein schriftliches Protokoll (Mängelbericht) der Begehung angekündigt.

Maßnahmen, die es besonders zu beachten gilt:

- An diesem Tag ist in der Praxis alles ganz besonders aufgeräumt. Es steht oder liegt nichts offen herum, was dort nicht hingehört.
- Oberflächen in den Behandlungszimmern, im Aufbereitungsraum, im Röntgenbereich etc. sind frei.
- Keine Kartonagen mit bestellten Materialien versperren Durchgänge.
- Arbeitskleidung und Schuhe sind ordentlich in den Schränken verstaut.
- Im Aufenthalts-/Sozialraum steht kein benutztes Geschirr herum.

– Es werden keine Müllsäcke kurzfristig abgestellt, die noch entsorgt werden müssen.

– Stets freundliches und höfliches Auftreten – jedoch nicht zu übertrieben.

– Unterstützung des Begehers bei seiner Arbeit – desto schneller ist er wieder weg.

– Suchaktionen vermeiden – fehlende Unterlagen besser nachreichen.

– Authentizität und Ehrlichkeit bei allen Aussagen – wenn dem Begeher etwas auffällt, sollte betont werden: „Gut, dass Sie das bemerken, wir arbeiten bereits an einer Lösung“ oder „Wir sind noch zu keiner endgültigen Lösung gekommen...“.

– Sachlich argumentieren.

– Um bei eigenen Fragen ggf. nicht nur ein „Ja“ oder „Nein“ zu erhalten, empfiehlt es sich, nach Möglichkeit W-Fragen: wie, wann, wo, wie oft, was...? zu stellen, um Informationen, die für die weitere Umsetzung der Hygienemaß-



© viktoriya – stock.adobe.com

nahmen nützlich sein könnten, zu bekommen.

- Führung eines eigenen Begehungsprotokolls und Dokumentation der Aussagen des Begehers. So lässt sich im Nachhinein bei Unklarheiten besser nachvollziehen, was besprochen worden ist.

## Die häufigsten Mängel bei behördlichen Begehungen

- Es ist keine Hygienehauptverantwortliche in der Praxis ernannt.
- Die Schulungsnachweise über die erforderliche Sachkundekenntnis der Mitarbeiter, die in der Aufbereitung von Medizinprodukten (MP) tätig sind, sind nicht dokumentiert oder liegen nicht vor.
- Die freigabeberechtigten Mitarbeiter sind nicht schriftlich benannt.
- Es liegt keine Hygieneplaneinweisung vor.
- Das Reinigungspersonal ist nicht in die Hygienerichtlinien unterwiesen.
- Es liegt keine arbeitstechnische Trennung in einen unreinen und einen reinen Bereich im Aufbereitungsraum vor.
- Es liegt kein Raum-Zonen-Konzept vor, das heißt, Tätigkeiten im unreinen und Tätigkeiten im reinen Bereich sind nicht eindeutig schriftlich definiert.
- Im Aufbereitungsraum finden außer der Aufbereitung von MP noch andere Tätigkeiten statt.
- Es ist kein hygienischer Händewaschplatz für die Aufbereitung von MP vorhanden.
- Bereits aufbereitete, desinfizierte MP (semikritisch) bleiben zu lange liegen, bis diese in Schubladen/Schränke kontaminationsgeschützt eingeräumt werden.
- Gegenstände stehen offen auf den Aufbereitungsflächen (Lagerung).
- Die Lagerung (Materialien, Desinfektionsmittel) erfolgt nicht staub- und kontaminationsgeschützt in offenen Regalen.
- Die Einstufung der MP in die Risikogruppen unkritisch, semikritisch A/B, kritisch A/B fehlt oder ist nicht korrekt.
- Es ist nicht bekannt, was man unter validierbaren Verfahren versteht und was validiert sein muss.
- Die Arbeitsanweisungen für die einzelnen Schritte der Aufbereitung der MP

fehlen, sind nicht aktuell oder nicht korrekt.

- Zerlegbare Instrumente werden vor der Aufbereitung nicht zerlegt.
- Sichtbar verschmutzte Instrumente werden nicht umgehend mit einem Zellstofftuch gesäubert.
- Benutzte MP (z.B. Dappengläser, Kunststoffapplikationspistolen) werden direkt im Behandlungszimmer in einer Wanne eingelegt, danach abgespült und zur erneuten Verwendung bereitgehalten.
- Bei thermolabilen semikritischen MP (Polymerisationslampe) wird kein viruzides Desinfektionsmittel verwendet.
- Es werden keine geschlossenen Desinfektionswannen benutzt.
- Der Transport kontaminierter Instrumente erfolgt auf offenen Trays in den Aufbereitungsraum.
- Der Transport von Übertragungsinstrumenten (Hand- und Winkelstücke) erfolgt eingewickelt in Desinfektionstüchern.
- Desinfektionsmittel (DIM) ist nicht VAH-gelistet.
- DIM-Lösung wird falsch angesetzt, da keine genaue Anleitung/Dosiertabelle vorhanden ist.
- Es wird keine Dosierhilfe verwendet (Schussmethode).
- Es stehen keine/die falschen Bürstchen zur Reinigung zur Verfügung und/oder werden nicht regelmäßig desinfiziert.
- Die Instrumente werden nach der Reinigung nicht auf Rückstände und Beschädigung kontrolliert, da die hierzu notwendige Lupe fehlt.
- Als „kritisch B“ eingestufte Instrumente werden manuell aufbereitet, obwohl die maschinelle Aufbereitung zwingend vorgeschrieben ist.
- Benutzte Hand- und Winkelstücke (semikritisch/kritisch) werden nicht nach jedem Patienten gewechselt und ordnungsgemäß aufbereitet.
- Aufbereitung von Endo-Feilen, insbesondere im Hinblick auf die manuelle Aufbereitung, Kontrolle des Reinigungserfolgs und die Platzierung im Reinigungs- und Desinfektionsgerät.
- Endo-Feilen sind als „kritisch B“ einzustufen und dürfen nicht manuell aufbereitet werden. Die effektive Reinigung an sich ist schwierig. Daher kommt es oft zu Bemängelungen seitens des Begehers.

– Elektrotomaufsätze werden unverpackt zur Anwendung bereitgehalten (kritisch A = nach erfolgter Desinfektion verpackt sterilisieren).

- Die Kennzeichnung von MP erfolgt mit Kunststoffringen oder Klebeband, was ein Hygienierisiko darstellt.
- Verpackte MP sind nicht nach den vorgeschriebenen Anforderungen verpackt.
- Verpackte MP sind nicht korrekt beschriftet.
- Das manuell erstellte Freigabeprotokoll ist nicht korrekt ausgefüllt.
- Bei Nicht-Freigabe von MP (z.B. feuchtes Sterilgut, Fehlermeldung des Steris) existiert kein Fehlerprotokoll mit Angabe des Grundes und des betroffenen MP inkl. Angabe der Chargennummer.

## Fazit zur Umsetzung des Hygienemanagements

Durch häufige neue Anforderungen wird das Prozedere zunehmend anspruchsvoll und die Herausforderungen für Praxisteams wachsen. Die geforderten Hygiene-, Arbeitsschutz- und QM-Maßnahmen beinhalten umfangreiche Themengebiete, die nicht ad hoc erarbeitet werden können. Diesen Aufwand gilt es nicht zu unterschätzen, daher ist eine bestmögliche und frühzeitige Vorbereitung notwendig.

Unabhängig, ob das Hygienemanagement bereits besteht und lediglich aktuell gehalten werden muss, die Hygienemaßnahmen Optimierungspotenzial haben, man als Praxisgründer neu startet oder tatsächlich eine Praxisbegehung ansteht – es lohnt sich, die hier dargestellten Informationen und Tipps für eine optimale Umsetzung der Hygieneansprüche in der Praxis zu nutzen.

### NICOLA V. RHEIA

Inhaberin in-house-training  
Zert. Beraterin und Trainerin  
Am Brunnenbuck 15  
79424 Auggen  
info@in-house-training.de  
www.in-house-training.de



## Venus Diamond ONE – Eine einzige Farbe für die täglichen Restaurationen. Effizient, wirtschaftlich und verträglich.

**Setzen Sie auf Effizienz** – das Einfarben-Konzept vereinfacht Bestellung, Logistik und Anwendung in der Praxis.

**Bieten Sie Langlebigkeit** – langlebige Restaurationen dank der außergewöhnlichen Widerstandsfähigkeit mit über 10 Jahren klinischer Venus Diamond-Erfahrung.

**Profitieren Sie von Sicherheit und Kompatibilität** – Ein System zur Zahnerhaltung „made in Germany“ und Freiheit in der Anwendung.

**Empfehlen Sie Verträglichkeit** – Basierend auf der TCD-Matrix ist Venus Diamond völlig frei von Bis-GMA und Bisphenol A-verwandten Monomeren.

Nutzen Sie das Einführungsangebot und testen Sie Venus Diamond ONE. [Kulzer.de/ONE](https://www.kulzer.de/ONE)



Exklusives Aktionspaket  
Venus Diamond ONE Basis Kit

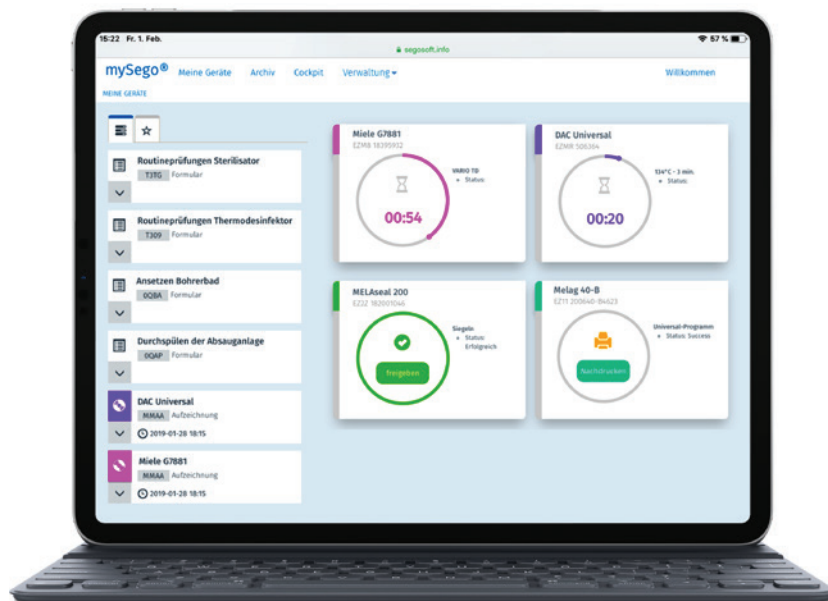




**HERSTELLERINFORMATION** // Eine lückenlose Dokumentation der Aufbereitungsprozesse ist entscheidend für die Sicherheit der Praxisbetreiber, des Personals und der Patienten. Im Laufe der Zeit haben sich allerdings nicht nur die rahmenrechtlichen Anforderungen, sondern vor allen Dingen auch das Anwenderverhalten sowie der Gerätepark stark verändert.

## GESAMTER GERÄTEPARK VOLLAUTOMATISCH DOKUMENTIERT

Steffen Rudat / Unterschleißheim



**Abb. 1:** Eine Software für alle Geräte – mit Sego kein Problem.

Denn nur mit einer rechtlich einwandfreien, lückenlosen Dokumentation lässt sich die Einhaltung von Hygienevorschriften beweisen. Sie ist wie eine gute Rechtsschutzversicherung – auch für den Arzt, der alles richtig macht. Die Dokumentation muss mit Bezug auf die frei-

gebende Person und einer eindeutigen Chargennummer erfolgen. Ebenso selbstverständlich sollte der Schutz der Dokumentation gegen unautorisierte Änderungen und die Verfügbarkeit bis zum Ende vorgeschriebener Aufbewahrungsfristen gewährleistet sein. Die als Medizin-

produkt zertifizierten Produkte SegoSoft und mySego (beides Comcotec) garantieren diesen Echtheitsnachweis sowie die langfristige Archivierbarkeit in einzigartiger Weise.

### Herstellerunabhängige Lösungen

Am bedeutendsten sind mithin die zu beobachtenden Veränderungen in Bezug auf den Gerätepark. Es ist deutlich erkennbar, dass dieser umfangreicher und komplexer wird. Im Jahr 2010 waren typischerweise der Autoklav und vereinzelt auch das Reinigungs- und Desinfektionsgerät überhaupt dokumentationsfähig. Heute bindet Sego in einer typischen Installation neben diesen beiden Geräten auch noch Siegelgeräte und Kombinationsautoklaven ein. Aber auch Plasmasterilisatoren, Ultraschallreiniger und Aufbereitungsgeräte für Ultraschallsonden sind keine Exoten mehr. So umfasst eine Installation mittlerweile regelmäßig drei bis vier Geräte. Selbst acht Geräte in größeren Einrichtungen sind keine Seltenheit mehr. Umso wichtiger ist dem Anwender und Betreiber neben den initialen Kosten die Zukunftssicherheit in Bezug auf den sich



veränderten Gerätepark. Auch die Konzentration auf ein System verbessert das Nutzererlebnis nachhaltig. Es ist eben nicht zeitgemäß und schon gar nicht benutzerfreundlich, die verschiedenen Aufbereitungsgeräte mittels eigenständiger und proprietärer Systeme diverser Hersteller mit jeweils eigenen Anforderungen an die lokale IT-Infrastruktur zu dokumentieren. Eine Software für alle Geräte – hier liegt Sego klar im Vorteil. Eine heute zu installierende Anwendung muss in der Lage sein, herstellerunabhängig und konform der Medizinprodukte-Betreiberverordnung auch noch in Jahren betrieben zu werden.

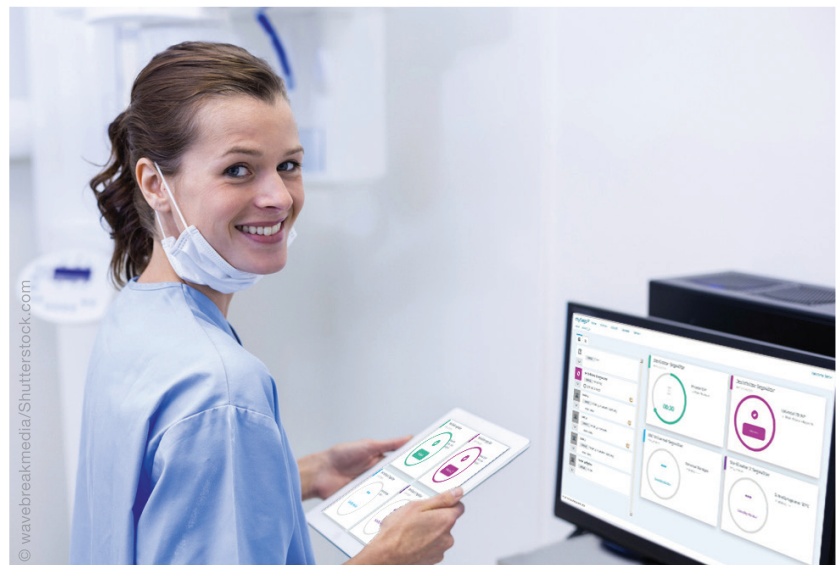
Sego by Comcotec unterstützt alle gängigen Hersteller und Geräte am europäischen Markt.

Weitere Sicherheitsmerkmale, Zertifizierungen und Signaturschlüssel generieren eine maximale Sicherheit für den Betreiber. Die einzigartige Usability, die zahlreichen Komfortfunktionen und nicht zuletzt die Mehrplatzfähigkeit bei gleichzeitiger Lösung vom Betriebssystem erfreuen den Anwender.

### Loslösung vom Betriebssystem

Die Loslösung vom Betriebssystem ist von gesteigerter Bedeutung in allen Fragen der Investitions- und Zukunftssicherheit. Sego generiert diese vollständige Unabhängigkeit von dem aktuell in der Praxis betriebenen Betriebssystem. Unabhängig davon, ob Sie Mac-, Windows- oder Linux-Anwender sind – Sego funktioniert. Aufgrund der webbasierten Benutzeroberfläche ist gar ein Wechsel des Betriebssystems im laufenden Betrieb möglich. Ärgern Sie sich nicht mehr über Funktionseinschränkungen aufgrund von Windows-Updates und sehen Sie jeglicher Änderung der vorhandenen IT-Infrastruktur gelassen entgegen.

Mit Sego können mehr als 450 verschiedene Aufbereitungsgeräte von diversen Herstellern in einem einzigen System über eine einheitliche Oberfläche bedient werden. Zum Pauschalpreis ab 729€ steht Ihnen eine Poollizenz für bis zu acht parallel einzubindende Geräte zur Verfügung – plattformunabhängig, herstellerübergreifend und zertifiziert. Die Software unterstützt dabei nicht nur alle



gängigen Hersteller und Systeme, sondern ist selbstverständlich kompatibel zu den herkömmlichen Praxismanagement- und Patientenverwaltungssystemen.

Die aufbereiteten Instrumente können bei Benutzung am Patienten über Schnittstellen direkt in die Patientenakte der Praxisverwaltungssoftware gescannt werden und sichern so eine lückenlose Rückverfolgung ab. Die sogenannte Beweislastumkehr, bei der der Praxisbetreiber in einfachen Worten nachweisen muss, welches Instrument aus welchem Prozess und welcher Charge bei wem angewendet wurde, ist somit vollumfänglich und ohne zusätzlichen Aufwand möglich.

### Verändertes Nutzerverhalten

Mit einer zuvor nie dagewesenen Geschwindigkeit verändert sich unser aller Nutzerverhalten. Die von Apps gewohnten grafischen Benutzeroberflächen mit intuitiver Benutzerverführung ist der gewohnte Umgang und Standard. Das Personal wünscht eine Software respektive Oberfläche, die aufgeräumt und selbsterklärend ist, die sie mit grafischen Elementen unterstützt und die letztlich auch eine gewisse Anpassung an die eigenen Gewohnheiten möglich macht. So können in Sego z.B. den verschiedenen Aufbereitungsgeräten Farben zugeordnet werden, die auf einen Blick eine Differenzierung ermöglicht. Aber auch durch den bewussten Verzicht auf komplexe und

verschachtelte Menüstrukturen schafft Sego ein angenehm intuitives und nutzerfreundliches Anwendererlebnis.

### Vollautomatisch und lückenlos

Von entscheidendem Vorteil sind hier die Automatismen sowie die Mehrplatzfähigkeit von Sego. Es muss nicht die ganze Zeit jemand im Aufbereitungsraum anwesend sein und die Geräte überwachen. Die Aufbereitungsgeräte werden beladen, das geeignete Programm am Gerät wird gestartet und fertig... Sego zeichnet auf. Automatisch. Ohne jeden Nutzereingriff oder manuelle Interaktion mit der Software.

Die in der Aufbereitung tätigen Mitarbeiterinnen erkennen sofort am Monitor, welches Gerät gerade läuft, in welchem Zyklus es sich befindet, wie lange es noch dauert und ob alle Parameter im Normbereich sind. Und dies ist auch von jedem Arbeitsplatz der Praxis aus möglich. Ohne den Aufbereitungsraum betreten zu müssen.

### COMCOTEC MESSTECHNIK GMBH

Gutenbergstraße 3  
85716 Unterschleißheim  
Tel.: +49 89 32708890  
www.segosoftware.info

**HERSTELLERINFORMATION** // Zahnarztpraxen, in denen man im großen Umfang professionelle Zahnreinigungen (PZR) durchführt, können mit maschineller Aufbereitung einen doppelten Mehrwert erreichen. Zumindest dann, wenn ein Thermodesinfektor ein Injektionssystem enthält, das Hohlkörper in der passenden Menge aufbereiten kann, argumentiert der württembergische Hygienespezialist IC Medical. Auf diese Weise verbessere sich die Ausgangslage für wirtschaftliche Arbeitsprozesse und höheren Arbeitsschutz.

## BEI VIELEN PZR BIETET EIN THERMODESINFEKTOR DOPPELTEN MEHRWERT

Celine Klotz/Rudersberg-Steinberg

### Hohe Bedeutung der PZR in der Prophylaxe

Die Bundesbürger schätzen die PZR als sinnvolle Maßnahme und nehmen sie mehrheitlich regelmäßig in Anspruch, so das Ergebnis der letzten forsa-Umfrage zum Thema Zahngesundheit von 2018. Ebenso sieht die Zahnärzteschaft deren hohe prophylaktische Bedeutung, verbunden mit Mundhygiene-Instruktion, aufgrund der zunehmenden Zahl von Patienten mit moderaten bis schweren Parodontalerkrankungen als berechtigt an. Das spiegelt auch der Leistungskatalog der GOZ wider: Hier bildet die PZR mit einem Anteil von aktuell mehr als 43 Prozent unter allen Leistungspositionen mit großem Abstand die wichtigste Einzelleistung. Selbst wenn Corona die Anforderungen an die Persönliche Schutzausrüstung (PSA) erhöht, werden die dafür nötigen Aufwendungen diese starke Ausnahmestellung vermutlich nicht mindern.

### Fokus auf das Injektionssystem

Wenn sich also ein Praxisinhaber mit einem Thermodesinfektor ausstatten will, lohnt vorab ein Vergleich des Injektionssystems für die Durchspülung von Hohlkörpern. Der neue HYG 5 von IC Medical



**Abb. 1:** Instrumente für die PZR lassen sich maschinell leicht, schnell und sicher aufbereiten.

beispielsweise punktet hier mit gleich zwei Injektionsschienen. Dank ihnen lassen sich in der Zahnmedizin bis zu 16 Hohlkörper pro Zyklus aufbereiten. Ein eigener Pumpenkreislauf ermöglicht es, die Instrumente besonders schonend zu reinigen und zu desinfizieren. Passende Spezialadapter für bis zu sechs ZEG-Spitzen oder für Cavitron-Handstücke tun ein Übriges: Sie erleichtern es dem Team, den Prozess zügig und zugleich auf einem hohen Arbeitsschutz-Level durchzuführen. Zwar hat sich laut

Bundeszahnärztekammer die Zahl der meldepflichtigen Arbeitsunfälle erneut verringert, dennoch bleibt das Risiko von Schnitt- oder Stichverletzungen im Gesundheitswesen wesentlich.

### IC MEDICAL GMBH

Schorndorfer Straße 67  
73635 Rudersberg-Steinberg  
Tel.: +49 7181 7060-0  
[www.icmedical.de](http://www.icmedical.de)

Kleines Bauteil. 99,99995 %\* Wirkung.  
 Hygienische Druckluft 100 % serienmäßig.

Nachrüstbar  
 für alle  
 Dürr Dental  
 Kompressoren \*\*



**Jetzt auf Silver Airline Kompressor setzen oder Viren-Bakterienfilter nachrüsten.**

Der Dürr Dental Viren-Bakterienfilter in der Membran-Trocknungsanlage ist ein Hochleistungs-Schwabstofffilter der Filterklasse ULPA U16 mit einem Rückhaltevermögen von 99,99995 %\*. Damit ist bei den Silver Airline Kompressoren der serienmäßige Viren-Bakterienfilter herkömmlichen Feinfiltern weit überlegen. [Mehr unter www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)

**DÜRR  
 DENTAL**  
 DAS BESTE HAT SYSTEM

\*Testergebnisse vom 29.06.2020 durch das SGS Institut Fresenius GmbH: Für Partikel (unabhängig von der Größe) wurde ein Rückhaltevermögen von >99,99995 % bestätigt. Dies entspricht ULPA U16 nach EN 1822-1:2019-10 bzw. ISO 65U nach ISO 29463-1:2017. Für Mikroorganismen wurde ein Rückhaltevermögen von >99,994 % mit dem Testvirus PhiX174 (Größe von 25-30 nm) bestätigt.

\*\*Kompressoren mit Membran-Trocknungsanlage



**PRAXISPORTRÄT** // Im Januar 2020 betrat die erste Patientin die moderne KFO-Praxis Smile am Main in der Kleinstadt Erlenbach südlich von Aschaffenburg. Ein großer Moment für Dr. med. dent. Ahmed A. Obid, der die Praxis nach langer und sorgfältiger Planung gerade neu gegründet hatte. Der sympathische und weltgewandte Praxisgründer setzt mit seinem Praxiskonzept auf die digitale Kieferorthopädie und spricht neben Kindern und Jugendlichen auch erwachsene Patienten an. Im Interview berichtet Dr. Obid vom Gründungsprozess, seinen wichtigsten Entscheidungen – und der Aufregung, den allerersten Patienten in der eigenen Praxis zu begrüßen.

## GANZ ZENTRAL BEI EINER PRAXISGRÜNDUNG SIND DAS „WO?“ UND „WIE?“

Johanna Löhr/Hamburg



**Herr Obid, Sie haben Ihre kieferorthopädische Praxis im Januar 2020 nach mehr als einem Jahr intensiver Planung und Arbeit eröffnet. Was war das für ein Gefühl, als der erste Patient in Ihre Praxis kam?**

Ich war an dem Tag sehr aufgeregt! Ich hatte gesehen, dass eine erwachsene Patientin einen Termin gebucht hatte, und schon am Tag vorher alles vorbereitet. Es lief dann total locker und gut – als ich im Behandlungszimmer stand, fühlte ich mich ganz sicher und es wurde ein sehr gutes Beratungsgespräch. Erwachsene Patienten sind in der Kieferorthopädie nicht die Regel. Es ist genau die Zielgruppe, die ich ansprechen möchte, aber die Fälle sind häufig auch komplexer.

Diese Patientin hatte bereits eine KFO-Behandlung und wollte nun eine neue Behandlung. Also gleich am ersten Tag eine Herausforderung. Aber ich habe

---

**Abb. 1:** Praxisinhaber Dr. Ahmed A. Obid von Smile am Main in Erlenbach eröffnete im Januar 2020 seine kieferorthopädische Praxis.



schnell gemerkt, dass ich ihr helfen kann, und sie hat sich danach für die Behandlung bei uns entschieden. Das war natürlich ein Push für mich – denn wenn man erwachsene Patienten überzeugen kann, dann hat man es geschafft. Inzwischen haben wir hier relativ viele erwachsene Patienten. Nach etwa acht Wochen sind es insgesamt 60 Patienten, davon sind 20 Erwachsene. Diese Zielgruppe erreichen wir mit unserem Angebot, und daran merke ich: Mein Konzept geht auf.

#### Was waren rückblickend die wichtigsten Schritte auf Ihrem Weg zur eigenen Praxis?

Wenn ich jetzt überlege würde ich sagen, besonders wichtig waren die Suche nach den Räumlichkeiten und die Entscheidung für die passenden Partner, vor allem das Depot.

Ich habe früh nach einem passenden Dentaldepot geschaut. Auf Empfehlung eines Freundes, der auch Kieferorthopäde ist, bin ich zu Henry Schein gekommen und sehr zufrieden mit der Unterstützung. Mein Gründungsberater, Herr Rack, hat mich von Anfang an begleitet. Vom ersten Besichtigungstermin bis zur Einweihungsfeier habe ich ihn gefühlt 20 oder 25 Mal getroffen.

Ganz zentral bei einer Praxisgründung sind das „Wo?“, also der Ort und die Praxisräume, sowie das „Wie?“, also wie man sich als Praxis positioniert. Bei diesen grundlegenden Entscheidungen war mein Gründungsberater immer dabei, und das hat mir viel Sicherheit gegeben. Und auch bei den vielen anderen Entscheidungen – Einrichtung, Geräte, Schreiner, Planung – hat er mich gut beraten können.

Die Räumlichkeiten habe ich im November 2018 zum ersten Mal gesehen. Im April 2019 habe ich den Vertrag unterschrieben. Danach wurde meine zukünftige Praxis noch etwa ein halbes Jahr aus- und umgebaut. Ab Dezember konnte Henry Schein dann die Einbauten vornehmen. Vor Weihnachten war bereits alles installiert und abgenommen. So habe ich entspannt Weihnachten feiern können, ein paar Urlaubstage genommen und im Januar konnte ich loslegen.

Im letzten Monat war da natürlich ordentlich Zeitdruck drin, aber es hat trotzdem gut geklappt. Ich war fast jeden Tag auf der Baustelle, es gab sehr viel zu entscheiden und zu organisieren. Eine Entlastung war vor allem, dass Henry Schein die Baubetreuung für die Installationen gemacht hat.

#### Mit welchem Bild, welcher Idee von ihrer späteren Praxis sind Sie in den Gründungsprozess eingestiegen?





Meine Idee war immer, dass meine Patienten in einzelnen Räumen beraten und behandelt werden. Was mir in vielen kieferorthopädischen Praxen nicht so gut gefallen hat, ist das Konzept, mehrere Stühle in

# SciCan BRAVO™ G4

## Die smarte Art der Sterilisation

### Kammerautoklav, Typ B

Der BRAVO G4 bietet Geschwindigkeit, Kapazität, Sicherheit und Effizienz und ist dabei genauso zuverlässig, wie Sie es bereits vom bewährten STAT/M® kennen.

-  **In nur 33 Minuten sind Ihre Instrumente steril und trocken** – und damit bereit, wenn sie benötigt werden.
-  **Drei Kammergrößen (17, 22 und 28 Liter)** bieten genügend Kapazität, um den Anforderungen von Praxen jeder Größe gerecht zu werden.
-  **5 Trays oder 3 Kassetten** (17 und 22 Liter) bzw. 6 Trays oder 4 Kassetten (28 Liter).
-  **Die WLAN-fähige G4-Technologie** wird mit Ihrem Smartphone/Tablet oder Ihrem Computer verbunden und ermöglicht so einen einfachen Zugriff z.B. auf Zyklusdaten.



[www.scican.com/eu/bravo-g4](http://www.scican.com/eu/bravo-g4)

BRAVO ist ein Warenzeichen  
von SciCan Ltd.  
Hersteller: CEFLA S.C. Via  
Sellece Provinciale  
23/A 40026 Imola (Bo), Italien  
Tel.: +39 0542 653111  
Fax: +39 0542 653344

 **COLTENE**



einem Behandlungsraum zu haben. Das ist in meinen Augen eine Frage von Datenschutz und Privatsphäre, aber vor allem eine Entscheidung für das Wohlbefinden der Patienten. Und das sollte in meiner Praxis im Vordergrund stehen.

Darüber hinaus hatte ich immer das Bild einer modernen Praxis auf dem Land im Kopf. Ich denke, auch auf dem Land kann eine Praxis sehr modern sein und damit viele Patienten anziehen. Von der Einrichtung und dem Look, aber auch von den Geräten und dem Behandlungskonzept – denn das gibt es noch nicht so oft, zumindest nicht außerhalb von Großstädten.

**Wie sind Sie bei der Suche nach der Immobilie vorgegangen und wie haben Sie die Räumlichkeiten am Ende gefunden?**

Ich habe natürlich bei vielen Maklern direkt angefragt und meine Kriterien genannt, aber damit war ich am Ende nicht erfolgreich. Mein Ziel waren Praxisräume in einem Gesundheitszentrum, in dem also mehrere Praxen sind – und das hat

letzten Endes auch geklappt. Regional wollte ich gerne in die Nähe von Aschaffenburg. Denn in Aschaffenburg ist die Versorgung gut, aber hier auf dem Land ist der Bedarf hoch. Und die Leute in der Region sind einfach supernetzt!

Am Ende habe ich meine Räumlichkeiten ganz simpel auf einem Immobilienportal gefunden. Das Gebäude ist ein Neubau, das hat den Zeitplan vorgegeben, aber auch viel Flexibilität bei der Gestaltung.

**Gab es etwas, was Sie in der Gründungsphase überrascht hat, oder was Sie so nicht erwartet hätten?**

Dass es so viel Arbeit sein würde – damit habe ich ehrlich gesagt nicht gerechnet. Es ist ja alles super gelaufen, alles nach Plan. Aber das zu erreichen, war wirklich viel Arbeit, das habe ich mir so vorher nicht vorstellen können.

Dass man sich wirklich um alles kümmern muss, zum Beispiel den Praxisbedarf. Dass man sich überlegen muss, was alles in der Praxis benötigt wird, alle Kleinigkeiten. Alles zusammen war viel

Arbeit. Auch das Praxisteam: Viele Vorstellungsgespräche, und jetzt die Personalführung. Wie zeitintensiv das ist, und was man da alles bedenken muss, habe ich als angestellter Zahnarzt noch nicht gewusst.

Aber ich bin vor allem auch positiv überrascht: Dass die Praxis so schön werden würde – das habe ich mir gar nicht vorstellen können.

**Warum haben Sie sich für die Selbstständigkeit und die Gründung einer eigenen Praxis entschieden?**

Die Entscheidung zur Selbstständigkeit war schon fast immer da. Als Angestellter hat man mehr Sicherheit, aber man ist immer irgendwie eingeschränkt und kann nicht immer alles so umsetzen, wie man möchte. Die Freiheit, eigene Vorstellungen umzusetzen, das hat mich gereizt. Ich bin kein Typ für die Übernahme einer bestehenden Praxis. Ich wollte von Anfang an eine Neugründung, damit ich ganz genau meine Ideen umsetzen kann.

Ich habe in verschiedenen Praxen gearbeitet, nicht nur in Deutschland, son-





dern auch in Dubai, wo ich herkomme. Ich habe dadurch Erfahrungen mit ganz unterschiedlichen Konzepten gemacht. Da habe ich viele Anregungen bekommen, und das hat mich in meiner Entscheidung bestätigt: Ich will diese Erfahrung nutzen, um mein eigenes Ding zu machen.

**Sie haben nicht nur mehrere Jahre im Ausland gearbeitet, sondern auch eine internationale Ausbildung. Warum haben Sie sich nun in Deutschland niedergelassen?**

Ich bin zwar in Dubai geboren, aber ich mag das Leben und die Leute hier. Und für Zahnärzte ist Deutschland einfach toll. Was mich besonders begeistert: Man ist hier ganz nah an der Industrie, bekommt sehr kompetente Beratung zu den neusten Entwicklungen und kann sie sofort in der Praxis einsetzen.

Das fehlt in Dubai. Dort ist es zwar auch modern, aber man bekommt nicht alles mit. Auch das Fortbildungsangebot ist hier super, es gibt viele Anbieter und man kann neue Technologien schnell erlernen.

**Was sind aktuell nach der Eröffnung die größten Herausforderungen für Sie?**

Wir hatten einen sehr guten Start. Jetzt geht es darum, nicht nachzulassen und das Image als digitale Praxis weiterzuentwickeln. In das Marketing muss man viel Zeit investieren. Ein Beispiel ist die Website und andere Online-Services. Die Website soll gut aussehen und nutzerfreundlich sein, dafür braucht man Geduld. Außerdem habe ich eine Online-Terminvergabe für die Patienten und einen SMS-Versand zur Terminerinnerung eingerichtet.

**Sie sind nun nicht mehr nur Arzt, sondern auch Unternehmer und Chef. Erzählen Sie mir über diese neue Rolle und wie Sie diese ausfüllen.**

Als Unternehmer und als Chef ist es dann doch überraschend, dass man sich um wirklich alles kümmern muss. Personal, Material, Marketing, Abrechnung: Ich habe die Verantwortung, deshalb muss ich dranbleiben. Am Anfang habe ich zwölf bis 14 Stunden am Tag gearbeitet. Es gab Vieles, bei dem ich noch keine Routine

hatte. Aber jetzt ist es besser, aktuell arbeite ich nur zehn oder elf Stunden.

Wichtig waren für mich Fortbildungen für Praxismanagement und Abrechnungen, denn das fehlt uns als Medizinern noch. Auch QM muss man sich erarbeiten, und wie man mit dem Personal umgeht.

**Vielen Dank für das Gespräch!**

Fotos: Dr. Obid

**DR. MED. DENT.  
AHMED A. OBID**

Smile am Main  
Fachpraxis für Kieferorthopädie  
Dr.-Vits-Straße 11  
63906 Erlenbach am Main  
info@smile-am-main.de  
www.smile-am-main.de



**ERFAHRUNGSBERICHT** // Seit Juli 1997 betreibt Zahnarzt Dr. Sasan Harun-Mahdavi die Münchener Praxis „Zahnärzte im Lehel – ZIL“ in alleiniger Verantwortung, nach Assistenzzeit und seinem vorherigen Studium an der LMU München. Bereits vor der Praxisübernahme war die Restaurative Zahnheilkunde mit besonderer Gewichtung auf die ästhetischen Belange der modernen Zahnmedizin ein Schwerpunkt der täglichen Arbeit am Patienten.

## „EIN BESSERES POLYMERISATIONSERGEBNIS UND DIE HALBE POLYMERISATIONSZEIT“

Dr. Sasan Harun-Mahdavi/München

Vor genau zehn Jahren und nach eingehender Recherche für ein neues Gerät zur professionellen Aushärtung lichthärtender Kunststoffe ist unsere Wahl auf die VALO™ LED-Polymerisationsleuchten mit Breitbandtechnologie (Ultradent Products) gefallen. Zuvor hatten wir viele Jahre lang

Geräte anderer Hersteller verwendet, die uns jedoch nicht vollends zufriedenstellten. Am meisten gestört hatte uns die im Allgemeinen schwächere und nicht immer konstante Leistung bei kabellosen Geräten und die Unhandlichkeit der kabelgebundenen Geräte.

Dementsprechend waren wir auf der Suche nach einer zuverlässigen Polymerisationsleuchte, die zur Aushärtung der großen Bandbreite an Kunststoffen geeignet ist, aber auch Komfort bei der Anwendung verspricht. Das Gerät sollte über ein ergonomisches Design verfügen sowie über einen kleinen, physiologisch gestalteten Kopf und leicht in der Hand liegen. Auch legten wir besonderen Wert auf die Desinfektionsfähigkeit, also glatte Oberflächen und Schutzhüllen, sowie eine hohe Lebensdauer des Geräts dank eines Korpus aus Metall.

Seither verwenden wir zwei kabelgebundene VALO Corded Polymerisationsleuchten in zwei der fünf Behandlungsräumen und in den übrigen drei Räumen zwei kabellose VALO Cordless – davon eine VALO Grand – bei Kompositfüllungen, bei der Befestigung mit lichthärtenden Zementen, bei Gingivamasken für In-Office-Zahnaufhellungen etc. Somit ist die VALO Polymerisationsleuchte ein stetiger Begleiter unseres Behandlungsalltags.



**Abb. 1:** Dr. Sasan Harun-Mahdavi ist Inhaber der Münchener Praxis „Zahnärzte im Lehel – ZIL“.

## Die Anwendung

Für unsere Kompositfüllungen wenden wir die zweite Stufe der VALO Polymerisationsleuchten (High Power) für die Gesamtdauer von 20 Sekunden je Schichtaufbau. Durch die Wahl eines 3-Flaschen-Adhäsivs, des dazugehörigen Komposits und der VALO Polymerisationsleuchte erreichen wir ein absolut zufriedenstellendes Ergebnis, das sich merklich durch 0% postoperative Sensibilitätsrate (Post-OP-Rate) in den letzten zehn Jahren auszeichnet.

Für unsere lichthärtenden Befestigungszemente setzen wir die VALO Polymerisationsleuchten in der zweiten Stufe (High Power) wiederum 40 Sekunden lang je Fläche ein und abschließend noch die Stufe drei (Xtra Power) in zwei abwechselnden Zyklen von drei Sekunden je Fläche, um ein Maximum an Tiefenaushärtung zu erreichen. Auch hier haben wir im Zusammenspiel mit den eingesetzten Materialien, einem dualhärtenden Kunst-

## FAKTENCHECK

Die VALO™ Grand LED-Polymerisationsleuchte ist in der kabellosen wie kabelgebundenen Variante erhältlich. Sie ergänzt das Portfolio der innovativen VALO-Produktfamilie mit einer großen 12mm-Linse und ermöglicht in Kombination mit der bewährten hohen Lichtenergie und einem optimal gebündelten Lichtstrahl die vollständige und gleichmäßige Polymerisation von 10mm-Molaren sowie eine gleichmäßige Durchdringung aller lichthärtenden Dentalmaterialien. Ein einteiliges, schlankes und ergonomisches Design sorgt dabei für einen leichten Zugang zu sämtlichen Flächen und Zähnen. Drei Polymerisationsmodi sowie ein zusätzlicher An-/Ausschalter auf der Unterseite unterstützen das leichte Handling und sichern gute und langlebige Resultate.

stoff und dem 3-Flaschen-Adhäsiv eine Post-OP-Rate von 0% in den letzten zehn Jahren erreichen können.

Die Beleuchtungszeit mag einigen Kolleginnen und Kollegen zu lange vorkommen, aber ich kann versichern, dass wir mit den Polymerisationsleuchten anderer Markenhersteller bei gleichen Materialien und gleichem Arbeitsablauf die doppelte Zeit für die Polymerisation genommen

und trotzdem noch 10 bis 15% Post-OPs zu verzeichnen hatten.

## Die Vorteile

Die VALO Polymerisationsleuchten bedeuten für uns ein besseres Polymerisationsergebnis und die halbe Polymerisationszeit. Damit haben wir schon die

ANZEIGE

**Euronda**  
Pro System

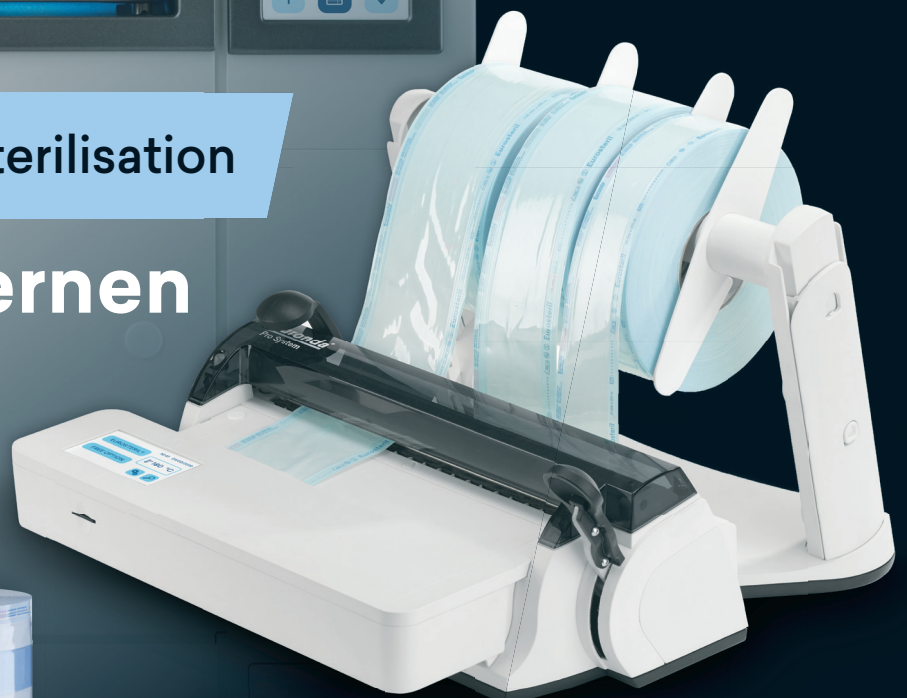
**E10**



**Euronda**<sup>®</sup>  
Pro System  
[www.euronda.de](http://www.euronda.de)

Alles für die wichtige Sterilisation

Jetzt kennenlernen  
und testen!







**Abb. 2:** Für die Aushärtung lichthärtender Kunststoffe nutzt der Zahnarzt seit zehn Jahren die VALO™ Polymerisationsleuchten (Ultradent Products), u.a. die VALO™ Grand Polymerisationsleuchte mit einer 50 Prozent größeren Ausleuchtungsfläche. **Abb. 3a–d:** Die Anwendung der VALO™ Grand Polymerisationsleuchte gelingt einfach und komfortabel für Anwender und Patient mit überzeugendem Ergebnis.

größten Vorteile aufgezählt, die meine Kolleginnen und mich täglich überzeugen. Wir als Behandler haben dadurch einen standardisierten Behandlungsablauf mit einem vorhersagbaren Ergebnis und die Patienten keine Probleme nach einer nicht selten anstrengenden Behandlung.

Die Patienten nehmen die VALO Polymerisationsleuchte außerdem als sehr grazil wahr und empfinden die Behandlung mit ihr – im Verhältnis zu anderen Polymerisationsleuchten mit einem gebogenen Lichtleiter – als deutlich angenehmer. Wir als Behandler ebenso. Auch ganz besonders, weil wir als Anwender aufgrund des Kopfdesigns viel weniger Lichtkontakt ausgesetzt sind, was über die Jahre sicherlich augenschonender ist. Das ergonomische Design der VALO Polymerisationsleuchten ist beispielhaft und an den langen Behandlungstagen eine große Erleichterung für uns.

Durch das vielseitige Zubehör aus unterschiedlichen Linsen mit diversen Leuchtfarben kann jeder Behandler seine individuellen Vorlieben und Bedürfnisse umsetzen. Auch wir verwenden je nach Fall die verschiedenen Zubehörteile, um das Ergebnis der Behandlung noch weiter zu verbessern. Besonders häufig kommen bei unserem Behandlungsspektrum die grüne TransLume Linse zum Einsatz zur Transillumination von Zähnen. Sie hilft uns u.a. bei der Diagnose von Approximalkaries, die PointCure Linse bei der Anbringung von Veneers und die ProxiCure Ball Linse bei der Aushärtung und Ausformung schwieriger ausgedehnter Approximalkontakte.

Die Weiterentwicklung der Polymerisationsleuchte VALO Grand mit einer um 50 Prozent größeren Ausleuchtungsfläche ist eine sehr praktische Ergänzung. Die Wahl der 12 mm-Linsengröße ist sehr durchdacht. Damit kann ein großer Mo-

lar in nur einem Aushärtezyklus vollständig polymerisiert werden. Positiv ist zu vermerken, dass trotz größerer Linse die ergonomischen Vorteile vollständig erhalten geblieben sind.

### Fazit

Nach zehn Jahren Erfahrung mit den VALO Polymerisationsleuchten können wir heute bestätigen, dass sich an unseren Entscheidungskriterien bis heute nichts geändert hat. Wir würden unsere Wahl, trotz vieler Konkurrenzgeräte auf dem Markt, heute wieder genauso treffen.

**DR. MED. DENT. SASAN HARUN-MAHDAVI**

Steinsdorfstraße 13  
80538 München  
[www.zahnarzt-im-lehel.de](http://www.zahnarzt-im-lehel.de)



# EIN HELD FÜR JEDEN FALL.

IMMER SCHNELL VOR ORT.

TECHNISCHER  
SERVICE

☆☆☆  
ZERTIFIZIERT  
nach EN ISO



- Einer der mehr als **400 Servicetechniker** ist immer in Ihrer Nähe und schnellstmöglich vor Ort. In mehr als 90% der Fälle noch am selben Tag.
- Ein akuter Defekt kann so **in kürzester Zeit behoben** werden – für reibungslose Abläufe in Praxis oder Labor.
- Unser Tempo, Ihr Vorteil: **Der richtige Experte zur rechten Zeit** – egal ob digitaler Workflow, Hygiene, Validierung, Behandlungszimmer oder IT.

UNSEREN KUNDENDIENST  
ERREICHEN SIE UNTER:

**HOTLINE:**  
0800 - 83 29 833

**E-MAIL:**  
[info@henryschein.de](mailto:info@henryschein.de)

Erfolg verbindet.

 **HENRY SCHEIN®**  
DENTAL

**PRAXISAUSSTATTUNG** // Viele Zahnarztpraxen möchten nicht nur höchste Hygienestandards für ihre Patienten realisieren, sondern auch umweltfreundlich agieren. Bei der Suche nach Alternativen zu Mundspülbechern aus Plastik gilt es, diverse Aspekte abzuwägen.

## PLASTIKBECHER IM FOKUS – EINWEG, MEHRWEG, GANZ WEG?

Michael Postier / Altenberge

Uns erreichen viele Anfragen nach einer Alternative zu Mundspülbechern aus Plastik. Dahinter steht häufig der Wunsch, die Umwelt zu entlasten. Viele Hersteller versprechen hier „bio“ und „umweltfreundlich“. Was ist davon zu halten?

Wir stellen verschiedene Becherarten vor, beschreiben Umweltauswirkungen und erklären, warum Plastikbecher unserer Meinung nach besser sind, als ihr derzeitiger Ruf es vermuten lässt.

### Einwegpappbecher

Papier als Rohstoff klingt zunächst nach einer guten Idee. Und so werden Pappbecher gerne als kompostierbar, recycelbar oder gar „bio“ beworben. Das ist leider nur die halbe Wahrheit, denn auch Pappbecher sind in der Regel nicht kunststofffrei.

Damit Flüssigkeiten das Papier nicht aufweichen, sind Pappbecher von innen in den allermeisten Fällen beschichtet. Das macht etwa 5 Prozent des Gesamtgewichtes aus. Diese Beschichtung bedeutet zunächst einen zusätzlichen Energieaufwand bei der Herstellung. Im Recyclingprozess lässt sich der Kunststoff

nur sehr schwer von den Papierfasern lösen, deshalb findet ein Recycling von Pappbechern praktisch kaum statt.

Der Monoart-Becher Natura (Abb. 1) bildet hier eine seltene Ausnahme: Dank einzigartiger Faserstruktur kommt er gänzlich ohne Beschichtung aus und lässt sich einfach im Altpapier entsorgen.

Die Verwendung von recycelten Papierfasern ist bei der Becherproduktion aus lebensmittelrechtlichen Gründen nur eingeschränkt möglich. Außerdem sind Pappbecher mindestens zwei bis dreimal schwerer als die in der Praxis üblicherweise verwendeten Plastikbecher. Es entsteht also zunächst mehr Abfall.

### Becher aus Bio-Kunststoffen

Becher aus Mais, Bambus oder Zuckerrohr. Das klingt verlockend. Bis aus Mais, Bambus oder Zuckerrohr ein Becher wird, ist

es allerdings ein langer Weg. Dieser kostet viel Energie mit erheblichen Umweltbelastungen – durch den Einsatz von Düngemitteln, Pestiziden, Herbiziden und Wasser zum Teil schon beim Anbau.



Abb. 1: Der Monoart-Becher Natura.



Abb. 2: Monoart-Trinkbecher der Unifarben-Gruppe.

Der schließlich aus Mais oder Zuckerrohr gewonnene Biokunststoff (in der Regel PLA) verrottet zwar prinzipiell, wird in Kompostieranlagen allerdings meistens aussortiert. Der Verrottungsprozess braucht zu lange und viele Anlagen können PLA nicht von herkömmlichem Kunststoff unterscheiden. Auf dem privaten Komposthaufen wiederum sind die Rahmenbedingungen für eine Verrottung nicht gegeben.

Schließlich gehen durch den Anbau von Nutzpflanzen für die Industrie wertvolle Ackerflächen für den Nahrungsmittelanbau verloren – für ein Einmalprodukt mit einer sehr kurzen Gebrauchsdauer.

### Kunststoff ist nicht gleich Kunststoff

Ausgangsmaterial für die Produktion von Kunststoffen ist immer Rohöl. Der Kunststoff, der daraus gemacht wird, kann die Umwelt mehr oder weniger belasten. Das hängt vom Aufwand bei Produktion und Recycling sowie der Gefährdung durch austretende Stoffe im Lebenszyklus ab. Die Kunststoffpyramide von Greenpeace hilft bei der Einschätzung. Polypropylen (PP) zählt nach den Biopolymeren zum verträglichsten Kunststoff.

### Polypropylen (PP) – ein verträglicher Kunststoff

Zur Herstellung von PP werden die Rohstoffe Ethylen und Propylen verwendet. Sie gelten als relativ harmlos für die Umwelt. Polypropylen kommt außerdem weitgehend ohne chemische Zusätze, wie zum Beispiel Weichmacher, aus. Es ist der Kunststoff, der sich am besten für mechanisches Recycling eignet.

Wegen seiner physiologischen Unbedenklichkeit wird PP für viele Medizinprodukte, wie Einmalartikel, Spatel, Spritzen, Kanülen usw., eingesetzt.

Medizinische Abfälle werden häufig verbrannt. Hier verhält sich Polypropylen sehr unproblematisch, da es vollständig zu Kohlendioxid zerfällt. Bei einer Deponielagerung belasten keine gefährlichen Zersetzungsprodukte das Grundwasser. Ein wichtiger Unterscheidungspunkt zu Pappbechern ist zudem, dass das Recycling von PP-Bechern sehr einfach, verbreitet und umweltschonend zu 100 Prozent möglich ist.

### Unterschiedliche Produktionsverfahren

Bei der Produktion von Pappbechern sind mehrere Arbeitsschritte notwendig. Zu-

nächst werden die Papierfasern gegen Feuchtigkeit beschichtet. Dazu nimmt man meistens eine dünne Folie aus Polyethylen-Kunststoff. Im nächsten Schritt werden aus dem beschichteten Material Becherboden und Becherwand geschnitten. Anschließend müssen Boden und Wand ggf. mithilfe von Klebstoff feuchtigkeitsdicht zusammengesetzt werden.

Im Vergleich dazu ist die Herstellung von Bechern aus Polypropylen einfacher: Das PP-Granulat wird ggf. eingefärbt und durch Erhitzen zu einem dünnen Film gezogen (Abb. 2). Aus diesem Film werden die Becher ausgestanzt. Verbleibende Filmreste werden, ähnlich wie bei einem Plätzchenteig, erneut verarbeitet. Der Rohstoff wird restlos verwertet.

### Monoart-Trinkbecher 100 Prozent PP/Hartpapier, 100 Prozent recyclingfähig

Monoart-Trinkbecher sind zu 100 Prozent recyclingfähig. Sie bestehen entweder aus Hartpapier oder aus sortenreinem Polypropylen. Die meisten Sortieranlagen identifizieren Polypropylen einwandfrei. Es lässt sich mit verhältnismäßig wenig Energieaufwand sehr gut recyceln. Der Einsatz von recyceltem Kunststoff ist in den letzten Jahren stetig gewachsen und



## Eigenschaften ausgewählter Bechervarianten im Überblick

### Plastikbecher aus PP

- bestehen aus endlichen Rohstoffen,
- verrotten nicht,
- sind leicht,
- sind einfach zu recyceln,
- sind unproblematisch bei Verbrennung und Lagerung und
- sind kostengünstig.

### Pappbecher

- bestehen hauptsächlich aus nachwachsenden Rohstoffen,
- enthalten häufig auch Kunststoff (Beschichtung),
- können teilweise kompostierbar sein (nach Norm),
- sind als Verbund Papier/Beschichtung schwer zu verwerten,
- haben ein höheres Abfallgewicht und
- sind teurer als PP-Becher.

### Becher aus PLA

- bestehen ausschließlich aus nachwachsenden Rohstoffen,
- sind kompostierbar nach Norm,
- Rahmenbedingungen für Kompostierung sind kaum vorhanden,
- belasten die Umwelt beim Rohstoffanbau,
- Anbauflächen konkurrieren mit Nahrungsmittelerzeugung,
- sind relativ teuer.

### Mehrwegbecher

- bestehen aus endlichen Rohstoffen,
- tragen zur Müllvermeidung bei,
- sind je nach Material (z. B. PP, Glas) gut zu recyceln,
- sind als PP-Becher relativ kostengünstig,
- erzielen Umweltvorteile erst ab einer bestimmten Nutzungshäufigkeit,
- benötigen in der Medizin höheren Aufwand für Aufbereitung.

wird weiter ausgebaut. Eine Wiederverwendung zur Becherherstellung ist lebensmittelrechtlich allerdings nicht zulässig.

Dennoch: Auch bei der Untersuchung verschiedener Mehrwegsysteme schneiden PP-Becher in der Gesamtbilanz am besten ab.

## Wie groß ist das Becher-Problem in der Zahnarztpraxis?

In Deutschland fielen im Jahr 2017 insgesamt 6,2 Millionen Tonnen Kunststoffabfall an. Im gleichen Jahr wurden schätzungsweise etwa 600 Tonnen Mundspülbecher in der Zahnarztpraxis verbraucht (eigene Hochrechnung). Das entspräche einem Anteil von 0,01 Prozent am gesamten deutschen Kunststoffabfall.

Ersetzt man alle Plastikbecher durch Pappbecher, ließen sich abzüglich der Beschichtung lediglich 0,008 Prozent Plastik einsparen. Gleichzeitig entsteht aufgrund des Gewichts die zwei- bis dreifache Abfallmenge an Pappbechern.

## Sind Mehrwegbecher eine Lösung?

Die Mehrzahl der Studien kommt zu dem Schluss, dass Mehrwegbecher ökologisch sinnvoller als Einwegbecher sind. Allerdings beziehen sich die Betrachtungen immer auf den Bechereinsatz in der Gastronomie. Im medizinischen Einsatz ändern sich wichtige Einflussgrößen. Einwegbecher für die Zahnarztpraxis sind in der Regel kleiner und leichter. Außerdem bedeutet die Aufbereitung von Mehrwegbechern in medizinischen Einrich-

tungen einen höheren Aufwand und eine größere Belastung für das Bechermaterial. Diese Faktoren müssten die Ökobilanz zugunsten von Einwegbechern beeinflussen. Konkrete Studien dazu gibt es bislang nicht.

Eine geordnete Entsorgung der Becher spricht im öffentlichen Raum ebenfalls für ein Mehrwegsystem. Das Problem achtlos weggeworfener oder falsch in den Müll einsortierter Becher lässt sich damit eingrenzen. Der Aspekt der fehlerhaften Entsorgung oder gar der Beseitigung in der Natur ist in der medizinischen Praxis allerdings zu vernachlässigen.

## Fazit

Welcher Becher ist nun der ökologisch beste in der Praxis: Papier, Bio-Kunststoff oder doch Plastik? Aus unserer Sicht ist diese Frage aktuell nicht eindeutig zu beantworten. Zu viele Faktoren beeinflussen die ökologische Gesamtbilanz. Konkrete Untersuchungen für medizinische Einrichtungen gibt es nicht. Wir haben versucht Informationen zusammenzutragen, die bei der praxisindividuellen Entscheidung helfen können.

Letztlich gilt es, immer auch den Einsatzzweck im Blick zu behalten. Der Mundspülbecher ist Teil einer medizinischen Behandlung, für die besondere hygienische Rahmenbedingungen gelten. Mundspülbecher, sofern sie aus Polypropylen bestehen, sind nach unserer Einschätzung dazu eine gute Wahl. Wer dennoch auf den Einsatz von Erdöl und weitgehend auf Plastik verzichten möchte, dem bieten wir mit Pappbechern eine Alternative auf Basis nachwachsender Rohstoffe.

## EURONDA DEUTSCHLAND GMBH

Am Landwehrbach 5  
48341 Altenberge  
Tel.: +49 2505 9389-17  
info@euronda.de  
www.euronda.de



1 Jahr Garantie  
auf alle Reparaturen  
an Übertragungs-  
instrumenten

# Machen, dass alles wieder geht

Sie suchen eine einfache Reparaturabwicklung mit kurzen Reparaturzeiten und schneller Rücklieferung? Sie brauchen einen verlässlichen Partner für die Instandsetzung und Wartung Ihrer Geräte?

**Zuverlässig, professionell, persönlich –  
Vertrauen Sie auf die Spezialisierte Werkstatt  
von Pluradent.**

Wir bieten Ihnen jahrzehntelange Erfahrung in Kombination mit kontinuierlicher Innovation. Unsere Leistung und unsere Qualität setzen Standards für die gesamte Branche.

Wir sind immer für Sie da.  
Sprechen Sie mit uns.

**Tel. 0561 5897200**

  
**pluradent**

engagiert  
wegweisend  
partnerschaftlich

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

**PRAXISMANAGEMENT** // Neben der Führung von Mitarbeitern im Alltag stellt bereits die Suche nach ihnen für viele Praxisinhaber eine große Herausforderung dar. Hohe Kosten für Anzeigen, wenige bzw. unpassende Bewerber oder Enttäuschungen in den ersten Monaten auf einer Seite/beiden Seiten – dies ist Alltag in deutschen Zahnarztpraxen. Muss das in der Dentalwelt immer so sein? Welche Lösungen gibt es, die auch nachhaltig wirken, ökonomisch wie psychologisch? Der folgende Beitrag stellt einige hilfreiche Tipps zur Mitarbeitersuche vor.

## RECRUITING: GEEIGNETE MITARBEITER FÜR DIE PRAXIS

Gudrun Mentel/Schwalbach am Taunus

### Arbeitgeberprofil erstellen – Warum sollte sich ein Bewerber in dieser Praxis bewerben?

Auf der Suche nach der geeigneten Zahnarztpraxis haben Bewerber derzeit die große Auswahl. Es macht daher für Praxen Sinn, sich zunächst Gedanken darüber zu machen, welches Arbeitgeberprofil sie ausmacht. Ziel ist es einmal, dass sich jene Bewerber melden, die zur Praxis passen. Umgekehrt sollen aber auch diejenigen, die merken, dass sie es nicht tun, sich gar nicht erst bewerben. Stimmigkeit auf beiden Seiten ist gefragt. Mit folgenden Fragen kann man ein solches Profil entwickeln:

- Was unterscheidet meine Praxis von anderen?
- Was biete ich als Arbeitgeber?

Fachkräfte interessieren sich dabei u.a. für das Behandlungsspektrum, die Ausstattung, Praxisgeschichte (Tradition, Neugründung) ebenso wie für die Lage und Anfahrt (Parkplätze, ÖPNV), Arbeits- und Freizeitplanung (Schichtsystem), Weiterbildungsmöglichkeiten (intern/extern), Vergütungssysteme (Orientierung am Tarifvertrag, Benefits) und gelebte Praxiskultur. Auszubildende wünschen sich In-

formationen zum Beruf, der Qualität der Ausbildung selbst und Fortbildungen. Um herauszufinden, was die Attraktivität der eigenen Praxis für Bewerber ausmacht, kann man auch die letzten Mitarbeiter, die zum Team gestoßen sind, fragen, warum sie sich für die Praxis entschieden haben.

### Personalmarketing leben: Wie spreche ich Bewerber an?

Die Zeiten, in denen eine einzige Anzeige in der örtlichen Tagespresse für alle Arten von Bewerbergruppen (Azubis, Fachkräfte für alle Bereiche und angestellte Ärzte) ausreicht, sind definitiv vorbei. Die Einstiegsfragen lauten hier:

- Wo sind meine Bewerber unterwegs?
- Wie suchen sie?

Die einzelnen Gruppen sind viel in den unterschiedlichen sozialen Medien unterwegs – da macht es Sinn, diese gezielt und mit hochwertigen Anzeigen/Filmen u.Ä. anzusprechen. Vielleicht möchte ein Azubi einen Blog über seine Ausbildung schreiben? Eine authentischere Form der Bewerberansprache gibt es nicht, und sie ist zudem mit sehr großem Erfolg verbunden. Ob Instagram oder Facebook –

wenn man selbst weder Zeit hat noch Fachkenntnisse besitzt, so kann einer der Mitarbeiter das Posten übernehmen. Vielleicht gibt es auch Möglichkeiten, um diese Aufgabe an Externe (z.B. eine Agentur oder Bekannte) zu delegieren. Zeitnah und hochwertig sollte es immer sein. Bei den Jobportalen sind vor allem jene zu empfehlen, die sich auf den dentalen Bereich konzentriert haben und mit ihren unterschiedlichen Aktivitäten für große Reichweiten der Anzeigen sorgen.

### Recruiting-Anzeigen entwerfen: Was will ich mitteilen?

Neben der eigenen Website ist jede Stellenanzeige eine Visitenkarte gegenüber einem potenziellen Bewerber. Einen positiven Eindruck hinterlassen jene, die einmal die wichtigsten Fragen der Bewerber beantworten (s.o.) und ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Angebot („Wir bieten Ihnen“) und Erwartung der Praxis („Sie bieten uns“) darstellen. Beide Aspekte sollten daher die gleiche Anzahl an Beiträgen aufweisen. Insbesondere die sprachliche Genauigkeit bei den Erwartungen ist wichtig. Mit den Standformeln (Sind sie teamfähig, flexibel und belast-



bar – dann freuen wir uns über Ihre Bewerbung) zeigt der Arbeitgeber lediglich auf, dass er sich wenige Gedanken über seine Erwartungen gemacht hat, und zudem wird hier der Grundstock für spätere Missverständnisse gelegt:

- Wer versteht was unter flexibel?
- Ist eine zeitliche (Vor- oder Nachmittagsstunden), örtliche (verschiedene Standorte) oder inhaltliche (Einsatz in unterschiedlichen Bereichen der Praxis) Flexibilität gemeint?
- Was versteht der Arbeitgeber selbst unter teamfähig?

Wenn der Bewerber im späteren Praxisalltag teamfähig im Sinne der Praxis sein soll, so sollte man die Erwartungen hier mit Worten konkret beschreiben (und später im Vorstellungsgespräch wieder aufgreifen). Der Bewerber kann unter vielen Anzeigen wählen. Als Arbeitgeber sollte man ihm eine zeitnahe Kontaktaufnahme so einfach wie möglich machen. Eine Telefonnummer mit einer Ansprechperson für Fragen ist dabei ebenso wichtig, wie die Nennung aller Kontaktkanäle (Post, persönlich, E-Mail).

### Bewerbungsgespräche führen: Was möchte ich wissen?

Die Qualität dieser Gespräche hängt von vielen Faktoren ab. Eine Analyse der Bewerbungsunterlagen und konkrete Fragen zur Motivation, Bewerbung und den bisherigen beruflichen Erfahrungen sind sinnvoll. Mit kritischen Fragen („Welche Erwartungen haben Sie an Ihren Chef?“) und zu den eigenen Vorstellungen (Teamfähigkeit: „Sie sind von einem Fehler des Kollegen betroffen – wie verhalten Sie sich?“) erfährt man viel über den Bewerber. Besonders Leistungsträger fühlen sich von dieser Qualität der Kommunikation angesprochen. Idealerweise redet der Arbeitgeber selbst nur sehr wenig und lässt vor allem den Bewerber erzählen.

### Nach dem Recruiting: Was muss ich als Arbeitgeber noch tun?

Haben sich Praxis und Bewerber geeinigt und der neue Mitarbeiter steigt ein, so



lehnen sich viele Inhaber entspannt zurück und freuen sich, dass jetzt alles abgeschlossen ist. Meist werden der neue Mitarbeiter und das Team dann sich selbst überlassen. Wenn der Neue Fragen habe, so könne er sich ja melden, und man zeigt ihm vielleicht noch, wo das QM liegt – so sieht meist die Einarbeitung in deutschen Praxen aus. Wer als Arbeitgeber jedoch die Probezeit nutzen und von Beginn an wissen will, welche Potenziale der Bewerber hat sowie (vermeidbare) Konflikte im Team verhindern und Leistungsträger langfristig binden möchte, der ist mit einer strukturierten Einarbeitung gut beraten. Das Team hat schon genug mit der Neuorientierung der sozialen Beziehungen untereinander zu tun – als Arbeitgeber entlastet man beide Seiten, indem der Neue schnell und gezielt das praxisinterne Wissen erhält, das er braucht, um gut in das Team integriert zu werden. Jede Praxis ist anders strukturiert, und jeder Behandler denkt/arbeitet anders – und für jeden Bewerber ist es doppelt schwer (und frustrierend), sich an die neuen Abläufe zu gewöhnen und gleichzeitig alles bei den Kollegen erfragen zu müssen. Es belastet alle im Team massiv. Zudem wünschen sich Leistungsträger ein Feedback zu ihrer Arbeit – zeitnah und ehrlich, um sich selbst und ihre Arbeit zu verbessern und nicht erst nach Monaten, nach denen die Versäumnisse der letzten Zeit aufgezählt werden. Dies sind Gründe, warum viele Mitarbeiter eine Praxis nach wenigen Monaten wieder verlassen (wollen) oder nach anfänglichem Interesse Dienst nach Vorschrift machen.

### Fazit

Ein gutes Einarbeitungskonzept umfasst daher Ressourcen, bei dem ein erfahrener Kollege Zeit hat, dem neuen Mitarbeiter Dinge zu zeigen und sich von dessen Fähigkeiten überzeugen und ihm zeitnah Feedback geben kann. Als Praxisleitung kann man sich durch mehrere Gespräche innerhalb der Probezeit von der Passgenauigkeit der Mitarbeiter überzeugen. Dieser kann seinerseits schauen, ob es für ihn stimmig ist, was von ihm erwartet wird und ob seine Erwartungen, die der Recruiting-Prozess weckte, erfüllt wurden. Damit ist eine konsequente Fortführung des Arbeitgeberprofils gegeben, das bei der Bewerberansprache nach außen transportiert wird: aufzeigen der eigenen Erwartungen und Abgleich mit den Angeboten der Gegenseite. So entsteht ein tiefes Vertrauen – eine Grundlage für lange und gute Zusammenarbeit – ohne Enttäuschungen auf einer der beiden Seiten.

### GUDRUN MENTEL

Beratung für Mitarbeiterführung + Kommunikation  
Ökonomin f. Personalmanagement  
International Business Coach (IHK)  
Tanusstraße 24  
65824 Schwalbach am Taunus  
mentel@gudrun-mentel.de

**AUFBEREITUNG** // Es muss nicht immer ein DAC sein, schließlich ist ein RDG ohnehin fester Praxisbestandteil. W&H bietet mit seinen Produkten RDG Teon+ & Assistina TWIN eine Alternative mit beachtlichem Einsparpotenzial.

## HYGIENE-WORKFLOW FÜR ÜBERTRAGUNGSSINSTRUMENTE

Christin Bunn/Leipzig

Instrumentenaufbereitung clever durchdacht präsentiert W&H im Rahmen der dentalsunited-Kampagne. Dabei stehen der Thermodesinfektor Teon+ und die Assistina TWIN für die maschinelle Instrumentenpflege und Reinigung der Spraykanäle im Fokus. W&H empfiehlt eine Aufbereitung der Instrumente im RDG Teon+ und die abschließende Pflege in der Assistina TWIN als Alternative zum kostenintensiven DAC. Dies bietet nicht nur wirtschaftlich gesehen Vorteile, sondern auch die Instrumente werden immer einwandfrei sauber und bestens gepflegt.

### Fiktives Praxisbeispiel zur Veranschaulichung des Einsparpotenzials durch den Hygiene-Workflow RDG + Assistina TWIN:

#### Ausgangssituation

Um das Einsparungspotenzial durch den Einsatz des Hygiene-Workflows mit dem RDG und der Assistina TWIN zu veranschaulichen, kann von einer fiktiven Praxis mit drei Behandlungseinheiten in den Bereichen Restauration & Prothetik und Prophylaxe & Parodontologie ausgegangen werden. Die Praxis behandelt auf diesen drei Behandlungseinheiten 30 Patienten pro Tag an 250 Arbeitstagen im Jahr. Ein RDG und Sterilisator sind bereits regelmäßig im Einsatz.

#### Kosten auf zehn Jahre

Die Assistina TWIN überzeugt sowohl mit niedrigeren Anschaffungs- als auch lau-

fenden Kosten. In der Betrachtung der Anschaffungskosten für einen DAC Universal im Vergleich zur Assistina TWIN kann Letztere mit einem Verkaufspreis von etwa 2.962 EUR und 24 Übertragungsinstrumenten deutlich punkten. Ein DAC Universal würde hingegen ca. 8.616 EUR kosten und nur zwölf Übertragungsinstrumente zur



Verfügung stellen. Somit könnte die hier dargestellte fiktive Praxis bei der Entscheidung für die Anschaffung des Assistina TWIN von einer Einsparung von bis zu 17.000 EUR in zehn Jahre ausgehen und zudem die doppelte Menge der Instrumente erhalten.

#### Die Vorteile dieses Workflows

Betrachtet man die sich aus dem dargestellten Workflow bietenden Vorteile noch einmal im Überblick, werden viele Vorzüge deutlich. Ein RDG ist in jeder Praxis ohnehin schon vorhanden, somit fallen

weniger Investitions- und laufende Kosten an. Des Weiteren ist für die Assistina TWIN weder eine Wartung noch eine Revalidierung erforderlich, wodurch eine hohe Zeit- und Kostenersparnis erzielt werden kann.

Während im DAC Universal fünf Aufbereitungszyklen notwendig sind, benötigt der RDG nur drei Zyklen und erreicht durch weniger Aufbereitungszyklen pro Tag folglich eine geringere thermische Belastung und somit eine schonendere Aufbereitung der Übertragungsinstrumente. Der Belastungsstress des Materials in Bezug auf Zeit und Temperatur kann so minimiert werden.

Neugierig? Jetzt W&H kontaktieren und unter [office.de@wh.com](mailto:office.de@wh.com) weitere Details erfahren.

Übrigens: W&H bietet im Rahmen der dentalsunited-Kampagne attraktive Aktionen an – eine kostenlose Hygieneschulung in Ihrer Praxis, unter Berücksichtigung der COVID-19-Auflagen –, dies schon ab einem Bestellwert von 5.000 EUR. Im neuen W&H GoodieBook finden Sie passend aus dem Bereich Hygiene viele Aktionen und attraktive Paketangebote! Weitere Informationen unter [dentalsunited.de](https://dentalsunited.de)

#### W&H DEUTSCHLAND GMBH

Raiffeisenstraße 3b  
83410 Laufen/Obb.  
Tel.: +49 8682 8967-0  
[office.de@wh.com](mailto:office.de@wh.com)  
[www.wh.com](http://www.wh.com)

dentalsunited



# QM | Hygiene

Kurse 2020/21

Wiesbaden – Bremen – Berlin – Baden-Baden  
Unna – Trier – Marburg – Rostock-Warnemünde

Online-Anmeldung/  
Kursprogramm



[www.praxisteam-kurse.de](http://www.praxisteam-kurse.de)



Hygiene:  
Nur 1 Tag durch  
neues Online-  
Modul

## Seminar QM

Ausbildung zur/zum zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten (QMB) mit DSGVO-Inhalten

## Seminar Hygiene

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

Nähere Informationen finden Sie unter:  
[www.praxisteam-kurse.de](http://www.praxisteam-kurse.de)

Das Seminar Hygiene wird unterstützt von:



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

Bitte senden Sie mir das Programm QM | HYGIENE zu.

\_\_\_\_\_  
Titel, Name, Vorname

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

Stempel

DZ 5/20



**HERSTELLERINFORMATION** // Aufgrund der aktuellen Situation rund um COVID-19 wird auch die Infektionsgefahr durch Aerosole neu bewertet. Maßnahmen zur Entkeimung von Behandlungswasser, welche die Keimbelastung im Sprühnebel reduzieren, sind daher wichtiger denn je.

## GEFAHR „AEROSOLE“ – KEIMBELASTUNG REDUZIEREN

Anita Hummer / Rum (Österreich)

Richtige Dekontamination heißt demzufolge das Zauberwort, um Infektionen in der Zahnarztpraxis effektiv zu verhindern. Nicht nur COVID-19, auch Gefahren, ausgehend z.B. von Kolibakterien, Staphylokokken oder Legionellen, können minimiert werden.

Zahnärzte sind als Praxisinhaber gefordert, sowohl die gesetzlichen Auflagen zu erfüllen als auch den Infektionsschutz (für Mitarbeiter und Patienten) sicherzustellen. Zugleich soll der Mehraufwand durch die eingesetzten Systeme und Lösungen möglichst gering gehalten werden.

Mit den Wasserentkeimungssystemen WEK sowie WEK Light bietet Ihnen METASYS die passende Lösung für Ihren

Infektionsschutz und gibt Ihnen die Möglichkeit, den rechtlichen Auflagen zu entsprechen. Die CE-geprüfte Anlage sorgt für eine kontinuierliche Dekontamination des Brauchwassers, ohne Leitungen und Instrumente anzugreifen, und schützt die Dentaleinheit gleichzeitig vor Verkalkung. Unter Einsatz des speziellen Dekontaminationsmittels GREEN&CLEAN WK werden nicht nur Spritzen, Turbinen, Hand- und Winkelstücke sowie der Mundglasfüller mit entkeimtem Wasser versorgt – selbst hartnäckig festsitzender Biofilm in den vorhandenen Schlauchleitungen wird durch das Entkeimungssystem abgelöst.

Zusätzlich verfügt das WEK-System über eine freie Fallstrecke, mit der die

Trennung des entkeimten Brauchwassers von Frischwasser sichergestellt wird. Damit entspricht die Anlage auch der Verordnung DIN EN 1717, wonach Wasser nach Kontakt mit Patienten bzw. Chemikalien nicht zurück in das öffentliche Wassernetz gelangen darf.

### METASYS MEDIZINTECHNIK GMBH

Florianistraße 3  
6063 Rum bei Innsbruck  
Österreich  
Tel.: +43 512 205420-0  
info@metasys.com  
www.metasys.com



# 37. JAHRESTAGUNG DES BDO

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



www.bdo-jahrestagung.de

13./14. November 2020  
Maritim Hotel Bonn



## Thema:

ORALCHIRURGIE 2021 – THE NEXT NORMAL

## Wissenschaftliche Leitung:

Prof. Dr. Christian Mertens/Heidelberg

## Referenten Hauptpodium:

Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas/Mainz  
Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz/Wiesbaden  
Prof. Dr. Joachim Jackowski/Witten  
Dr. Dr. Wolfgang Jakobs/Speicher  
Prof. Dr. Dr. Adrian Kasaj, M.Sc./Mainz  
Priv.-Doz. Dr. Dr. Peer Kämmerer, MA/Mainz  
Prof. Dr. Fouad Khoury/Olsberg  
Prof. Dr. Christian Mertens/Heidelberg  
Prof. Dr. Katja Nelson/Freiburg im Breisgau  
Priv.-Doz. Dr. Jörg Neugebauer/Landsberg am Lech  
Priv.-Doz. Dr. Dr. Oliver Ristow/Heidelberg  
Prof. Dr. Dr. Henning Schliephake/Göttingen  
Prof. Dr. Dr. h.c. Anton Sculean/Bern (CH)

**ACHTUNG:**  
Neuer Veranstaltungsort!

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

Bitte senden Sie mir das Programm zur 37. JAHRESTAGUNG DES BDO zu.

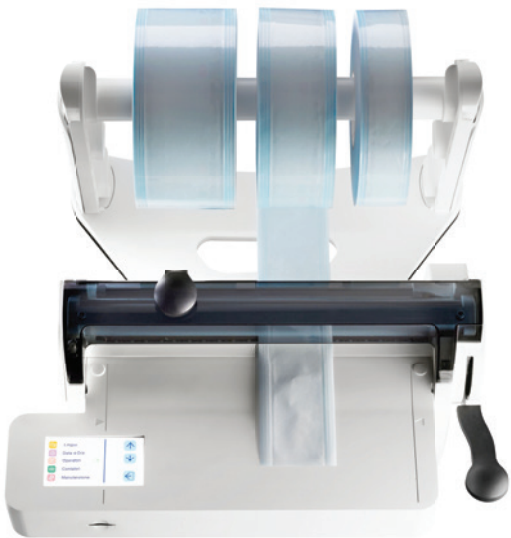
\_\_\_\_\_  
Titel, Name, Vorname

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

Stempel

DZ 5/20

## STERILGUT EINFACHER UND SCHNELLER VERPACKEN



In vielen Zahnarztpraxen und medizinischen Einrichtungen hilft das Euroseal Validator bei der validierten Instrumentenaufbereitung. Nun hat Dentalhersteller Euronda ein Update des Foliensiegelgerätes auf den Markt gebracht. Erfahrungen und Feedback von den Anwendern sind in die Weiterentwicklung eingeflossen. Diese Neuerungen machen die Sterilgutverpackung mit dem Euroseal Validator besser und schneller:

- Display und Menüführung sind an die aktuelle Generation der Pro System-Geräte angepasst und bieten einen größeren Bedienkomfort.
- Modifiziertes Heizsystem mit einer Zeitersparnis von bis zu 70 Prozent.

- Update der Systemsoftware für komfortablere Einrichtung, Bedienung und Datenübertragung.
- Platzsparende Aufstellung durch neues Anschlusskonzept der Kabelverbindungen.

Euronda liefert das neue Euroseal Validator mit allen Updates seit Frühjahr 2020 aus.

### EURONDA DEUTSCHLAND GMBH

Am Landwehrbach 5  
48341 Altenberge  
Tel.: +49 505 9389-0  
info@euronda.de  
www.euronda.de/foliensiegelgeraete

## SCHNELLER ZUM FINISH: AUTOKLAVIERBARE ONE-STEP POLIERER



Mit den OneGloss M Polierern der Firma SHOFU lassen sich nahezu alle Arten von Kompositrestaurationen und Schmelzflächen mit nur einem Instrument in einem Arbeitsgang ausarbeiten und auf Hochglanz bringen – schnell, sicher und unkompliziert.

Die Silikonpolierer mit Aluminiumoxid, die es bereits als die Einwegvarianten OneGloss (unmontierte Polierer mit Mandrell) und OneGloss PS (montierte Polierer

auf einem strapazierfähigen Kunststoff-Mandrell) gibt, stehen auch als einteilige, autoklavierbare Werkzeuge in vier Formen zur Verfügung.

Ob zum effektiven Ausarbeiten und Hochglanzpolieren von Kompositrestaurationen, zum schonenden Entfernen von Zementüberschüssen, zur Schmelzpolitur nach Bracket- und Bänderentfernung sowie nach der Zahnreinigung oder zum Beseitigen von Oberflächenverfärbungen:

Die OneGloss M Instrumente, deren Polieraufsätze auf einem Winkelstückenschaft aus Edelstahl vormontiert wurden, sind vielseitig im Einsatz, schonend im Abtrag und sicher in der Anwendung. Auch die härtesten Komposit- und Schmelzflächen lassen sich je nach Anpressdruck in nur einem Arbeitsgang beschleifen, ausarbeiten und feinschleifen – ohne Werkzeugwechsel und ohne Polierpaste.

Für ein einfach ausgearbeitetes, hochglänzendes Finish gibt es die sterilisierbaren OneGloss M Polierer in den vier Formen Midispitze, Minispitze, Kelch und IC-Scheibe, mit denen sich alle Zahnflächen im Mund leicht erreichen und bearbeiten lassen.

### SHOFU DENTAL GMBH

An der Pönt 70  
40885 Ratingen  
Tel.: +49 2102 8664-0  
info@shofu.de  
www.shofu.de



## DER RICHTIGE DRUCK FÜR DIE PRÄZISE ORALE ABFORMUNG

„More inventive – less invasive“ – so lautet das Credo von ACTEON®. Mit seiner bewährten Retraktionspaste Expasyl™ für die orale Abformung bietet das Unternehmen Anwendern eine effektive sowie atraumatische Möglichkeit zur Öffnung des Sulkus – ohne Schädigung des epithelialen Attachments, dem empfindlichsten Teil des Parodontiums. Expasyl wird jetzt ganz neu auch als Monodosi-Formulierung sein: als Expasyl™ Exact. Die Einzeldosis vereint alle bisher gekannten Vorteile, bietet aber darüber hinaus eine exaktere Anwendung: eine Kapsel = ein Patient. Die Menge ist damit bereits im Vorfeld ideal auf eine einmalige Anwendung abgestimmt, was eine höhere Kosteneffektivität, eine weitere Zeitersparnis sowie eine längere Haltbarkeit des Produkts mit sich bringt. Antrocknende Reste gehören damit der Vergangenheit

an. Geliefert wird Expasyl™ Exact verpackt zu je 20 oder 50 Kapseln. Die Kapseln passen auf alle handelsüblichen Applikatoren bzw. Komposit-Pistolen und sind so gleich einsatzbereit.

### ACTEON GERMANY GMBH

Klaus-Bungert-Straße 5  
40468 Düsseldorf  
Tel.: +49 211 169800-0  
[www.acteongroup.com](http://www.acteongroup.com)



## NEUER ONLINESHOP



Preise verglichen, Produkte gekauft oder der Hersteller kontaktiert werden.

Mit dieser bedienerfreundlichen Erweiterung des Onlineauftritts verbinden die Dreve-Materialspezialisten das Beste aus den beiden Welten „analog“ und „digital“ über gewohnte Kundennähe mit mehr Transparenz. Damit erreicht die Firma den nächsten großen Meilenstein auf dem Weg zum digitalen Labor, der auch zukünftig gemeinsam mit Kunden und Handelspartnern begangen werden wird.

Nicht erst seit Corona ist Digitalisierung das Megathema in allen Lebensbereichen. Das Internet verändert die Art, wie Kunden sich über Produkte informieren und was sie an diesen interessiert. Produkte und Preise sind so transparent und unmittelbar erreichbar wie nie.

Dreve stellt sich den geänderten Kundenanforderungen mit einer neuen Online-shop-Funktion: Ab sofort bekommen Zahntechniker, Zahnärzte und Kieferorthopäden verschiedene Bestelloptionen direkt auf den Produktseiten des Unnaer Traditionsunternehmens – so können

### DREVE DENTAMID GMBH

Max-Planck-Straße 31  
59423 Unna  
[www.dentamid.dreve.de](http://www.dentamid.dreve.de)

## HERSTELLUNG VON ABUTMENTS UND VERSCHRAUBTEN KRONEN JETZT IN DER CHAIRSIDE CAD-SOFTWARE MÖGLICH

Der Softwarehersteller exocad hat seinen integrierten Workflow mit der vhf-Fräsmaschine Z4 erweitert. Nun können auch Titan-Abutments und sogenannte hybride Implantatversorgungen auf Titanbasis innerhalb der ChairsideCAD-Software hergestellt werden.

Der Vorteil: Anwender können unter einer durchgängigen Software-Oberfläche alle erforderlichen Schritte erledigen – von der Modellierung über die Restauration bis hin zum Platzieren der Arbeit im Block. Dabei steht die volle durch vhf getestete Materialauswahl zur Verfügung, sodass jetzt aus über 800 Prefab-Titan-Abutments

von elf Herstellern gewählt werden kann. Besonders wirtschaftlich ist die Möglichkeit, Schraubenkanäle für keramische



Implantatversorgungen auf Titanbasen direkt in die Keramikblöcke zu bohren. So muss nicht auf teure, vorgefertigte „Meso“-Blöcke zurückgegriffen werden. Die University of Washington bestätigte kürzlich die Machbarkeit und Wirtschaftlichkeit dieses Verfahrens in einer wissenschaftlichen Studie.

### VHF CAMFACTURE AG

Lettenstraße 10  
72119 Ammerbuch  
Tel.: +49 7032 97097-000  
info@vhf.de  
www.vhf.de

## ZWISCHENERGEBNISSE KLINISCHER STUDIE BELEGEN LEISTUNG DER GLASHYBRIDTECHNOLOGIE

Die Glashybridtechnologie repräsentiert einen Meilenstein in der konservierenden Zahnheilkunde. 2015 wurde eine Langzeit-Multicenter-Studie initiiert, um die klinische Leistung von EQUIA Forte® bei mittelgroßen bis großen Restaurationen der Klasse II zu bewerten und mit der von Nanohybrid-Kompositen (Tetric EvoCeram®, Ivoclar Vivadent) zu vergleichen. Die zweijährigen Zwischenergebnisse zeigen eine ähnliche klinische Leistung für beide Materialien und bestätigten, dass EQUIA Forte® als Glashybrid-Restaurationmaterial hervorragend geeignet ist. Darüber hinaus wurden am Ende der beiden Jahre bei den getesteten ästhetischen, funktionellen oder biologischen Eigenschaften praktisch keine Unterschiede zwischen den beiden Materialien festgestellt.

Die klinische Studie wurde auf fünf Jahre angelegt. Derzeit wird sie in vier Ländern nach dem „Split-mouth“-Prinzip durchgeführt – geleitet von Prof. Dr. Ivana Miletić, PhD, Professorin der Abteilung für Endodontie und Restaurative Zahnmedizin an der Universität Zagreb (Kroatien), in Zusammenarbeit mit einem Team von Professoren aus vier europäischen zahnmedizinischen Fakultäten: Anja Baraba (Zagreb, Kroatien), Matteo Basso und Maria Giulia Pulcini (Mailand, Italien), Dejan Marković und Tamara Perić (Belgrad, Serbien), Cigdem Atalayin Ozkaya und Lezize Sebnem Turkun (Izmir, Türkei). Die Studie untersuchte bisher 180 Patienten (Durchschnittsalter 34,6 Jahre) und 360 Restaurationen. Die Daten wurden nicht nur statistisch erfasst, sondern auch mit entsprechenden Abformungen, Modellen, Scans und Bildern dokumentiert und anonymisiert in einer zentralen Datenbank zur Auswertung sowie statistischen Analyse gespeichert.

of Adhesive Dentistry. Aufgrund der positiven Ergebnisse wird die Nachverfolgung der Studie schon im vierten Jahr begleitet. Die geschätzten Überlebensraten beim Recall nach zwei Jahren betragen 93,6 (EQUIA Forte®) und 94,5 Prozent (Tetric EvoCeram®). Diese hervorragenden Zwischenergebnisse belegen soweit die klinische Wirksamkeit von Glashybriden als Langzeitrestaurationmaterialien. Das EQUIA Füllungskonzept basiert auf den Ergebnissen von über zehn Jahren solider klinischer Studien. Die nun veröffentlichten Zwischenergebnisse zu EQUIA Forte® bestätigen, dass es ein verlässliches Langzeitrestaurationmaterial für den klinischen Alltag ist.<sup>1,2</sup>

1 <https://bit.ly/3n0oFUI>

2 [europe.gc.dental/sites/europe.gc.dental/files/products/downloads/equiaforte/reference/REF\\_Scientific\\_Sheet\\_EQUIA\\_family.pdf](https://europe.gc.dental/sites/europe.gc.dental/files/products/downloads/equiaforte/reference/REF_Scientific_Sheet_EQUIA_family.pdf)

### GC EUROPE N.V.

Interleuvenlaan 33  
3001 Leuven, Belgien  
Tel.: +32 16 741000  
info.gce@gc.dental  
www.gceurope.com



## STABILE TRANSPORT- UND AUFBEWAHRUNGSBOX IN NEUEN FARBEN

Zahnsperren, Prothesen oder Aufbiss-schienen zerbrechen schnell oder verformen sich. Aus diesem Grund sollten sie

grundsätzlich durch eine dafür vorgesehene Transportbox geschützt werden.

Die Hager & Werken Dento Box hat spezielle Luftlöcher, die einen idealen Luftaustausch innerhalb der Box ermöglichen. Sie ist schlagfest und verfügt zugleich über einen sicheren Schnappverschluss.

Erhältlich ist die Box in zwei Ausführungen: 2,5 cm oder 4 cm hoch. Beide Varianten sind ab sofort im 12er-Pack in Weiß, Pink und Blau erhältlich.

Zudem ist die Dento Box ein idealer Werbeträger. Ab einer Abnahmemenge von 500 Stück ist jetzt ein individueller Logo-aufdruck möglich.



### HAGER & WERKEN GMBH & CO. KG

Ackerstraße 1  
47269 Duisburg  
Tel.: +49 203 99269-0  
info@hagerwerken.de  
www.hagerwerken.de

## NEUES DVT MIT EXTREM KURZEN UMLAUFZEITEN UND ENDO-MODE

Mit dem neuen Green X stellt Vatech in Umlaufzeiten erneut seine hohe Kompetenz bei DVTs unter Beweis. Die kurzen Umlaufzeiten (1,9 Sek. Ceph; 2,9 Sek. 3D; 3,9 Sek. Pano) setzen neue Maßstäbe und ermöglichen orangedental/Vatech, erfolgreich den Kampf gegen Bewegungsartefakte fortzuführen und ihre Anwender erneut zu begeistern. Auch Dank der extrem kurzen Umlaufzeiten ist „Green“ (Low Dose) nicht nur ein Lippenbekenntnis, sondern es wird technisch bei Vatech gelebt und angewendet.

Ganz neu wurde jetzt für die präzise endodontische Diagnostik ein spezieller Endo-Mode mit einem Volumen von 4x4 cm entwickelt. Nur 50 µm Voxelgröße und 3,5 lp/mm sorgen für eine bislang unerreichte hohe Auflösung, die jedes Detail der Wurzelkanalmorphologie erkennen lassen. Darüber hinaus ermöglicht die neue Software Ez3D-i Endo/Ortho vielfache und neuartige Varianten der Wurzelkanaldarstellung (Root Canal Curvature Function pat. pend.) und damit eine präzisere Diagnostik. Der Insight-Pan-Mode stellt Panoramaröntgenaufnahmen in 41 Schichten und frei wählbaren Segmenten dar. Durch die 41 Schichten kann der Anwender scrollen und somit Details erkennen, die eine traditionelle Panoramaaufnahme nicht freigibt. Dies erspart dem

Patienten in vielen Fällen die höhere Strahlendosis einer 3D-Aufnahme und kann in Corona-Zeiten als hygienische Alternative zum Intraoralröntgen eingesetzt werden. Das neue Green X gibt es in drei Modellen mit einem FOV von 4x4 cm (Endo), 5x5 cm, 8x5 cm, 8x9 cm bis 12x9 cm oder 16x9 cm. Mit dem serienmäßigen Scout View ist eine präzise Positionierung des Patienten, speziell bei kleineren FOV, gewährleistet. Darüber hinaus sorgt die Face-to-Face-Position für eine optimale Patientenkommunikation, hilft bei der Angstüberwindung und ermöglicht eine optimale Patientenpositionierung. Das moderne, minimalistische Design mit glatten, leicht zu desinfizierenden Oberflächen (kein Touchscreen) ermöglicht eine optimale Hygiene, insbesondere in Corona-Zeiten.

Großserientechnik (über 7.000 Großröntgengeräte in 2019) in höchster Qualität und Zuverlässigkeit sind weitere Stärken des koreanischen Herstellers. Als einziger Röntgenproduzent bietet Vatech zehn Jahre Garantie auf Sensor und Röntgenröhre, verhilft somit seinen Anwendern zu besserer Planungssicherheit und bewahrt vor überraschenden und teuren Reparaturen.

orangedental/Vatech-Produkte stehen für Innovation und Zuverlässigkeit auf



höchstem Qualitätsniveau, bei einem unschlagbaren Preis-Leistungs-Verhältnis. Die orangedental 7-Tage-Hotline sowie das zwölfköpfige Technikteam gewährleisten einen außergewöhnlichen Service und sind auch in Corona-Zeiten immer für Sie da.

### ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG

Aspachstraße 11  
88400 Biberach an der Riß  
Tel.: +49 7351 47499-0  
info@orangedental.de  
www.orangedental.de



## HYGIENISCHE DRUCKLUFT IN ZEITEN VON CORONA

In der aktuellen Zeit stehen die Qualität dentaler Druckluft und die Zuverlässigkeit des Kompressors noch stärker im Fokus. Grundsätzlich gilt nach wie vor: Die Praxisversorgungssysteme müssen störungsfrei funktionieren! Hierfür ist u. a. der jährliche Filterwechsel am Kompressor unerlässlich. Noch mehr Sicherheit gewährleistet beim anstehenden Filterwechsel an der Membran-Trocknungsanlage der neue Viren-Bakterien-Filter. Dieser Hochleistungs-Schwefstofffilter der Filterklasse ULPA U16 sichert mit nur einem Dreh einwandfreie hygienische Druckluft.

Um die Leistungsfähigkeit des Kompressors bis ins hohe Alter zu sichern, braucht es in der Regel nicht mehr als einen jährlichen Filterwechsel. Neben den Ansaugfiltern in den Aggregaten des Dürr Dental Kompressors sind auch die Filter in der Membran-Trocknungsanlage zu wechseln. Hier kann anstelle des her-

kömmlichen Feinfilters der neue Viren-Bakterien-Filter eingesetzt werden.

Mit einem Rückhaltevermögen für Partikel unabhängig der Größe von >99,99995%\* entspricht der Dürr Dental Viren-Bakterien-Filter der Filterqualität ULPA U16. Im Bereich Mikroorganismen wurde mit dem Virus PhiX174 ein Rückhalt von >99,994%\* (Größe von 25–30 nm) bestätigt.

\* Testergebnisse vom 29.06.2020 durch das SGS Institut Fresenius GmbH. ULPA U16 entsprechend EN 1822-1:2019-10.

### DÜRR DENTAL SE

Höpfigheimer Straße 17  
74321 Bietigheim-Bissingen  
Tel.: +49 7142 705-0  
Fax: +49 7142 705-500  
info@duerrdental.com  
www.duerrdental.com



## 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

Berner Straße 18  
60437 Frankfurt am Main  
Tel.: +49 69 506878-0  
info@takara-belmont.de  
www.belmontdental.de

## NEUES TESTSYSTEM FÜR ROUTINEKONTROLLE BEI DER AUFBEREITUNG

Für die Routinekontrolle bei der maschinellen Aufbereitung von Dentalinstrumentarium bietet Miele ab Oktober 2020 ein einzigartiges System in dieser Kombination an – bestehend aus den neuen Prozessindikatoren ProCare Sure I-PM und dem ProCare Protein Check.

Vor allem in der Kombination der Anwendungsbereiche spielen beide Produkte ihre Stärken aus. Die Prozessindikatoren ProCare Sure I-PM lassen eine schnelle Einschätzung zu, ob bei der Aufbereitung im Thermodesinfektor die notwendige Kombination an Prozessparametern im Vergleich zur Validierung erfüllt wurde. Die Bestimmung der Reinigungsleistung erfolgt weiterhin gemäß Validierungsleitlinie oder EN 15883. Das Starterset enthält zwei Bögen mit je 32 Indikatoren, die im Alltag eine schnelle und zuverlässige Routinekontrolle bieten. Nach dem Aufbereitungsprozess im Thermodesinfektor werden je ein roter, grauer und blauer Farbbalken mit einer Referenz verglichen, die bei der Inbetriebnahme und Erstvalidierung erstellt wurde. Stimmen die Farbmuster überein, können Anwender davon ausgehen, dass das bei der Validierung überprüfte Zusammenwirken beispielsweise aus Wasserqualität, Temperatur, Zeit, Reinigungsmittel, Programmführung und Spülmechanik im Reinigungs- und Desinfektionsgerät zuverlässig funktioniert

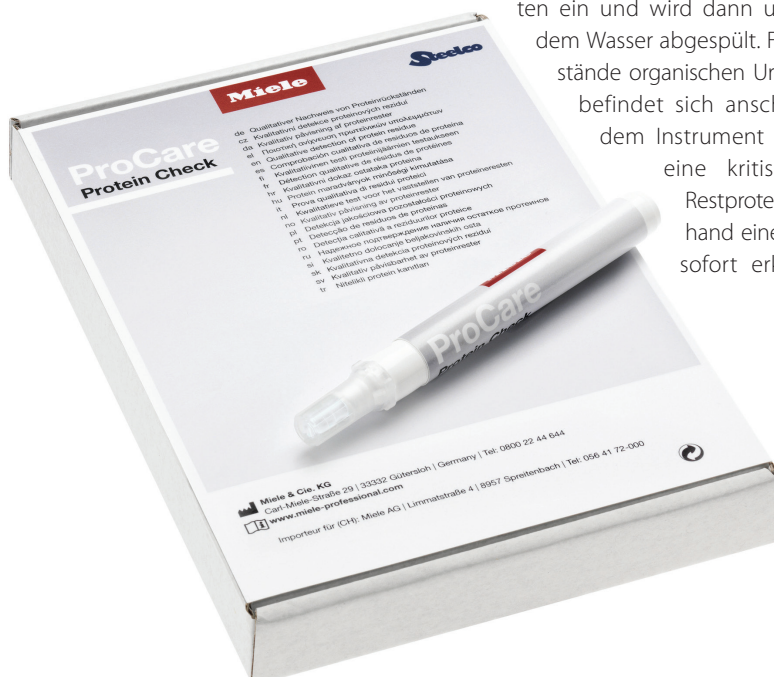


hat. Sollte allerdings eine signifikante Abweichung erkennbar sein, ist Ursachenforschung angebracht.

Sind hingegen nach der Reinigung und Desinfektion auf der Oberfläche eines Instruments Rückstände erkennbar, etwa in den Gelenken von Zangen, kommt der ProCare Protein Check zum Einsatz. Das Set mit drei Stiften ermöglicht ebenfalls eine einfache qualitative Routinekontrolle der Reinigung. Eine Testflüssigkeit wird direkt auf die Instrumentenoberfläche aufgetragen, wirkt dort drei Minuten ein und wird dann unter fließendem Wasser abgespült. Falls die Rückstände organischen Ursprungs sind, befindet sich anschließend auf dem Instrument immer noch eine kritische Menge Restprotein. Dies ist anhand einer Verfärbung sofort erkennbar. Die

Handhabung ist äußerst einfach, und da der Test erst nach dem letzten Programmschritt – der thermischen Desinfektion – durchgeführt wird, unterbricht er die Arbeitsabläufe während der Instrumentenaufbereitung nicht.

Das Miele-Testsystem aus ProCare Protein Check und ProCare Sure I-PM für regelmäßige Routinekontrollen stellt somit das maximale Qualitätsniveau für die Reinigung in der Zahnarztpraxis sicher – und erhöht die Patientensicherheit.



### MIELE & CIE. KG

Carl-Miele-Straße 29

33332 Gütersloh

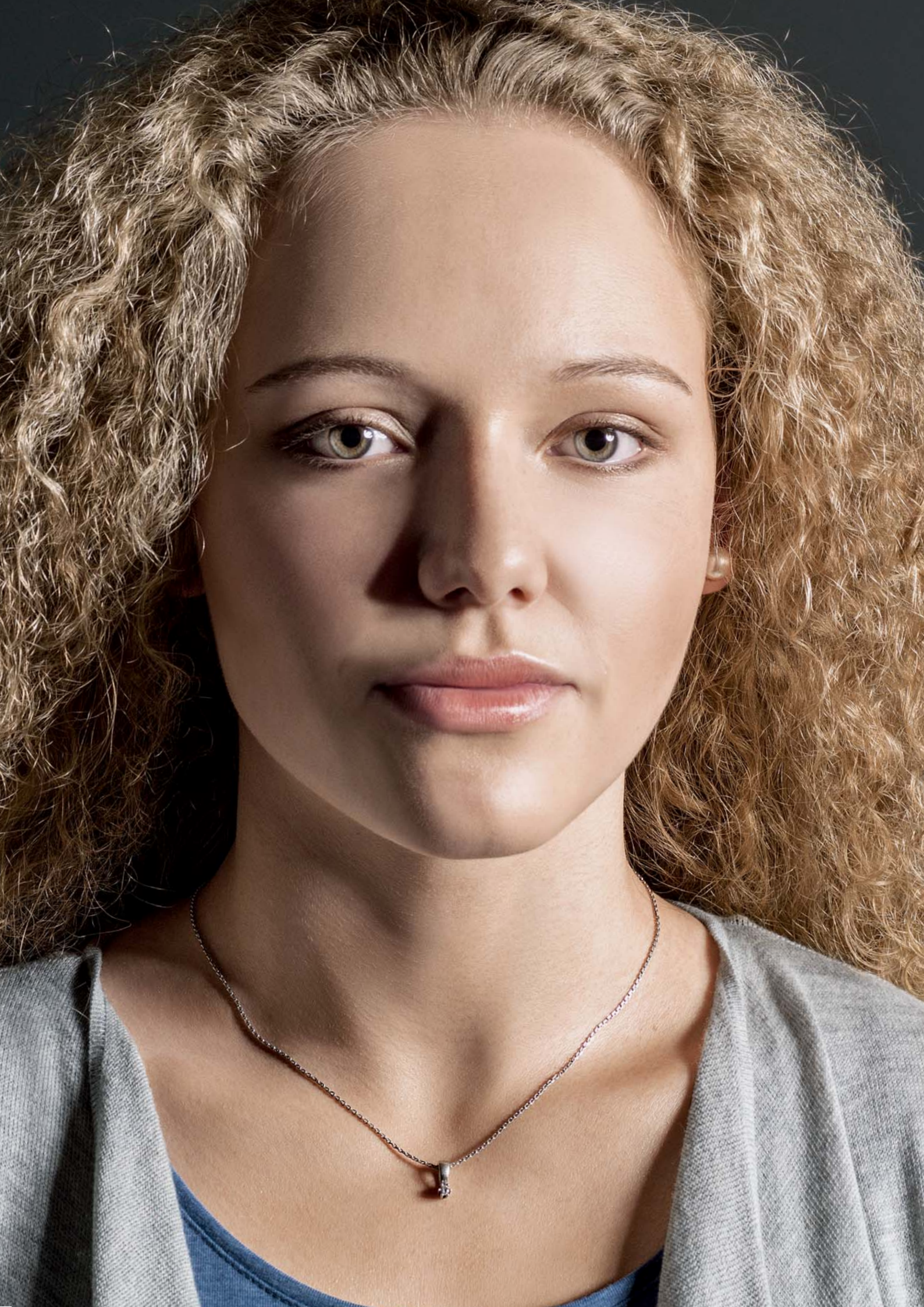
Tel.: 0800 2244644

Fax: 0800 3355533

info@miele-professional.de

www.miele-professional.de







# DENTAL- ENTDECKERIN

EINE AUSBILDUNG NACH DEN QUALITÄTS-  
STANDARDS DES BVD MACHT NICHT ALLE GLEICH.  
ABER JEDEN GLEICH BESSER.

Nach zwei Dritteln der Ausbildung hält die dentale Karriere einen ersten Höhepunkt für den Nachwuchs der BVD-Mitgliedsunternehmen bereit: Den Zertifikats-Lehrgang „Dentalfachberater/in IHK“. Er vermittelt einen intensiven Überblick über Materialien, Einrichtungen und Abläufe in Praxis und Labor. Nach einheitlichen Grundsätzen, objektiv, unabhängig und herstellerneutral. Für einen Beruf mit Zukunft.

Eine anerkannte Leistung Ihres BVD.  
Mehr darüber hier: [bvddental.de](http://bvddental.de)

**DENTALE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.**



## EFFIZIENT UND LEISTUNGSSTARK: 360°-DESINFEKTIONSPROGRAMM

Unter dem Motto „Alles Qualität! Sparen Sie am Preis, nicht an der Qualität!“ führt die Müller-Omicron GmbH & Co. KG, Hersteller von Dentalprodukten mit Sitz in Lindlar, zurzeit eine bundesweite Marketingaktion durch. Darunter befinden sich auch Produkte aus dem bekannten 360°-Desinfektionsprogramm, abgestimmt auf

die Bedürfnisse und Notwendigkeiten in der Zahnarztpraxis. Die jeweiligen Produkte ermöglichen eine effiziente und leistungsstarke Desinfektion, die alle Indikationen abdeckt. Die Desinfektionsmittel sind nach den aktuellen Standards und EN-Normen getestet, begutachtet und VAH-gelistet. Anwendersicherheit, Wirtschaftlichkeit, einfaches Handling und geringes Allergiepotezial sind garantiert. Natürlich sind alle Desinfektionsmittel auch gegen SARS-CoV-2 wirksam. Aktuell werden beide Flächenschnelldesinfektionsmittel Dentalrapid SD liquid (alkoholisch) und Dentalrapid soft SD liquid (alkoholfrei) im 3+1-Gratis-Aktionspaket angeboten.

Zeitgleich bietet der Hersteller mit der vielleicht größten Produktvielfalt im Bereich der Bissgeris-

triermaterialien eine Auswahl im besonders attraktiven 2+1-Gratis-Aktionspaket an. Darunter befinden sich die Topseller topas PERFECT A85, granit PERFECT D45 sowie die transparente Variante kristall PERFECT A50/A70. Eine ideale Gelegenheit für Nochnichtanwender, die Produkte einfach mal zu testen sowie für Anwender eine günstige Gelegenheit, die Produkte besonders günstig nachzukaufen, so die Empfehlung des Herstellers. Alle Aktionsangebote sind auf [www.mueller-omicron.de](http://www.mueller-omicron.de) zu finden und über den Dentalfachhandel erhältlich.

**DESINFEKTION**  
MADE IN LINDLAR, GERMANY

**ALLES DESINFIZIERT!**

**Dentalrapid® SD liquid**  
alkoholische Flächenschnelldesinfektion

**Dentalrapid® Soft SD liquid**  
alkoholfreie Flächenschnelldesinfektion

**Dentalrapid® SD wipes L**  
alkoholische Desinfektionstücher

Unsere Flächendesinfektionsmittel sind als Medizinprodukt und Biocid einsetzbar.

**3+1 GRATIS**  
Preis 5,5-Kantner in der Aktion  
29,63 €

**10+2 GRATIS**  
Preis 10,2-Kantner in der Aktion  
9,08 €

**360° MÜLLER-OMICRON**

Wirkungsspektrum + Einwirkzeiten	Enveloppen	Sporenbildner	Sporenlöser	Grampositive Bakterien	Gramnegative Bakterien	Mykobakterien	Pilze	Viren
Dentalrapid® SD liquid	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Dentalrapid® Soft SD liquid	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Dentalrapid® SD wipes L	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

### MÜLLER-OMICRON GMBH & CO. KG

Schlosserstraße 1  
51789 Lindlar  
Tel.: +49 2266 4742-0  
Fax: +49 2266 4742-23  
info@mueller-omicron.de  
www.mueller-omicron.de

## KFO-AKTION: PREISVORTEIL SICHERN

ULTRADENT bietet auch in diesem Jahr für die Kieferorthopädie den alljährlichen Kongressrabatt, trotz Absage der diesjährigen DGKFO-Jahrestagung aufgrund der aktuellen Corona-Situation. Mit der KFO-Aktion 2020 erhalten Sie die Gelegenheit, alle easy KFO Behandlungseinheiten im Aktionszeitraum mit einem Preisvorteil von zehn Prozent zu erwerben. Zusätzlich nutzen Sie in diesem Jahr einen Vorteil von drei Prozent durch die Mehrwertsteuersenkung. Um dabei jeder Praxis und allen Kieferorthopädinnen und Kieferorthopäden gerecht zu werden, gilt diese Aktion für sämtliche KFO-Behandlungseinheiten (easy KFO 1, easy KFO 2 und easy KFO 3).

### Nutzen Sie dazu einen Besuch bei ULTRADENT!

Da es in diesem Jahr keine Kongressausstellung gibt, lädt ULTRADENT Sie



ganz herzlich ein, die easy KFO-Einheiten live in Brunthal bei München zu erleben. Hier wird Ihnen auch ein interessanter Blick in die Fertigung der hochwertigen Behandlungseinheiten gewährt. So können Sie sich einen überzeugenden Eindruck von Know-how und Qualität der Dental-Manufaktur verschaffen. Die persönliche und kompetente Beratung zu allen KFO-Modellen und ihren

individuellen Ausstattungsmöglichkeiten machen Ihren Besuch bei ULTRADENT zu einem wertvollen Erlebnis. Das easy KFO-Konzept basiert auf höchster Zuverlässigkeit, bester Ergonomie und sicherem Bedienkomfort. Vereinbaren Sie unter angegebenerm Kontakt gleich einen Termin für Ihren Besuch bei ULTRADENT und stellen Sie sich Ihre individuelle KFO-Einheit zusammen.

Diese Rabatt-Aktion ist vom 16. September bis zum 18. Dezember 2020 gültig.

### ULTRADENT DENTAL-MEDIZINISCHE GERÄTE GMBH & CO. KG

Eugen-Sänger-Ring 10  
85649 Brunthal  
Tel.: +49 89 420992-70  
info@ultradent.de  
www.ultradent.de

## VOLL VIRUZIDE AUFBEREITUNG VON INSTRUMENTEN

Für die Lösungen von Dentsply Sirona steht weltweit ein Höchstmaß an Sicherheit für Patienten und Praxisteam gleichermaßen an erster Stelle. Die voll viruzide Wirkung der gesamten DAC Universal-Produktfamilie zur Aufbereitung von Übertragungsinstrumenten wurde im Rahmen einer aktuellen Laborstudie des akkreditierten Prüflabors „HygCen Germany“ nachgewiesen. Der Test wurde gemäß den Vorgaben der europäischen Norm DIN EN 17111 mit temperaturresistenten Parvoviren durchgeführt. Nach Abschluss der Aufbereitung, die Reinigung, Ölpflege, thermische Desinfektion und Kühlung umfasst, konnten keine murinen Parvoviren im Eluat der Teststücke mehr nachgewiesen werden. Diese Bestätigung der voll viruziden Wirkung ist der Beweis, dass die Geräte der DAC Universal-Produktfamilie den höchsten Wirkungsgrad besitzen und für maximale Sicherheit bei der Aufbereitung von z.B. Hand- und Winkelstücken sowie Turbinen sorgen.

### Volle Wirksamkeit gegen behüllte und unbehüllte Viren

Diese viruzide Wirkung entsteht, wenn eine ausreichende Reduzierung der viruziden Kontaminierung auf der Oberfläche erreicht wird, sodass eine Infektion da-

Michael Geil, Group Vice President Equipment and Instruments bei Dentsply Sirona.



durch nicht mehr wahrscheinlich ist. In Abhängigkeit der getesteten Pathogene wird die Wirksamkeit als bakterizid (wirksam gegen Bakterien), levurozid (gegen Hefepilze im Mundraum) oder viruzid (gegen Viren) bezeichnet. Die Klassifizierung „voll viruzide Wirkung“ umfasst die Effektivität gegen alle behüllten und unbehüllten Viren. Zu den behüllten gehören z.B. SARS-CoV-2, das Hepatitis-B- und das Hepatitis-C-Virus, HI-Virus und Grippeviren. Unbehüllte Viren sind beispielsweise das Parvovirus, humane Papillomavirus, Adenovirus und Norovirus.

Durch die Reduzierung der temperaturresistenten Parvoviren wurde gezeigt, dass DAC Universal die erforderliche Sicherheit für das Prädikat „voll viruzide Wirkung“ erreicht. Nach Abschluss des vollständigen Aufbereitungsprozesses waren keine Parvoviren in ausreichender Menge mehr nachweisbar. So wurde die erforderliche Titer-Reduzierung von  $\geq 4$ lg-Einheiten belegt. Dr. med. univ. Sebastian Werner, Facharzt für Hygiene und Umweltmedizin, fasst das Ergebnis wie folgt zusammen: „Soweit mir bekannt ist, gibt es derzeit auf dem Markt für Dentalgeräte keine andere technische Wiederaufbereitungseinheit in dieser Größe und mit dieser Geschwindigkeit, die eine vergleichbare bakterizide, levurozide und viruzide Wirkung wie DAC Universal zeigen könnte.“

### Unterstützung für sichere Hygiene in der Zahnarztpraxis

Die Aufbereitung von Übertragungsinstrumenten im DAC Universal wird durch Reinigung, Ölpflege und thermische Desinfektion durchgeführt, wobei ausschließlich demineralisiertes Wasser verwendet wird. Alle Aufbereitungsschritte sind standardisiert und erfolgen vollautomatisch auf Knopfdruck. So können Anwendungsfehler maximal möglich ausgeschlossen werden. „Wir freuen uns über dieses her-



DAC Universal „voll viruzid“ dank Thermodesinfektion.

vorragende Ergebnis, mit dem wir Zahnarztpraxen künftig noch mehr Sicherheit auf mehreren Ebenen bieten können“, fasst Michael Geil, Group Vice President Equipment and Instruments bei Dentsply Sirona, zusammen. „DAC Universal sorgt bei der Aufbereitung von Übertragungsinstrumenten für Sicherheit in einem Ausmaß, das mit Geräten vergleichbar ist, in denen chemische Reinigungs- und Desinfektionsmittel zum Einsatz kommen. Jedoch sind die Verarbeitungszeiten sehr viel kürzer, der Prozess ist umweltfreundlicher und es besteht kein Risiko für chemische Rückstände auf den Instrumenten.“

### DENTSPLY SIRONA DEUTSCHLAND GMBH

Fabrikstraße 31  
64625 Bensheim  
Tel.: +49 6251 16-0  
contact@dentsplysirona.com  
www.dentsplysirona.com



## NEUER KOMPOSIT-FARBTON FÜR DIE TÄGLICHEN RESTAURATIONEN

Warum kompliziert, wenn es auch einfach geht? Ab sofort erweitert Venus® Diamond ONE die Venus® Diamond-Kompositfamilie um einen neuen Farbton. Als

praktisches Einfarbkonzepkt vereinfacht der Farbton ONE tägliche Restaurationen, vor allem im Seitenzahnbereich. Dieser passt sich dabei hervorragend an die umgebende Zahnfarbe an und sorgt somit für natürlich wirkende Ergebnisse. Ein dauerhafter und natürlicher Glanz macht die Ästhetik perfekt. Weiterhin können sich Anwender und Patienten auf zehn Jahre klinische Erfahrungen und die bewährte Venus® Diamond-Formel verlassen. So ist der neue Komposit-Farbton leicht zu modellieren, lange zu verarbeiten und äußerst standfest. Dank der einzigartigen TCD-Urethan-Formel und einem optimierten Füllersystem punktet er mit großer Widerstandsfähigkeit, Biegefestigkeit und minimaler Schrumpfkraft.

Das vermeidet Absplitterungen bzw. Frakturen und sorgt für langlebige Restaurationen. Die hohe Radioopazität des Materials (>200 Prozent Aluminium) ermöglicht eine

sichere Röntgendiagnostik. Zudem ist das Komposit völlig frei von Bis-GMA und Bisphenol A-verwandten Monomeren und daher sehr gut verträglich. Venus® Diamond ONE ist – wie die Kompositfamilie und sämtliche Adhäsive – „made in Germany“ und kompatibel mit allen Adhäsiven und Kompositen auf (Meth-)Acrylatbasis. Für jede Praxis in Deutschland hat Kulzer ein exklusives Basis Kit reserviert. Die Bestellung erfolgt über [www.kulzer.de/ONE](http://www.kulzer.de/ONE), Fax +49 6181 96892982 oder Hotline 0800 43723368.



### KULZER GMBH

Leipziger Straße 2  
63450 Hanau  
Tel.: 0800 43723368  
[www.kulzer.de/ONE](http://www.kulzer.de/ONE)

## VIELSEITIGES POLIERINSTRUMENT GANZ OHNE KABEL



Mit dem neuen, kabellosen iProphy komplettiert NSK sein Portfolio im Bereich der Prophylaxegeräte. Denn der Prophylaxemotor sorgt nicht nur für strahlenden Glanz am Zahn, sondern hat selbst glänzende Eigenschaften, welche die Arbeit zum reinsten Vergnügen machen.

Der federleichte iProphy lässt sich spielend einfach bewegen. Alle erforderlichen

Einstellungen wie Start/ Stopp und die Auswahl einer der fünf Rotationsgeschwindigkeiten (von 500 bis 2.500/min) erfolgen mit dem Zeigefinger. Sperriges Zubehör wie Fußschalter oder Steuergerät ist nicht erforderlich. Dank der sechs einstellbaren Positionen des ultrakleinen iFX57 Kopfes auf

dem Motorhandstück erreichen Behandler jeden Winkel im Mund des Patienten. Die große Flexibilität des iProphy setzt sich bei der Auswahl der damit zu betrieblenden Instrumente fort. Als Komplettsatz ist iProphy inklusive Winkelstück iFX57 für Einschraubkelche und -bürsten verfügbar. Wahlweise steht dem Anwender auch ein Gerät ohne iFX57 zur Verfügung, welches in Verbindung mit dem PR-F Aufsatz sogenannte DPA (Disposable Prophy Angles, also Einmalaufsätze) antreiben kann.



### NSK EUROPE GMBH

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

## DURCHDACHT STERILISIEREN JEDERZEIT

Bei einer sicheren und effizienten Sterilisation spielt neben der korrekten Durchführung durch das Praxisteam auch die zuverlässige Leistung des Autoklavs eine zentrale Rolle. Gleichzeitig integriert sich ein smartes Modell nahtlos in die bestehenden Praxisabläufe und ermöglicht die clevere Übertragung aller notwendigen Protokollaten über das eigene Netzwerk. Mit dem neuartigen Kammerautoklav BRAVO G4 bringt die Firma SciCan aus der COLTENE-Unternehmensgruppe einen hochmodernen Sterilisator der Klasse B auf den Markt. Dank seines durchdachten Designs erfüllt der EN 13060-konforme Autoklav souverän alle Praxisanforderungen an Sicherheit, Effizienz und Funktionalität. Innerhalb von 33 Minuten sterilisiert und trocknet der SciCan BRAVO G4 Instrumente zuverlässig und effektiv. Zur Verbesserung der Dampfpenetration entfernt ein Vorvakuumzyklus die Luft im Gerät, der Nachvakuumzyklus sorgt für eine verlässliche Trocknung, sodass die Instrumente direkt für den nächsten Einsatz vorbereitet werden können.

Praktische Funktionen wie ein programmierbarer Startzeitpunkt, automatische

Wartungs- und Testprogramme sowie das Vorheizen und die erweiterte Trocknung erleichtern zusätzlich die Abläufe in der Praxis. Außerdem verfügt der SciCan BRAVO G4 über verschiedene Optionen zum Befüllen und Entleeren des Behälters: manuell von oben und vorne sowie automatisch durch entsprechende Anschlüsse auf der Rückseite. Zusätzliche Wasserbehältnisse ermöglichen die flexible Integration in alle bestehenden Aufbereitungsräume.

Für eine wirksame Sterilisation überwacht ein elektronisches Steuerungssystem mit Autostopp-Funktion die verschiedenen Phasen und Einhaltung aller kritischen Parameter. Die Datenprotokollierung erfolgt automatisch und kann mittels innovativer G4-Technologie per USB-Stick oder E-Mail bequem ausgelesen und verschickt – oder gleich am praxiseigenen Netzwerkdrucker ausgedruckt werden. Per Ethernet-Schnittstelle greifen Praxismitarbeiter bequem vom Smartphone oder Computer auf Zyklusdaten und Wartungsinformationen zu.

Erhältlich ist der BRAVO G4 in drei verschiedenen Größen mit 17l, 22l und 28l Kammervolumen je nach individuellem

Kapazitätsbedarf. Sein umfangreiches Fassungsvermögen ermöglicht die gleichzeitige Aufbereitung von fünf Trays oder drei Kassetten (bzw. sechs Trays oder vier Kassetten bei der 28l-Variante).

Zum umfassenden Service von SciCan gehören die persönliche Beratung und Schulung zu allen Produkten im Bereich Infektionskontrolle – vom Ultraschallreinigungsgerät bis hin zum Autoklav.

### SCICAN GMBH

Wangener Straße 78

88299 Leutkirch

Tel.: +49 7561 98343-0

Fax: +49 7561 98343-699

marketing@scican.com

www.scican.com



BVD-Partner für Praxis und Labor – Bezugsadressen der Dentaldepots/Versandhändler

## 00000

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
01307 Dresden  
Tel.: +49 351 49286-0  
Fax: +49 351 49286-17  
E-Mail: info.dresden@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
03050 Cottbus  
Tel.: +49 355 536180  
Fax: +49 355 790124  
E-Mail: info.cottbus@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
04103 Leipzig  
Tel.: +49 341 21599-0  
Fax: +49 341 21599-20  
E-Mail: info.leipzig@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
07743 Jena  
Tel.: +49 3641 2942-0  
Fax: +49 3641 2942-55  
E-Mail: info.jena@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Bönig-Dental GmbH**  
08523 Plauen  
Tel.: +49 3741 520555  
Fax: +49 3741 520666  
E-Mail: info@boenig-dental.de  
Internet: www.boenig-dental.de

## 10000

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
12109 Berlin  
Tel.: +49 30 34677-0  
Fax: +49 30 34677-174  
E-Mail: info.berlin@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Gottschalk Dental GmbH**  
13467 Berlin  
Tel.: +49 30 477524-0  
Fax: +49 30 47752426  
E-Mail: kontakt@gottschalkdental.de  
Internet: www.gottschalkdental.de

**Multident Dental GmbH**  
13509 Berlin  
Tel.: +49 30 2844570  
Fax: +49 30 2829182  
E-Mail: berlin@multident.de  
Internet: www.multident.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
17491 Greifswald  
Tel.: +49 3834 855734  
Fax: +49 3834 855736  
E-Mail: info.greifswald@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
19055 Schwerin  
Tel.: +49 385 592303  
Fax: +49 385 5923099  
E-Mail: info.schwerin@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

## 20000

**Poulson-Dental GmbH**  
20097 Hamburg  
Tel.: +49 40 6690787-0  
Fax: +49 40 6690787-10  
E-Mail: info@poulson-dental.de  
Internet: www.poulson-dental.de

**Nordenta Handelsgesellschaft mbH  
(Versandhändler)**  
22041 Hamburg  
Tel.: +49 40 65668700  
Fax: +49 40 65668750  
E-Mail: info@nordenta.de  
Internet: www.nordenta.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
22419 Hamburg  
Tel.: +49 40 611840-0  
Fax: +49 40 611840-47  
E-Mail: info.hamburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
24118 Kiel  
Tel.: +49 431 79967-0  
Fax: +49 431 79967-27  
E-Mail: info.kiel@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Multident Dental GmbH**  
26131 Oldenburg  
Tel.: +49 441 93080  
Fax: +49 441 9308199  
E-Mail: oldenburg@multident.de  
Internet: www.multident.de

**Abodent dent.-med.  
Großhandlung GmbH**  
27432 Bremervörde  
Tel.: +49 4761 5061  
Fax: +49 4761 5062  
E-Mail: info@abodent.de  
Internet: www.abodent.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
28359 Bremen  
Tel.: +49 421 20110-10  
Fax: +49 421 20110-11  
E-Mail: info.bremen@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

## 30000

**Lohrmann Dental GmbH  
(Versandhändler)**  
30169 Hannover  
Tel.: +49 511 8503194-0  
Fax: +49 511 8503194-5  
E-Mail: info@lohmann-dental.de  
Internet: www.lohmann-dental.de

**DEPPE DENTAL GMBH**  
30559 Hannover  
Tel.: +49 511 95997-0  
Fax: +49 511 591777  
E-Mail: info@deppe-dental.de  
Internet: www.deppe-dental.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
30659 Hannover  
Tel.: +49 511 61521-0  
Fax: +49 511 61521-99  
E-Mail: info.hannover@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Multident Dental GmbH**  
33106 Paderborn  
Tel.: +49 5251 1632-0  
Fax: +49 5251 65043  
E-Mail: paderborn@multident.de  
Internet: www.multident.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
33335 Gütersloh  
Tel.: +49 5241 9700-0  
Fax: +49 5241 9700-17  
E-Mail: info.guetersloh@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
34123 Kassel  
Tel.: +49 561 81046-0  
Fax: +49 561 81046-22  
E-Mail: info.kassel@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
37075 Göttingen  
Tel.: +49 551 3079794  
Fax: +49 551 3079795  
E-Mail: info.goettingen@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Multident Dental GmbH**  
37081 Göttingen  
Tel.: +49 551 6933630  
Fax: +49 551 68496  
E-Mail: goettingen@multident.de  
Internet: www.multident.de

**DEPPE DENTAL GMBH**  
39576 Stendal  
Tel.: +49 3931 217181  
Fax: +49 3931 796482  
E-Mail: info.sd@deppe-dental.de  
Internet: www.deppe-dental.de

## 40000

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
40547 Düsseldorf  
Tel.: +49 211 52810  
Fax: +49 211 528125-0  
E-Mail: info.duesseldorf@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
44269 Dortmund  
Tel.: +49 231 567640-0  
Fax: +49 231 567640-10  
E-Mail: info.dortmund@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
48149 Münster  
Tel.: +49 251 82654  
Fax: +49 251 82655  
E-Mail: info.muenster@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

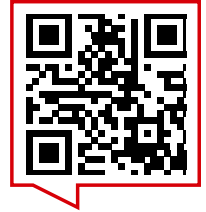
**Kohlschein Dental  
GmbH & Co. KG**  
48341 Altenberge  
Tel.: +49 2505 9325-0  
Fax: +49 2505 9325-55  
E-Mail: info@kdm-online.de  
Internet: www.kdm-online.de



# 4. GEMEINSCHAFTSTAGUNG DER DGZ UND DER DGET MIT DER DGPZM UND DER DGR<sup>2</sup>Z

26. bis 28. November 2020  
Dresden – Hotel Maritim CCD

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



www.endo-kongress.de

© Simplifine – stock.adobe.com

## Thema:

Zahnerhaltung und Endodontie im 21. Jahrhundert –  
Herausforderungen und technische Innovationen

## Wissenschaftliche Leitung:

Prof. Dr. Christian Hannig, Präsident der DGZ  
Dr. Bijan Vahedi, M.Sc., Präsident der DGET

## Referenten Hauptpodium:

Dr. Carsten Appel/Bonn  
Dr. Clemens Bargholz/Hamburg  
Priv.-Doz. Dr. Kerstin Bitter/Berlin  
Prof. Dr. Marianne Federlin/Regensburg  
Prof. Dr. Roland Frankenberger/Marburg  
Prof. Dr. Kerstin Galler/Regensburg  
Prof. Dr. Christian Hannig/Dresden  
Prof. Dr. Matthias Hannig/Homburg/Saar  
Prof. Dr. Michael Hülsmann/Göttingen  
Dr. Fritz Jaeckel/Münster  
Prof. Dr. Andrej Kielbassa/Krems-Stein (AT)  
Prof. Dr. Dr. Albert Mehl/Zürich (CH)  
Prof. Dr. Edgar Schäfer/Münster  
Prof. Dr. David Sonntag/Frankfurt am Main, Düsseldorf  
Prof. Dr. Esther Troost/Dresden  
Prof. Dr. Matthias Zehnder/Zürich (CH)

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

Bitte senden Sie mir das Programm zur 4. GEMEINSCHAFTSTAGUNG  
DER DGZ UND DER DGET MIT DER DGPZM UND DER DGR<sup>2</sup>Z zu.

\_\_\_\_\_  
Titel, Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programmes.)

Praxisstempel

DZ 5/20

## 50000

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
50670 Köln  
Tel.: +49 221 846438-0  
Fax: +49 221 846438-20  
E-Mail: info.koeln@henryschein.de  
Internet: www.henryschein-dental.de

**HESS & SCHMITT  
Dental-Medizinische  
Großhandlung GmbH**  
54292 Trier  
Tel.: +49 651 45666  
Fax: +49 651 76362  
E-Mail: dental@hess-schmitt.de

**Altschul Dental GmbH**  
55120 Mainz  
Tel.: +49 6131 6202-0  
Fax: +49 6131 6202-41  
E-Mail: info@altschul.de  
Internet: www.altschul.de

## 60000

**Grill & Grill Dental  
ZNL der Altschul Dental GmbH**  
60388 Frankfurt am Main  
Tel.: +49 69 942073-0  
Fax: +49 69 942073-18  
E-Mail: info@grillugrill.de  
Internet: www.grillugrill.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
60528 Frankfurt am Main  
Tel.: +49 69 26017-0  
Fax: +49 69 26017-111  
E-Mail: info.frankfurt@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH  
Zentrale**  
63225 Langen  
Tel.: +49 6103 7575000  
Fax: +49 8000 400044  
E-Mail: info@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Altschul Dental GmbH**  
66111 Saarbrücken  
Tel.: +49 681 6850-224  
Fax: +49 681 6850-142  
E-Mail: saarbruecken@altschul.de  
Internet: www.altschul.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
66115 Saarbrücken  
Tel.: +49 681 709550  
Fax: +49 681 7095511  
E-Mail: info.saarbruecken@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
69126 Heidelberg  
Tel.: +49 6221 300096  
Fax: +49 6221 300098  
E-Mail: info.heidelberg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

## 70000

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
70565 Stuttgart  
Tel.: +49 711 715090  
Fax: +49 711 7150950  
E-Mail: info.stuttgart@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
73037 Göppingen  
Tel.: +49 7161 6717-132  
Fax: +49 7161 6717-153  
E-Mail: info.goepingen@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Dentina GmbH  
(Versandhändler)**  
78467 Konstanz  
Tel.: +49 800 1724346  
E-Mail: info@dentina.de  
Internet: www.dentina.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
79108 Freiburg im Breisgau  
Tel.: +49 761 15252-0  
Fax: +49 761 15252-52  
E-Mail: info.freiburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

## 80000

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
80339 München  
Tel.: +49 89 97899-0  
Fax: +49 89 97899-120  
E-Mail: info.muenchen@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
84034 Landshut  
Tel.: +49 871 43022-20  
Fax: +49 871 43022-30  
E-Mail: info.landshut@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
86152 Augsburg  
Tel.: +49 821 34494-0  
Fax: +49 821 34494-25  
E-Mail: info.augsburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
89073 Ulm  
Tel.: +49 731 92020-0  
Fax: +49 731 92020-20  
E-Mail: info.ulm@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

## 90000

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
90411 Nürnberg  
Tel.: +49 911 52143-0  
Fax: +49 911 52143-46  
E-Mail: info.nuernberg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
94036 Passau  
Tel.: +49 851 95972-0  
Fax: +49 851 9597219  
E-Mail: info.passau@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
95028 Hof  
Tel.: +49 9281 1731  
Fax: +49 9281 16599  
E-Mail: info.hof@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Altmann Dental  
GmbH & Co KG**  
96047 Bamberg  
Tel.: +49 951 98013-0  
Fax: +49 951 203340  
E-Mail: info@altmannndental.de  
Internet: www.altmannndental.de

**Bönig-Dental GmbH**  
96052 Bamberg  
Tel.: +49 951 98064-0  
Fax: +49 951 22618  
E-Mail: info@boenig-dental.de  
Internet: www.boenig-dental.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
97070 Würzburg  
Tel.: +49 931 35901-0  
Fax: +49 931 35901-11  
E-Mail: info.wuerzburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
99091 Erfurt  
Tel.: +49 361 601309-0  
Fax: +49 361 601309-10  
E-Mail: info.erfurt@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

## VERLAG

**VERLAGSSITZ**  
OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

Tel.: +49 341 48474-0  
Fax: +49 341 48474-290  
dz-redaktion@oemus-media.de

### VERLEGER

Torsten R. Oemus +49 341 48474-0 oemus@oemus-media.de

### VERLAGSLEITUNG

Ingolf Döbbecke +49 341 48474-0 doebbecke@oemus-media.de  
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner +49 341 48474-0 isbaner@oemus-media.de  
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller +49 341 48474-0 hiller@oemus-media.de

### PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme +49 341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

### PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer +49 341 48474-520 meyer@oemus-media.de

### ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger +49 341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de  
Bob Schliebe +49 341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

### VERTRIEB/ABONNEMENT

Sylvia Schmehl +49 341 48474-201 schmehl@oemus-media.de

### ART-DIRECTION/GRAFIK

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn +49 341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de  
Pia Krah +49 341 48474-130 p.krah@oemus-media.de

## ANZEIGEN

ACTEON	9
ALPRO Medical	27
Belmont	2
BVD	64, 65
COLTENE	41
Comcotec	25
Dürr Dental	39
Euronda	45
GC Germany	29
Henry Schein Dental	47
IC Medical	11
Kulzer	35
METASYS	13
NSK	76
Pluradent	51
SHOFU Dental	23
Ultradent Products	31
vhf camfacture	5

## HERAUSGEBER & REDAKTION

### HERAUSGEBER

Bundesverband Dentalhandel e.V. Tel.: +49 221 2409342  
Burgmauer 68, 50667 Köln Fax: +49 221 2408670

Erscheinungsweise Die DENTALZEITUNG erscheint 2020 mit 6 Ausgaben  
Es gilt die Preisliste Nr. 21 vom 1.1.2020

### BEIRAT

Roswitha Dersintzke, Gunnar Fellmann, Lutz Müller

### CHEFREDAKTION

Dr. Torsten Hartmann +49 211 16970-68 hartmann@dentalnet.de  
(V. i. S. d. P.)

### REDAKTION

Antje Isbaner +49 341 48474-120 a.isbaner@oemus-media.de  
Katharina Rühling k.ruehling@oemus-media.de

Redaktionsanschrift siehe Verlagsstift

### KORREKTORAT

Marion Herner +49 341 48474-126 m.herner@oemus-media.de  
Frank Sperling +49 341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de

### DRUCK

westermann druck GmbH, Georg-Westermann-Allee 66, 38104 Braunschweig

### DRUCKAUFLAGE

35.000 Exemplare

### Bezugspreis:

Einzelheft 5,60 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 25,00 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. zzgl. 8,00 Euro Versandkosten (Abo beinhaltet 6 Ausgaben – ohne Sonderausgaben). Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 14 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 Ende des Bezugszeitraumes gekündigt wurde.

### Verlags- und Urheberrecht:

Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlegers und Herausgebers 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 Verfassernamen 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. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Firmennamen, Warenbezeichnungen und dergleichen in dieser Zeitschrift berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen und Bezeichnungen im Sinne der Warenzeichen- und Warenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten seien und daher von jedermann benutzt werden dürfen. Gerichtsstand ist Leipzig.

## BEILAGEN UND POSTKARTEN

KaVo Dental	Beilage
Kulzer	Beilage
NSK Europe	Beilage
W&H	Beilage

Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.



**WISSEN, WAS ZÄHLT**

Geprüfte Auflage  
Klare Basis für den Werbemarkt



## NEUAUFLAGE: PATIENTEN-MAGAZIN „PARODONTITIS“ – KOSTENFREI

Was ist eigentlich eine Parodontitis und wie entsteht sie? Warum sollten Patienten eine Parodontitis immer von ihrem Zahnarzt behandeln lassen? Diese und weitere Fragen beantwortet das neu aufgelegte Magazin für Patienten *Parodontitis behandeln – gesund bleiben* von proDente. Ein Selbstcheck zur Parodontitis rundet das kostenfreie Magazin ab. „Jeder zweite Erwachsene und fast zwei von drei jüngeren Senioren sind laut aktu-

eller Deutscher Mundgesundheitsstudie von einer Parodontitis betroffen“, erklärt Dirk Kropp, Geschäftsführer der Initiative proDente e.V. „Da sie sich anfangs meist über längere Zeit unbemerkt entwickelt, ist Aufklärung zu dieser Volkskrankheit besonders wichtig.“ Daher informiert das Magazin darüber, wie eine Parodontitis entsteht, welches die ersten Anzeichen dieser Erkrankung sind und wie der Zahnarzt eine Parodon-

titis diagnostizieren kann. Denn unbehandelt kann die fortschreitende Entzündung bekanntlich zum Zahnverlust führen.

Der Selbstcheck *Wie gesund ist Ihr Zahnfleisch?* der Deutschen Gesellschaft für Parodontologie auf der letzten Seite des Magazins hilft Patienten, die Gesundheit ihres Zahnfleischs einzuschätzen und sich bei ihrem Zahnarzt beraten zu lassen.

### Parodontitis fördert auch andere Erkrankungen

Eine anschauliche Grafik mit erklärendem Text verdeutlicht leicht verständlich, warum die gesundheitliche Gefährdung durch eine Parodontitis nicht nur auf den Mundraum begrenzt ist, sondern sich auf den gesamten Körper auswirken kann. Das Magazin informiert über den Einfluss auf Herz-Kreislauf-Erkrankungen und Diabetes. Besondere Vorsicht ist auch bei Schwangeren sowie Rauchern geboten. Schließlich zeigt das Magazin die einzelnen Schritte einer Parodontitisbehandlung auf und erklärt, durch welche vorbeugenden Maßnahmen Patienten einer Parodontitis entgegenwirken können.

### Kostenfrei bestellen

Zahnärzte und zahntechnische Innungsbetriebe erhalten je 100 Exemplare des Magazins kostenfrei auf den Fachbesucherseiten unter [www.prodente.de](http://www.prodente.de) oder über die Bestellhotline 01805 552255.



### INITIATIVE PRODENTE E.V.

Dirk Kropp  
Aachener Straße 1053–1055  
50858 Köln  
Tel.: +49 221 17099-740  
[info@prodente.de](mailto:info@prodente.de)  
[www.prodente.de](http://www.prodente.de)

# DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.



## ABONNIEREN SIE JETZT!

BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH UNTER:  
[WWW.OEMUS-SHOP.DE](http://WWW.OEMUS-SHOP.DE)

DENTALZEITUNG • OEMUS MEDIA AG • OEMUS.COM • DENTALZEITUNG.COM

Praxis \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Ja, ich abonniere die **DENTALZEITUNG** für 1 Jahr zum Vorteilspreis von 33,- Euro inklusive gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

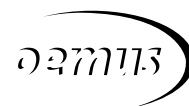
### OEMUS MEDIA AG

Abonnement-Service  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: +49 341 48474-201  
Fax: +49 341 48474-290  
s.schmehl@oemus-media.de  
[www.oemus.com](http://www.oemus.com)

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift \_\_\_\_\_

DZ 5/20



# NSK

CREATE IT.

## TIME TO SWITCH



### Das NEUE Ti-Max Z95L

Wechseln Sie mithilfe der weltweit ersten Zwei-Wege-Spraytechnologie die Kühlungsfunktion Ihres roten Winkelstücks Z95L von „Spray“ auf „Wasserstrahl“. Wenn ein Extra an Sicherheit benötigt wird, dann gibt die Aerosol-vermeidende Wasserstrahlkühlung bestmöglichen Schutz, während weiterhin eine optimale Kühlung gewährleistet ist. Genauso einfach stellen Sie wieder auf Spraykühlung um, sobald es die Umstände zulassen. Keine Modifikation an der Behandlungseinheit erforderlich – Sie haben es selbst in der Hand.

**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)