

ZWP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

WIRTSCHAFT /// SEITE 10
Brillante Performance mit
angestellten Zahnärzten

RECHT /// SEITE 22
Ist ein MVZ für eine
Zahnarztpraxis sinnvoll?

ZWP SPEZIAL /// BEILAGE
Prophylaxe/Parodontologie

Diagnostik

AB SEITE 36

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

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



Diagnostik in der Zahnmedizin

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

Bereits im letzten Jahr durfte ich ein Editorial zum Thema Diagnostik schreiben. Und das damals Geschriebene ist nach wie vor aktuell. So bedeutet eine Diagnose stellen in erster Linie, genau hinzusehen und zu beurteilen. Für die Patientenversorgung stehen heute dazu viele Hilfsmittel zur Verfügung. Doch die Auswahl für das im Einzelfall Sinnvollste ergibt sich als Resultat von Können und Erfahrung des Behandlers. Hinzu kommen Einfühlungsvermögen und die Fähigkeit, den Patienten und sein Anliegen ernst zu nehmen.

In diesem Jahr hat uns die Corona-Pandemie jedoch dazu gebracht, uns in Sachen Diagnostik mit weniger zufriedenzugeben. Denn die Grundlage des Risikomanagements in unseren Praxen ist, zu entscheiden, ob wir einen Verdacht auf eine Infektion mit SARS-CoV-2 vermuten oder nicht.

Eine Verdachtsdiagnose zu stellen, ggf. ohne das Vorliegen von Symptomen und ohne Hilfsmittel, ist eine besondere Herausforderung. Das gilt gerade für uns Zahnärztinnen und Zahnärzte, die wir es gewohnt sind, meistens schnell eindeutige Diagnosen zu stellen.

Betrachten wir Studien zum Infektionsgeschehen in Zusammenhang mit zahnmedizinischen Behandlungen im In- und Ausland, so zeigt sich, dass das zahnärztliche Risiko- und Hygienemanagement bislang gut funktioniert hat. Die Empfehlungen von DAHZ, IDZ und DGZMK, die auf bereits jahrzehntelang gelebte Hygiene auf höchstem Niveau in Zahnarztpraxen aufsetzen konnten, und das Verantwortungsbewusstsein der Kolleginnen und Kollegen und der ZFA für die Gesundheit der Patientinnen und Patienten, der eigenen Familien und des Teams sind dabei von entscheidender Bedeutung.

Patientinnen und Patienten können und sollten sich deshalb auch während der Pandemie um ihre Mundgesundheit kümmern. Denn eine regelmäßige bzw. frühzeitige zahnärztliche Diagnostik ist für die Mund- und Allgemeingesundheit wichtig. Gerade jetzt kommt es auf ein gut funktionierendes Immunsystem an. Die Kommunikationsoffensive der BZAEK bringt dies mit „GesundAbMund“ auf den Punkt.

Auch wenn uns zukünftig Antigen-Schnelltests vielleicht in Einzelfällen zusätzliche Sicherheit geben können, sollten wir unbedingt am bisherigen gelebten Risiko- und Hygienemanagement festhalten.

Auch ein respektvoller und achtsamer Umgang im Team ist in diesen schweren Zeiten wichtiger denn je! Denn gerade sehen wir, dass die beste Ausstattung nichts nützt, wenn man keine Fachkräfte hat, die sie bedienen kann.

Einer genaueren Diagnostik könnte man auch die Entwicklung der Digitalisierung im zahnmedizinischen Bereich unterziehen. Eine Verdachtsdiagnose hätte ich da schon, aber dazu vielleicht ein anderes Mal mehr.

Bleiben Sie mit Ihren Familien und Teams gesund!



Dr. Lea Laubenthal

Vorsitzende der Ärztekammer
des Saarlandes, Abt. Zahnärzte

Infos zur Autorin

WIRTSCHAFT

6 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 10 Brillante Performance mit angestellten Zahnärzten
- 14 Der faire Praxiswert: Die verflixte Zwei
- 18 Mehr als Papierscheine und Münzen: Der Wert des Bargelds
- 22 Ist ein MVZ für eine Zahnarztpraxis sinnvoll?
- 26 E-Check, DGUV V3, DIN VDE 0701 und VDE 0702 in der Praxis

TIPPS

- 30 Kleines ABC der steuerfreien Gehaltsextras
- 32 Streitfall GOZ-Rechnung
- 34 Sprache ist mächtig: Wie man sagt, was man meint

DIAGNOSTIK

- 36 Fokus
- 38 Künstliche Intelligenz zur Bildanalyse in der Zahnmedizin
- 44 Veränderungen der Mundschleimhaut richtig einschätzen
- 50 Smarte Digitalisierung mit Speicherfolien
- 54 Kariesdiagnostik und Therapie mit Laser
- 56 Sherlock Holmes im Milchgebiss – der Karies auf der Spur
- 62 Einzigartige Bildqualität für eine sichere Diagnostik
- 66 Ursachenorientierte Zahnmedizin bringt bleibende Zahngesundheit

DENTALWELT

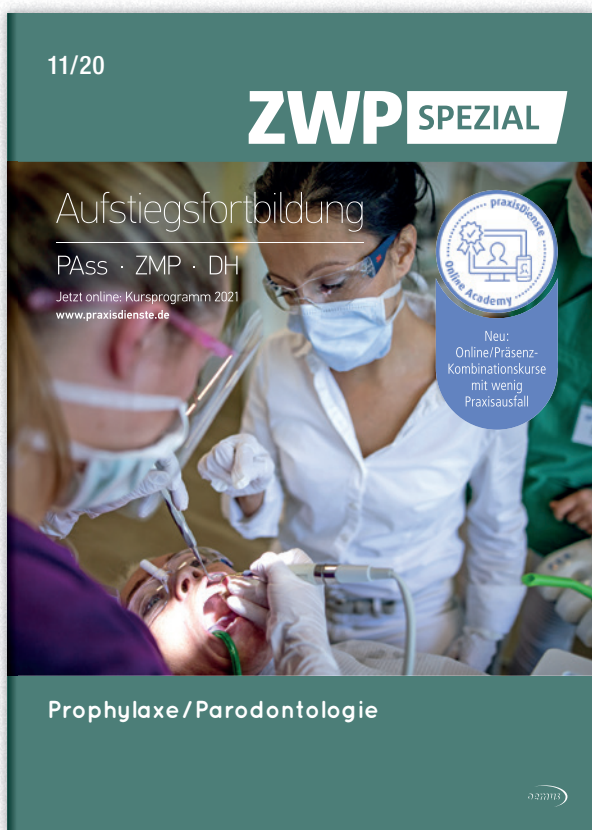
- 70 Fokus
- 74 Maßangefertigte Mikronährstoffe für die zahnmedizinische Behandlung
- 78 Umparken im Kopf: Aktiv agieren, um Umsätze zu realisieren
- 82 Für mehr Durchblick im Praxisalltag
- 84 Lokal und digital einfach näher dran: NWD richtet sich neu aus
- 88 Die Entstehung der Unterkieferprotrusionsschiene
- 90 Qualitätssystem: Ein starker Partner in schweren Zeiten
- 94 Die Rezeption – Aushängeschild jeder erfolgreichen Praxis

PRAXIS

- 96 Fokus
- 100 „Ein besseres Polymerisationsergebnis und die halbe Zeit“
- 104 Bei Weitem nicht genug: Intensiventkeimung und Biofilm-Removing in Dentaleinheiten
- 108 Neuer Kompositfarbton: Das ABC und D natürlicher Restaurationen
- 110 Professionelle Zahnpflege für die häusliche Prophylaxe
- 112 Was hat Corona mit einer intraoralen Kamera zu tun?
- 114 Saubere Luft – Basis für gesundes Leben
- 116 Zugangskavität: Leichter mit diesen Instrumententipps!
- 117 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 130 Impressum/Inserenten



BEILAGENHINWEIS

Das aktuelle *ZWP Spezial 11/20* widmet sich der zahnärztlichen Prophylaxe. Dabei beleuchtet es in ausgewählten Fachbeiträgen mögliche Komplikationen während und nach einer Prophylaxebehandlung, den Einfluss einer ausgewogenen Ernährung auf die allgemeine und parodontale Gesundheit, Prophylaxe als direkter Beitrag gegen Alzheimer-Demenz und Morbus Parkinson sowie Therapieansätze bei einer Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH).

Das Supplement der *ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis* steht wie alle Publikationen der OEMUS MEDIA AG unter www.zwp-online.info/publikationen als E-Paper bereit.



ZWP Spezial – E-Paper

Die Gerätewoche

16.-22.11.20



Ihr persönlicher
5-EUR-Gutschein*
GT34GRT



Weitere 1200
preisreduzierte
Kleingeräte in
unserem Shop:
www.netdental.de
oder Scannen!



* Gutscheincode 5,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 200,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutschein-codes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Geben Sie den Code im Warenkorb unter www.netdental.de ein, und die 5,00 € werden automatisch abgezogen. Der Gutscheincode ist vom 16. bis 22.11.2020 für Sie gültig. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt im Onlineshop.

NETdental

So einfach ist das.

www.netdental.de

Seit März 2020: **Einnahmerückgänge** von 40 Prozent (und mehr)

Allein zwischen Mitte März und Mitte Mai sind im Vorjahresvergleich Corona-bedingte Rückgänge im Leistungsvolumen der Zahnarztpraxen von bis zu 40 Prozent und mehr festzustellen. Erst ab Mitte Mai waren erste Anzeichen für Normalisierungstendenzen zu beobachten. Hatten die Betreiber von Praxen im Sommer noch gehofft, allmählich wieder auf ein Ausgangsniveau von vor der Pandemie zurückzufinden, so ist diese

Entwicklung durch die aktuelle Dynamik mit steigenden Infektionszahlen und einer Konzentration des Infektionsgeschehens in bestimmten Bereichen und Hotspots massiv bedroht. Die Zahnärzteschaft stellt sich daher erneut auf erhebliche Einbrüche im Versorgungsgeschehen ein.

Quelle: KZBV, Abt. Statistik

Frisch vom Metzger



Dürfen Zahnmediziner auf COVID-19 testen?

In der neuen Coronavirus-Testverordnung (TestV) ist ein Anspruch auf regelmäßige und kostenlose Antigentests im Gesundheitswesen vorgesehen, dieser gilt auch für Zahnarztpraxen. Eine selbstständige Verwendung von Tests wird Zahnärzten durch den Wortlaut der Verordnung selbst kaum erlaubt. Der pauschale Verweis in der Begründung, dass Vertragszahnärztinnen und Vertragszahnärzte im Einzelfall und insbesondere das eigene Personal testen dürfen, lässt zu viele Fragen offen. Warum spricht die Verordnung selbst nicht gleich von leistungsberechtigten Vertragsärzten und Vertragszahnärzten? Wann liegt ein Einzelfall vor, der Vertragszahnärzte zur Testung berechtigt? Wie und in welchem Umfang sollen Vertragszahnärzte insoweit erbrachte Leistungen wem gegenüber abrechnen? Vieles wäre in der Praxis leichter, wenn Zahnärztinnen und Zahnärzte im Wortlaut der Verordnung als Leistungsberechtigte anerkannt worden wären. Um den Öffentlichen Gesundheitsdienst sowie Testzentren und Arztpraxen zu entlasten, schlug die BZÄK in ihrer Stellungnahme zum 3. Bevölkerungsschutzgesetz deshalb erneut vor,



das Zahnmediziner zumindest sich und ihr Praxisteam selbst rechtssicher testen dürfen. Diese Entlastung für die oben genannten Stellen sollte Vakanzen für die Testung von Patienten freihalten.

Zahnmediziner sind aufgrund ihres Studiums Spezialisten im oralen Raum, ein Testabstrich würde dem entsprechen. Wenn sogar geschultes Pflegepersonal in stationären Pflegeeinrichtungen selbst testen darf, wäre dies nur ein konsequenter und logischer Schritt.

Quelle: BZÄK, *Klartext 10/20*

ANZEIGE

* Bei entsprechender Indikation

** Anwendung z. B. mit Ultracain®, Uniject® K, Uniject® K Vario oder Uniject® VA Edelstahl. Siehe Gebrauchsinformation

1 Fachinformation Ultracain® D ohne Adrenalin.

Stand April 2017.

2 Fachinformation Ultracain® D-S, D-S forte.

Stand Dezember 2018.

3 Kämmerer PW, Oral Surg Oral Med Oral Pathol Oral Radiol.

2012; 113: 495–499.

4 Kämmerer PW, Scholz M. Intraligamentäre Anästhesie

mit adrenalinfreiem Articain. ZWP. 6/2017.

5 Daubländer M et al. Differenzierte Lokalanästhesie – ein praxisnaher Leitfaden. Dental Magazin. 2016; 34(8): 42–47.

Ultracain® D ohne Adrenalin.

Wirkst.: Articainhydrochlorid. **Zusammens.:** *Arzneil. wirks. Bestand.*: 1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid.

Sonst. Bestandt.: Na-chlorid, Wasser f. Injekt.-zw., Na-hydroxid u. Salzsäure 36 % (zur pH-Einstellung). **Anw.-geb.:** Infiltrations-

u. Leitungsanästhesie i. d. Zahnheilkunde. Eignet sich vor allem für kurze Eingriffe an Pat., d. aufgrund bestimmter Erkrankung (z. B. Herz-Kreislauf-Erkr. od. Allergie gg. d. Hilfsst. Sulfid) kein Adrenalin erhalten dürfen sowie z. Injekt. kleiner Volumina (Anwendung i. d. Frontzahnregion, im Ber. d. Gaumens). **Gegenanz.:** Überempfindl. geg Articain od. and. Lokalanästhetika v. Säureamid-Typ. Schwere Stör. d. Reizbildungs- od. Reizleitungssystems am Herzen (z. B. AV-Block II. und III. Grades, ausgeprägte Bradykardie), akut dekompens. Herzinsuff., schwere Hypotonie. Intravenöse.-Anw. kontraindiziert.

Vorsichtsmaßn. u. Warnhinw.: Strenge Indikat.-stellg. b. Pat. m. Cholinesterasemangel, (cave verlängerte/u. U. verstärkte Wirkung). Bes. Vorsicht b. Angina pect., Arteriosklerose, Störg. d. Blutgerinnung, schw. Nieren- od. Leberfktstörg., anamnest. bek. Epilepsie. Injektion in entzündetes Gebiet sollte unterbleiben. Von Inj. in entzünd./infiz. Gebiet wird abgeraten. Dos. so niedrig wie mögl. halten. Injekt. sorgf. i. 2 Ebenen aspirieren, um intravasale Injekt. z. vermeiden. Das AM ist nicht geeignet für länger dauernde Eingriffe (über 20 Minuten) sowie für größere zahnärztlich-chirurgische Eingriffe. Solange keine Nahrung aufnehmen, bis Wirk. abgeklungen ist. Betreuer kl. Kdr. auf Risiko von Weichteilverletzungen hinweisen (verläng. Taubheitsgefühl). Enthält Natrium (< 1 mmol/23 mg). Additive Wirkg. am kardiovask. System u. ZNS bei Komb. verschiedener Lokalanästhetika. Reaktionsvermögen! **Schwangersch. u. Stillz.:** Strenge Nutzen-Risiko-Abwägung. Bei kurzfrist. Anw. Unterbrechung des Stillens i. d. R. nicht erforderl. **Nebenw.:** *Immunsys.:* nicht bek.: allerg./allergieähnl. Überempfindl.-reakt. (ödemat. Schwellg., Entzündg. a. d. Injekt.-stelle, Rötung, Juckreiz, Konjunktivitis, Rhinitis, Gesichtsschwellung, Angioödem, Glottisödem m. Globusgef. u. Schluckbeschw., Urtikaria, Atembeschw. bis anaphylakt. Schock). *Nerven:* häufig Parästhesie, Hypästhesie, gelegentl. Schwindel, Häufigk. nicht bek. (dosisabhängig) ZNS-Störg. (Unruhe, Nervosität, Stupor, Benommenh. b. Bewusstseinsverlust, Koma, Mskzittern und –zucken bis generalis. Krämpfe, Nervenläsionen (Fazialisparese, Vermind. d. Geschmacksempfindl.)) *Augen:* nicht bek. Sehstörungen, i. Allg. vorübergeh. *Herz/Gefäße:* nicht bek.: Hypotonie, Bradykardie, Herzversagen, Schock (u. U. Lebensbedrohli.). *GI/T:* häufig Übelk., Erbrechen.

Verschreibungspflichtig.

Sanofi-Aventis Deutschland GmbH, 65926 Frankfurt am Main.

Stand: April 2017 (SADE.AREP.17.06.1652)

OHNE FÜR ALLE. ^{*,1}

Lokalanästhesie pur – mit **Ultracain® D ohne Adrenalin:**
Machen Sie sich frei von allem, was Sie nicht brauchen.

Ultracain® D
ohne Adrenalin



Ultracain® D ohne Adrenalin bietet Ihnen:

- ★ Mehr Individualität – auch für den Einsatz bei Risikopatienten^{1,2}
- ★ Tiefe Wirkung bei Standardeingriffen mit kurzer Anästhesiedauer^{1,3}
- ★ Für alle drei gängigen Spritzentechniken geeignet^{** 4,5}



SANOFI

Konjunkturpaket 2020 auch für Zahnarztpraxen relevant

Das Konjunkturpaket 2020 (Zweites Corona-Steuerhilfegesetz) enthält verschiedene steuerliche Änderungen, mit denen die Investitionsaktivität in Deutschland gesteigert werden soll. Auch Inhaber von Zahnarztpraxen können von diesen Maßnahmen profitieren, wenn sie in der nächsten Zeit in ihre Praxis investieren. Die Wahl der Finanzierungsform sollte dabei aber genau überlegt sein.

Niedrigere Mehrwertsteuer bis Jahresende 2020

Die einfachste und direkteste steuerliche Maßnahme ist die Senkung der Mehrwertsteuer. Die Bundesregierung hat den Mehrwertsteuersatz von 19 auf 16 Prozent gesenkt – das ist bei kleinen Einkäufen nur ein Centbetrag, bei großen Investitionssummen kann es aber durchaus einige Hundert Euro ausmachen. Voraussetzung ist in jedem Fall ein Lieferzeitpunkt zwischen 1. Juli und 31. Dezember 2020. Wichtig sind aber weitere Besonderheiten: Die Mehrwertsteueränderung hat keine Auswirkungen im Laborbereich. Und bei einer Leasingfinanzierung profitieren Sie nur bei den Raten zwischen August und Dezember von der niedrigeren Mehrwertsteuer.

Degressive Abschreibung in Investitionen in 2020 und 2021

Eine weitere Maßnahme im Konjunkturpaket ist die vorübergehende Wiedereinführung der degressiven Abschreibung für Abnutzung (AfA). Als steuerlicher Investitionsanreiz wird eine degressive AfA mit dem Faktor 2,5 gegenüber der derzeit geltenden AfA und maximal 25 Prozent pro Jahr für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens in den Steuerjahren 2020 und 2021 eingeführt (§ 7 Abs. 2 EStG). Eine degressive AfA ist für Unternehmen interessant, die mit Liquiditätseingüssen umgehen müssen.

Sie kann bereits unterjährig bei der Festsetzung der Steuervorauszahlung berücksichtigt werden und so Liquiditätsvorteile für die Zahnarztpraxis bringen. Nicht jeder steuerliche Anreiz aus dem Konjunkturpaket bringt auch in jeder Situation Vorteile. Eine degressive Abschreibung ist nur unter bestimmten Voraussetzungen sinnvoll. Die Frage, welcher steuerliche Ansatz sich für Ihre Praxis am besten rechnet, hängt von Ihren individuellen Rahmenbedingungen ab.

Leasing oder Kredit?

Neben der Abschreibungsform stellt sich bei Investitionen die Frage nach der Finanzierungsform: Ist eine Leasingfinanzierung oder eine Kreditfinanzierung vorteilhafter? Auch diese Entscheidung sollte entsprechend der individuellen Situation einer Praxis getroffen werden. Grundsätzlich hängt es zum einen von der erwarteten Steuerlast, zum anderen aber auch von der Liquidität einer Praxis ab, welches Finanzierungsmodell am besten passt. Um die für Sie optimale Finanzierungsform zu finden, sollten Sie das Gespräch mit Ihrem Steuerberater suchen.

ANZEIGE

#endorundum

Das Endo-Rundum-Paket

- Von der Auffindung der Kanäleingänge über Spülung, MED-Einlage und Füllung bis zur Desinfektion der WK-Instrumente
- Über 30 Artikel im SPEIKO-Sortiment
- „Made in Germany“: 98% aller Produkte in Bielefeld gefertigt

Lokalisieren
Reinigen
Wurzelfüllen
MED-Einlagen
Kanalspülen
Aufbereiten

Quelle: Henry Schein

Gestärkt aus der Covid Pandemie, gemeinsam mit Ray

Bei Ray brauchen Sie keine Kompromisse eingehen.
Genießen Sie alle Vorteile mit 0%.



0.- EUR

Wieso?

Keine Servicemehrkosten!



0% Sorgen

Weshalb?

Keine Sorgen mehr bei
der Serviceverfügbarkeit

Keine Sorgen mehr bei
der Bildqualität



0% Leasing

Warum?

Die Leasingzinsen
bezahlt Ray!

Alpha P



NUR
331,67 €

Pro Monat*
zzgl. MwSt.

Alpha 3D



NUR
648,33 €

Pro Monat*
zzgl. MwSt.

Alpha+ 130



NUR
848,33 €

Pro Monat*
zzgl. MwSt.



An alle Teilnehmer der Umfrage senden wir eine Kaffeetasse
zu und verschenken zudem 5 ausgewählten Kunden RAYSCAN
Zubehörteile sowie eine RAYSCAN Inspektion für Ihr System.



*60 Monate Vollamortisationsmodell, für ausgewählte Geräte der Ray Europe GmbH bei Finanzierung über die ABC Finance GmbH.
2 Jahre Herstellergarantie und 3 Jahre zusätzliche Garantie auf Röntgenröhre und Sensor.

Brillante Performance mit angestellten Zahnärzten

Ein Beitrag von Maïke Klapdor

PRAXISMANAGEMENT /// Der Erfolg des Konzeptes „Mehrbehandlerpraxis mit angestellten Zahnärzten“ hängt entscheidend auch davon ab, in welchem Umfang es gelingt, die Potenziale der angestellten Zahnärzte zur Brillanz zu bringen. Dieser Fachbeitrag beleuchtet das Delegationsprinzip von der betriebswirtschaftlich-organisatorischen und von der sozialen Seite.

Wir erläutern die Ausgangslage an einem typischen Beispiel: Zwei Praxisinhaber beschäftigen vier angestellte Zahnärzte. Die Gesamthonorare im sechsköpfigen Zahnärzteteam sind recht ordentlich, allerdings ist die Gesamtdite noch

nicht befriedigend und es ist das Gefühl da, „auf den Plätzen der Angestellten müsste noch mehr gehen“. Die Chefs (von denen einer seine kurative Tätigkeit bereits für Managementaufgaben reduziert hat) sind Hauptumsatzträger. Sie

merken, dass ihre unternehmerischen Aufgaben im gewachsenen Gesamtbetrieb stark zugenommen haben, trauen sich aber nicht, ihre eigenen Stunden am Patienten weiter zu reduzieren, weil sie negative Auswirkungen auf den

Das Delegationsprinzip im Zahlenbeispiel

IST-ZUSTAND				VERÄNDERUNGSPROZESS	ZUKUNFT			
Behandler	Behandlungsstunden am Patienten pro Woche	Honorar-Stundensatz in EUR	Honorar pro Woche in EUR		Behandlungsstunden am Patienten pro Woche	Honorar-Stundensatz in EUR	Honorar pro Woche in EUR	
Inhaber A	26	360 EUR	9.360 EUR	Reduzierung um 4 Std./Woche	22	360 EUR	7.920 EUR	
Inhaber B	35	360 EUR	12.600 EUR		35	360 EUR	12.600 EUR	
Ang. Zahnarzt 1	35	170 EUR	5.950 EUR	Folge: Steigerung der Effizienz auf den Plätzen der angestellten Zahnärzte. Zum Beispiel Erhöhung des Honorar-Stundensatzes um 50 EUR.	35	220 EUR	7.700 EUR	
Ang. Zahnarzt 2	35	200 EUR	7.000 EUR		35	250 EUR	8.750 EUR	
Ang. Zahnarzt 3	35	225 EUR	7.875 EUR		35	275 EUR	9.625 EUR	
Ang. Zahnarzt 4	35	265 EUR	9.275 EUR		35	315 EUR	11.025 EUR	
Summe	201		52.060 EUR				57.620 EUR	
				Nach Anlaufzeit	Honorarzuwachs pro Woche		5.560 EUR	
					Honorarzuwachs pro Jahr*		244.640 EUR	

* bei 44 Wochen pro Jahr

Praxisgewinn fürchten. So weit, so nachvollziehbar – dennoch empfiehlt es sich, an dieser Stelle anders zu denken.

Konsequente Führungsarbeit

Es lässt sich an vielfältigen Praxisbeispielen belegen, dass die Optimierung der Honorarsituation des gesamten Zahnärzteteams durch konsequente und systematische Führungsarbeit hervorragend gelingt. Wer als Praxisinhaber einige Stunden seiner Behandlungszeit pro Woche in der Patientenbehandlung einkürzt und diese Zeit konsequent für die systematische Entwicklung der angestellten Zahnärzte einsetzt, wird Folgendes erleben: Das Honorarplus auf der Angestellte Seite ist weitaus höher als der Honorarrückgang auf dem eigenen Platz. Diesen Zusammenhang verdeutlichen wir in oben stehender Tabelle.

Im dargestellten Zahlenbeispiel reduziert Praxisinhaber A seine kurative Tätigkeit am Patienten um vier Stunden pro Woche zugunsten systematischer Führung der angestellten Zahnärzte. Durch die vier Stunden reduziert sich seine eigene Honorarleistung um 1.440 EUR pro Woche (Stundensatz: 360 EUR). Der Effekt auf den Plätzen der angestellten Zahnärzte beträgt (nach kurzem zeitlichen Vorlauf) im Zahlenbeispiel 50 EUR pro Zahnarzt pro Stunde, womit das gesamte Zahnärzteteam insgesamt 5.560 EUR mehr Honorarleistung pro Woche erbringt. Daraus errechnet sich ein Leistungsplus von knapp 245.000 EUR (bei 44 Wochen). Dies ist ein vereinfacht dargestelltes Modell, das die Realität in Praxen, die so vorgehen, allerdings sehr gut abbildet. Erfahrungsgemäß steigt der Zuwachs im Stundensatz bei den Angestellten im weiteren Zeitverlauf weiter an; und zwar – je nach Position und organisatorischer Rahmung – durchaus bis 100 EUR und mehr. Die Steigerungen ergeben sich ausschließlich daraus, dass die angestellten Zahnärzte durch das Coaching des leitenden Zahnarztes lernen, therapeutisch konzeptstärker und organisatorisch effizienter vorzugehen. Weitere Steigerungen aus ergänzenden Maßnahmen (Delegationsradius etc.) sind davon unabhängig.

Mögliche Herausforderungen

Die Sinnhaftigkeit dieses Prinzips (zu dem wir weiter unten noch einige konkrete Hinweise geben) ist unmittelbar einleuchtend; gleichzeitig fällt die Realisierung in den Praxen erkennbar schwer. Ursächlich dafür sind nach unseren Beobachtungen folgende typische Hinderungsgründe:



Teleskoparbeit statt Klammermodellguss?

10%
Neukunden
Rabatt*

Auslandszahnersatz von Fleming International

- 🦷 Höhere Patientenzufriedenheit durch attraktive Portfolioerweiterung
- 🦷 HKPs auch in schwierigen Zeiten umsetzen
- 🦷 Höherwertigere Versorgungen verkaufen und Praxisumsatz steigern



Unverbindliche Expertenberatung?

Nutzen Sie unseren Live-Chat zum persönlichen Austausch.

www.flemming-gemeinsam-erfolgreich.de

 **FLEMMING**

* Das Angebot bezieht sich auf alle zahntechnischen Leistungen der Fleming Dental International GmbH. (Preisliste Stand 07/2020). Material ist ausgenommen. Alle Informationen zum Angebot unter www.flemming-gemeinsam-erfolgreich.de/auslandszahnersatz.

- Der Wechsel von der Selbstoptimierung hin zur Fremdoptimierung (= Angestellte stark machen) ist für Praxisinhaber neu und setzt Bereitschaft zur Reflexion der eigenen Rolle und zum Erlernen von Führungstools ebenso voraus wie tiefes Vertrauen in nachhaltig funktionierende Delegation.
- Auch wenn allgemein bekannt ist, dass ein Trainer die Tore nicht selber schießt, fällt Chef-Zahnärzten der Wechsel hin zur Trainerrolle schwer, weil sie einfach gerne behandeln und ihren Selbstwert bzw. ihre Autorität traditionell über ihre eigene honorarstarke kurative Tätigkeit definieren.
- Das vertraglich vereinbarte Gewinnverteilungssystem der Inhaber sabotiert die Aufgabe der Entwicklung der angestellten Zahnärzte. Wo Praxisgewinne nach persönlichem Honorarumsatz verteilt werden, führt das systematische Kümmern um die angestellten Kollegen zu einer Reduzierung des eigenen Einkommens. Dies ist ein extrem gewichtiger Aspekt, der über den hier dargestellten Sachbezug hinaus auch der zentrale Grund dafür ist, dass größere Praxiskonstrukte sehr häufig hinter ihren Zukunftschancen zurückbleiben.
- Inhaber-Zahnärzten, die sich selber nie um die Entwicklung angestellter Zahnärzte gekümmert haben, fällt es schwer, angemessene Wertschätzung für diese herausfordernde Führungsaufgabe (die beim anderen Praxispartner angesiedelt ist oder im schlechtesten Fall unerledigt bleibt) aufzubringen.
- Man glaubt, mit einer wöchentlichen Begutachtung einzelner, durch den Angestellten ausgewählter Praxisfälle sowie mit

der Bereitschaft, im laufenden Betrieb dessen Rückfragen zu beantworten, sei genug der Förderung getan. Dies ist allerdings ein grober Irrtum: Denn mit diesem Modus kommt nur eine minimale Quote der Gesamtpatientenfälle aufs Radar. Die Führungsaufgabe ist im Interesse aller Beteiligten (auch der Patienten!) im Gegenteil so anzulegen, dass das grundlegende Arbeitsmuster des Angestellten gescannt und systematisch entwickelt wird. Dafür braucht es ein anderes Herangehen.

- Praxisinhaber mögen ihrem Angestellten nicht zu nahe treten. Sie sehen in ihm den Freiberufler-Kollegen, der ja auch gut ausgebildet ist und es schon irgendwie ordentlich hinbekommen wird.
- In der Praxis hat – aus welchen einzelnen Gründen auch immer – kaum ein Inhaber Interesse daran, sich intensiver um die Angestellten zu kümmern. Man überlässt alles seinem Lauf und bewertet neue Zahnärzte danach, welches Honorarniveau sie nach zwei oder drei Monaten erreicht haben; schlimmstenfalls noch kombiniert mit der Beförderung von internem Wettbewerb. Hierbei wird komplett ausgeblendet, dass die Honorarumsatzgröße allein weder über die therapeutische Qualität noch über das Zukunftspotenzial des Angestellten Fundiertes aussagt.

Produktivität steigern

Wer seine Mehrbehandlerpraxis kraftvoll in die Zukunft führen will, ist gut beraten, es anders zu machen:

- Überlegen Sie, wer in der Praxis die besten Basisvoraussetzungen mitbringt und bereit ist, seine Führungsskills auszubauen und die Leitung des Zahnärzteams verantwortlich zu übernehmen.
- Sorgen Sie dafür, dass diese Person durch das Gesamtsystem unterstützt wird und keinen Einkommensverlust erleidet.
- Wenn sich niemand findet, teilen Sie die Führungsaufgabe auf (im Beispiel: Jeder Inhaber-Zahnarzt ist verantwortlich für jeweils zwei Angestellte).
- Definieren Sie, wie das Zahnärzte-Coaching genau abläuft.

Dabei helfen folgende Stichworte. Die konkrete Aufgabe besteht daraus ...

- in vorbereitender Bürotätigkeit die Patientenverläufe des angestellten Kollegen (anfangs alle, später relevante Stichproben) durchzusehen und therapeutisch-organisatorisch zu prüfen auf: Einhaltung diagnostischer Standards, Therapiekonzept/HKP-Stellung, (Folge-)Terminierung, (Re-)Motivation für die professionelle Zahnreinigung, Therapieeffizienz, Beschwerdemanagement etc.

ANZEIGE



- sich einen Überblick zu verschaffen über Anzahl der behandelten Patienten, Anteil Neupatienten, Honorarstundensätze, Leistungsstruktur, ZE-Quote etc.
- die Erkenntnisse in einen Gesamtzusammenhang zu bringen
- im langfristig vorgeplanten Terminmodus coachende Gespräche mit dem angestellten Zahnarzt zu führen, die ihn positiv abholen und bestätigen, ihm aufzeigen, worauf noch zu achten ist, Tipps und Erfahrung vermitteln und ihn dabei unterstützen, das Behandlungspotenzial von Patienten zu erkennen und es (nach den Standards der Gesamtpraxis) strukturiert in Therapie zu überführen.

Diese Investition in „Entwicklungszeit“ hat nicht nur therapeutisch und betriebswirtschaftlich hohe Effekte. Im Kontext systematischer Führung steigt auch die Arbeitgeberattraktivität: Dort, wo angestellte Zahnärzte erleben, dass sich der Chef (beziehungsweise der leitende Zahnarzt) regelmäßig für konstruktives Fördern Zeit nimmt, entstehen verstärkte Bindung zum Chef und zum Gesamtbetrieb, stärkere Kooperation im Zahnärzteteam sowie positive Auswirkungen auf das Arbeitsklima und das Wohlfühl im gesamten Praxisteam. In dieser

Kultur funktionieren auch die Schnittstellen zu Assistenz, Rezeption und Prophylaxe ebenso wie die organisatorischen Gesamtabläufe besser.

Im Ergebnis entstehen hohe Alltagszufriedenheit und Mitarbeiterstabilität: wichtige kulturelle Faktoren mit Steigerungswirkung auf die Produktivität der Gesamtpraxis.

INFORMATION ///

KlapdorKollegen Dental-Konzepte GmbH & Co. KG

m.klapdor@klapdor-dental.de

www.klapdor-dental.de • www.klapdorkollegen.academy



Maïke Klapdor
Infos zur Autorin

ANZEIGE



Psssst!

Ich bin im 
DAISY-Webinar



Ihr Trainer-Team: Sylvia Wuttig
bzw. Christian López Quintero

DAISY
AKADEMIE + VERLAG GMBH

PREMIERE!

DAISY Herbst-**WEBINAR** live am **11.12.** + **16.12.2020** *

* **inklusive umfangreiche DAISY-Mappe** zum aktiven Mitarbeiten!
Die Teilnehmerzahl ist begrenzt – sichern Sie sich gleich Ihren Platz.
Anmeldeschluss: 5.12.2020

Jetzt buchen auf **daisy.de**

Der faire Praxiswert: Die verflixte Zwei

Ein Beitrag von Prof. Dr. Thomas Sander

PRAXISABGABE /// Die Praxiswertermittlung ist ein wichtiger Aspekt der Ruhestandsplanung. Vor der Nachfolgesuche will der Abgeber wissen, welchen Preis er wohl für seine Praxis erzielen kann. Aber auch die interessierten, meist jungen Erwerber wollen abschätzen können, wie viel sie für die angebotene Praxis zahlen sollen. Dabei ist die Praxiswertermittlung für viele ein Buch mit sieben Siegeln. In diesem Beitrag wird eine merkwürdig erscheinende Praktik bei der Wertermittlung erklärt: die Gewinnmultiplikation.



Die Wahl des Faktors ist ausschließlich von den Erfahrungen des Bewerbers abhängig. Der Faktor kann nicht „berechnet“ werden.

Die nachfolgenden Erläuterungen beziehen sich auf die Bestimmung des immateriellen Teils der Wertermittlung, auch ideeller Wert oder Goodwill genannt. Der materielle Teil, der im Mittel in Deutschlands Zahnarztpraxen ein Drittel des Gesamtwertes ausmacht, wird hier nicht behandelt.

Warum überhaupt eine Berechnung?

Manche Abgeber haben eine ganz konkrete Vorstellung von dem Wert ihrer Praxis und wissen daher genau, welchen Preis sie erzielen wollen. Sie haben vielleicht ein paar Zahlen von Freunden oder dem Steuerberater gehört, die ihre Vorstellungen beeinflusst haben. Das ist natürlich in Ordnung – und vielleicht wird das gewünschte Ergebnis auch erzielt. Spätestens aber der Übernahmekandidat wird wissen wollen, wie der Wert zustande gekommen ist. Und dann kommen die Verkäufer an einer Berechnung nicht vorbei.

Was wird denn da berechnet?

Es gibt im Wesentlichen zwei Bewertungsanlässe. Da ist zum einen die Ermittlung des **Entscheidungswertes des Bewertungssubjektes** (Bewertungssubjekt sind der Käufer oder der Verkäufer) und zum anderen des **Verkehrswertes vom Bewertungsobjekt**, also der Praxis.

Der Entscheidungswert (zum Verkehrswert kommen wir später) gibt zum Beispiel dem Käufer an, welchen Preis er maximal zahlen sollte, ohne einen wirtschaftlichen Nachteil gegenüber einer Alternativinvestition zu haben. Die Alternativinvestition ist beispielsweise eine Neugründung. Da das eine hypothetische Betrachtung ist – denn es geht ja um die zum Verkauf stehende Praxis und nicht um die Neugründung –, muss der Vergleich abstrahiert werden. Das nennt man Unternehmensbewertung, hier also Praxisbewertung.



Die Bedeutung des Ertrages bei der Wertermittlung

Es ist naheliegend und üblich, dass bei zwei ansonsten gleichen Praxen diejenige einen höheren Preis erzielt, die einen höheren Gewinn verspricht. An dieser Stelle setzen wir aus Vereinfachungsgründen die Begriffe Gewinn und Ertrag gleich, so wie wir auch einige finanzmathematische und sonstige Feinheiten nicht beachten. Jedenfalls liefert uns die sogenannte Ertragswertmethode genau das: die Ermittlung des Wertes anhand des zukünftigen Gewinns.

Dabei wird grundsätzlich (aber eben nicht bei Arzt- und Zahnarztpraxen) der Wert mit der Formel der „ewigen Rente“ berechnet. In Abhängigkeit eines festzulegenden Zinssatzes wird der Jahresgewinn zum Beispiel mit dem Faktor 10 multipliziert. Wenn ein Unternehmen nun einen Jahresgewinn von 100.000 EUR verspricht, ist der Wert eine Million Euro. 100.000 EUR pro Jahr sind äquivalent zu der einmaligen Zahlung von einer Million Euro. Das ist der Entscheidungswert: Mehr als eine Million Euro zu zahlen, wäre wirtschaftlich nachteilig.

Warum ist das bei Praxen anders?

Bei Praxen verflüchtigt sich der Einfluss des Abgebers auf den zukünftigen Gewinn schneller als bei produzierenden Unternehmen, weil es sich bei Ärzten und Zahnärzten nicht um Produkte, sondern um persönlich erbrachte Dienstleistungen handelt. Nach einer gewissen Zeit ist der Erfolg nur noch vom Unternehmer abhängig. Und der ist nicht dazu bereit, für den über die Verflüchtigung hinaus allein durch ihn geprägten Erfolg in der Zukunft etwas zu zahlen.



Itis-Protect®

Zum Diätmanagement bei Parodontitis

„Mit Itis-Protect können Entzündungen des Zahnhalteapparates effektiv bekämpft werden.“

Wiebke Volkmann,
Geschäftsführerin hypo-A GmbH

Studien-
geprüft!



Itis-Protect® wirkt – bei beginnender und chronischer Parodontitis

60 % entzündungsfrei in 4 Monaten

- ✓ unterstützt ein gesundes Mikrobiom
- ✓ trägt zur Regeneration von Gewebe bei
- ✓ reduziert Parodontitis-bedingten Zahnverlust
- ✓ stabilisiert das Immunsystem

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

IT-ZWP 2020



Mehr Informationen erhalten Sie unter [itis-protect.de](https://www.itis-protect.de) auf [hypo-a.de/infos](https://www.hypo-a.de/infos) oder per Fax +49(0)451 30 4179
Praxisstempel

Überlassen Sie die Bewertung seriösen Sachverständigen. Wenn Sie aber eine Einzelpraxis verkaufen bzw. kaufen und eine schnelle Wertschätzung vornehmen wollen, multiplizieren Sie den Jahresgewinn mit 0,8 bis 1,0.

Wenn ein Investor auf Sie zukommt, rechnen Sie damit, dass Ihnen als erstes Angebot das Fünffache des Jahresergebnisses vor Abschreibungen gemacht wird. Was am Ende steht, wissen nur die Betroffenen.

Und jetzt geht es um die Frage, mit welchem Faktor nun multipliziert werden muss. Dabei können wir davon ausgehen, dass dieser Faktor kleiner ist als die oben genannte 10.

Die verflixte

Der angesprochene Faktor, der teilweise auch als Ergebniszeitraum bezeichnet wird, ist der Schlüssel zur Wertermittlung, denn hier wird der angenommene Zukunftserfolg mit Zahlen zwischen 1 und 5 multipliziert, und diese Bandbreite lässt Wertunterschiede von mehreren Hundert Prozent zu. In der Praxis hat die Methode der Bundesärztekammer dazu geführt, dass häufig Multiplikatoren von 2 (für Einzelpraxen) und 2,5 (für Gemeinschaftspraxen) angewendet werden. Allerdings muss vorher noch der Arztlohn vom Gewinn subtrahiert werden, und vorzunehmende Abzinsungen führen auch zu Verzerrungen, aber die Richtung stimmt schon mal: die verflixte Zwei.

Das modifizierte Ertragswertverfahren

Beim modifizierten Ertragswertverfahren wird die Annahme des sich verflüchtigen Abgabereinflusses und damit des begrenzten Ergebniszeitraums in das klassische Ertragswertverfahren integriert. Am Ende findet die Multiplikation statt – und hier ist Vorsicht geboten: Die Wahl des Faktors ist ausschließlich von den Erfahrungen des Bewerbers abhängig. Der Faktor kann nicht „berechnet“ werden. Aus wissenschaftlicher Sicht gibt es Hinweise darauf, dass dieser bei der Ermittlung des Verkehrswertes um 2,5 liegt.

Was ist nun der Verkehrswert?

Das ist der auch als gemeiner Wert bezeichnete Wert, der im gewöhnlichen Geschäftsverkehr als Preis erzielt wird. „Dabei wird der gemeine Wert durch den Preis bestimmt, der im gewöhnlichen Geschäftsverkehr nach der Beschaffenheit des Wirtschaftsgutes bei seiner Veräußerung zu erzielen wäre. Dabei sind alle Umstände, die den Preis beeinflussen, zu berücksichtigen. Ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse sind nicht zu berücksichtigen (§ 9 Abs. 2 BewG).“

Bei der Berechnung des Verkehrswertes orientiert man sich nach dem Stand der Bewertungslehre heute am modifizierten Ertragswertverfahren. Der dabei zum Verkehrswert führende Faktor bzw. Ergebniszeitraum kann nur „rückwärts“ mit einer multivariaten Regression bestimmt werden, die die Auswertung von sehr vielen tatsächlich durchgeführten Transaktionen voraussetzt. Das müssten aber mehr sein, als es sie wirklich gibt. Deshalb täuscht eine ggf. vorgenommene Berechnung nur etwas vor. Die Wahl des Faktors muss im Rahmen der Bewertung aber gut begründet werden, wobei noch zu beachten ist, dass beim Kauf von Zahnarztpraxen gerade die persönlichen Verhältnisse wesentlichen Einfluss auf den Preis haben. Schon allein deshalb scheidet eine „objektive Faktorermittlung“ aus.

INFORMATION !!!

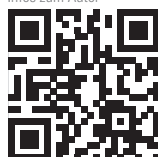
Prof. Dr.-Ing. Thomas Sander

Öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen
Wirtschafts- und Praxismediator (zertifiziert nach ZMediatAusbV)

Medizinische Hochschule Hannover
Lehrgebiet Praxisökonomie
sander.thomas@mh-hannover.de
www.sander-concept.de

Kostenloser Bezug des Büchleins *Der faire Praxiswert*
bei Sander & Kollegen unter info@sander-kollegen.de
oder +49 471 8061000.

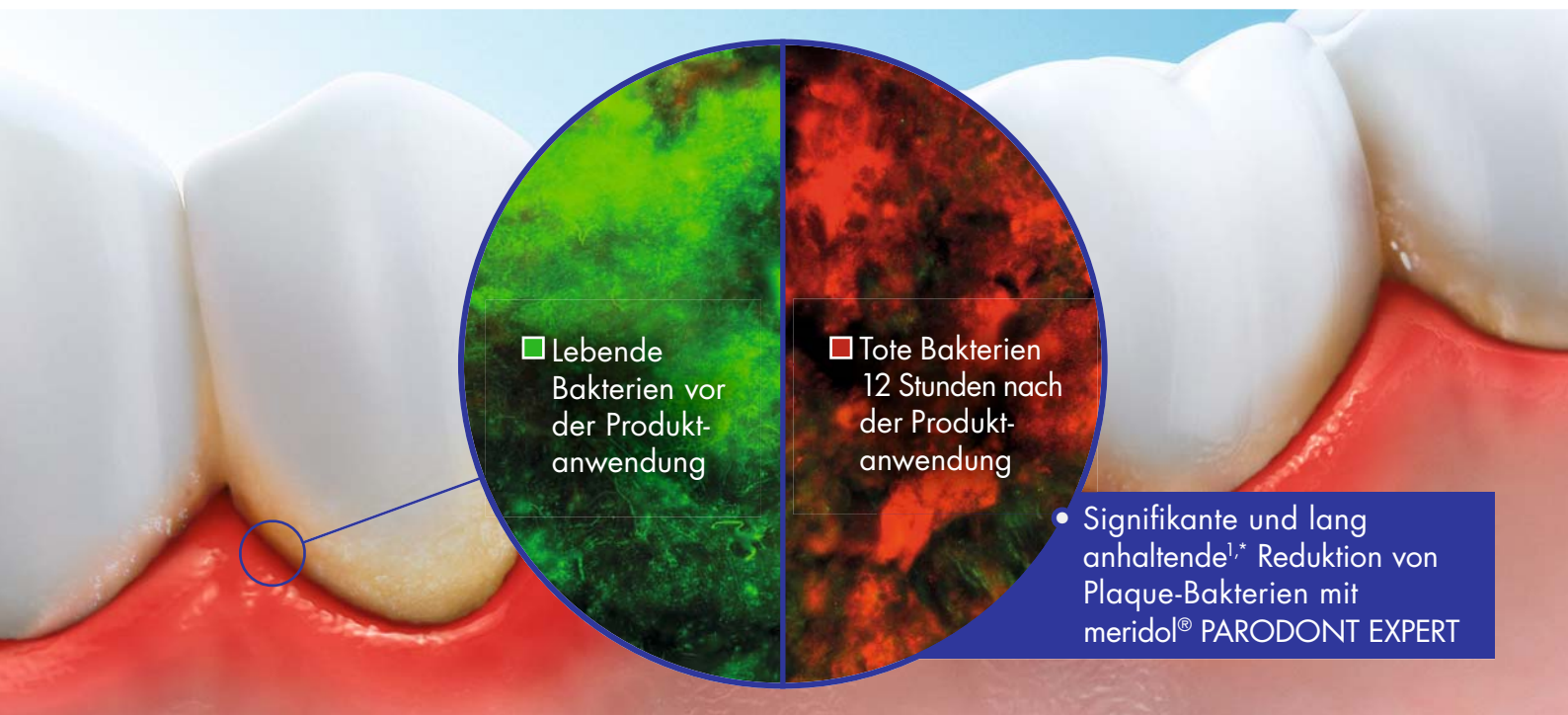
Infos zum Autor



Sander Concept GmbH
Infos zum Unternehmen



Parodontitis-Patienten benötigen jeden Tag eine hocheffiziente Plaque-Kontrolle



meridol® PARODONT EXPERT

Überlegene† antibakterielle Wirksamkeit, die Sie sehen können!:

- Höhere Konzentration antibakterieller Inhaltsstoffe#
- Erhöht die Widerstandsfähigkeit vom Zahnfleisch gegen Parodontitis
- Reduziert Plaque um mehr als 50% nach 3 Monaten²



Für die tägliche Anwendung während und nach der Behandlung mit Chlorhexidin-Präparaten

GABA GmbH Weitere Informationen finden Sie unter www.cpgabaprofessional.de

meridol® 

* vs. Ausgangswert † Im Vergleich zu einer Konkurrenztechnologie für Zahnfleischprobleme # vs meridol® Zahnpasta
Referenzen: 1 Müller-Breitenkamp F. et al. Poster präsentiert auf der DG PARO 2017 in Münster; P-35. 2 vs. Ausgangswert. Lorenz K. et al., Int J Dent Hygiene 2019 (17):237-243).



Mehr als Papierscheine und Münzen: Der Wert des Bargelds

Ein Beitrag von Alexander Hagelüken

DIGITALISIERUNG /// Digitales, kontaktloses Bezahlen – ob im Supermarkt, an der Tankstelle oder beim (Zahn-)Arzt – verspricht einen schnellen und unkomplizierten Kaufvorgang. Doch was passiert dabei hinter den Kulissen? Autor Alexander Hagelüken setzt sich in seinem neuen Buch *Das Ende des Geldes, wie wir es kennen. Der Angriff auf Zinsen, Bargeld und Staatswährungen* kritisch mit der Verdrängung des Bargelds auseinander und plädiert für das Verbleiben von Papierscheinen und Münzen in unseren Geldbörsen.

Willkommen im Supermarkt, bei dem keiner an der Ladenkasse warten muss. Weil es keine Ladenkasse gibt. Wer bei Amazon Go einkauft, hält beim Eingang sein Smartphone an einen Scanner. Danach erfassen Kameras, was er kauft. Abgebucht wird es dann vom Konto. Nach mehr als 20 Supermärkten in den USA eröffnete 2019 in London der erste solche Laden in Europa.

Wenig später meldete Amazon ein Patent an. Danach soll der Kunde seine Handfläche einscannen, um zu bezahlen, auch in anderen Supermärkten, mit denen der Handelskonzern kooperiert. Womöglich zeigt er künftig auch die Hand vor, wenn er ein Paket des Digital-

riesen annimmt. Amazon könnte das gesamte Einkaufsverhalten verfolgen – und Konsumenten in einer Art überwachen, wie es bisher kaum denkbar schien.

Das Beispiel zeigt, wie sich mächtige Konzerne die neue Konsumwelt vorstellen: bargeldarm und datenreich. Derzeit greifen viele Großunternehmen Münzen und Scheine an. Sie verfolgen dabei wie Mastercard und Visa ihre Interessen als Kreditkartenanbieter. Sie verfolgen wie Apple, Google oder Tencent aus China ihre Interessen als Digitalkonzerne, die Finanzkonzerne werden wollen. Sie verfolgen wie Amazon, Alibaba aus China oder große Supermarktketten ihre Inte-

ressen als Händler. Manche wie Amazon und Alibaba werden sogar zu Händlern und Finanzkonzernen in einem. Es ist ein Angriff aufs Bargeld sondergleichen. Auf das Bargeld, das den Deutschen so wichtig ist wie kaum einer Nation.

„Alle Zahlungen aufzuzeichnen, finde ich bedenklich“

Um gleichzeitig Bargeld und ihre Rivalen zu verdrängen, kreieren die Konzerne Ideen aller Art: zahlen per Hand, per Spiegel in der Anprobierkabine, per Gesicht, wie dies schon in China möglich ist. Ist das im Interesse der Menschen? Nein, findet Achim Truger, als Wirt-

schaftsweiser ein Chefberater der deutschen Regierung: „Ich glaube, Bargeld ist wichtig. Man sollte es nicht aufgeben. Alle Zahlungen aufzuzeichnen, finde ich bedenklich. Schrankenloses Datensammeln ermöglicht Überwachung.“

„Die Debatte über eine Abschaffung des Bargelds führen vor allem jene, die damit bestimmte Geschäftsmodelle verbinden“, sagt der Deutsche Bundesbank-Vorstand Johannes Beermann.

Der Angriff aufs Bargeld kommt aus ganz unterschiedlichen Lagern. Da sind die Händler, die Bargeld zunehmend teuer finden. Der Transport kostet. Banken verlangen für die Abwicklung viel. Auch wer selbst anpackt, findet es wie der deutsche Bäcker Bernd Braun mit seinen sechs Filialen beschwerlich, all die Münzen zur Bank zu bringen. „Ich schlepe das wirklich in Eimern hin, schüttele das dort in den Zählautomaten, das kostet Zeit – und Gebühren.“

Nun verändert das kontaktlose Bezahlen per Karte oder Handy das Kalkül entscheidend. Es ist schneller – und schon damit günstiger, weil es dadurch weniger Kassenpersonal erfordert als langsamere Bezahlarten. Wer herkömmlich per Karte zahlt, mit Unterschrift oder Geheimzahl, ist oft nicht schneller als bar. Das ändert sich jedoch mit den kontaktlosen Varianten, die doppelt bis fünfmal so schnell sind wie Bargeld – und seit der Corona-Pandemie ohnehin en vogue.

Eine Studie der Deutschen Bundesbank zeigt: Zahlt der Kunde kontaktlos per Karte, kostet das den Supermarkt nur 0,6 Prozent des Kaufumsatzes. Scheine und Münzen kommen dreimal so teuer. Weil der Supermarkt mehr Kassierer braucht, das Geld bringen und wegbringen lassen muss und anderes. Der Handel hat ein finanzielles Interesse daran, Bargeld zurückzudrängen. Französische, niederländische, britische und deutsche Ketten testen kassenlose Supermärkte. Amazon soll bis zu 3.000 kassenlose Läden planen. Zahlungen werden allgemein zu einem immer interessanteren Geschäft. Die Unternehmensberatung McKinsey sagt voraus, dass die weltweiten Erträge bis 2022 auf fast drei Billionen Dollar jährlich explo-

dieren – 50 Prozent mehr als zuletzt. Den Anbietern winkt eine goldene Zeit. In der Branche bricht eine milliarden-schwere Fusionswelle aus.

Banken gelten seit Langem als einfalllos. Die erste Kreditkarte, Diner's Club, entstand schon kurz nach dem Zweiten Weltkrieg. Die letzte wirkliche Innovation der Banken war 1967 der Geldautomat, spottete der frühere US-Notenbankchef Paul Volcker. Doch inzwischen tut sich technologisch viel. Nur eben nicht bei den herkömmlichen Banken, sondern bei neuen Zahlungsfirmen. Ein besonders schillerndes Beispiel dafür ist der inzwischen insolvente Finanzdienstleister Wirecard aus Aschheim bei München. Bis vor Kurzem kannte kaum jemand das Unternehmen, das einst die Zahlungen für Porno- und Glücksspielanbieter abwickelte. 2018 ersetzte die Firma aufgrund ihres rasanten Wachstums im Deutschen Aktienindex Dax der 30 wertvollsten Konzerne die traditionsreiche Commerzbank. Bevor die Wogen über dem Unternehmen zusammenschlugen, dem Betrug im großen Stil vorgeworfen wird, präsentierte Wirecard große Pläne, wie sich das Bargeld verdrängen lässt. Dazu führte die Chefentwicklerin einen Spiegel vor, gedacht für die Anprobierkabinen von Modegeschäften. Berührt ihn der Kunde, wird er zum Bildschirm, über den der Kunde sich informieren und zahlen kann. Als Nächstes lässt sich ein Körperscanner integrieren, der Produkte empfiehlt: Sie haben vergangenen Sommer einen Rock gekauft, dazu passt diese Bluse. Auch das Zahlen per Handfläche bot Wirecard an und das Zahlen per Stimme über Amazons Alexa-Assistenten. Als die dubiosen Geschäfte mit angeblichen Milliarden Wirecard einholten, meldete die Firma Insolvenz an. Die Pläne für neue Zahlungsformen aber werden weiterverfolgt, hier oder von anderen Anbietern.

Von Zahlungen, zu Konten und Krediten

„Zahlungsverkehr war stets das Langweiligste der Welt“, erklärt mir ein prominenter Notenbanker. „Inzwischen ist es interessant geworden. Zahlungsver-



WIR MACHEN PRAXIS

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

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

Individuelle Abrechnungslösungen

Kompetente Beratung

Maßgeschneidertes Coaching

Leistungsfähige IT-Lösungen

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

kehr bedeutet Daten, und zwar sehr interessante Daten, die auf viele Arten verwendet werden können.“ Bisher hatten die Banken das Monopol auf diese Informationen: Wie viel Gehalt jemand bekommt, wie viel er ausgibt. Die Banken nutzen die Informationen aber lediglich, um zu prüfen, ob sie einem Kunden einen Kredit geben. Nun machen den Banken Anbieter das Geschäft streitig, die mit den Daten viel mehr vorhaben. „Bisher läuft in Ländern wie Deutschland alles übers Konto“, meint der Notenbanker. „Je mehr Digitalkonzerne vordringen, desto weniger ist das klar.“ Die traditionellen Banken werden nicht nur beim Zahlen abgehängt. Sie schließen Tausende Filialen, an denen sich bisher Geld abheben ließ. Die Digitalanbieter füllen die Lücke gerne. Und erhalten so Einblicke ins Privatleben ihrer Nutzer.

Von den Zahlungen dringen die Konzerne in andere Finanzgeschäfte vor. Apple bietet inzwischen Kreditkarten an, Amazon auch. Über Kreditkarten leihen sich Amerikaner Milliarden Dollar. Was insofern passt, als Amazon schon seit Jahren Kleinkredite vergibt – und an Versicherungen tüfelt. „Big-Tech-Konzerne starten oft mit Zahlungen“, schreibt die BIZ, die Baseler Denkfabrik der Notenbanken. „Danach expandieren manche in Kredite, Versicherungen, Sparkonten und Investmentprodukte. Allerdings sind Fragen angebracht, was die Folgen für Finanzstabilität und Gemeinwohl angeht.“

Google startet Girokonten. Natürlich nicht irgendwelche, nein: „Intelligente Girokonten.“ Vermutlich können diese Konten selbstständig denken. Der Finanzanalyst Timo Emden wertet das Projekt als Kampfansage an die Banken. „Vor allem dürfte es Google dabei um die Kundendaten gehen. Mit einem Girokonto könnte meines Erachtens Google Zugriff auf Kontodaten, Einkäufe und Zahlungen erhalten. Diese Daten dürften sich mit den Personendaten, die Google bereits besitzt, verknüpfen lassen.“ Der Konzern erklärt, Kunden behielten die Kontrolle über ihre Daten, die nicht für Werbezwecke verwendet und niemals an Dritte verkauft würden.



Dieser Text ist ein Auszug aus

Das Ende des Geldes, wie wir es kennen. Der Angriff auf Zinsen, Bargeld und Staatswährungen

von Alexander Hagelüken.

C.H.BECK Verlag

www.chbeck.de/hagelueken-ende-geldes-kantten/product/30962626

Doch wie genau sieht es aus mit der Intimsphäre in der schönen neuen Geldwelt? Zwar gelten gerade in Europa relativ scharfe Gesetze, doch der typische Bürger erhält von den Digitalkonzernen seitenlange Datenschutzbestimmungen, die er oft gar nicht versteht und meist schon aus Ungeduld akzeptiert. Addiert man dazu, dass Alibaba Gesichtsscans einsetzt und Amazon Handscans patentiert, drängt sich die Frage auf: Kommt jetzt die totale Überwachung durch Konzerne? „Die Gefahr ist gegeben“, sagt mir Bundesbank-Vorstand Burkhard Balz. „Die Frage ist, wie der europäische Gesetzgeber damit umgeht. Er muss neue Entwicklungen bei den Zahlungsanbietern genau beobachten.“

Die Verdrängung des Bargelds ist datenschutzmäßig bedenklich, warnt der Autor Ulf Schöner: „Kreditkarten, Apple Pay und andere erzeugen digitale Spuren, da jeder Bezahlvorgang aufgezeichnet wird. Allein aus diesen Daten lässt

sich ein detailliertes Persönlichkeitsprofil erstellen und nutzen – Konzerne wie Amazon tun das längst.“ Der Konsument wird manipuliert, kritisiert der Betriebswirt Ulrich Horstmann: „Man weiß, zu welcher Tageszeit er welche Vorlieben hat. Diese Rundumkenntnis führt dazu, dass man ihn optimal wirtschaftlich auspressen kann. Bürgerliche Freiheit und Demokratie sind gefährdet, weil hier eine Asymmetrie ist: jene, die Daten sammeln, und die Bürger, die sie ‚freiwillig‘ geben. Ich sehe die Bargeldabschaffung so kritisch, weil das letztlich der Weg zur digitalen Knechtschaft ist.“

Scheidungsgefährdet gleich höheres Kreditrisiko

Welchen Einfluss digitale Bezahlriesen gewinnen können, lässt sich in China studieren. Dort haben Anbieter wie Tencent mit WeChat Pay das Bargeld in nur fünf Jahren praktisch ersetzt. Die Konzerne haben Plattformen, über die Chinesen so gut wie alles tun – kaufen, sich schreiben, lesen, spielen, investieren, Arzttermine buchen, Geld schicken und Kredite aufnehmen. Und die Konzerne wissen alles. „Bei WeChat Pay“, erzählt der Finanzforscher Markus Brunnermeier, „ist für die Kreditwürdigkeit vorwiegend entscheidend, welche Onlinefreunde jemand hat und ob er sich sehr oft an zwei verschiedenen Orten aufhält. Zum Beispiel bei der Familie und einer Freundin. Wer zusätzlich zur Ehefrau eine Freundin hat, gilt als scheidungsgefährdet und stellt ein höheres Kreditrisiko dar.“

Alibaba und Tencent arbeiten eng mit der Regierung. Diese erhält auf Wunsch alle Daten – und schützt dafür die Konzerne vor ausländischer Konkurrenz. Die chinesische Offensive kommt zu einer Zeit, da Digitalkonzerne und Staaten wie noch nie versuchen, den Bürger auszuspähen. Die US-Armee warnt in einer Studie vor einem neuen Konkurrenzmodell zum Westen. Das 21. Jahrhundert werde durch das Ringen offener Demokratien mit digitalen Diktaturen bestimmt. China baue gerade eine solche digitale Autokratie auf.

BLUE SAFETY

Die Wasserexperten

#HYGIENEOFFENSIVE

„UNSER HERZ SCHLÄGT FÜR IHRE WASSERHYGIENE!“

Mit unserem Expertenteam
und Full Service entlasten
wir Sie im Praxisalltag.
Damit Sie rechtskonform und
hygienisch sicher arbeiten.“

Vanessa Küper, B. Eng.

Servicetechnikerin + SAFEBOTTLE Spezialistin
bei BLUE SAFETY



Jetzt profitieren:

Für **SAFEWATER** entscheiden
und ein **iPhone 12 Pro** oder
eine **Apple Watch Series 6**
geschenkt bekommen.*



I ❤️ water

Einzigartig:
die validiert aufbereitbare

SAFEBOTTLE



Vereinbaren Sie Ihren **persönlichen,
kostenfreien Beratungstermin:**

Fon **00800 88 55 22 88**

(Video)Chat **0171 991 00 18**

www.bluesafety.com/Geldsparen

ZWP 11/20

*Neukunden erhalten bei Vertragsschluss (sobald offiziell lieferbar): 1x Apple Watch Series 6 (Edelstahlgehäuse Gold) oder wahlweise 1x Apple iPhone 12 Pro. Auslieferung könnte sich verzögern. Nähere Bedingungen und finale Spezifikationen finden Sie beim Angebot. Das Angebot endet am 31.12.2020.

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

Ist ein MVZ für eine Zahnarztpraxis sinnvoll?



Ein Beitrag von Christian Erbacher, LL.M.

RECHT /// Diese Frage stellen sich aktuell viele Praxisinhaber. Denn im Gesundheitswesen besteht vermehrt der Wunsch nach größeren Organisationsstrukturen. Viele Zahnärzte möchten neben ihrer Praxis z. B. Zweigniederlassungen/Filialen gründen; sei es aus Gründen des Aufbaus einer Unternehmensstruktur oder als Exitstrategie. Dabei kommt man schnell auf das Thema der MVZ GmbH, da die Struktur eines Medizinischen Versorgungszentrums die Möglichkeit eröffnet, die genannten Ziele zu erreichen.

Welche Themen bei der Gründung eines MVZs relevant sind, ist im Folgenden zusammengestellt.

Welche Rechtsform hat das MVZ?

Ein MVZ kann als Personengesellschaft, als eingetragene Genossenschaft, als Gesellschaft mit beschränkter Haftung oder in einer öffentlich-rechtlichen Rechtsform organisiert sein.

Kann ich als Zahnarzt ein MVZ alleine gründen?

Medizinische Versorgungszentren können insbesondere von Vertragszahnärz-

ten, von Krankenhäusern und Kommunen gegründet werden. Als Zahnarzt sind Sie also gründungsberechtigt. Wenn das MVZ als GmbH gegründet wird, ist es durch die Ein-Mann-GmbH möglich, ein MVZ auch alleine zu gründen.

Kann ich als Zahnarzt mehrere MVZ betreiben?

Ja. So ist es zum Beispiel möglich mit einer Ein-Mann-GmbH mehrere MVZ mit ausschließlich angestellten Ärzten zu betreiben. Sie selbst sind dann zwar MVZ-Gründer, müssen allerdings

nicht in dem MVZ tätig sein. Die Regelung dazu enthält das SGB V in §95 Abs. 1a.

Wie viele Zahnärzte müssen in dem MVZ arbeiten?

Das Gesetz sieht vor, dass mindestens zwei Zahnärzte in einem MVZ tätig sein müssen. Es sind zwar keine zwei Zulassungen nötig, sondern es könnten auch zwei Zahnärzte auf jeweils einer halben Zulassung im MVZ tätig sein; als Faustregel gilt:

„zwei Köpfe pro MVZ“

Muss der Geschäftsführer der MVZ GmbH ein Zahnarzt sein?

Nein, das ist nicht unbedingt erforderlich. Ein Nicht-Zahnarzt kann zwar kein MVZ gründen, doch er könnte Geschäftsführer der MVZ GmbH sein. Diese Konstellation bietet sich also vor allem dann an, wenn der Personenkreis der MVZ-Beteiligten nicht nur aus Zahnärzten besteht. Im Einzelnen sind hier allerdings genaue vertragliche Vereinbarungen notwendig, damit Kollisionen mit dem zahnärztlichen Berufsrecht vermieden werden.

Was gilt im PKV-Bereich?

Im privatärztlichen Bereich ist die Gründung eines MVZ nicht möglich, weil es sich bei einem MVZ um ein GKV-Konstrukt aus dem SGB V handelt. Gleichwohl besteht für Zahnärzte durchaus die Möglichkeit, sich auch auf dem Selbstzahlermarkt als GmbH zu

organisieren. Allerdings ziehen hier die einzelnen Landesgesetze Grenzen, so dass hier zu prüfen ist, wo die Gründung erfolgen soll.

Praxistipp

Eine MVZ-Gründung ist ein umfangreicher Prozess, der eine langfristige Planung sowie eine enge Abstimmung von Rechtsanwälten und Steuerberatern erfordert. Ein MVZ hat viele Facetten; es kann z. B. als Exitstrategie sinnvoll sein, wenn ein kontinuierlicher Rückzug aus dem Behandlungsalltag beabsichtigt ist. Gleichzeitig kann so dem Wunsch der jüngeren Generation nach flexiblen Anstellungsmöglichkeiten mit der entsprechenden Work-Life-Balance Rechnung getragen werden. Da es sich bei einem MVZ vor allem um eine zukunftsgerichtete Praxisform handelt, sollte sich jeder Unternehmer damit einmal auseinandergesetzt haben.

INFORMATION ///

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

Lyck+Pätzold. healthcare.recht
www.medizinanwaelte.de

Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen



ANZEIGE

Immer mehr Zahnärzte weltweit sind begeistert:

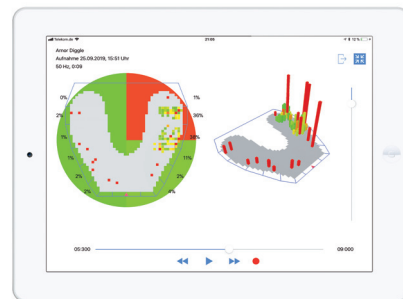


I ♥ OccluSense!

Innovatives Handgerät für die digitale Okklusionsprüfung.

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

- 60µ dünne, flexible Einweg-Drucksensoren erfassen statische sowie dynamische Okklusion
- Datenübertragung an OccluSense®-iPad-App per WLAN
- Rote Farbschicht markiert zusätzlich die okklusalen Kontakte auf den Zähnen Ihrer Patienten
- Vermeiden Sie Fehlbelastungen bei Implantat getragenen Suprakonstruktionen und beteiligter Strukturen
- Erkennen Sie Frühkontakte vor und während okklusaler Korrekturen sowie Fehlbelastungen auf der Laterotrusions- und Mediotrusionsseite
- Dokumentieren Sie okklusale Veränderungen während kieferorthopädischer Behandlungen
- Verbessern Sie die Kommunikation mit Ihren Patienten durch die visuelle Darstellung der Okklusion



Erhältlich im dentalen Fachhandel!

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG | Oskar-Schindler-Str. 4 | 50769 Köln
Tel.: 0221-709360 | Fax: 0221-70936-66 | info@occlusense.com | www.occlusense.com
Bausch and OccluSense are trademarks of Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG, registered in Germany and other countries.
Apple and iPad are trademarks of Apple Inc., registered in the U.S. and other countries.

Mehr Infos unter:
www.occlusense.com
und YouTube





Lokalanästhesie
aus einer Hand.

Ja, das geht!

Und sogar günstiger
als bei anderen!

Unsere Argumente
werden Sie überzeugen!

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

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

Preisstabilität
seit 2018



Heute noch Preise vergleichen.
Morgen schon sparen!

Die Sopira Zylinderampullen sind kompatibel mit allen gängigen Dentspritzen.

Mehr erfahren unter kulzer.de/sopiraersparnis

*Quelle: GfK 2019, Preisvergleiche auf Aera.

Mundgesundheit in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

© 2020 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

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



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

Setzen Sie auf Effizienz – das Einfarbkonzept 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



Exklusives Aktionspaket
Venus Diamond ONE Basis Kit



E-Check, DGUV V3, DIN VDE 0701 und VDE 0702 in der Praxis

Ein Beitrag von Christoph Jäger

ARBEITSSCHUTZ – TEIL 1 /// Jeder Praxisinhaber ist für die Sicherheit seiner Mitarbeiter verantwortlich. Er ist verpflichtet, alle erforderlichen Maßnahmen des Arbeitsschutzes unter Berücksichtigung der Umstände zu treffen, die Sicherheit und Gesundheit der Praxismitarbeiter bei der Arbeit beeinflussen. Diese Verpflichtung bezieht die Nutzung von elektrischen Betriebsmitteln in den Praxisräumen mit ein. In einer Artikelserie wird dieses komplexe Thema näher betrachtet.

Wo liegt die Rechtsgrundlage?

Diese Pflicht zur Sicherheit aller Mitarbeiter ist in §3 Abs.1 Arbeitsschutzgesetz (ArbSchG) gesetzlich verankert und wird durch die Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV), die technischen Regeln für Betriebssicherheit (TRBS) und der DGUV-Vorschrift 3 (ehemals BGV A3) präzisiert.

Da es in der Vergangenheit zu Arbeitsunfällen im Zusammenhang mit elektrischen Geräten und Anlagen gekommen ist, hat der Gesetzgeber im Jahre 1979 die Pflicht normiert, wonach jeder Praxisinhaber in festgelegten regelmäßigen Abständen seine elektrischen Betriebsmittel (Geräte) und Anlagen auf ihre Sicherheit prüfen lassen muss.

Ziel der gesetzlichen Regelung ist der Personenschutz. Ein Verstoß gegen diese Prüfpflicht stellt gemäß §26 BetrSichV eine Straftat dar.

Die gesetzlich erforderlichen Prüfmaßnahmen dienen neben dem Personenschutz zugleich auch dem Sachschutz der Praxis.

Anmerkung: Kommt es im Zusammenhang mit einem elektrischen Betriebsmittel oder durch eine Anlage zu einem Schaden (z. B. Brand, häufigste Ursache), so verlangen die Versicherungen den Nachweis, dass das entsprechende Betriebsmittel regelmäßig und ordnungsgemäß geprüft wurde. Kann der Nachweis nicht erbracht werden, wird eine Zahlung regelmäßig abgelehnt. Einige Versicherungen bieten dem Versicherungsnehmer bei einer zusätzlichen Prüfung nach VdS geringere Versicherungsprämien. Hierbei handelt es sich um eine erweiterte Prüfung mit verschärften Anforderungen im Bereich Brandschutz durch einen zertifizierten Sachverständigen.

Wichtige Begrifflichkeiten, Abkürzungen und deren Regelwerke:

Abkürzungen

ArbSchG	Arbeitsschutzgesetz
BetrSichV	Betriebssicherheitsverordnung
BGV (früher)	Berufsgenossenschaftliche Vorschriften
DGUV	Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung
DIN	Deutsches Institut für Normung e.V.
EFK	Elektrofachkraft
EuP	Elektrotechnisch unterwiesene Person
MPG	Medizinproduktegesetz
MPBetreibV	Medizinprodukte-Betreiberverordnung
TRBS	Technische Regeln für Betriebssicherheit
VDE	Verband der Elektrotechnik, Elektronik und Informationstechnik
V	Vorschrift
VdS	Verband der Sachversicherer e.V.

Wichtige Begrifflichkeiten, Abkürzungen und deren Regelwerke:

Regelwerke

DGVV V3

Unfallverhütungsvorschrift gilt für elektrische Anlagen und Betriebsmittel

.....

DIN VDE 0105

Betrieb von elektrischen Anlagen

.....

DIN VDE 0113

Sicherheit von Maschinen – Elektrische Ausrüstung von Maschinen (DIN EN 60204-1)

.....

DIN VDE 0701

Prüfung nach Instandsetzung, Änderung elektrischer Geräte (E-Check)

.....

DIN VDE 0702

Wiederholungsprüfung elektrischer Geräte (E-Check)

.....

DIN VDE 0751

Medizinische Geräte (Wiederholungsprüfungen und Prüfung nach Instandsetzung von medizinischen elektrischen Geräten) DIN EN 62353

.....

DIN EN 62353

Siehe DIN VDE 0751

.....

TRBS 1201

Prüfungen und Kontrollen von Arbeitsmitteln und überwachungsbedürftigen Anlagen

.....

Erklärungen der unterschiedlichen Begrifflichkeiten:

E-Check

Der E-Check ist die anerkannte, normengerechte Prüfung aller elektrischen Anlagen und Geräte, unter anderem in einer Zahnarztpraxis. Beim E-Check wird geprüft, ob sich die Betriebsmittel (Geräte) und Anlagen im ordnungsgemäßen Zustand im Sinne der jeweils geltenden VDE-Bestimmungen befinden. Ist dies der Fall, wird der einwandfreie Zustand durch eine

PANAVIA™ V5

Mein Zement – für jede Befestigung!



PANAVIA™ V5 ist dank seines neuen Initiator-Systems der Universalzement für die Befestigung. Hochästhetische Anforderungen bei der Befestigung von Veneers werden genauso erfüllt wie eine überdurchschnittliche Haftkraft bei ungünstigen Retentionsverhältnissen. Jede Befestigung, von Restaurationen aus Metallen über Keramik bis hin zu Kompositen, ist mit **PANAVIA™ V5** möglich.

Der **Tooth Primer** für die Zahnoberfläche, der **Ceramic Primer Plus** für alle Legierungen, Keramiken oder Composite und der Zement aus der Automix-Spritze, meistern alle täglichen Herausforderungen.

Das Ergebnis ist eine Reduktion des Materialsortiments in der Praxis, hohe Ästhetik und sichere Haftung für alle Front- und Seitenzahnrestaurationen. Alle fünf aminfreien Farben sind farbstabil und auch als **Try-In-Pasten** erhältlich.

Überzeugen Sie sich selbst und sprechen Sie uns an!



Weitere Informationen erhalten Sie unter der Telefonnummer
069-305 35835 oder per Mail dental.de@kuraray.com

Prüfplakette bestätigt. Der Zustand der Geräte und Anlagen wird darüber hinaus in einem detaillierten Prüfprotokoll dokumentiert. Hier werden auch zu behebbende Mängel aufgezeichnet.

DGUV V3

Bei der DGUV V3-Prüfung (Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung-Vorschrift 3) handelt es sich um eine Unfallverhütungsvorschrift. Diese sieht vor, dass alle elektrischen Betriebsmittel und elektrischen Anlagen in regelmäßigen Abständen geprüft werden.

DIN VDE 0701 und 0702

Die DIN VDE 0701 (Änderung/Instandhaltung) regelt die Wartung und Prüfung von ortsfesten und ortsveränderlichen Geräten, Maschinen und Anlagen. Die DIN VDE 0702 (Wiederholungsprüfung) regelt die Wiederholungsprüfung in regelmäßigen Zeitabständen.

Betriebsmittel

Sind in der Praxis elektrisch betriebene Geräte. Wir unterscheiden hier zwischen Büro-, Haushalts- und zahnmedizinischen Geräten. **Beispiele:** Behandlungseinheit, Computer, Kaffeemaschine

Ortsveränderliche elektrische Betriebsmittel

Sind elektrische Verbraucher, die während des Betriebes bzw. der Handhabung bewegt oder die leicht von einem Platz zum anderen gebracht werden können, während sie an den Versorgungsstromkreis angeschlossen sind. **Beispiele:** Drucker, Monitor, Kaffeemaschine, Verlängerungskabel, Bohrmaschine

Ortsfeste Betriebsmittel

Sind fest angebrachte elektrische Verbraucher oder solche, die keine Tragevorrichtung haben und deren Masse so groß ist, dass sie nicht leicht bewegt werden können. Dazu gehören auch elektrische Betriebsmittel, die vorübergehend fest angebracht sind und über bewegliche Anschlussleitungen betrieben werden. **Beispiele:** Kühlschrank, Herd, Spülmaschine

STK (MPBetreibV § 11, Anlage 1)

Der Betreiber hat für die sicherheitstechnischen Kontrollen solche Fristen vorzusehen, dass Mängel, mit denen aufgrund der Erfahrung gerechnet werden muss, rechtzeitig festgestellt werden können. Die sicherheitstechnischen Kontrollen sind jedoch spätestens alle zwei Jahre mit Ablauf des Monats durchzuführen, in dem die Inbetriebnahme des Medizinproduktes erfolgte oder die letzte sicherheitstechnische Kontrolle durchgeführt wurde. Die Prüfergebnisse müssen in einem Prüfprotokoll dokumentiert und mindestens bis zur nächsten STK aufbewahrt werden. Geregelt ist dies in der Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV § 14 Anlage 1). **Beispiele:** Elektrotom (HF-Chirurgiegerät), Dentallaser, chirurgische Laser

MTK (MPBetreibV § 14, Anlage 2)

Zahnarztpraxen, die Medizinprodukte betreiben, die einer messtechnischen Kontrolle unterliegen, müssen diese regelmäßig überprüfen lassen. Die messtechnischen Kontrollen sind spätestens alle zwei Jahre mit Ablauf des Monats durchzuführen, in dem die Inbetriebnahme des Medizinproduktes erfolgte

oder die letzte messtechnische Kontrolle durchgeführt wurde. Die Prüfergebnisse müssen in einem Prüfprotokoll dokumentiert werden und mindestens bis zur nächsten MTK aufbewahrt werden. Geregelt ist dies in der Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV § 14 Anlage 2). **Beispiel:** Lachgassedierungsgerät

Elektrische Anlagen

Sind fest mit der Praxis verbaute elektrische Anlagen, die nicht bewegt werden können. Für die Sicherheit der elektrischen Anlagen ist der Eigentümer der Praxis verantwortlich. Die neue VDE-Bestimmung (VDE 0105 Teil 100 „Betrieb von elektrischen Anlagen“) regelt hier Überprüfung im Detail. **Beispiele:** Steckdosen, Leuchten oder Unterverteilungen und Klimaanlage

Elektrische Maschinen

In einer Zahnarztpraxis spielen Maschinen eine untergeordnete Rolle, da es keine und wenn überhaupt nur ganz wenige davon gibt. Die elektrische Sicherheit von Maschinen wird durch die Prüfung gemäß DGUV-Vorschrift 3 und DIN VDE 0113 gewährleistet. **Beispiele:** Eventuell Kompressor, zentraler Amalgamabschneider

Im zweiten Teil der Artikelserie geht es darum, was nach DGUV V3 geprüft werden muss?

INFORMATION ///

Qualitäts-Management-Beratung

Christoph Jäger

Tel.: +49 5721 936632

info@der-qmberater.de

www.der-qmberater.de



Infos zum Autor

Praxen, die gerne ein Qualitäts-, Hygiene- und/oder Datenschutzmanagement einführen möchten, können sich gerne an die Qualitäts-Management-Beratung Christoph Jäger wenden. Wir beraten Sie gern und erstellen für Ihre Praxis die Förderanträge und wickeln die behördlichen Vorgaben ab. Die ausgeschriebenen Fördermittel reichen „fast“ für die Einführung von zwei Managementsystemen in Ihre Praxisorganisation.

Einfach. Genial. ✓

HYG 3 / HYG 5 Thermodesinfektoren



500 €* Cashback Aktion:
Jetzt sichern auf www.icmedical.de

icmedical
hygiene for professionals



Made in
Baden-Württemberg

DIREKT VOM HERSTELLER – Alles aus einer Hand!

Service - Garantie - Validierung - Wartung - 0 % Kaufleasing: ab 89 €* / Monat

vertrieb@icmedical.de 07181 / 70 60 – 70

*Preise und Ratenkosten zzgl. der gesetzlichen MwSt. Der Thermodesinfektor HYG 3 liegt bei einer Monatsrate von 89,00 € (Laufzeit: 5 Jahre) exkl. Ausstattung und optionaler Zusatzleistungen. Die 61. Schlussrate liegt bei 636,96 €. Für optionale Zusatzleistungen fallen zzgl. Kosten an. Es gelten unsere AGB. Druckfehler, Irrtümer, techn. Änderungen, Preise, Liefermöglichkeiten bleiben vorbehalten. Angebot gültig bis 31.12.2020.



Kleines ABC der steuerfreien Gehaltsextras

Ein Tipp von Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Was macht einen Arbeitsplatz in einer Zahnarztpraxis attraktiv? Neben „weichen“ Faktoren, wie einer kollegialen Arbeitsatmosphäre in einem motivierten Team, spielen natürlich auch monetäre Aspekte eine wichtige Rolle – und damit ist nicht nur das Gehalt gemeint: Wer als Arbeitgeber die Möglichkeiten kennt, die das Lohnsteuerrecht bietet, kann sich einen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Ein kleines ABC der Gehaltsextras im Überblick:

Altersversorgung: Beiträge für eine Direktversicherung sowie Zuwendungen an Pensionskassen und -fonds sind innerhalb bestimmter Grenzen steuer- und sozialversicherungsfrei.

Berufsbekleidung: Klassische Berufsbekleidung (z. B. mit Praxislogo) können Sie Ihren Mitarbeitern steuerfrei unentgeltlich oder verbilligt überlassen.

Erholungsbeihilfen: Hier lassen sich Freigrenzen von 156 € für den Arbeitnehmer, 104 € für den Ehepartner und 52 € für jedes Kind im Jahr nutzen. Bei einer Erkrankung können Sie ggf. einen Zuschuss von 600 € als steuerfreie Erholungsbeihilfe leisten.

Events: Bei maximal zwei Betriebsveranstaltungen (z. B. Betriebsausflug oder Weihnachtsfeier) im Jahr, an denen alle Beschäftigten teilnehmen dürfen, können Sie einen Freibetrag von 110 € (brutto) pro Arbeitnehmer und Veranstaltung nutzen.

Fort- und Weiterbildung: Berufliche Fort- oder Weiterbildungsleistungen in Ihrem eigenbetrieblichen Interesse (z. B. Schulung Praxissoftware) können Sie steuerfrei erbringen – selbst wenn die

allgemeine Beschäftigungsfähigkeit verbessert wird (z. B. Sprachkurse). Etwaige Reise- und Verpflegungskosten können Sie innerhalb bestimmter Grenzen steuerfrei ersetzen.

Geschenke: Geburtstag, Heirat, Geburt eines Kindes oder eine bestandene Prüfung sind persönliche Anlässe, bei denen Sie Ihre Mitarbeitern steuer- und sozialversicherungsfrei mit Sachzuwendungen bedenken können. Das gilt für Geschenke wie Blumen, Bücher oder Parfüm mit einem Wert von bis zu 60 € brutto (kein Bargeld!).

Gesundheitsförderung: Wer Krankheitsrisiken verhindert bzw. vermindert und die Gesundheit in seiner Praxis fördert, kann pro Mitarbeiterin steuerfrei bis zu 600 € im Jahr ausgeben. Die Krankenkassen informieren online über die geförderten Kursangebote.

Kassendienst: Arbeitnehmerinnen, die mit der Kasse in Berührung kommen, können Sie monatlich pauschal eine steuerfreie Fehlgeldentschädigung von bis zu 16 € zahlen (Freibetrag).

Kinderbetreuung: In Höhe der tatsächlichen Betreuungskosten Ihrer Mitarbeiter können Sie einen steuerfreien Kita-Zuschuss leisten.

Mobilität: Sie können Ihre Mitarbeiter mit einem steuerfreien Jobticket oder Zuschüssen zu den Fahrtkosten unterstützen. Auch die Überlassung von E-Bikes ist eine Option.

Sachbezüge: Einmal im Monat können Sie Ihren Mitarbeitern steuer- und sozialversicherungsfrei Sachbezüge im Wert von bis zu 44 € (brutto) zuwenden.

Technik: Wenn Ihre Mitarbeiter Geräte (wie Smartphone), die Ihnen gehören, privat nutzen dürfen, ist das lohnsteuer- und sozialversicherungsfrei möglich. Sie können ihnen auch deren EDV-, Telefon- und Internetkosten bis zu 20 € pro Monat lohnsteuer- und sozialversicherungsfrei erstatten. Alternativ können Sie ihnen die Geräte übereignen und/oder einen Bargeldzuschuss für die Internetnutzung zu Hause leisten.

Entscheiden Sie, welche dieser Möglichkeiten zu Ihnen und Ihren Mitarbeitern passen. Lassen Sie sich hinsichtlich der Umsetzung im Vorfeld steuerfachkundig beraten. Voraussetzung der Steuerfreiheit ist in manchen Fällen, dass Sie die Vorteile zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn leisten, andere Gestaltungen lassen sich nur über Gehalts- umwandlungen realisieren. Zudem sind arbeitsrechtliche Vorgaben (z. B. Gleichbehandlungsgrundsatz) zu beachten.

Ausführliche Informationen finden Sie hier:

www.bischoffundpartner.de/gehaltsextras.aspx

INFORMATION ///

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

Theodor-Heuss-Ring 26
50668 Köln

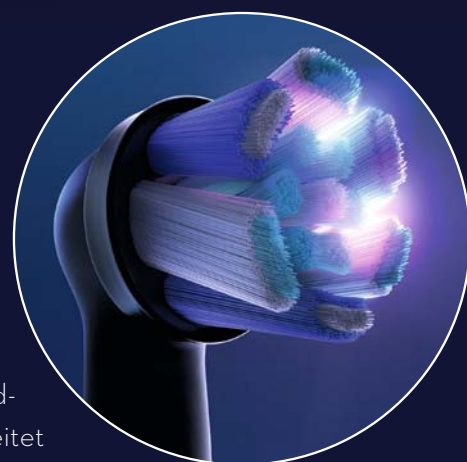


Infos zum Autor

Erleben Sie **EINE NEUE ÄRA** der Mundpflege

Mehr als 25 % der Erwachsenen in Deutschland leiden mindestens einmal in ihrem Leben an dentaler Hypersensibilität¹. Die neue Oral-B iO arbeitet mit sanften Mikrovibrationen – für saubere Zähne, gesundes Zahnfleisch und ein einzigartiges Putzerlebnis.

- **PräzisiOn:** Das von Grund auf neu entwickelte, magnetische Antriebssystem der Oral-B iO™ überträgt Energie sanft und punktgenau auf die Borstenspitzen. So wird sie dort konzentriert, wo sie am meisten gebraucht wird.
- **Druck-Perfektionierung:** Die neue intelligente Andruckkontrolle sorgt für zusätzlichen Schutz des Zahnfleisches, indem sie bei optimalem Druck grün und bei zu starkem Druck rot leuchtet.
- **SensatiOnell sanfte Reinigung:** Durch die Kombination aus oszillierend-rotierenden Bewegungen und sanfter Energie von Mikrovibrationen gleitet die Oral-B iO™ von Zahn zu Zahn.



Mit revolutionärem Design, innovativem magnetischen Antriebssystem und der Kombination aus oszillierenden Drehungen und Mikrovibrationen, nehmen Patienten die tägliche Zahnputzroutine nicht mehr als Pflicht, sondern als motivierende Zahnpflegeerfahrung wahr.



STARKES DUO: ORAL-B iO & ORAL-B BALSAM ZAHNCREME

In Kombination mit der neuen Oral-B Sensitivität & Zahnfleisch Balsam Zahncreme wird die Schmerzempfindlichkeit sofort gelindert und das Zahnfleisch gekühlt.

Mehr Informationen zu den neuen Oral-B iO Produkten erhalten Sie über Ihren persönlichen Oral-B Fachberater.

¹ Dr. med. dent. Gisbert Hennessen, Thilo Machotta, Dr. med. Arne Schäffler in: Gesundheit heute, herausgegeben von Dr. med. Arne Schäffler. Trias, Stuttgart, 3. Auflage (2014). Überarbeitung und Aktualisierung: Dr. med. Sonja Kempinski | zuletzt geändert am 30.01.2020: <https://www.apotheken.de/krankheiten/z192-sensible-zahnhaelse-und-zahnhaelsedefekte>



Streitfall GOZ-Rechnung

Ein Tipp von Gabi Schäfer

Kürzlich wurde ich gebeten, in einem Rechtsstreit eine Stellungnahme zu einer Privatrechnung nach GOZ abzugeben. Nun sind solche Prozesse glücklicherweise recht selten, aber wenn so etwas eintritt, kostet es den Zahnarzt ähnlich wie eine Wirtschaftlichkeitsprüfung viel Zeit und Energie, die man gerne auf etwas anderes verwendet hätte.

Bei diesem, bei einem Landgericht anhängigen Fall, bemängelt der klagende Patient unter anderem, dass seine Zahnarztrechnung nicht den Anforderungen der GOZ entspräche und demnach auch nicht fällig sei. Er beruft sich auf den § 10 GOZ, wonach die Vergütung erst fällig wird, wenn dem Zahlungspflichtigen eine der Verordnung entsprechende Rechnung erteilt worden ist. Leider hat die klagende Partei in vielen Beanstandungspunkten recht, und ich möchte nachfolgend einige Negativbeispiele anführen, damit Ihnen solche Situationen erspart bleiben.

So wird vom Kläger bemängelt, dass die Behandlung überempfindlicher Zahnflächen nach GOZ-Ziffer 2010 mehrfach abgerechnet wurde. Außerdem wurde zusätzlich das applizierte Material in Rechnung gestellt.

In der mir und dem Gericht vorgelegten Karteikartendokumentation fand ich nur die GOZ-Gebührenziffer pauschal für den Oberkiefer aufgeführt. Eine Diagnose sowie die Angabe der behandelten Zähne fehlten. Zusätzliche Kosten für das Desensibilisierungsmaterial sind nach dem BGH-Urteil vom 27.5.2004 (AZ III ZR 264/03) nur dann berechnungsfähig, wenn diese Kosten die in dem Urteil spezifizierten „Zumutbarkeitsgrenze“ überschreiten. Dies wäre vom beklagten Zahnarzt konkret rechnerisch nachzuweisen.

Eine andere Beanstandung betrifft die Abrechnung der optischen Abformung für Präparationen an 16 und 26, die insgesamt 12-mal in einer Sitzung abge-

rechnet wurde. Auch hier ist in der Karteikartendokumentation nur die *nackte* Leistungsziffer 0065 aufgeführt: 6-mal für Zahn 16 und 6-mal für Zahn 26. Da laut Abrechnungsbestimmung diese Leistung je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich berechenbar ist, dürfte sie nur 4-mal anfallen. In der Kommentierung *Liebold/Raff/Wissing*, die von Gerichten gerne zur Entscheidungsfindung herangezogen wird, liest man:

„Mit der Gebühr nach der GOZ-Nr. 0065 sind bei der optisch-elektronischen Abformung vorbereitende bzw. begleitende Maßnahmen wie Trocknung und Puderung der Oberfläche, die digitale Bissregistrierung, Teilscans oder Nachscans, der Online-Versand der Daten an den Hersteller/das Dentallabor und die elektronische Archivierung der Daten abgegolten. Die Leistung wird je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich berechnet und kann gegebenenfalls bis zu 4-mal je Sitzung – wenn in allen Quadranten gescannt wird – anfallen. Ist in einer nachfolgenden Sitzung die medizinische Notwendigkeit gegeben, erneut eine optisch-elektronische Abformung durchzuführen, so kann diese erneut berechnet werden.“

Es ist mir auch nicht verständlich, warum das genutzte weitverbreitete Praxisverwaltungsprogramm solche Unstimmigkeiten nicht schon im Vorfeld aufdeckt. Gerügt wurde auch die Tatsache, dass die Behandlung bereits zwei Tage nach dem ersten Vorstellungsgespräch des Patienten begonnen wurde, ohne dass ein Heil- und Kostenplan erstellt und die Einwilligung in die Behandlung eingeholt wurde. Zur wirtschaftlichen Aufklärungspflicht des Zahnarztes gehöre zumindest die Information über die Höhe der voraussichtlichen Kosten und der zusätzliche Hinweis, dass die Kosten der Behandlung vom Kostenträger womöglich nicht zu 100 Prozent übernommen werden.

Zu dieser Aufklärungspflicht schreibt der Bundesgerichtshof in seinem Urteil vom 1.2.1983 (VI ZR 104/81) das Folgende: *„Der Behandler schuldet hier nicht einen auf eine bestimmte Verhaltensweise ausgerichteten Rat, über den sich der Patient nur unvernünftigerweise hinwegsetzen kann, sondern eine Information über die voraussichtlichen Kosten der Behandlung. Die Information hat den Zweck, den Patienten vor finanziellen Überraschungen zu schützen und ihn in die Lage zu versetzen, die wirtschaftliche Tragweite seiner Entscheidung zu überblicken.“*

Nach meinen Erfahrungen dauert die Erstellung von Heil- und Kostenplänen in den Praxen zu lange.

Mit der Synadoc-CD kann jeder zahnmedizinisch vorgebildete Abrechnungslaien (auch der Zahnarzt!) innerhalb von wenigen Minuten einen komplexen Heil- und Kostenplan mit Zuzahlungen und allen notwendigen Formularen erstellen. Alle Informationen finden Sie im Internet unter www.synadoc.ch

INFORMATION ///

Synadoc AG – Gabi Schäfer

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

Infos zur Autorin



Infos zum Unternehmen



„Liebe Kollegen & Kolleginnen! Wisst Ihr, was ich heute gehört habe?“

Dr. Jan Neugierig: 12:05
Ich habe gehört, dass Du auch mit dent.apart zusammen arbeitest?

Dr. Jan Neugierig: 12:05
Warum?

Dr. Martina Pionier: 12:06
Ja! Das tue ich! 😊 Immer häufiger fragen meine Patienten, ob sie den hohen Rechnungsbetrag für die anstehende ZE-Behandlung in Raten zahlen können.

Dr. Jan Neugierig: 12:07
Ja das kenne ich! Für manche Patienten ist das ein echtes Kaufhindernis, insbesondere wenn ich hochwertige Implantat-Lösungen vorschlage ... 😊

Dr. Martina Pionier: 12:08
Siehst Du! Und genau da kommt dent.apart ins Spiel! Denn durch den dent.apart-Zahnkredit entsteht diese Hürde gar nicht erst!

Dr. Martina Pionier: 12:08
Der Patient schließt den dent.apart-Zahnkredit einfach online ab. Und der Kreditbetrag für die Gesamtbehandlung wird sofort auf mein Praxiskonto überwiesen. Erst danach beginnt die Behandlung!

Dr. Jan Neugierig: 12:10
Echt? Das kann ich gar nicht glauben! 😊

Dr. Jan Neugierig: 12:10
Hat bei Dir ein Patient schon mal die gesamte Behandlung mit dent.apart im Voraus bezahlt?

Dr. Martina Pionier: 12:11
Ja klar, schon einige! 😊😊😊

Dr. Martina Pionier: 12:11
Das Beste daran ist, dass sowohl alle Mat.&Lab.-Kosten, als auch das Gesamthonorar bereits im Voraus komplett bezahlt sind! Es kann also kein Risiko mehr entstehen, dass ein Patient später mal nicht zahlt! Keine Factoringgebühren mehr und kein Mahnwesen! 😊

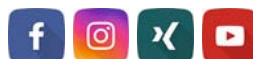
Dr. Jan Neugierig: 12:12
So habe ich das noch nie gesehen!!! 💡💡💡
Ich möchte dent.apart auch meinen Patienten empfehlen!
Wie geht das? 😊

Dr. Martina Pionier: 12:14
Einfach das Starterpaket bestellen! 📦 Du bekommst die Info-Materialien zugeschickt!

Dr. Martina Pionier: 12:15
Du teilst diese an Deine Patienten aus, wenn Du sie über dent.apart informierst. Jetzt musst Du nur noch das Praxiskonto checken, ob Dein Honorar eingegangen ist.

Dr. Jan Neugierig: 12:18
Das ist ja einfach! 😊

Jetzt Starterpaket bestellen!



Einfach bessere Zähne.®



Tel.: 0231 – 586 886 – 0



www.dentapart.de/zahnarzt

dent.apart®



Sprache ist mächtig: Wie man sagt, was man meint

Ein Tipp von Carla Benz

Stellen Sie sich bloß nicht vor, wie es wäre, durchs Staatsexamen zu fallen oder im neuen Job zu scheitern. Nun, was ist geschehen? Womöglich haben Sie an dieser Stelle gerade schlechte Laune bekommen.

Dabei habe ich doch gesagt, dass Sie diese Gedanken **NICHT** haben sollen. Unsere rechte Gehirnhälfte versteht jedoch sogenannte Negationen, wie „nicht“ und „kein“ nicht. Sie erzeugt immer ein Bild von dem, was gesagt wurde, damit wir überhaupt verstehen, was gemeint ist. In der Folge entsteht immer auch ein dazugehöriges Gefühl.

Mit den richtigen Wörtern gewollte Bilder erzeugen

Sie müssen sich also vorstellen, wie es wäre, durchs Staatsexamen zu fallen, um überhaupt zu wissen, woran Sie da NICHT denken sollen. Was tun wir also unseren Patienten an, wenn wir sagen: „Haben Sie keine Angst, es wird nicht wehtun!“? Kommunikation ist nicht einfach nur eine Anhäufung von Worten, die wir sprechen – wir lösen in den meisten Fällen Emotionen aus. Deshalb ist Sprache so mächtig! Es macht also Sinn, sich eingehend mit ihr zu beschäftigen. Insbesondere wenn wir besonders einfühlsam und verständnisvoll sein wollen, verwenden wir mehr und mehr dieser Negationen: „Mach Dir keine Gedanken!“ oder „Es wird schon nicht so schlimm werden!“ Wir erzeugen dann nicht nur negative Gefühle, wir sagen den Patienten vor allem nicht, was sie oder er stattdessen tun soll. Wenn wir wirklich wollen, dass jemand

etwas NICHT denkt oder tut, dann bieten wir am besten eine ALTERNATIVE an: „*Sie können ganz beruhigt sein, wir achten darauf, dass es Ihnen während der Behandlung gut geht!*“ Der Effekt für den Patienten ist enorm, denn auch von „*sich hier wohlfühlen*“ oder „*gut aufgehoben zu sein*“ erzeugt die rechte Gehirnhälfte ein Bild, und das dazugehörige Gefühl entsteht. Die Patienten wissen nun, was sie tun sollen, da sie eine Vorstellung davon haben, „*sich wohlfühlen*“ oder „*gut aufgehoben zu sein*“. Wenn sie einfach nur „*keine Angst*“ haben sollen, was sollen sie denn stattdessen tun? Automatisch wird sich die Patientin oder der Patient besser fühlen!

Positiv formulierte Botschaften anstatt Negationen

Unser Alltag wird von Verboten bestimmt, die das Gehirn letztlich nur verwirren und im schlimmsten Fall gerade nicht erwünschte Empfindungen entstehen lassen. Deshalb gilt das Vermeiden von Negationen und das Anbieten von Alternativen nicht nur für die Kommunikation mit den Patienten, sondern auch für die Kommunikation im Praxisteam. Jede junge Zahnärztin bzw. jeder junge Zahnarzt macht unterschiedliche Erfahrungen mit den Zahnmedizinischen Fachangestellten. Wenn die Assistenz etwas tut, das nicht erwünscht ist, bieten Sie ihr statt eines Verbots eine Alternative an. Dies ist besonders stilvoll, wenn Sie als junger Assistenz Zahnarzt die Chefhelferin an Ihre Seite gesetzt bekommen haben. In

diesem Fall ist es in der Regel schwierig, Verbote auszusprechen. Wenn sie Sie z. B. während der Behandlung bevormundet, können Sie mit einer Bitte reagieren: „*Wenn Sie mir ihre Ratschläge geben könnten, sobald der Patient das Zimmer verlassen hat, könnte ich mich besser darauf konzentrieren, was Sie sagen!*“ Dieser Satz wird sicher einen anderen Einfluss auf die zukünftige Zusammenarbeit haben als: „*Hören Sie bitte damit auf, ständig in meine Behandlung hineinzuzuquetschen!*“ Auf Negationen zu verzichten, bedeutet nicht, die Welt durch eine rosarote Brille zu sehen! Anhand positiv formulierter Botschaften kommunizieren Sie schlussendlich effektiver, eindeutiger und nachhaltig erfolgreicher.

INFORMATION ///

Dr. med. dent. Carla Benz

Zahnklinik

Abteilung für Zahnärztliche

Prothetik und Dentale Technologie

Universität Witten/Herdecke

Alfred-Herrhausen-Straße 44

58455 Witten

Tel.: +49 2302 926-600

carla.benz@uni-wh.de



Infos zur Autorin

Die Wissenschaft ist eindeutig



Die einfachste und wirksamste Reinigung der Zahnzwischenräume



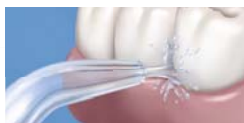
REDUZIERT
PLAQUE

bis zu

99,9%

PLAQUE-
ENTFERNUNG

an behandelten Bereichen¹



REDUZIERT
ZAHNFLEISCH-
ENTZÜNDUNG

bis zu

50%

BESSER

als Zahnseide¹



ENTFERNT PLAQUE
UM ZAHNSPANGEN

bis zu

5X

BESSER

als Zähneputzen allein¹



UNTERSTÜTZT ZAHN-
FLEISCHGESUNDHEIT
UM IMPLANTATE

bis zu

2X

MEHR

als Zähneputzen und
traditionelle Zahnseide¹



GESÜNDERES
ZAHNFLEISCH

mit bis zu

93%

WENIGER ZAHN-
FLEISCHBLUTEN

in nur 4 Wochen¹

Zähneputzen allein reicht nicht aus. Waterpik® hat 1962 die erste Munddusche erfunden. Seither haben mehr als **70 unabhängige Studien** mit Tausenden von Patienten nachgewiesen, dass sich Zahnzwischenräume mit Wasser sicher und besser reinigen lassen.

waterpik®

Sie möchten mehr über Waterpik® erfahren?
Dann buchen Sie einen kostenlosen
Lunch & Learn Termin für Ihre Praxis.
waterpik.de/professionals/lunch-learn

¹ Unabhängige Studie. Weitere Informationen unter waterpik.de.

Prophylaxe Journal – Fachmagazin für Zahnarzt und Assistenz

Das *Prophylaxe Journal* ist das praxisorientierte Fachmagazin für den Generalisten, Paro-Spezialisten und das zahnärztliche Personal (ZFA, ZMP, DHs). In informativen wissenschaftlich fundierten Fachartikeln werden aktuelle Themen aus Parodontologie und Prophylaxe an konkreten Fallbeispielen praxisnah dargestellt. Zudem geben Anwenderberichte und Interviews Erfahrungen zur Arbeit mit bestimmten Instrumenten und Materialien weiter, stellen Praxiskonzepte vor und geben hilfreiche Tipps im Berufsalltag für Behandler und Assistenz. Im Marktteil stellen Dentalunternehmen ihre neusten Produkte vor, weiterhin wird über aktuelle Events der Branche berichtet. Das *Prophylaxe Journal* erscheint sechsmal im Jahr. Es ist als E-Paper auf ZWP online und als Printausgabe im Onlineshop der OEMUS MEDIA AG erhältlich.



E-Paper-Ausgabe



Onlineshop

OEMUS MEDIA AG • Tel.: +49 341 48474-0 • www.oemus.com

Unna 2021 – Implantologie, Parodontologie und Blutkonzentrate

Das *Unnaer Forum für Innovative Zahnmedizin* findet am 5. und 6. Februar 2021 an gewohnter Stelle im Mercure Hotel Kamen Unna statt. Auf der Tagesordnung stehen die aktuellsten Trends in der modernen Zahnmedizin sowie deren Relevanz für den Praxisalltag.

Das wissenschaftliche Programm der unter der wissenschaftlichen Leitung von Dr. Christof Becker und ZA Sebastian Spellmeyer (beide Zahnklinik und Zahnarztpraxis Unna) stehenden Tagung ist außerordentlich vielfältig. Im Podium „Implantologie“ werden die aktuellsten Trends in der Implantologie von der Knochen- und Geweberegeneration bis hin zu prothetischen Fragestellungen vorgestellt. Im parallel laufenden Podium „Allgemeine Zahnheilkunde“ stehen aktuelle Standards in der Parodontologie von Biofilmmangement bis hin zum Risikopatienten auf dem Programm. Spannend wird es dann speziell am Nachmittag. Im Fokus des unter der wissenschaftlichen Leitung von Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets/Hamburg stehenden interdisziplinären Podiums steht die Biologisierung in der Regenerativen und Allgemeinen Zahnheilkunde. So unterstützen speziell Eigenblutkonzentrate die patienteneigene Regeneration z. B. in der Implantologie. Aber auch in der Parodontologie sind sie von Bedeutung, wenn es z. B. darum geht, die Erhaltung des Zahnes regenerativ zu unterstützen. Prof. Smeets und sein Team stellen diesbezüglich die aktuellen Trends vor und diskutieren diese mit den Kongressteilnehmerinnen und Kongressteilnehmern.

Abgerundet wird das wissenschaftliche Vortragsprogramm durch Seminare sowie ein begleitendes Team-Programm. Als besonderes Highlight lädt die Firma Geistlich Biomaterials am Freitagabend zum Education Dinner ein – einer gekonnten Verbindung von Fortbildung und kulinarischen Genüssen. Die Teilnehmerzahl ist hier limitiert, sodass eine rechtzeitige Anmeldung sinnvoll erscheint.

OEMUS MEDIA AG • Tel.: +49 341 48474-308 • www.unnaer-forum.de

MIT HYGIENEKONZEPT!

UNNA

FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

5./6. Februar 2021
Mercure Hotel Kamen Unna

Implantologie

Parodontologie

Anmeldung/Online-Programm

HERBSTAKTION 2020

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

EXPLORER PreXion3D

Großes Volumen

5x5cm bis 15x16cm (ohne Sticking)

Überragende Bildqualität

Auflösung bis zu 74 µm,

Fokuspunkt nur 0,3x0,3mm

2D One-Shot-CEPH integriert

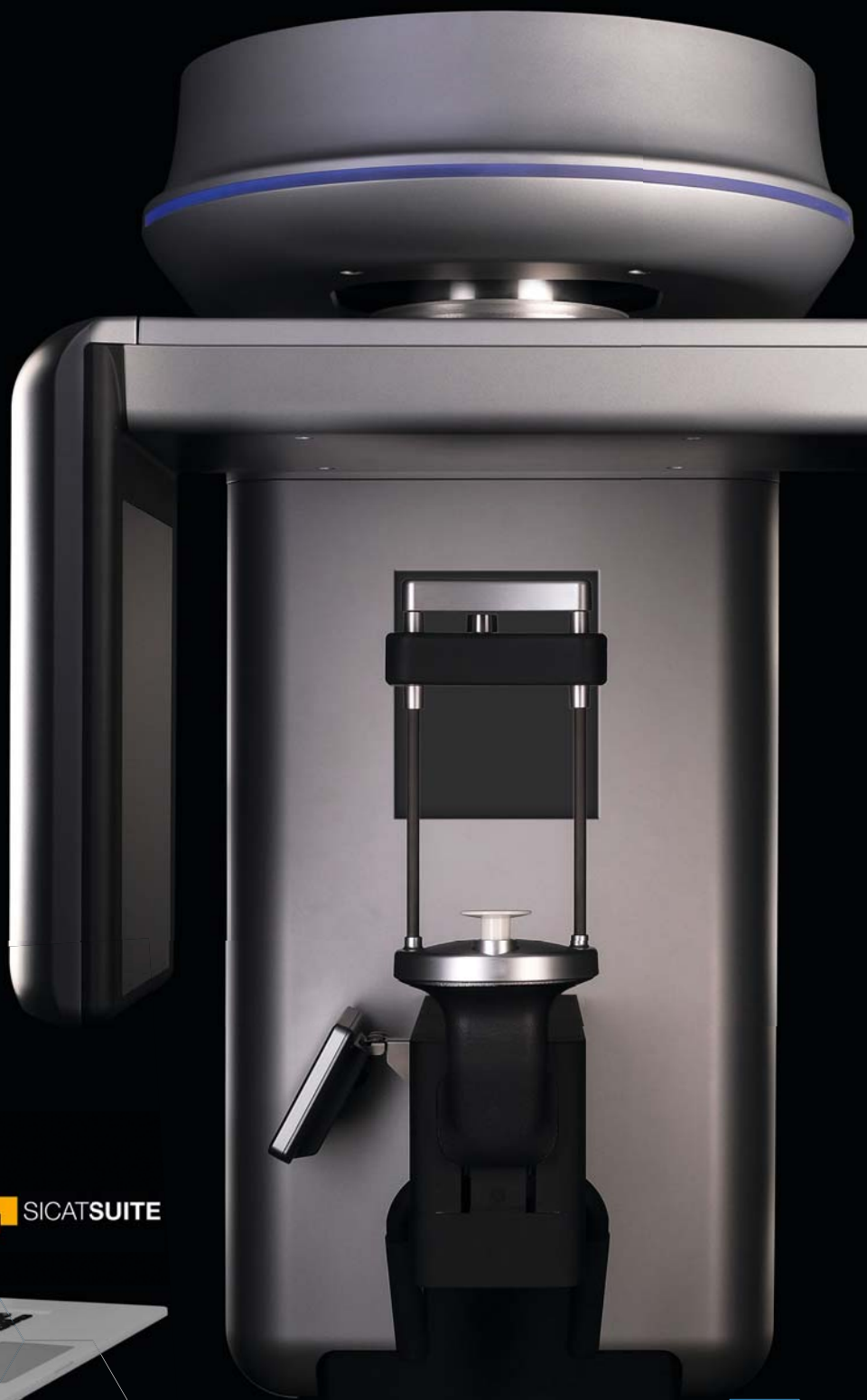
Ohne FRS-Auslegerarm

Aktionspreis
PreXion3D EXPLORER DVT
(bei 16% MwSt. in Deutschland)

Vorteilspaket SICAT Suite
66% Preisvorteil im 1. Jahr



 **SICATSUITE**



PreXion
make IT visible

PreXion (Europe) GmbH

Stahlstraße 42-44 · 65428 Rüsselsheim · Deutschland

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

Künstliche Intelligenz zur Bildanalyse in der Zahnmedizin

Ein Beitrag von Prof. Dr. Falk Schwendicke und Dr. Joachim Krois

FACHBEITRAG /// Bildgebende Diagnostik ist aus der Zahnmedizin nicht wegzudenken: Allein in Deutschland werden jedes Jahr circa 55 Millionen zahnärztliche Röntgenbilder angefertigt; die Zahnmedizin fertigt mehr Röntgenbilder an als fast alle anderen medizinischen Disziplinen zusammen.^{12,2} Dazu kommen weitere Bildgebungsverfahren wie Fotografie, intraorale Kameras oder dreidimensionale Scanner. In der Karies- und Parodontitisdiagnostik, der Endodontie, der Herstellung vor allem von keramischen Restaurationen und Zahnersatz, der chirurgischen Diagnostik und Therapieplanung sowie der kieferorthopädischen Planung und Verlaufskontrolle sind bildgebende Verfahren allgegenwärtiger Bestandteil der täglichen Praxis.

Gerade die Diagnostik in der Zahnmedizin setzt stark auf Bildgebung; approximale Karies, parodontaler Knochenabbau, apikale Läsionen und anatomische Strukturen werden oft bildgebend, vor allem röntgenologisch, detektiert und/oder beurteilt. Allerdings leiden diese Diagnostikverfahren (wie auch andere, nicht bildgebende Verfahren, zum Beispiel die visuell-taktile Kariesdetektion oder die parodontale Sondierung) an einer bedingten Validität; sie unter- oder überschätzen oft das Vorhandensein oder den Schweregrad einer Erkrankung (einer kariösen Läsion, eines parodontalen Knochenabbaus etc.). Oftmals ist die Diagnostik zudem erfahrungsabhängig; erfahrene Untersucher

Die maschinell detektierten Befunde können vom Zahnarzt bei Bedarf ergänzt oder korrigiert werden. Der diagnostische Befund wird automatisch auf eine Zahnkarte übertragen und kann danach gespeichert oder ausgedruckt werden.



zeigen bessere diagnostische Ergebnisse. Zwischen verschiedenen Untersuchern kommt es regelmäßig zu einer diagnostischen Abweichung; die Reliabilität röntgenologischer Diagnostiken ist begrenzt. Im Ergebnis kommen verschiedene Untersucher zu verschiedenen Diagnosen und Therapien.

Weiterhin ist die Befundung von Bildmaterial aufwendig. Die vollständige Beurteilung einer Panoramaschichtaufnahme ist zeitintensiv, müssen doch eine große Zahl anatomischer Strukturen (Kieferknochen, Kiefergelenke, Kieferhöhlen) beurteilt, die Zahl und der Zustand der Zähne untersucht und etwaige pathologische Auffälligkeiten (Karies, Knochenabbau, apikale Läsionen) bzw. ihre röntgenologischen Zeichen (überwiegend Aufhellungen, bei Speichelsteinen oder odontogenen Tumoren etc., aber auch Verschattungen) detektiert und bewertet werden. Die Dokumentation dieser Befunde sollte zudem systematisch und detailliert sein, um Verlaufskontrollen zu ermöglichen, eine Therapieplanung darauf aufzubauen und um forensisch abgesichert zu sein. Gerade die Verlaufskontrolle ist oftmals nicht einfach, denn viele Bilder werden nicht standardisiert angefertigt und können demnach zum Beispiel nur bedingt verglichen werden.

Zusammenfassend sind bildgebende Verfahren in der Zahnmedizin unverzichtbar, diese leiden aber an teils stark begrenzter Validität und Reliabilität. Zudem ist für eine evidenzgestützte, individualisierte und risikoadjustierte Therapie eine ausgiebige systematische Befundung und Dokumentation und die Verknüpfung dieser Befunde mit anderen Daten, zum Beispiel aus dem klinischen Befund, nötig. Hier kann der Einsatz von Verfahren der künstlichen Intelligenz (KI, engl. Artificial Intelligence: AI) zukünftig Unterstützung leisten.

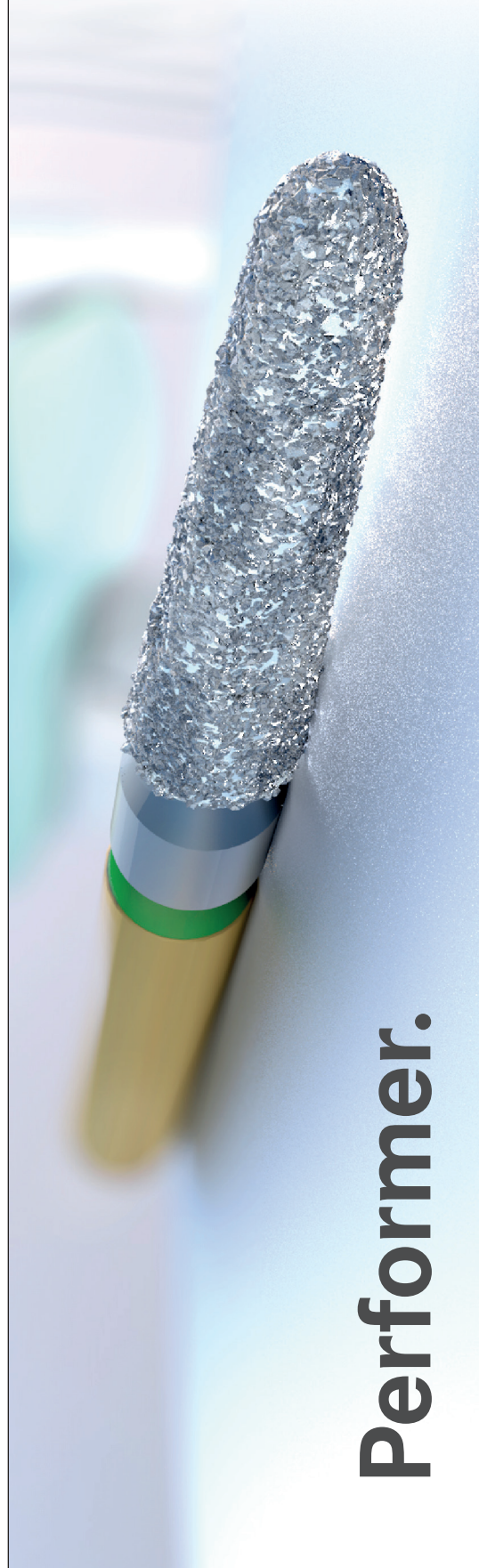
Künstliche Intelligenz: Was ist das?

Der Begriff *künstliche Intelligenz* kam erstmals in den 50er-Jahren des letzten Jahrhunderts auf. Schon damals erzeugte die Idee, Maschinen zu ent-

wickeln, die in der Lage sind, Aufgaben zu übernehmen, die normalerweise nur von Menschen zu bewerkstelligen sind, Begeisterung – aber auch Abwehr. Grundlage ist die Entwicklung eines mathematischen Modells, die neuronale Einheit (Neural Unit), das inspiriert vom menschlichen Gehirn die Funktionsweise einer Nervenzelle nachahmt.¹⁷ Kurz darauf erfolgte die Weiterentwicklung dieses Modells, indem einzelne neuronale Einheiten kombiniert wurden, um ein künstliches neuronales Netzwerk (Artificial Neural Network: ANN oder kurz NN) zu schaffen. Seit diesem Meilenstein in der KI-Forschung kam es immer wieder, auch getrieben durch überzogene Erwartungen und technische Limitationen (z.B. die Rechenleistung von Computern), zu Rückschlägen und einem Vertrauensverlust in die Leistungsfähigkeit neuronaler Netzwerke (sog. *AI Winter*). Aktuell befinden wir uns in einer Phase der KI-Forschung, in der die Erwartungen enorm hoch und die Verheißungen vielversprechend sind. Das gilt insbesondere deshalb, da aktuell drei Trends zu einer Gemengelage führen, die bessere Bedingungen als jemals zuvor in der Geschichte der KI-Forschung schafft.

- Die Datenexplosion im digitalen Zeitalter: Allein im Gesundheitssektor nimmt die erzeugte Datenmenge jährlich um 48 Prozent zu. Im Jahr 2020 sollen in etwa 2.300 Exabytes (eine Zahl mit 18 Nullen!) an gesundheitsbezogenen Daten existieren.²¹
- Die enorme Steigerung der Rechenkapazitäten durch Anwendung spezialisierter Chips (in der Regel Grafikkartenchips oder Weiterentwicklungen davon).
- Die Verbesserung von Algorithmen, die es ermöglichen, immer komplexere und tiefere Netzwerkarchitekturen – daher der Begriff *Deep Learning* – zu trainieren.¹³

Um neuronale Netzwerke in nützliche Werkzeuge zu überführen, müssen diese mit Daten trainiert werden. Hierfür wird das neuronale Netzwerk wiederholt sowohl mit Daten als auch dem zu er-



Performer.

64% unserer Diamant-Kunden setzen auf diese Spezialkräfte: Komet S-Diamanten. **Jetzt kennenlernen!**

diamant-ist-komet.de

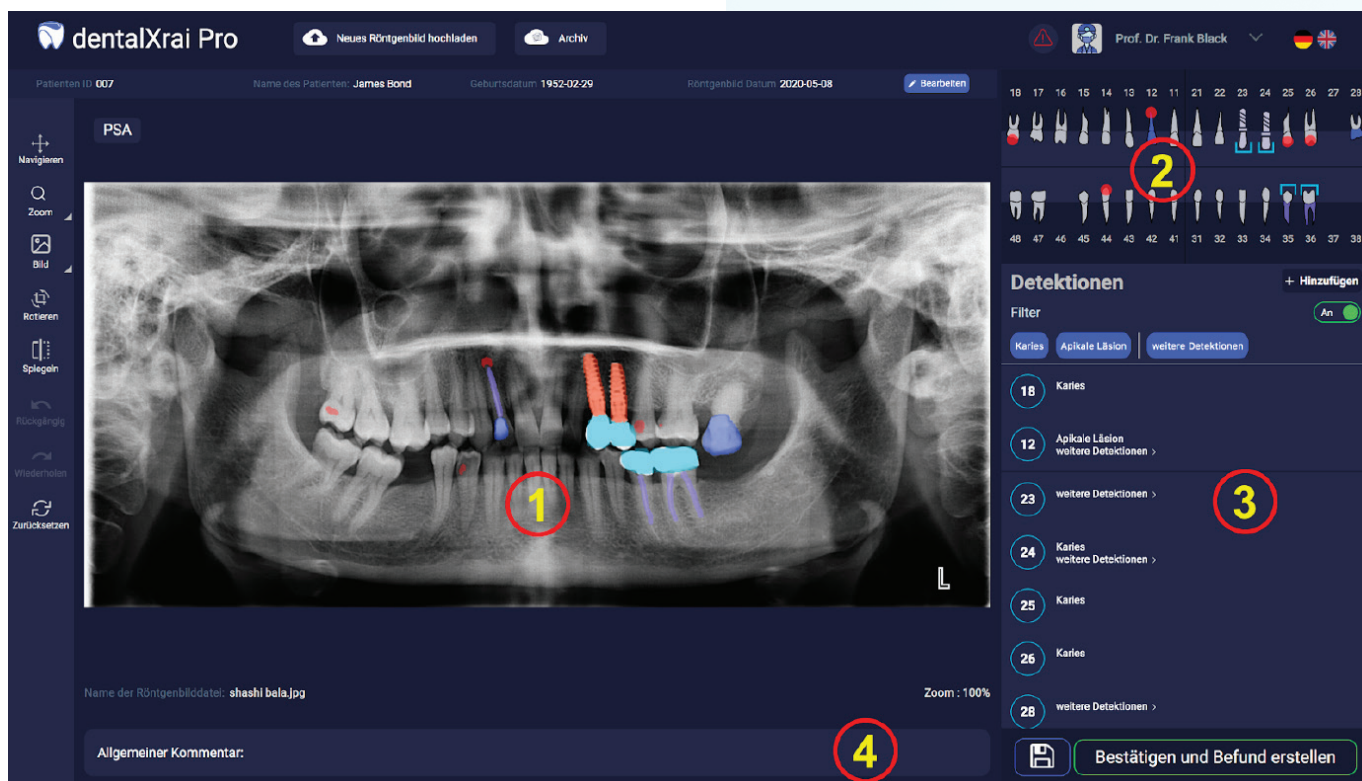


Abbildung 1: Die Software dentalXrai Pro ist ein KI-basiertes Diagnoseunterstützungssystem für dentale Röntgenbilddaten. Die Analyseansicht der Software erweitert die Funktionen eines klassischen Bildbetrachtungssystems, indem automatisch erkannte Strukturen und Pathologien auf dem ① Röntgenbild, in einem ② Zahnschema und ③ in der Liste der Detektionen angezeigt werden. Das Speichern des Befundes ④ dient Archivierungszwecken und erlaubt den Austausch mit Patienten und Kollegen. Foto: © Dr. Krois

wartenden Ergebnis gefüttert. Das Ziel dieser speziellen Form des Lernens, dem sogenannten überwachten Lernen (*Supervised Learning*), ist es, über Iteration und Wiederholung das neuronale Netzwerk dazu zu bringen, (statistische) Muster und Strukturen in den Daten zu erkennen. Ist dieser Lernprozess erfolgreich, ist das neuronale Netzwerk in der Lage, für bisher nicht gesehene Daten Vorhersagen zu treffen.

Neuronale Einheit

Um den Prozess des Trainings zu verstehen, muss man den grundlegenden Baustein des neuronalen Netzwerks, die neuronale Einheit, verstehen. Die neuronale Einheit ist ein mathematisches Modell, welches eine lineare Funktion mit einer nichtlinearen Funktion kombiniert. Die lineare Funktion besteht aus einer bestimmten Anzahl von Eingangswerten und entsprechenden Gewichten (in der klassischen Statistik würde man von Koeffizienten sprechen), die multi-

pliziert und dann aufsummiert werden. Das biologische Pendant hierzu sind der neuronale Zellkörper und die Dendriten (Zellfortsätze). Das Ergebnis dieser an sich sehr einfachen Berechnung wird daraufhin an eine nichtlineare Funktion weitergegeben, die diesen Wert transformiert. Hierzu eignet sich eine ganze Reihe von Funktionen, wie zum Beispiel eine Sigmoid-Funktion oder die ReLU-Funktion (Rectified Linear Unit). Das biologische Pendant hierzu sind das Axon und die Synapsen, die ein Signal in seiner Stärke modulieren oder es nur unter bestimmten Bedingungen weiterleiten. Die Besonderheit ist nun, dass eine ausreichend große Anzahl an neuronalen Einheiten, kombiniert in Form eines Netzwerks (meist in Form vieler Schichten), jeden noch so komplexen Zusammenhang von Eingangswerten abbilden kann.²² Die Aufgabe des Trainingsprozesses ist, die freien Parameter und die Gewichte so lange iterativ anzupassen, bis das neuronale Netzwerk bestmöglich in die Lage versetzt wurde,

die zur Verfügung stehenden Eingangsdaten zu repräsentieren, um bestmögliche Vorhersagen für bisher nicht gesehene Daten zu treffen.

Eine besondere Form neuronaler Netzwerke findet Anwendung im maschinellen Sehen (*Computer Vision*). Aufgaben in diesem Feld sind unter anderem, Bilddaten zu klassifizieren oder Objekte in einem Bilddatensatz zu detektieren, um sie daraufhin zu klassifizieren. Für diese Aufgabe kommen sogenannte konvolutionäre neuronale Netzwerke (*Convolutional Neuronal Networks*) zur Anwendung. Sie besitzen eine besondere Eigenschaft, nämlich, dass die Netzwerkgewichte im Wesentlichen Bildfilter darstellen, die in der Lage sind, Farben, Kanten, Ecken, Rundungen, Strukturen und komplexere Formen zu erlernen. Kombiniert man diese Bildfilter mit Elementen eines klassischen neuronalen Netzwerks, ist es möglich, u. a. Bilder zu klassifizieren sowie Objekte wie zum Beispiel menschliche Gesichter auf Bildern oder in Videos zu erkennen sowie deren empathischen Ausdruck zu kategorisieren.¹³

KI in der (Zahn-)Medizin

Techniken des maschinellen Lernens und im Speziellen des maschinellen Sehens wurden bisher erfolgreich in der Medizin, zum Beispiel der Ophthalmolo-

gie und Dermatologie, eingesetzt.^{1,5,6,16} In diesen Fachgebieten konnten diese Techniken teilweise gleich gute oder sogar bessere Genauigkeiten realisieren als Experten des jeweiligen Faches. Die eingesetzten neuronale Netzwerke wurden teils auf mehreren Zehntausend Bildern trainiert; dabei wurden mitunter Zehn- oder Hunderttausende von Bildbewertungen vorgenommen (weil ein Bild durch mehrere Untersucher befundet wurde). Auch in der Radiologie, zum Beispiel zur Befundung von Lungenröntgenaufnahmen, werden diese Techniken mittlerweile angewandt. Neuronale Netzwerke sind besonders geeignet für eng definierte Spezialaufgaben. Das heißt umgekehrt, dass für jede Aufgabe ein spezialisiertes neuronales Netzwerk entwickelt werden muss. Um wirklich umfangreich Bildmaterial auf verschiedenste Pathologien hin

befunden zu können, sind daher verschiedenste neuronale Netzwerke und ein großer Befundungsaufwand notwendig. Sind diese neuronalen Netzwerke jedoch einmal trainiert, können schnell auch große Bilddatensätze analysiert werden.

Auch in der Zahnmedizin sind diese Techniken bereits Gegenstand intensiver Forschungsbemühungen. Studien zeigen, dass neuronale Netzwerke in der Lage sind, bestimmte Pathologien zu erkennen. So konnten auf Einzelbildern und auch auf Panoramaschichtaufnahmen parodontaler Knochenabbau sowie auf letzteren Bildmaterialien auch apikale Läsionen mit relativ hoher Genauigkeit detektiert werden.^{3,10,11,15} Auch wurden neuronale Netzwerke für die Detektion von Karies auf Bissflügelaufnahmen genutzt.¹⁴ Die entwickelten neuronalen Netzwerke sind ungefähr ebenso genau

wie erfahrene Vergleichszahnärzte. Allerdings sind sie selten deutlich besser, und sicherlich sind zahnärztliche Spezialisten momentan mindestens genauso exakt oder sogar genauer als neuronale Netzwerke, wenn sie ausreichend Zeit für die Befundung haben und eine entsprechende Systematik an den Tag legen. Gerade die Zeitdauer, die zur Befundung zur Verfügung steht, hat einen dramatischen Einfluss auf die Genauigkeit; ebenso hat die Erfahrung eines Zahnarztes einen relevanten Einfluss hierauf.

Aufbauend auf diese vielversprechenden Forschungsergebnisse werden zunehmend KI-basierte Anwendungen für den Praktiker und die klinische Anwendungen verfügbar sein. So wurde an der Charité – Universitätsmedizin Berlin beispielsweise eine Software (dentalXrai Pro) entwickelt, die die De-

ANZEIGE



Haben Sie gut geschlafen?

Narval CC™

Die professionelle Lösung gegen Schnarchen und Atemaussetzer

- Zahnärztliche Unterkieferprotrusionsschiene
- Exakte Passgenauigkeit mit bestem Tragekomfort
- Sehr hohe Wirksamkeit
- Gefertigt mit modernster CAD/CAM Technologie



Jetzt informieren
L.ead.me/Narval

tektion und Klassifikation von Zähnen auf zahnmedizinischen Röntgenbildern, unter anderem Panoramaschichtaufnahmen, übernimmt.^{10,11} Hierbei detektieren neuronale Netzwerke Zähne auf solchen Bildern und ordnen diesem mit hoher Genauigkeit den korrekten Zahnnamen zu. Eine solche Klassifikation ist Grundlage für die anschließende zahnbezogene Befundung und Dokumentation – und technisch nicht unbedingt weniger anspruchsvoll als die Detektion und Klassifikation von Pathologien (was die Unterschiede zwischen menschlichem und maschinellem Lernen und Erkennen verdeutlicht – Zahnärzte sehen die Zahnerkennung auf solchen Bildern sicher nur selten als Schwierigkeit an!). Auch Restaurationen und weitere – nicht natürliche – Strukturen können durch neuronale Netzwerke detektiert werden (Abb. 1). Die maschinell detektierten Befunde können vom Zahnarzt bei Bedarf ergänzt oder korrigiert werden. Der dia-

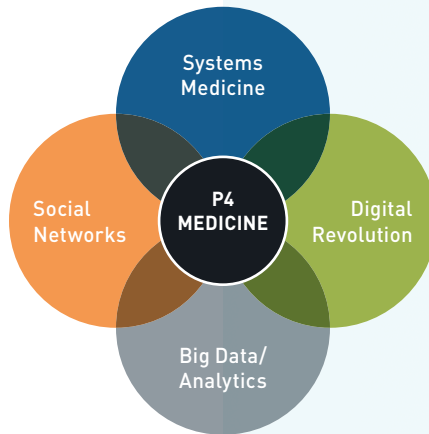


Abbildung 2: In der sogenannten „P4-Medizin“ kommen Daten aus sozialen Netzwerken, der Systemmedizin/-biologie sowie weitere große Datenquellen (Versicherungsdaten etc.; „Big Data“) zusammen und werden durch die explodierenden Möglichkeiten der Digitalisierung verstärkt.⁸ Das Ergebnis ist eine präzisere und personalisierte Medizin, die sich der Prävention verstärkt widmet und dabei den Patienten miteinbezieht (Partizipation).⁹

Grafik: © Dr. Krois

Gerade dort, wo auf absehbare Zeit der Bedarf an Medizinern nicht gedeckt werden kann, könnten Techniken der KI Entlastung bringen und breiten Bevölkerungsschichten, die bisher gar nicht versorgt werden, einen initialen Zugang zu Versorgung ermöglichen.

gnostische Befund wird automatisch auf eine Zahnkarte übertragen und kann danach gespeichert oder ausgedruckt werden. Vorhandene Schnittstellen ermöglichen es, die Software mit anderen Softwaresystemen zu verbinden (z. B. Patientenverwaltungssystemen) und den Befund innerhalb der IT-Infrastruktur weiterzuverarbeiten. Insgesamt spart die Software dem Zahnarzt Zeit, sichert einen Qualitätsstandard und stellt Arzt und Patient ein farblich augmentiertes Röntgenbild als Gesprächsgrundlage zur Verfügung steht. Zusammenfassend sind diese Techniken in der Zahnmedizin Gegenstand intensiver Forschungsbemühungen. Erste Softwarelösungen für den klinischen Einsatz stehen kurz vor der Marktreife.

Zukünftige Entwicklungen

Auch wenn sich momentan zahlreiche Fragen hinsichtlich der Robustheit und Generalisierbarkeit von KI-Modellen in der Medizin und Zahnmedizin stellen, und auch wenn die meisten Modelle bisher nicht besser, aber ähnlich genau wie menschliche Experten sind, lassen die Entwicklungen der letzten Jahre viel Potenzial erwarten. Insgesamt kumulieren zurzeit drei Trends, die die Medizin und Zahnmedizin womöglich verändern, wenn nicht sogar revolutionieren könnten (bei Letzterem ist allerdings Vorsicht angezeigt: Übertriebene Hoffnungen sind in der Vergangenheit nicht mit zeitnahen klinischen Verbesserungen belohnt worden; so sind in der Zahn-

medizin die Früchte der „Omics“-Technologien bisher in der Routineversorgung nicht greifbar geworden).

Die drei Trends sind:

- Massiv gesteigerte technische Möglichkeiten, unter anderem durch den Einsatz immer leistungsfähiger werdender Prozessoren oder auch der Übertragung von Erkenntnissen aus anderen Bereichen der KI-Forschung (Techniken, Modellen und Algorithmen) in die Zahnmedizin.
- Umfänglichere Befunddaten: Große Datensätze, die verschiedene Diagnoseverfahren im selben Patienten vereinen (z.B. Anamnesedaten, klinische Befunde, klassische Röntgenbilder, DVT-Bilder, Scans oder Fotos) und Patienten über längere Zeiträume nachverfolgen, erlauben ein bisher nicht mögliches „tiefes“ Verständnis des einzelnen Patienten; auch die genannten „Omics“-Technologien (Genomanalysen, Speichelproteomanalysen, Mikrobiomanalysen) werden zunehmend eine Rolle spielen, um ein besseres „Systemverständnis“ zu erlangen (Systembiologie).
- Explodierende Daten, die Patienten selbst generieren und für ihre Gesundheitsfürsorge zur Verfügung stellen (z. B. über „Wearables“, also tragbare Sensoren, oder routinemäßig aufgezeichnete Gesundheitsdaten, wie sie viele Telefone heute sammeln).⁹

Die Kombination dieser drei Trends soll helfen, das Zeitalter der sogenannten stratifizierten Medizin, in der Patienten in Risikogruppen wie hohes oder niedriges Kariesrisiko eingruppiert werden, zu überwinden. Stattdessen sollen Patientenprofile durch die Erfassung der genannten diversen Daten deutlich genauer werden und jeder einzelne Patient eine für ihn individualisierte Diagnostik und Therapie erfahren. Dies soll ermöglichen, Patienten sicherer, risikoärmer und erfolgreicher behandeln zu können (personalisierte bzw. Präzisionsmedizin) (Abb. 2). Ebenso wird es dem individuellen Patienten zukünftig vermehrt möglich sein, seinen Gesundheitszustand zu „erleben“ und zu steuern: Patienten wer-

den zunehmend Teil der medizinischen Versorgung, statt diese rein passiv zu „empfangen“ (partizipatorische Medizin). Die neuen Technologien sollen zudem ermöglichen, Erkrankungen früher, teilweise vor ihrem „Ausbruch“, zu erkennen und zu verhindern – Präventive statt vor allem kurative Medizin: Die Zahnmedizin ist hier bereits Vorreiter!^{8,9}

KI wird zudem die Medizin dorthin bringen können, wo sie bisher nicht möglich ist. Durch Kostenreduktion sowie der Befähigung zur „Selbstdiagnose“ (mit allen Risiken!) oder der Diagnose durch Hilfspersonal wird eine basale medizinische Versorgung möglicherweise in ländlichen Arealen großer Flächenstaaten oder generell in unterversorgten Regionen gesichert werden können. Gerade dort, wo auf absehbare Zeit der Bedarf an Medizinern nicht gedeckt werden kann, könnten Techniken der KI Entlastung bringen und breiten Bevölkerungsschichten, die bisher gar nicht versorgt werden, einen initialen Zugang zu Versorgung ermöglichen. Bis dahin ist es allerdings noch ein weiter Weg – wie beschrieben, müssen die neuronalen Netzwerke besser, sicherer und generalisierbarer werden. Die Studien zu KI in der Medizin und Zahnmedizin sollten den Regeln der evidenzbasierten Medizin entsprechen.

Zusammenfassung

Bildgebung ist aus der zahnmedizinischen Diagnostik nicht wegzudenken. Die Möglichkeiten, die sich aus der Digitalisierung und *künstlicher Intelligenz* ergeben, werden auch in der Zahnmedizin Diagnoseassistenzsysteme entstehen lassen; diese werden zunehmend auch Therapieentscheidungen unterstützen. Die Zahnärztin bzw. der Zahnarzt werden jedoch weiterhin die Verantwortung tragen und demnach auch schlussendlich gemeinsam mit dem Patienten und Unterstützung durch KI diese Entscheidungen treffen müssen. Bei aller Begeisterung sind jedoch zurzeit noch viele Unwägbarkeiten und Unsicherheiten vorhanden, die überwunden werden müssen, bevor künstliche Intelligenz in die Routineversorgung einzieht. Langfristig können die besseren Möglichkeiten, zunehmend große Datenmengen sinnvoll zu verarbeiten, diagnostische und therapeutische Entscheidungen sicherer, zuverlässiger und wirksamer machen. Hierbei werden Techniken der KI (z. B. neuronale Netzwerke in der Bildanalytik) eine große Rolle spielen.

INFORMATION ///

Prof. Dr. Falk Schwendicke, MDPH

Direktor, Abteilung für Orale Diagnostik, Digitale Zahnheilkunde und Versorgungsforschung
DGZ-Spezialist für präventive und restaurative Zahnerhaltung
CharitéCentrum 3 für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Charité – Universitätsmedizin Berlin
Abmannshauer Straße 4–6
14197 Berlin
Tel.: +49 30 450-662556
falk.schwendicke@charite.de

Dr. Joachim Krois

Abteilung für Orale Diagnostik, Digitale Zahnheilkunde und Versorgungsforschung
CharitéCentrum 3 für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Charité – Universitätsmedizin Berlin

Prof. Dr. Schwendicke
Infos zum Autor



Literatur



ANZEIGE

Euroseal® Valida

www.euronda.de

Erst 14 Tage kostenlos testen ...



Euronda | Pro System®

... und dann zusätzlich sparen und nur 16% MwSt. zahlen! Nutzen Sie schnell noch die Vorteile aus dem Konjunkturpaket.

Veränderungen der Mundschleimhaut richtig einschätzen

Ein Beitrag von Isabel Becker

KARZINOM /// Fünf Prozent aller bösartigen Tumore in Deutschland betreffen die Mundhöhle. Das orale Plattenepithelkarzinom macht dabei bis zu 95 Prozent der Diagnosen aus.¹ Da die Früherkennung die Heilungsaussichten ganz wesentlich verbessert, sollte die Mundschleimhaut in der Praxis routinemäßig genau unter die Lupe genommen werden. Mithilfe von Bildbeispielen will dieser Beitrag eine erste Hilfestellung zur Beurteilung von Veränderungen der Mukosa im Praxisalltag bieten.

Deutschlandweit sind fünf Prozent aller Malignome in der Mundhöhle zu finden. Nach Angaben des Robert Koch-Instituts erkranken jedes Jahr etwa 14.000 Menschen neu an Tumoren in Mundhöhle und Rachen. Männer sind doppelt so häufig betroffen wie Frauen.² Bei ihnen liegt das typische Erkrankungsalter zwischen 55 und 65 Jahren, bei Frauen zwischen 50 und 75 Jahren.

Das Plattenepithelkarzinom (Englisch: Oral Squamous Cell Carcinoma, kurz OSCC oder deutsch PECA) ist mit einem Anteil von bis zu 95 Prozent der mit Abstand häufigste bösartige orale Tumor. Die beiden Hauptrisikofaktoren sind starker Tabak- und Alkoholkonsum. In Kombination erhöht sich das Risiko für die Erkrankung um das bis zu 30-Fache. Eine einseitige Ernährung sowie eine genetische Prädisposition stellen weitere Faktoren dar. Zudem wird der Nachweis des Papillomavirus (HPV 16) im Serum mit einem erhöhten Risiko assoziiert (Prävalenz < 5%). Mehr als für Mundhöhlenkarzinome gilt dies jedoch für Oropharynxkarzinome, bei denen vorliegende Antikörper gegen HPV 16 in Studien ein signifikant erhöhtes Risiko darstellen.¹

Routinierte Routine

Das Bewusstsein für orale Karzinome in der Bevölkerung ist noch immer gering. Da Läsionen oft als Bissverletzungen abgetan werden und das Tumorwachstum anfänglich meist schmerzfrei verläuft, kommt es häufig zu späten Diagnosen. Dabei stehen die Heilungschancen bei frühzeitiger Erkennung deutlich besser.¹ Um dies sicherzustellen, dürfen spezifische Fragen im Anamnesebogen nicht fehlen: Wie viele Zigaretten werden pro Tag geraucht, wie häufig Alkohol konsumiert, gibt es onkologische Vorerkrankungen oder Fälle in der Familie?³ Nach der individuellen Anamnese erfolgt bei der Routineuntersuchung die Inspektion und Palpation der

Vorläuferläsionen und Malignome zuverlässig erkennen:

■ **Symptom-Checkliste** (Auswahl)¹

- Weiße oder rote Flecken auf der Mundschleimhaut
- Schleimhautdefekte oder Ulzerationen
- Schwellungen
- Unklare Zahnlockerung (keine Parodontalerkrankung)
- Persistierendes, speziell einseitiges Fremdkörpergefühl
- Schmerzen
- Schluckstörungen oder Schmerzen beim Schlucken
- Schwierigkeiten beim Sprechen
- Verminderte Zungenbeweglichkeit
- Taubheitsgefühl an Zunge, Zähnen oder Lippe
- Unklare Blutungen
- Schwellung am Hals
- Foetor
- Veränderung der Okklusion



Abb. 1: Adenokarzinome sind mit circa vier Prozent der Krebserkrankungen im Mund-Rachen-Bereich zwar selten, machen aber nach dem PECA den zweitgrößten Teil aus. Im Gegensatz zum kutanen oder mukösen Plattenepithelkarzinom gehen diese Tumore vom Epithel eines Drüsengewebes aus.

gesamten Mundhöhle. Die S3-Leitlinie Mundhöhlenkarzinom hebt hervor: „Die zahnärztliche und ärztliche Untersuchung soll bei jedem Patienten eine Inspektion der gesamten Mundschleimhaut beinhalten.“¹ Dabei sollten Zahnärzte auch den Rachen- und Zungenbereich eingehend untersuchen und auf Schwellungen achten, die beispielsweise auf Adenome beziehungsweise Adenokarzinome der Speicheldrüsen hinweisen können (Abb. 1). Symptome wie Schluckbeschwerden, Mundtrockenheit oder Fremdkörpergefühl können ebenfalls Anhaltspunkte bieten.⁴ Stellt der Behandler bei der Routineuntersuchung Primär- oder Sekundäreffloreszenzen fest, muss unter anderem ermittelt werden, seit wann diese bestehen, ob sie schmerzen und ob weitere Erkrankungen vorliegen. Bei der detaillierten Inspektion erfasst der Behandler Lokalität, Verteilung und Beschaffenheit und palpiert die Läsion zur genaueren Bestimmung (siehe Infokästen).⁵

Merke: Tritt trotz Ausschaltung möglicher Entstehungsfaktoren innerhalb von zwei Wochen keine Besserung beziehungsweise Ausheilung der Mundschleimhautveränderung ein, besteht der Verdacht einer Vorläuferläsion, die von einem Spezialisten histologisch auf ihre Dignität hin untersucht werden muss.^{1,6}

Vorläuferläsionen und Malignome zuverlässig erkennen:

■ Mögliche Differenzialdiagnosen^{1,7}

- Bissverletzungen (Morsicatio)
- Oraler Lichen planus (Abb. 6a und b)
- Lichenoide Reaktionen (Abb. 7a)
- Candidiasis
- Orale Haarleukoplakie
- Leuködem
- Rauchergaumen
- Friktionsbedingte Veränderungen
- Lupus erythematoses
- Weißer Schwämmnävus

ANZEIGE

Lupenbrillen + Lichtsysteme Unsere Bestseller

BaLUPO® 2

TTL-Lupensystem, 2.7-fache Vergrößerung

Großes Sehfeld mit hoher Tiefenschärfe

Titan- oder Sportfassung

Einzelpreis: 1390 €*



BaLEDO® FreeLight²

kabelloses Lichtsystem

Touch- und Dimm-Funktion

aufsteckbarer Gelbfilter

Einzelpreis: 1180 €*

BAJOHR
OPTECmed

Tel. (0 55 61) 31 99 99-0 oder info@lupenbrille.de
Bajohr OPTECmed GmbH | Hansestraße 6 | D-37574 Einbeck

www.lupenbrille.de

* Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzl. MwSt..



Abb. 2: Die gesunde Mundschleimhaut wird von einem mehrschichtigen Plattenepithel bedeckt, das nur in den stark beanspruchten Bereichen verhornt ist (harter Gaumen, Zungenrücken, Gingiva).

Orale Leukoplakien

Da die Erscheinungsbilder extrem vielseitig sind, ist es häufig schwer, Veränderungen der Schleimhaut exakt zu bestimmen. Im Gegensatz zu einer gesunden Mundschleimhaut (Abb. 2) äußern sich viele maligne Veränderungen zunächst als Leukoplakien. Diese zeigen sich als vornehmlich weiße Läsionen, die weder klinisch noch histologisch einer anderen Mundschleimhautveränderung zugeordnet werden können. Während homogene Leukoplakien (Abb. 3) meist asymptomatisch sind, schmerzen oder brennen inhomogene Läsionen (Abb. 4). Sie weisen auch eine höhere maligne Transformationsrate auf.⁷ Die Einstufung von Leukoplakien wurde zuletzt in der WHO-Klassifikation 2017 definiert, die sich am Grad der vorliegenden Dysplasie orientiert – niedrig-, mäßig- oder hochgradige intraepitheliale Neoplasie (Englisch: Squamous Intraepithelial Neoplasia, kurz SIN 1 bis 3). Der Begriff des Carcinoma in situ (Abb. 5) entspricht einer SIN 3.^{1,6} Zahnärzte sollten Differenzialdiagnosen abklären (Abb. 6a und b) und alle Leukoplakien engmaschig überprüfen. Tritt trotz Ausschaltung möglicher Entstehungsfaktoren innerhalb von zwei Wochen keine Besserung ein, besteht der Verdacht einer Vorläuferläsion, die von einem Spezialisten histologisch auf ihre Dignität hin untersucht werden muss. Eine repräsentative Gewebeprobe über eine Inzisionsbiopsie ist dabei entscheidend. Unter Umständen muss eine vollständige Exzision bereits zur Abklärung erfolgen. Für den weiteren Behandlungsverlauf empfiehlt es sich daher, die Läsion vorab fotografisch zu dokumentieren. Um die Ergebnisse der Bildgebung nicht zu verfälschen, sollten Biopsien bei klarem Tumorbefund erst nach einer Kontrastmitteluntersuchung erfolgen.¹ Es wird empfohlen, Leukoplakien dysplastischer Art (SIN 2 und 3) immer zu entfernen. In der Regel ist dies unter Lokalanästhesie möglich, es sei denn, sie weisen eine besondere Lage auf oder der Patient leidet an schwerwiegenden Erkrankungen, welche eine klinische Betreuung erfordern.⁸ Bei der Entfernung sollten Zahnärzte im Hinterkopf behalten, dass



Abb. 3: Niedriggradige bzw. homogene Leukoplakien wirken einheitlich, flach und dünn. Die Oberfläche kann glatt sein, wellig oder feine Furchen aufweisen.⁷



Abb. 4: Mäßig- bis hochgradige bzw. inhomogene Leukoplakien zeigen sich unregelmäßig, knötchenförmig oder verrukös sowie vorwiegend weiß beziehungsweise als weiß-rote Erythroleukoplakien. Diese Läsion (SIN 2) ist gutartig, sollte aber entfernt werden, wenn sie sich nach zwei Wochen nicht zurückgebildet hat.



Abb. 5: Es hat die Basalmembran noch nicht durchbrochen und ist daher auf das Ursprungsgewebe begrenzt. Unbehandelt besteht zu 90 Prozent das Risiko zur Entwicklung eines invasiven Karzinoms.^{1,6}

es sich bei potenziellen Tumorpatienten, vor allem mit chronischen Vorerkrankungen, um Risikopatienten handeln kann. Daher ist neben den normalen operativen Kautelen auf die Dosierung des Lokalanästhetikums zu achten. Um die Blutung im OP-Gebiet zu verringern, eignet sich ein Lokalanästhetikum mit Vasokonstriktor. Der Adrenalinzusatz sollte je nach Indikation so gering wie möglich gehalten werden (z. B. Ultracain D-S 1:200.000).⁹ Bei Hochrisikopatienten mit schweren Herz-Kreislauf-Erkrankungen oder Kontraindikationen kann insbesondere bei der Leitungsanästhesie auf Articain ohne Adrenalin zurückgegriffen werden (z. B. Ultracain D ohne Adrenalin).^{10,11}

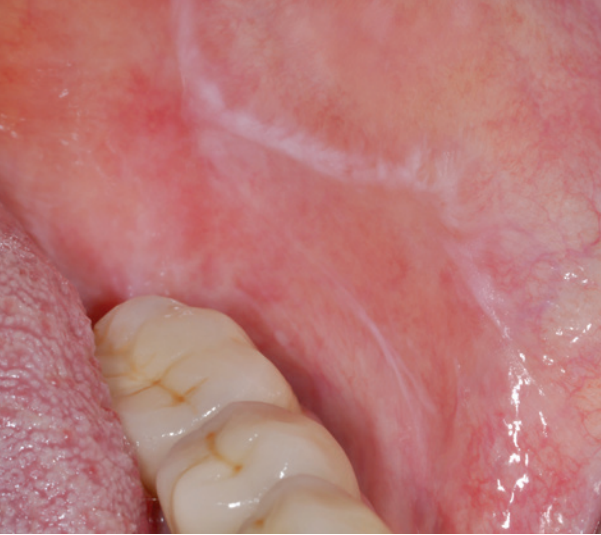


Abb. 6a: Was zunächst aussieht wie eine homogene Leukoplakie, erweist sich differenzialdiagnostisch als Lichen planus.



Abb. 6b: Sieht nach einer Leukoplakie aus, ist aber ein erosiver Lichen. Für den Patienten ist er meist schmerzhaft und muss behandelt werden.

Plattenepithelkarzinome

Plattenepithelkarzinome der Mundhöhle zeichnen sich durch Veränderungen der Mukosa mit Gewebeüberschuss oder -defekt, Verhärtungen oder farblichen Veränderungen aus. Ein zentrales Geschwür mit peripherem Randwall und einer Leukoplakie ist bezeichnend für das PECA. Im frühen Stadium (Abb. 7a und b) äußert es sich durch flache Oberflächendefekte oder eine knotige Epithelverdickung. Alle Schleimhautbereiche können betroffen sein, jedoch finden sich PECA typischerweise an Mundboden und Zunge (Abb. 8). Achtung: Schon früh können die Halslymphknoten geschwollen sein, bei 40 Prozent der Patienten sind sie bei der Erstdiagnose befallen. Auch Zähne können bereits gelockert sein. Differenzialdiagnostisch kommen hier eine Lymphadenitis oder parodontale Erkrankungen in Betracht. In fortgeschrittenerem Stadium (Abb. 9a und b) nimmt die Ausdehnung flächig oder in die Tiefe zu, was meist zu funktionellen Beeinträchtigungen führt. Patienten haben Schwierigkeiten beim Schlucken, Kauen, Sprechen oder der Mundöffnung. Primärdiagnostisch empfiehlt sich der Ausschluss synchroner Zweitumoren im Bereich des Pharynx oder Larynx (multi-lokuläres Tumorwachstum) beim Hals-Nasen-Ohren-Arzt.¹

Begleitung und Nachsorge in der Praxis

Die Therapiemöglichkeiten bei Mundhöhlenkarzinomen reichen von der alleinigen chirurgischen über die Strahlen- oder Chemotherapie bis hin zur Kombination aller Maßnahmen und müssen individuell angewandt werden. Um die bestmögliche Versorgung von Tumorpatienten bei der Diagnostik, Therapie und Nachsorge sicherzustellen, müssen die Fachbereiche Zahnmedizin, MKG-Chirurgie, Pathologie, HNO, Onkologie und Radiologie/Strahlentherapie interdisziplinär Hand in Hand arbeiten – bestenfalls in Form eines Tumorboards. Es ist zudem wichtig, den Patienten ausführlich über seine Erkrankung und deren Folgen aufzuklären. Vor einer onkologischen Behandlung sollten notwendige Sanierungen durchgeführt und etwaiger Tabak- und Alkoholkonsum sofort eingestellt werden. Dem Patienten muss auch bewusst sein, dass während der Tumorbehandlung eine besonders gründliche Mundhygiene und regelmäßige Recalltermine unerlässlich sind – vor allem bei einer Strahlen- oder Chemotherapie.¹

ANZEIGE



Weil Ihre Arbeit viel zu wertvoll ist -
um sie zweimal herstellen zu müssen...

Mit den Bissanalysesystemen Centric Guide® und therafaceline® können bissbedingte Nacharbeiten nachhaltig vermieden werden! Überzeugen Sie sich selbst.

Jetzt unter +49 (0)371 26 79 12 20 einen Termin vereinbaren
und die digitale Bissnahme live erleben.





Abb. 7a: Was zunächst sehr verdächtig nach einer Leukoplakie mit malignem Potenzial aussieht, entpuppt sich nach genauer Bestimmung als lichenoid Reaktion auf eine Amalgamfüllung.

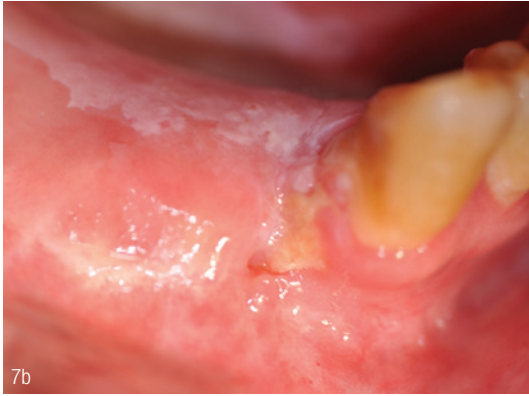


Abb. 7b: Neben der weißlichen Leukoplakie am Eckzahn zeigt sich ein Plattenepithelkarzinom. Das frühe Stadium zeichnet sich durch flache Oberflächendefekte oder eine knotige Epithelverdickung aus.¹

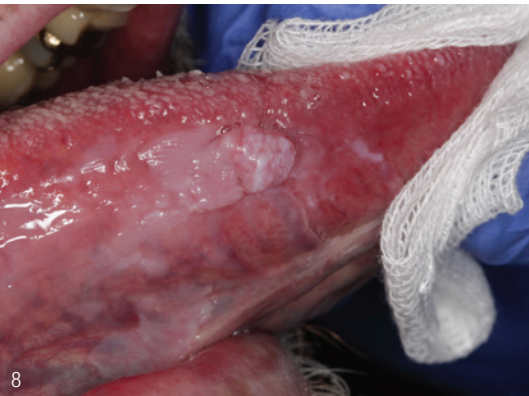


Abb. 8: Ein typischer Befund des Plattenepithelkarzinoms auf der Zunge zeigt sich anhand einer Leukoplakie und einem zentralen hyperplastischen Ulkus mit peripherem Randwall.¹

Abb. 9a: Plattenepithelkarzinom mit hochgradiger Neoplasie nach der Biopsie.

Abb. 9b: Im fortgeschrittenen Stadium führt die starke Ausdehnung des Plattenepithelkarzinoms meist zu funktionellen Einschränkungen.¹

So kann beispielsweise das Risiko für Folgeerkrankungen wie die Infizierte Osteoradionekrose (IORN) gesenkt werden.¹² Bei Kopf-Hals-Bestrahlungen empfiehlt es sich, eine Fluoridierungsschiene zur Prävention der durch die Radioxerostomie verursachten Strahlenskaries sowie eine Strahlenschutzschiene zur Abschirmung der Mukosa anzufertigen. Speichelfördernde Medikamente können ebenfalls sinnvoll sein.¹³ Viele Patienten entwickeln nach der Strahlen- oder Chemotherapie eine Mukositis. Sie leiden unter Schmerzen, Mundtrockenheit und Geschmacksstörungen. In der Schleimhaut zeigen sich Erytheme, Inflammationen und Ulzera, Superinfektionen sind keine Seltenheit. Neben der Optimierung der Mundhygiene, dem Verzicht auf reizende Nahrungsmittel und engmaschigen Recalls werden verschiedenste Spülungen, Sprays und Gels, insbesondere Benzylaminhydrochlorid, therapeutisch diskutiert.¹⁴ Bei akuter Gingivitis und Stomatitis können auch Mundheilpasten (z. B. Dontisolon® D) Linderung verschaffen.¹⁵ Nach Abschluss der Therapie steht, wenn nötig, die Rehabilitation der Kau- und Sprechfunktion im Vordergrund.

Hinweis: Das im Text beschriebene Vorgehen dient der Orientierung, maßgeblich sind jedoch immer die individuelle Anamnese und die Therapieentscheidung durch die behandelnde Ärztin/den behandelnden Arzt. Die aktuellen Fachinformationen und Leitlinien sind zu beachten.

Fotos: © Priv.-Doz. Dr. Dr. Peer W. Kämmerer



Bitte scannen Sie den neben stehenden QR-Code für **wichtige pharmazeutische Informationen!**

INFORMATION

Sanofi-Aventis Deutschland GmbH
 Potsdamer Straße 8
 10785 Berlin
 Tel.: 0800 5252010
 www.dental.sanofi.de



Literatur

IHR STARKER PARTNER BEI SCHMERZEMPFINDLICHEN ZÄHNEN



Sensodyne Repair & Protect – die Zahnpasta mit Zinnfluorid

- Bildet eine reparierende Schutzschicht*¹
- Reduziert nachweislich die Schmerzempfindlichkeit*²
- Bietet Rundumschutz für schmerzempfindliche Zähne

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

1. Earl J Langford RM. Am J Dent 2013; 26: 19A–24A. 2. Parkinson C et al. Am J Dent 2013; 26: 25A–31A.

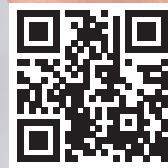
Marken sind Eigentum der GSK Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert. © 2020 GSK oder Lizenzgeber



Effektives Digitalisieren der Speicherfolien mit dem VistaScan Combi View für alle intra- und extraoralen Formate.

© Dürr Dental

Dürr Dental
Infos zum Unternehmen



Smarte Digitalisierung mit Speicherfolien

Ein Beitrag von Dr. Aneta Pecanov-Schröder

ANWENDERGESPÖRÄCH /// Eine konventionelle Aufnahme braucht im Schnitt sechs Minuten, um entwickelt zu werden, während ein Speicherfolienscanner belichtete Folien bereits ab acht Sekunden digitalisiert. Das war nur einer der Beweggründe für den in Schwäbisch Gmünd niedergelassenen Zahnarzt Dr. Ingwert-Hansen Tschürtz, schon vor gut 17 Jahren beim Röntgen in seiner Praxis auf Speicherfolientechnik umzustellen. Im Gespräch mit Dr. Aneta Pecanov-Schröder führt der erfahrene Mediziner und Zahnmediziner aus, was ihn an dieser digitalen Lösung überzeugt und in welchen dentalen Bereichen für ihn Sensoren einen Mehrwert darstellen.

„Im Zuge meiner Praxismodernisierung 2003 wollte ich mein OPG digitalisieren, und das ist mit VistaScan (Dürr Dental) hervorragend gelungen“, bringt es Dr. Tschürtz auf den Punkt. Die „sehr empfindlichen Sensoren im Kleinröntgenbereich“ konnten ihn da nicht über-

zeugen, und „die kompakte Größe und das stylische Design sprachen schnell für den Scanner von Dürr Dental“, erinnert sich der Praxisinhaber. „Die Umstellung verlief unkompliziert, und seitdem profitiert meine Praxis davon, dass wir keine Chemikalien für die Entwicklung

der Röntgenfilme benötigen und damit auch Bevorratung und Entsorgung entfallen. Das Auslesen der Speicherfolien läuft schneller als mit der herkömmlichen Entwicklung ab, und die Software ermöglicht eine präzisere Diagnostik als ein Röntgenbildbetrachter.“

Abb. 1a–c: Konventionell röntgen und digital röntgen: In der Praxis Tschürtz erfolgt die Bildgebung zu mehr als 90 Prozent über Speicherfolien, die für alle gängigen Formate (z. B. Zahnfilme und Orthopantomogramme) geeignet sind. **„Für die diagnostische Auswertung ist die Speicherfolie klar ein Pluspunkt.“**

Fotos: © Praxis Dr. I.-H. Tschürtz, Schönbich Gmünd

Die Speicherfolientechnik umfasst eine digitale Lösung, die es erlaubt, weiterhin konventionell zu röntgen. Dabei wird die Aufnahme auf einer Folie gespeichert, die so flexibel und dünn ist wie ein Film. „Unsere Patienten empfinden sie angenehmer als die voluminöseren und starren Sensoren. Da sie flexibel sind und eine zu hundert Prozent aktive Fläche aufweisen, erhalten wir bei gleicher Größe mehr diagnostische Informationen, das ist zum Beispiel bei Bissflügel-aufnahmen ein Vorteil.“

Im Anschluss an die Belichtung wird die Speicherfolie mit dem VistaScan ausgelesen: Er nimmt die Informationen über die unterschiedlichen Graustufen auf, digitalisiert sie und überträgt die Röntgenaufnahme auf den Rechner, wo sie mithilfe der Software ausgewertet, bearbeitet und archiviert werden kann. Folien werden in allen gängigen Formaten angeboten, funktionieren mit konventionellen Haltesystem und können mehrere 100 Mal belichtet werden.

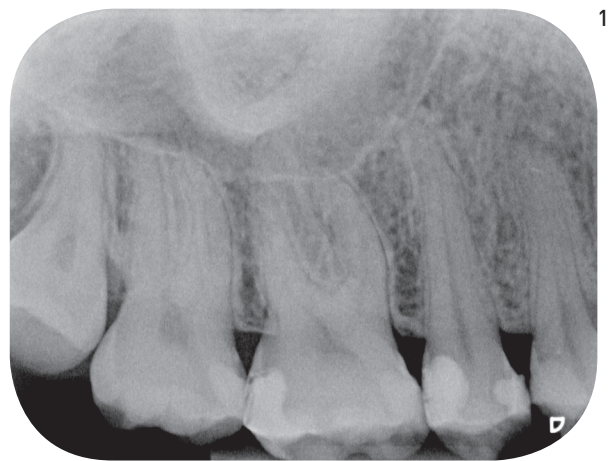
Bestmögliche Bildauflösung erleichtert Diagnostik

Das Ergebnis der Bildqualität übertrifft das des konventionellen Röntgens. Mit einer Detailerkennung von bis zu 22 Linienpaaren pro Millimeter (LP/mm), 1.100 dpi und mehr als 65.500 Graustufen (16 Bit) sind VistaScan Speicherfolien bei der Bildauflösung besser als ein Röntgen-Nassfilm. Basis hierfür ist die von Dürr Dental patentierte „Photon Collecting System“- (PCS-) Technologie. Dabei dreht sich der abtastende Laserstrahl anstelle der Speicherfolien und liefert in kürzester Zeit eine herausragende Bildqualität.¹

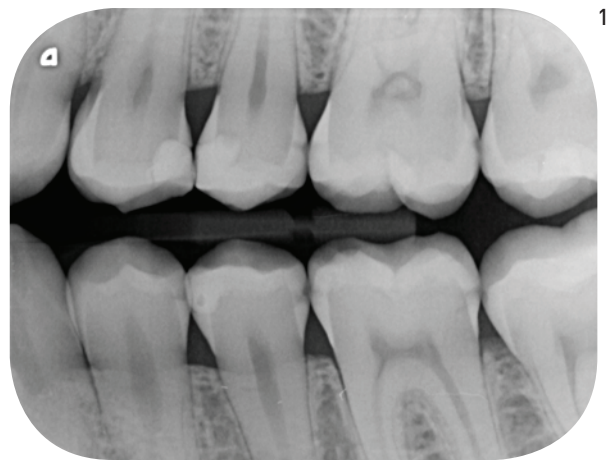


Abb. 3: Auch feine Endo-Instrumente bis ISO 06 lassen sich mit Speicherfolien sicher darstellen.

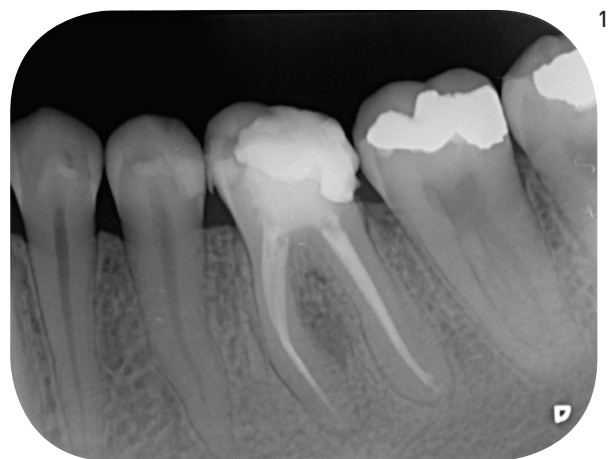
Foto: © Dürr Dental



Zahnfilm 14-17 in Speicherfolientechnik



Speicherfolie/Bissflügel zur Kariesdiagnostik



Zahnfilm an 36 zur Kontrolle der Wurzelfüllung

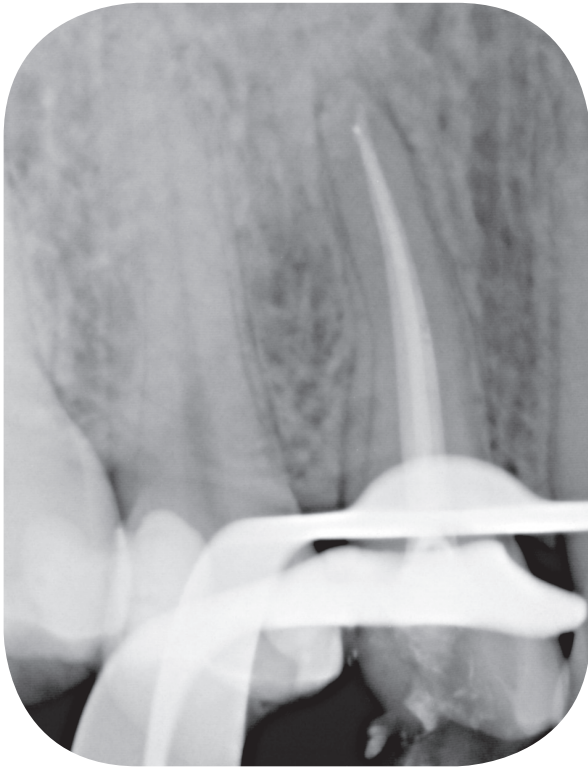


Abb. 5: Für die korrekte Positionierung der starren Sensoren sind spezielle Haltesysteme erforderlich – und etwas Übung.

Foto: © Praxis Dr. I.-H. Tschürtz, Schönbach Gmünd



Abb. 4: Sensoren punkten, wenn es um Geschwindigkeit geht: Ist die Endodontie ein Praxisschwerpunktbereich, ist es von Vorteil, das Bild unmittelbar auf dem Bildschirm zu sehen.

Foto: © Praxis Dr. I.-H. Tschürtz, Schönbach Gmünd

In der Praxis Dr. Tschürtz erfolgt die Bildgebung seit „fast 18 Jahren zu 90 Prozent über Speicherfolien. Wir setzen sie standardmäßig ein, auch bei unseren ganz jungen Patienten. Das Team kommt wunderbar klar, und für die diagnostische Auswertung ist die Speicherfolie klar ein Pluspunkt.“ Gleichwohl hat Dr. Tschürtz einige Jahre später zusätzlich einen intraoralen Sensor angeschafft. „Als ich vermehrt endodontische Behandlungen durchgeführt habe und die Endodontie ein Schwerpunktbereich geworden ist, wurde schnell klar, dass ein Intraoralsensor dazukommen muss“, fasst Dr. Tschürtz zusammen. Bei Röntgensensoren wird das Strahlenrelief als digitales Signal erfasst und an den Rechner weitergeleitet, das Bild ist dank Software und direktem USB-Anschluss unmittelbar auf dem Bildschirm. „Wenn es rein um die Geschwindigkeit geht, haben Sensoren hier einen Vorteil.“

Gerade bei Messaufnahmen während endodontischer Behandlungen mache sich dies bemerkbar, führt der Zahnarzt aus. „Bei weniger mobilen Patienten nutze ich den Sensor direkt am Stuhl.“ Der Einsatzbereich sei „nur gezielt“, da „Sensoren nach wie vor empfindlicher sind im Vergleich zur Speicherfolientechnik“, betont Dr. Tschürtz. „Reparaturen von Sensoren, zum Beispiel bei Kabelbrüchen, können schnell sehr teuer werden.“ Für die korrekte Positionierung der starren Sensoren sind spezielle Haltesysteme erforderlich – und etwas Übung. „Es ist einfacher, die flexiblen Speicherfolien den anatomischen Gegebenheiten anzupassen.“ Bei der Sensortechnologie wird ähnlich wie bei der Digitalkamera ein CCD- oder CMOS-Sensor (CCD: Charged Coupled Device; CMOS-Sensor: Complementary Metal Oxide Semiconductor) belichtet, dessen Daten über Kabel ins Praxisnetz gelangen.²

Arzt und Zahnarzt **Dr. Ingwert-Hansen Tschürtz, M.A.**

Seit 1993 ist Dr. Tschürtz in der von ihm neu gegründeten Zahnarztpraxis in Schwäbisch Gmünd niedergelassen. Zu seinen Behandlungsschwerpunkten gehören unter anderem die Ästhetische Zahnheilkunde, CAD/CAM-Rekonstruktionen sowie Implantatversorgungen sowie die Endodontologie, Parodontologie und Lasermedizin. Zudem setzt er erfolgreich alternative Heilverfahren sowie Hypnosetechniken ein und gibt sein Know-how als Trainer und Supervisor für Hypnose (gekoppelt an die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Hypnose e.V.) weiter. Im Rahmen der ZFA-Fortbildung Prophylaxe hält er regelmäßig Vorträge bei der Zahnärztekammer Baden-Württemberg. Er ist Mitglied zahlreicher wissenschaftlicher Gesellschaften in der Zahnmedizin.





Fazit für die Praxis

Wer in der Praxis breit aufgestellt sein möchte, profitiert davon, mit beiden Systemen zu arbeiten. Der entscheidende Vorteil von CCD- und CMOS-Sensoren ist die schnelle Bildverfügbarkeit. „Von Nachteil ist die empfindliche Sensortechnik inklusive Kabelanbindung. Da können schnell Reparaturen anfallen, wenn die Handhabung des Sensors nicht pfleglich ist“, betont Dr. Tschürtz. Die Flexibilität, die größere aktive Fläche und die Handhabung der Speicherfolien sorgen dafür, dass rund 90 Prozent der Aufnahmen mit der Speicherfolie durchgeführt werden.

Seit einigen Jahren haben wir für extraorale Aufnahmen auf das VistaPano S aus dem Hause Dürr Dental umgestellt, das durch schnelle und sehr detailreiche Panoramabilder überzeugt. Letztlich komme es darauf an, die bildgebenden Verfahren optimal einzusetzen und die Aufnahmen präzise auszuwerten, „und da haben sich die Speicherfolien aufgrund der Bequemlichkeit für den Patienten und der Bildqualität in meiner Praxis absolut bewährt“.

1 Pecanov-Schröder A: Vom Film zur Folie für präzise Diagnostik: Speicherfolien als digitales Röntgensystem, DFZ 2013; 7,8.

2 Wiedhahn, K: Praxiskonzept mit digitaler Röntgentechnik. Quintessenz 2007; 58(9):971–978.



Dr. Aneta Pecanov-Schröder
Infos zur Autorin



Dr. Ingwert-Hansen Tschürtz
Infos zur Person

INFORMATION ///

Dr. Ingwert-Hansen Tschürtz
Heubacher Straße 29
73529 Schwäbisch Gmünd
www.tschuertzt.de

VALO™ GRAND

LED-POLYMERISATIONSLEUCHE
MIT BREITBANDTECHNOLOGIE



DIE NEUE DIMENSION

Folgen Sie uns!

[facebook.com/
ultradentproductsdeutschland](https://facebook.com/ultradentproductsdeutschland)

[instagram.com/
ultradentproducts_deutschland](https://instagram.com/ultradentproducts_deutschland)

ultradent.com/de/blog

[ULTRADENT.COM/DE](https://ultradent.com/de)

© 2020 Ultradent Products, Inc. Alle Rechte vorbehalten.

Kariesdiagnostik und Therapie mit Laser

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW /// Ist ein Zahn von Karies befallen, hilft nur eine frühzeitige Diagnose, um den Umfang der therapeutischen Maßnahmen gering zu halten und den betroffenen Zahn bestmöglich erhalten zu können. Da kariesgeschädigte Zahnschicht im frühen Stadium jedoch kaum mit bloßem Auge zu erkennen ist, nutzt eine Zahnarztpraxis in Leipzig die Lasertechnik für die Kariesdiagnostik.



Dr. Ulrich Müller

Wir nutzen [...] in unserer Praxis die Lasertechnik für die Kariesdiagnostik, da im Frühstadium die Karies mit bloßem Auge kaum zu erkennen ist, besonders an schwer zugänglichen Stellen des Zahnes – z. B. an Fissuren und Approximalkontakten. **Auch nicht sichtbare Kariesbakterien im Zahnfleischsaum und im Wurzelkanal werden bei der Laserbehandlung abgetötet.**

Dr. Müller, Sie bieten in Ihrer Leipziger Zahnarztpraxis Kariesdiagnostik mit Laser an – zu welchem Zweck?

Karies ist eine der am weitest verbreiteten Krankheiten auf der Welt. Eine frühzeitige Diagnose ist notwendig, um den betroffenen Zahn bestmöglich erhalten zu können und den Umfang der therapeutischen Maßnahmen gering zu halten. Wir nutzen deshalb in unserer Praxis die Lasertechnik für die Kariesdiagnostik, da im Frühstadium die Karies mit bloßem Auge kaum zu erkennen ist, besonders an schwer zugänglichen Stellen des Zahnes – zum Beispiel an Fissuren und Approximalkontakten. Auch nicht sichtbare Kariesbakterien im Zahnfleischsaum und im Wurzelkanal werden bei der Laserbehandlung abgetötet.

Welches Verfahren wenden Sie an und was sind die Vorteile des Lasereinsatzes gegenüber anderen Diagnostikmethoden?

Wir wenden die Laserfluoreszenztechnologie an. Die Vorteile sind, wie schon oben erwähnt, Karies im Frühstadium, also gleich zu Beginn ihrer teilweise rasch fortschreitenden Entwicklung, zu erkennen. Ein weiterer Vorteil ist der reduzierte Einsatz der Handsonde und damit Schonung der Schmelzprismen. Die schonende Messung ermöglicht eine minimalinvasive Behandlung, wobei gesundes Schmelzmaterial nicht unnötig entfernt werden muss. Die Messwerte sind gut reproduzierbar. Und im Gegensatz zur Röntgendiagnostik ist der Patient keiner Strahlenbelastung ausgesetzt.

Zusätzlich zur Kariesdiagnostik bieten Sie auch die Kariesentfernung mit Laser an, was sind hier die Vorteile?

Durch eine Kariesentfernung mit Laser erfolgt eine schmerzlose und berührungsfreie Entfernung der kariösen Zahnhartsubstanz im Gegensatz zur Behandlung mit Turbine und Rosenbohrer. Es werden dabei für die Kariesentstehung relevante Keime beseitigt. Der Laser dient anschließend auch zur Aufrauung der Innenseite der entstandenen Kavität, damit spätere Keramikversorgungen oder Kunststofffüllungen optimal adhäsiv befestigt werden können. Während der Behandlung ist das typische „Bohrgeräusch“ nicht vorhanden, und auch Vibrationen treten nicht auf. Gerade für Kinder und Angstpatienten ist dieses Verfahren wesentlich entspannter als andere Vorgehensweisen, da auch keine Injektion notwendig ist.

VistaVox S: Das 3D von Dürr Dental.



Reduzierte Strahlendosis durch anatomisch angepasstes Volumen

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

Einfacher, intuitiver Workflow

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

FoV in Kieferform



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



Sherlock Holmes im Milchgebiss – der Karies auf der Spur

Ein Beitrag von Dr. Alexandra Wolf

FACHBEITRAG /// Karies bleibt weltweit und über alle sozialen Schichten hinweg die häufigste chronische Erkrankung im Kindesalter!^{1,2} Die Milchzahn-anatomie, Schwierigkeiten beim häuslichen Zähneputzen von Kleinkindern, rezidivierendes Trinken von kohlenhydratreichen Getränken aus Nuckelflaschen und versteckter Zucker in den Nahrungsmitteln lassen förmlich die Karies in den kleinen Mündern sprießen. Eine früh entdeckte kariöse Läsion im Anfangsstadium kann große und kostenaufwendige Sanierungen im Milchgebiss vermeiden. Es liegt in der Hand des Zahnarztes, die Karies frühzeitig zu erkennen. Doch wie gelingt es, den kleinen Zahnteufeln schnell auf die Spur zu kommen?

„Kinder sind keine kleinen Erwachsenen“ – dieser Slogan ist vielen sicherlich bekannt. Und dementsprechend sind Milchzähne auch nicht mit den Zähnen der permanenten Dentition gleichzusetzen. Es gibt einige Besonderheiten im mikro- und makromorphologischen Aufbau, die man im Hinterkopf behalten sollte, um überhaupt die Karies im frühen Stadium zu diagnostizieren. Milchzähne haben einen sehr dünnen Schmelzmantel, etwa die Hälfte von dem eines bleibenden Zahnes. Der Mineralgehalt ist geringer. Die Pulpakammer ist sehr ausgedehnt und die Pulpahörner liegen exponierter.^{3,4} Auch wenn das Milchgebiss im Frontzahnbereich häufig lückig steht, so stehen die Milchmolaren oft

extrem eng aneinander und weisen breite und flächige Approximalkontakte auf.^{3,4} In diesen Zwischenräumen entstehen sehr früh kariöse Läsionen, die sich mit dem bloßen Auge während der klinischen Befunderhebung oft gar nicht erblicken lassen.

Für die Kariesdiagnostik bei Kindern empfiehlt sich zu Beginn eine gründliche Anamnese zu Ernährungs- und Mundhygienegewohnheiten sowie zur Fluoridprophylaxe. Oft lässt sich hier schon herausfiltern, ob ein erhöhtes Kariesrisiko besteht. Daran anschließend erfolgt die klinische Untersuchung. Zur gründlichen Kariesdiagnostik sollten auch weitere optische oder bildgebende Methoden herangezogen werden.

Visuell-taktil

Die Inspektion der Mundhöhle kann mit bloßem Auge erfolgen. Empfehlenswerter sind jedoch Vergrößerungshilfen wie Lupenbrillen. Denn gerade bei Kindern können sich dunkel verfärbte Fissuren bereits als aktive Läsionen bis ins Dentin hinein entpuppen.¹⁶ Auch eine Sonde kann zur taktilen Befunderhebung nützlich sein. Doch sollte man achtgeben, dass damit intakte Schmelzoberflächen von Initiailläsionen zum Einbruch gebracht werden können. Andererseits kann das Hängenbleiben in den Fissuren auch durch deren Morphologie verursacht sein.^{4,16}

Kinder wollen die spitze Sonde oft nicht akzeptieren und haben von vornherein Angst, dass man ihnen damit wehtun könnte. Daher sollte zunächst mit der bekannten *Tell – Show – Do*-Methode der „Zahnfühler“ mit der abgerundeten Seite auf der Hand des Kindes sanft entlanggestrichen werden.



Karies bei einem Dreijährigen an den Zervikalfächen der Oberkieferfrontzähne. Ursache ist die Kombination aus schlechten Trink- und Putzgewohnheiten: häufiges nächtliches Stillen und fehlendes Anheben der Lippe beim Zähneputzen – „Lift the lip“.

Des Weiteren gehören zur Diagnostik gute Lichtverhältnisse und die Trocknung des Zahnes. Kinder lieben es, sich zu verkleiden, und somit kann man vor dem Anknipsen der Behandlungsleuchte dem kleinen Patienten gern eine Sonnenbrille anbieten. Vielen Kindern erscheint der Luftpuster unheimlich oder sie haben damit bereits schlechte Erfahrungen gemacht. Wenn das Kind trotz Zeigen an der Hand den Puster ablehnt, kann auf eine Watterolle zur Trocknung des Zahnes ausgewichen werden. Die Watterolle erfährt seltenst Ablehnung. Als Tipp empfiehlt es sich, den Kindern eine zweite Watterolle in die Hand zu geben, die sie während der Behandlung festhalten. Hierbei können sie den Gegenstand erfühlen, sich damit vertraut machen und sind somit abgelenkt.

Während der klinischen Inspektion empfiehlt es sich, auf Plaque-Retentionsstellen zu achten. Oft finden sich im Oberkiefer erhöhte Plaquestellen an den Vestibulärflächen der Milchmolaren und den Zervikalfächen der vorderen Inzisivi. Im Unterkiefer befinden sich die für die Zahnbürste schwierig zu erreichenden Stellen meist lingual. Diese vulnerablen Stellen sollte man den Eltern zeigen und sie gleichzeitig mit Tipps für eine effizientere Putztechnik motivieren. Aufgrund der engen Approximalkontakte sollten die Eltern und kleinen Patienten bereits sehr früh an die Zwischenraumreinigung herangezogen



Nuckelflaschenkaries im fortgeschrittenen Stadium. Sowohl Oberkieferfrontzähne als auch die 1. Milchmolaren sind typischerweise betroffen. Grund der kariesfreien Milcheckzähne ist deren späterer physiologischer Zahndurchbruch.

ANZEIGE



MUNDSCHUTZ DREILAGIG

Medizinische Qualität
EN 14683 Typ II
Filterleistung > 99%



Einmal-Mund- und Nasenschutz mit langem, integriertem Nasenbügel aus Metall für dichtes Anliegen am Gesicht. In gewohnter medizinischer Qualität: hochwertiger, dreilagiger Vliesstoff in blau mit innenliegender Filterschicht. Hautfreundlich, nicht reizend. Sichere Filterleistung > 99%. Extra leicht, weich und saugfähig. Glasfaserfrei, latexfrei, unsteril. Gummischlaufen in gängiger, bequemer Ausführung. Auch für Brillenträger geeignet.

MIT GUMMISCHLAUFEN

Farbe	Ref.-Nr.	PZN-Nr.
blau	02 108	4 53 35 32

Verpackung:
50 Stück im Spender
40 Spender im Versandkarton

Bei Abnahme von:

ab 50 Stk. **12,49 € / 50 Stk**
0,2489 € / 1 Stk

ab 2.000 Stk. **9,99 € / 50 Stk**
0,1998 € / 1 Stk

Standards:



EN 14683
Konform mit EN 14683 Typ II
Norm für chirurgische Masken

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt. Unsere Rechnungen sind zahlbar innerhalb 8 Tagen abzüglich 2% Skonto oder innerhalb 30 Tagen netto. Ab Euro 130,00 Warenwert ist die Sendung versandkostenfrei. Bei niedrigerem Warenwert werden geringe Versandkosten entsprechend dem Gewicht der Sendung in Rechnung gestellt. Verpackungskosten fallen nicht an. Beachten Sie unsere AGB.

Sänger GmbH
Zeller Weg 30 • 74575 Schrozberg
Tel. 079 35/72 24 - 0
Fax 079 35/72 24 - 199
verkauf@sanger.de
www.sanger.de



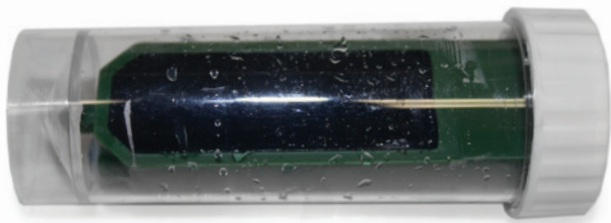


Abb. oben: Benetzter Agar mit Speichel im verschlossenem Proberöhrchen. **Abb. unten:** Entstandene *Streptococcus mutans*-Kolonien auf dem blauen Agar des Caries Risk Tests® bacteria nach Inkubation für 48 Stunden.



werden. Mit Zahnseide, am besten aufgespannt auf einem Zahnseidestick, lassen sich die Interdentalräume gut reinigen. Die Sticks gibt es in bunten Farben und Motiven in Drogerien zu kaufen und finden somit schnell Akzeptanz bei den Kleinsten.

Röntgen

Für eine genaue und gründliche Kariesdiagnostik sollten Röntgenbilder angefertigt werden. Empfehlenswert sind Bissflügelaufnahmen, welche je nach Kariesrisiko alle ein bis zwei Jahre wiederholt werden können. Dunkel schimmernde Verfärbungen unter der intakten Schmelzoberfläche im Approximalraum oder weißlich-opake Streifen, die sich meist um die oral-zervikalen Flä-

chen der Milchmolaren ziehen, können Hinweise auf eine Interdentalraumkaries sein. Mit der Röntgenaufnahme sind bereits kleinste Kariesstellen diagnostizierbar. Im frühen Stadium lassen sich die Kavitäten leichter und schmerzärmer behandeln. Das sollte man vor allem den Eltern mitteilen, wenn man nach zunächst klinischer Kariesinspektion ein Röntgenbild anweist. Moderne digitale Röntgengeräte sind sehr strahlungsarm und können somit die Besorgnis der Eltern vor einer erhöhten Strahlenexposition lindern. Die Röntgenbelastung bei einem Zahnfilm mit digitaler Technik liegt bei etwa drei Mikrosievert.⁵ Im Vergleich dazu beträgt die kosmische Strahlung bei einer Flugreise von Frankfurt am Main nach Gran Canaria etwa zehn bis 18 Mikrosievert.

Sowohl beim Verwenden von Speicherfolien als auch bei Röntgensensoren sollten kleine Größen verwendet werden, die auch in einen Kindermund passen.

In einigen Fällen kann auch eine Panoramaschichtaufnahme hilfreich sein, beispielsweise um die Zahnentwicklung zu analysieren und Nichtanlagen auszuschließen.

Laserdiagnostik

Der kabellose DIAGNOdent™ pen von KaVo beruht auf einer Laserfluoreszenztechnologie, mit dessen Hilfe völlig schmerzfrei die Zähne auf Fissuren-, Glattflächen- und Approximalkaries geprüft werden können.⁷ Mit einem roten Laserlicht wird die Zahnschmelzsubstanz zum Fluoreszieren angeregt. Die durch Karies veränderte Zahnhartsubstanz fluoresziert, wobei die Fluoreszenz proportional zur Demineralisation ist.⁸ Die Fluoreszenzunterschiede von gesunder zu erkrankter Substanz werden optisch und akustisch angezeigt. Hierfür sollten jedoch die Zähne vorher gründlich gereinigt und getrocknet werden, da diese Methode auch Konkremente detektiert.⁹



Falldarstellung Melisa: Die 4-jährige Patientin mit Migrationshintergrund stellte sich in unserer Praxis mit multiplen kariösen Läsionen vor. Die Patientin hatte keinerlei Schmerzen, doch fiel ein großer Sanierungsbedarf auf. Die Patientin trank hauptsächlich Säfte und Milch. Die Mundhygiene daheim wurde vernachlässigt. Es wurde unregelmäßig mit einer Handzahnbürste geputzt. Fluoridierte Kinderzahnpaste wurde verwendet. Zahnseide und fluoridiertes Speisesalz wurden nicht benutzt. Mit den Eltern und vor allem mit der Patientin bestanden Sprachschwierigkeiten. Die Patientin saß allein auf dem Behandlungsstuhl. Es erfolgte eine klinische und radiologische Untersuchung. Nach einer professionellen Zahnreinigung für Kinder wurden kleine Kariesläsionen in zwei Sitzungen therapiert. Aufgrund mangelnder Compliance und dringendem Therapiebedarf willigten die Eltern in eine Kariestherapie in Intubationsnarkose ein.



Abb. oben: Multiple kariöse Läsionen im Milchgebiss aufgrund von dauerhaft gereichten Süßgetränken bei einer 4-jährigen Patientin mit Migrationshintergrund. **Abb. unten:** Zwischenraumkaries zwischen den Milchmolaren mit eingebrochener Kavität an 64.

Fiberoptische Transillumination (FOTI)

Mit dieser Lichtsonde lässt sich quasi wortwörtlich der Zahn durchleuchten. Hierbei wird ein fokussiertes Kaltlicht erzeugt. Dieses weiße sichtbare Licht ohne Infrarot-Wärmestrahlung wird über einen Faserlichtleiter übertragen und am Austrittsfenster gebündelt.⁹ Die Sonde wird von bukkal oder oral in den Interdentalraum positioniert und dort leicht hin- und hergeschwenkt. Die approximale Läsion lässt sich als dunkle Zone innerhalb des sonst hell durchleuchtenden Zahnes erkennen und bleibt auch beim Schwenken der Lampe lagekonstant.¹¹ Die Poren kariöser Flächen sind mit Wasser gefüllt, sodass dort die Absorption des Lichtes größer ist und die Läsionen bei der Lichtdurchleuchtung dunkler erscheinen.¹⁰ Diese Methode ist vorwiegend für proximale Dentin-

läsionen und nicht für okklusale Läsionen geeignet.^{11,18} Allerdings wird aufgrund anderer Lichtbrechungseigenschaften von Milchzähnen das Verfahren weniger empfohlen als in bleibenden Zähnen.¹²

Elektrische Widerstandsmessung (ECM)

Zur Diagnostik von Okklusalkaries kann die Messung elektrischer Widerstände herangezogen werden. Intakter speichelreicher Zahnschmelz besitzt eine elektrische Leitfähigkeit. Bei einer kariösen Läsion werden Mineralien wie Calcium und Phosphate aus dem Schmelz herausgelöst. Dadurch nimmt das Porenvolumen im Zahnschmelz zu und somit auch dessen elektrische Leitfähigkeit.¹³ Der sich dadurch verringerte elektrische Widerstand wird als sogenannte Impedanzmessung mit geeigneten Geräten

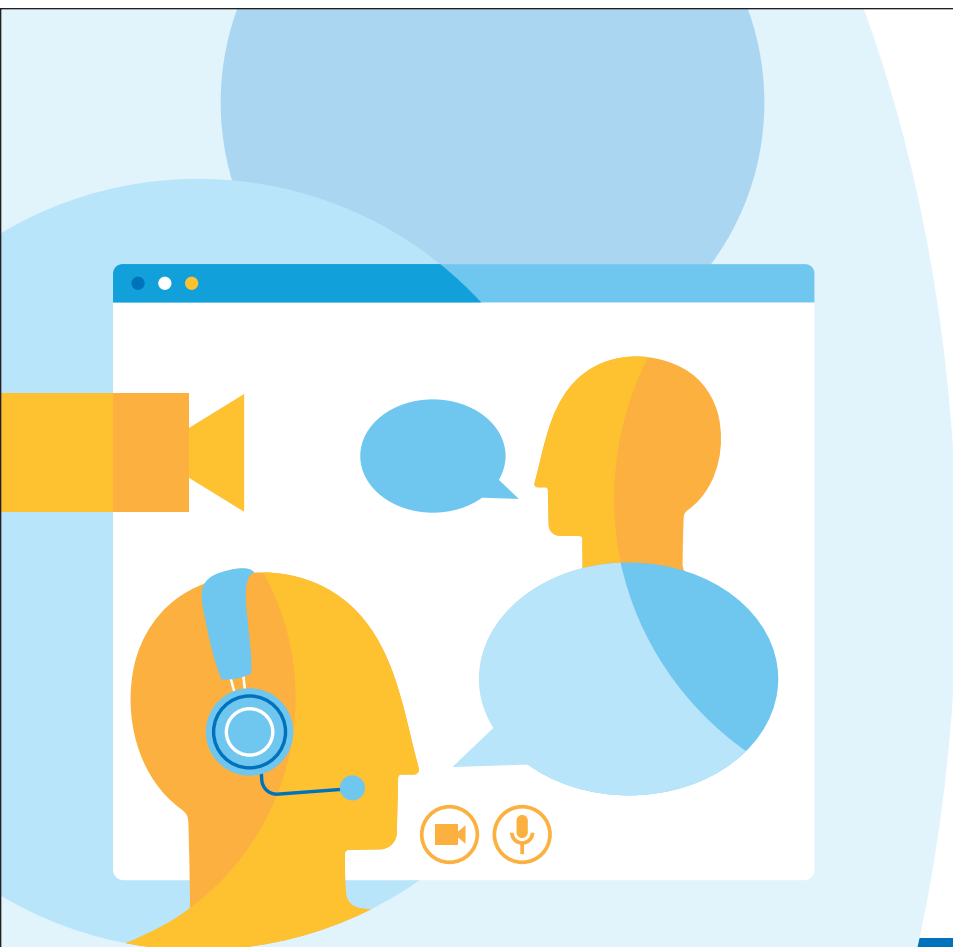
angezeigt. Aufgrund der geringen Spezifität wird diese Methode jedoch nur eingeschränkt empfohlen.^{14,15}

Mikrobielle Untersuchung – Caries Risk Test (CRT® bacteria) und Speicheltest

Ergänzend kann man zur Kariesuntersuchung auch eine mikrobielle Analyse anbieten. Mithilfe eines Speicheltests kann die Quantität der kariesverursachenden Mikroorganismen wie *Streptococcus mutans* und Lactobazillen bestimmt werden. Je höher die ermittelte Bakterienzahl, desto größer ist das Risiko, an Karies zu erkranken.

Weiterhin gibt es auch Testkits, mit denen die Speichelfließrate und Pufferkapazität ermittelt werden kann. Eine stark verringerte Speichelmenge oder eine niedrige Pufferkapazität können auf ein erhöhtes Kariesrisiko hinweisen.

ANZEIGE

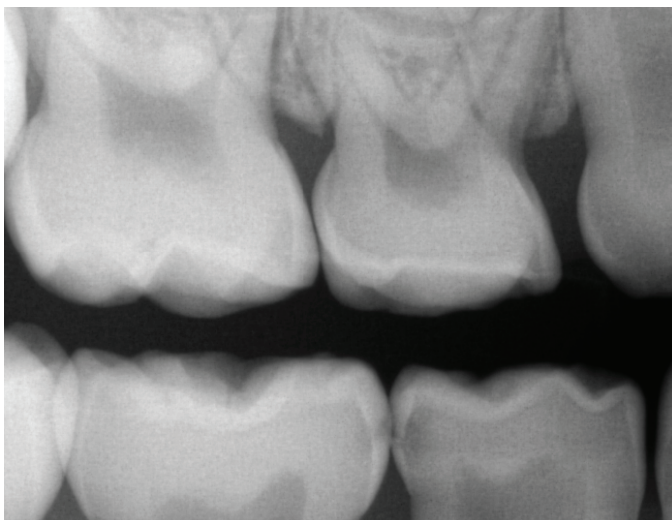


PVS dental on demand

Die PVS dental geht mit der Zeit – modern, innovativ und digital.



0800 - 664 690 4
 vertrieb@pvs-dental.de
www.pvs-dental.de/on-demand.html



Die Bissflügel-Röntgenaufnahme zeigt eine typische Zwischenraumkaries im Milchgebiss bei 84 distal und 85 mesial.

Falldarstellung Frida: Die 5-jährige Patientin stellte sich zur routinemäßigen Kontrolluntersuchung vor. Häusliche Mundhygiene wurde zweimal täglich mit einer elektrischen Zahnbürste und fluoridierter Kinderzahnpaste durchgeführt. Zahnseide wurde nicht verwendet. Hauptgetränk war Wasser, jedoch wurden gelegentlich auch süße Getränke gereicht. Die Patientin nascht gern Süßigkeiten. Klinisch stellte sich ein kariesfreies Milchgebiss dar, jedoch schimmerte an Regio 84 distal eine dunkle, okklusal nicht kavitierte Stelle durch den Zahnschmelz hindurch. Daraufhin wurden Bissflügelaufnahmen gefertigt, die multiple Schmelz- und Dentinläsionen in zwei Approximalkavitäten aufwiesen. Es erfolgte eine Kariessanierung in zwei Sitzungen und regelmäßige, halbjährliche Kontrolluntersuchungen.



Literatur

Die Tests sind einfach und benötigen wenig Zeit. Die Patienten sollten eine Stunde vor Testbeginn nüchtern sein, das heißt, nichts essen oder trinken und auch keine Zähne putzen. In der Praxis lässt man sie für einige Minuten auf einem Stück Paraffinwachs kauen. Der stimulierte Speichel wird in einem Becher gesammelt und mit einem Applikator auf einem speziellen Nährboden aufgetragen. Das Ganze wird in ein Kulturgefäß gesteckt und wenige Tage in einem Brutschrank bebrütet. Anschließend kann die Probe auf einer Skala verglichen und so das Kariesrisiko bestimmt werden. Für die Bestimmung der Speichelpufferkapazität ist kein Bebrüten notwendig. Hierbei wird die Speichelprobe auf einem Teststreifen appliziert und innerhalb weniger Minuten anhand des Farbumschlags das Kariespotenzial bestimmt.

Diese Untersuchung ist eher für Vorschulkinder und als zusätzlicher Test zur Kariesrisikobestimmung geeignet. Bei Eltern und Kindern trifft er auf hohe Akzeptanz, da Kinder das Gefühl haben, bei der Untersuchung aktiv mit helfen zu können und die Testergebnisse leicht verstehen. Zurzeit gibt es jedoch keinen

wissenschaftlichen Beleg für den Nutzen dieser Risikotests.¹⁷

Plaqué-Färbemittel

Bei Kindern über sechs Jahren werden oft im Rahmen der Individualprophylaxe Beläge angefärbt und die Plaqué sichtbar gemacht. Das beeindruckt nicht nur die Patienten, sondern auch die Eltern. So können beide meist endlich sehen, wie gründlich die häusliche Mundhygiene ist und von was der Zahnarzt spricht, wenn er von „schlecht geputzt“ redet. Eine weiße, dicke Plaqueschicht ist nämlich für die meisten Kinder nicht ersichtlich und wird deshalb beim Putzen oft übersehen. Nach intensiver Putzanleitung und Putztraining lassen sich häufig unter den lang bestehenden Plaquerändern weiß-opake Initialläsionen erkennen.

Auch kann mit der Anfärbemethode die zu empfehlende Reinigung der Interdentalräume visualisiert werden.

Trotz aller Methoden der Kariesdiagnostik sollten bereits junge Mütter sensibilisiert werden, die regelmäßigen Früherkennungsuntersuchungen beim Zahnarzt mit ihren Säuglingen wahrzunehmen.

Denn hierbei lassen sich durch Aufklärung und Ernährungslenkung, durch Demonstration von Putztechniken sowie durch Motivierung zur Etablierung eines ritualisierten Zähneputzens daheim, erste Weichen für eine gute Mundgesundheit stellen.

INFORMATION ///

Dr. Alexandra Wolf
Kinder- und Jugendzahnärztin
KU64 Dr. Ziegler & Partner
Kurfürstendamm 64
10707 Berlin-Charlottenburg



Infos zur Autorin

S.O.S.

SAVE OUR SMILES

NUR MIT DEN ORIGINAL EMS PRODUKTEN



MEHR
DAZU AUF:



WARUM BILLIG
TEUER IST:



Schützen Sie Ihre Patienten und Ihre Geräte. Vertrauen Sie nur auf das original PIEZON® PS Instrument und AIRFLOW® PLUS Pulver von EMS Schweiz. Mit sogenannten „kompatiblen“, gefälschten oder kopierten Spitzen riskieren Sie, Zähne, Zahnfleisch und Ihre wertvollen EMS Komponenten zu ruinieren. Nur original EMS Produkte sind homologiert und garantiegeschützt, um eine Guided Biofilm Therapy erfolgreich und hochwertig praktizieren zu können.

► Warum wertlose Me-too-Spitzen kaufen, wenn eine Behandlung mit dem original PS Instrument nur 5-10 Cents kostet?
Ohne PS = S.O.S.

EMS 
MAKE ME SMILE.

Einzigartige Bildqualität für eine sichere Diagnostik

Ein Beitrag von Carmen Schwarz

FALLBERICHT /// Priv.-Doz. Dr. med. dent. Dirk Schulze ist Zahnarzt und Kopf-Hals-Radiologe sowie Geschäftsführer der Digitalen Diagnostikzentrum GmbH (DDZ) in Freiburg im Breisgau. Sicherheit und Präzision sind für ihn das A und O bei der bildgebenden Diagnostik.

Die digitale Volumentomografie (DVT) ist aus der modernen Zahnheilkunde nicht mehr wegzudenken. Im Vergleich zur radiologischen Diagnostik kann das DVT den Zahnbogen dreidimensional und ohne Verzerrungen darstellen. DVT-Aufnahmen dienen nicht nur einer sicheren dentalen Diagnostik, sondern auch einer optimalen Planung von Eingriffen, so zum Beispiel in der Endodontie, der Implantologie oder der Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie. Zahnärzte nutzen das DVT auch für die Patientenaufklärung und als Grundlage für die Simulation von Behandlungen und Versorgungen. Für die Zahnärzte und Diagnostiker im DDZ in Freiburg im Breisgau sind DVT-Aufnahmen die Grundlage ihrer Arbeit. Dirk Schulze erläutert anhand von zwei Fallbeispielen, welche Erkenntnisse DVT-Aufnahmen liefern können.

PATIENTENFALL 1

„Mehr sehen – sicherer implantieren“

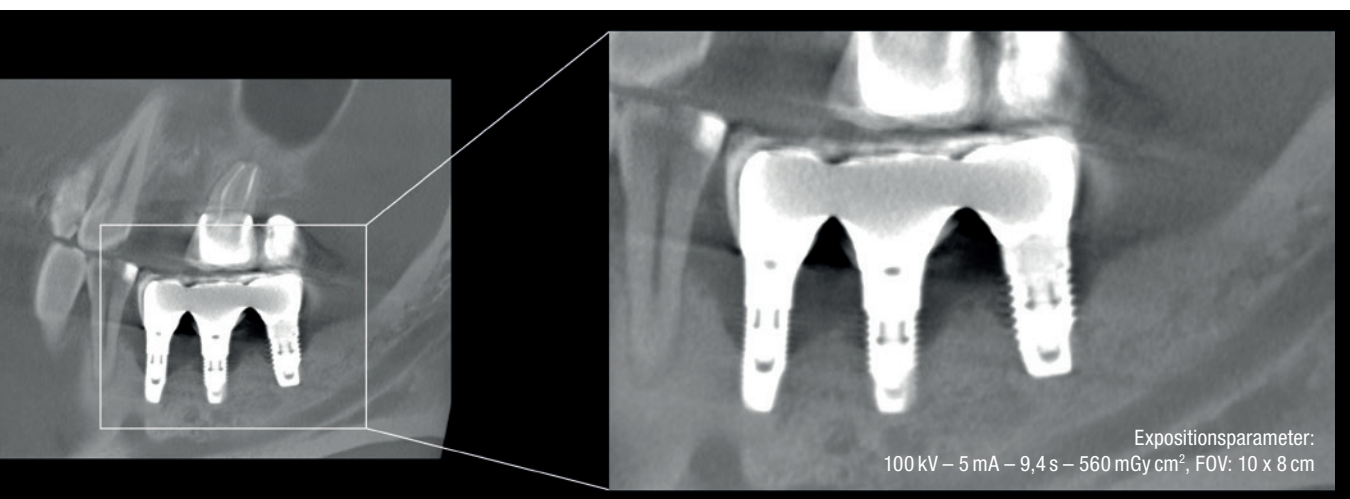
Dirk Schulze: „Bei dem Patienten in Abbildung 1 stand eine Implantatbehandlung im Ober- und Unterkiefer bevor. Die DVT-Aufnahme mit dem Veraview X800 von Morita sollte dazu dienen, die wesentlichen Fragen des Behandlers zur zuverlässigen Planung der Implantate zu beantworten: Reicht das Knochenangebot für die Implantation oder muss ich augmentieren? Welche Implantatdimension und -länge kann ich verwenden? Welche Implantatposition ist die beste? Gibt es Veränderungen oder Verletzungen am Knochen? Wie sehen die anatomisch wichtigen Nachbarstrukturen aus?“

Was wir hier gesehen und befundet haben, hat einen erheblichen Einfluss auf die weitere Behandlung: Zwar kamen in Höhe der Implantatschulter als auch der prothetischen Versorgung partiell Auslöschungsartefakte zur Darstellung, dennoch lassen sich an den Implantaten in Regio 45–47 durchgängig ausgeprägte trichterförmige Osteolysen nachweisen. Die lokoregionäre Spongiosastruktur weist eine deutliche Sklerosierung auf.

Der Befund ist sicher vereinbar mit einer Periimplantitis der Implantate in Regio 45–47, gleichzeitig besteht eine deutliche reaktive Sklerose der Spongiosa in der genannten Region.“

ABBILDUNG 1

Digitale Volumentomografie
in der Implantologie (Veraview X800)



LEINEN LOS!

DAMPSOFT TELEMATIK-PAKET

e-health ^{1.0}

Wir bringen Ihre Zahnarztpraxis gemeinsam mit uns auf Kurs. Mit dem Produktpaket e-health 1.0 können Praxen sicher und verschlüsselt innerhalb der TI kommunizieren. Geplante Anwendungen wie eAU, eMP lesen, NFDM lesen und die KIM-Schnittstelle werden rechtzeitig für Sie bereitgestellt.

Jetzt e-health 1.0 vorbestellen und Frühbucher-Vorteil sichern!

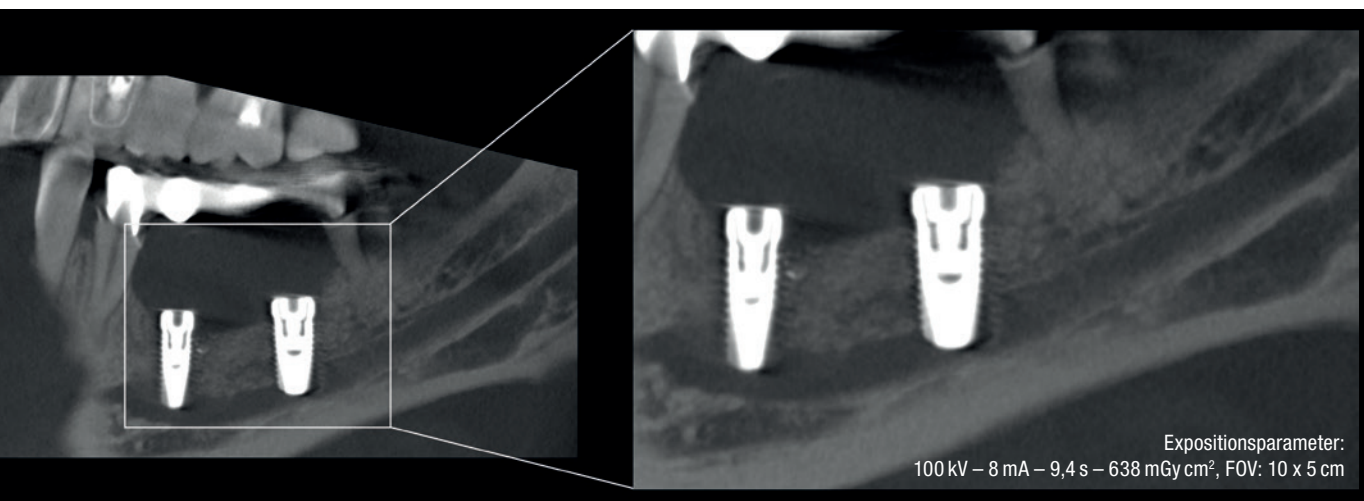
Mehr erfahren unter:

www.dampsoft.de/ti

**Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.**



DAMPSOFT
Die Zahnarzt-Software



3

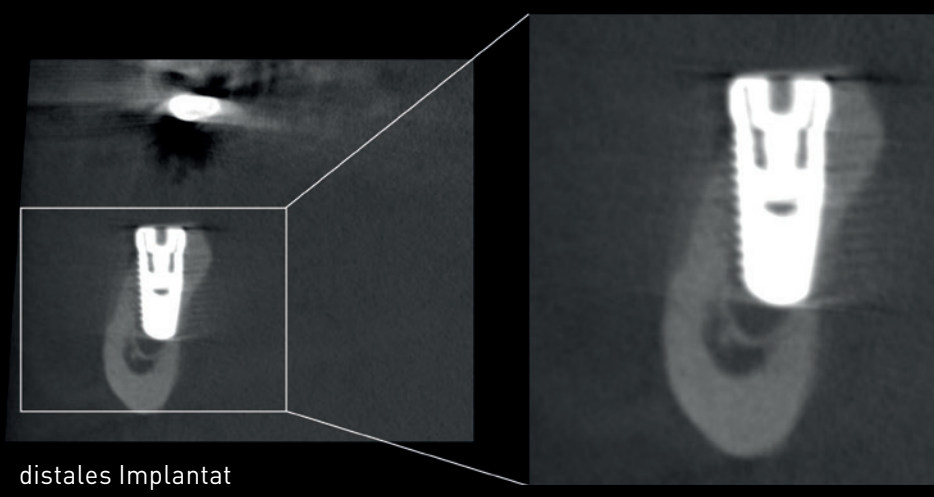


ABBILDUNG 2 und 3

Einzigartig sichtbar:
ein beschädigter
Mandibularkanal ist
verifizierbar

(Veraview X800)

Zur Verfügung gestellt von
Prof. Dr. Dr. Dennis Rottke
DDZ, Freiburg im Breisgau

PATIENTENFALL 2

„Mehr sehen – Verletzungen erkennen“

Dirk Schulze: „In Abbildung 2 und 3 haben wir einen Fall, bei dem wir mittels der DVT-Bildgebung in sehr deutlicher Weise sichtbar machen konnten, dass der Mandibularkanal eines Patienten durch eine Implantation beschädigt worden war. Der Patient berichtete über eine sechs Tage zuvor erfolgte Insertion zweier Implantate im Seitenzahnbereich des vierten Quadranten. Nach Abklingen der Anästhesie habe er ein Taubheitsgefühl an der rechten Seite der Unterlippe sowie an der Hautoberfläche in deren Umgebung festgestellt. Durch die DVT-Untersuchung sollte nun eine Verletzung des Mandibularkanals ausgeschlossen werden.“

In Regio 45 als auch 46 sehen wir die eingebrachten Implantate. Das Implantat in Regio 45 dringt von kranial und lingual sowohl in den rechtsseitigen Mandibularkanal als auch in dessen zum Foramen mentale ansteigenden Schenkel ein und verlegt das Kanallumen zur Hälfte. Das Implantat in Regio 46 dringt ebenfalls von kranial und lingual in den rechtsseitigen Mandibularkanal ein und verlegt das Kanallumen zur Hälfte. Damit kann die Verletzung des Mandibularkanals nicht ausgeschlossen, sondern eindeutig verifiziert werden.“

Mehr sehen mit Veraview X800

Der Veraview X800 von Morita ist ein Röntgen-Kombinationsgerät für präzise 3D-, Panorama- und Cephalometrieaufnahmen in der modernen Zahnmedizin. Mit einer sehr hohen Auflösung von bis zu 2,5 LP/m bei MTF 10 % (MTF = Modulation Transfer Funktion) bzw. einer Voxelgröße von 80 µm sowie einer überragenden Bildqualität bei 2D- und 3D-Aufnahmen erfüllt der Veraview X800 die höchsten Ansprüche an die Bilddiagnostik. Die 360°-Rotation und der horizontale Röntgenstrahl sorgen für reduzierte Artefakte und eine Qualität, die mit 180°-Systemen nicht erreicht werden kann. Je nach Indikation hat der Anwender die Wahl zwischen 360°- und 180°-Scans sowie elf Aufnahmebereichen. Auf Basis von Echtdateien lassen sich darüber hinaus durch eine automatische Bildoptimierung brillante Panoramaaufnahmen anfertigen.

INFORMATION ///

J. Morita Europe GmbH

Tel.: +49 6074 836-0

info@morita.de

www.morita.de

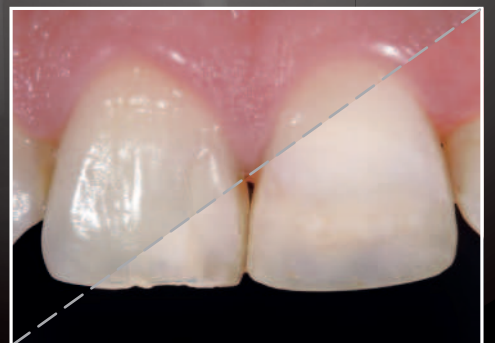
Infos zum Unternehmen



EyeSpecial C-IV

Die Dentalkamera

Jetzt
attraktive Angebote
sichern!



NEU: Videofunktion und Kreuzpolarisationsfilter!
Einfach und schnell desinfizierbar nach aktuellen Hygienerichtlinien.



www.shofu.de

Ursachenorientierte Zahnmedizin: Kennen Sie SOLO?

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW /// Wie putzt man am besten mehrere Paar Schuhe? Nebeneinanderstehend mit einer Bürste, die von links nach rechts über alle Paare hinweggeht und dabei nur die Oberflächen poliert, oder doch besser einzeln, jeden Schuh aus der Reihe genommen, sodass auch die Rundungen erfasst und gesäubert werden können? Natürlich bekommt die letztere Variante volle Punktzahl und dient dem Zahnarzt Ralf Petersen als treffende Analogie, um sein zukunftsweisendes Praxis- und Behandlungskonzept, die eingetragene und etablierte Marke SOLO-Prophylaxe®, Patienten näherzubringen. Doch SOLO steht nicht nur für eine Fokussierung auf den einzelnen Zahn, dessen Form und Beschaffenheit; SOLO steht für einen Paradigmenwechsel in der Zahnmedizin, in der dem Zahnarzt eine neue Rolle zukommt und die den Patienten in eine gesunde und aufgeklärte Verantwortung nimmt. Wir sprachen mit Ralf Petersen über eine einseitige zahnmedizinische Ausbildung, chronische Gingivitis und Bleeding on Brushing (BOB) als zentralen Diagnostikparameter.

Herr Petersen, bevor wir über Ihr SOLO-Konzept sprechen wollen, möchten wir Sie zu dem Begriff der ursachenorientierten Zahnmedizin befragen – Was steckt genau für Sie dahinter? Die Zahnmedizin, wie sie in den meisten Fällen ausgeübt wird, ist eine reine Symptombehandlung. Das ist meiner Meinung nach ein großer Fehler. Schon im Studium wird der Fokus unverhältnismäßig hoch auf die Reparatur und Korrektur der Symptome gelegt und nur verschwindend gering die Zahngesundheit thematisiert. In Zahlen heißt das: Von den insgesamt 5.000 Stunden, die ein Zahnmedizinistudium umfasst, beschäftigen sich nur 18 Stunden mit der Frage „Wie bleiben Zähne gesund?“. 4.982 Stunden hat ein Zahnarzt gelernt, zu reparieren, seine Expertise ist somit klar vorgegeben. Ursachenorientierte Zahnmedizin, wie wir sie betreiben, geht hier einen anderen Weg, den Weg der Therapie der Ursachen. Ihr voraus geht die Diagnose, denn nur mit einer Diagnose können wir die richtige Therapie veranschlagen. Die Konsequenz daraus ist, dass bei einer Therapie der Ursache die Symptome letztlich wegfallen und damit auch das Krankheitsbild verschwindet. Das bedeutet natürlich: Der bisherige



Zahnarzt als Reparatteur wird nicht mehr bzw. immer weniger gebraucht und der Patient gewinnt an Eigenverantwortung, die er durch eine sorgfältige Aufklärung, nicht als Last, sondern als Chance begreift.

Entzieht diese Art der Zahnmedizin den Zahnärzten dann nicht ihre Existenzgrundlage?

Nein, ganz und gar nicht! Natürlich verändert sich das traditionelle Geschäftsmodell, aber anstelle finanzieller Verluste ergibt sich sogar ein Mehr an Einnahmen. Denn: Zahngesundheit ist lukrativer als Reparaturmedizin. Zwar fallen Versorgungsarbeiten weg, aber eine Praxis, die ursachenorientierte Zahnmedizin betreibt, gewinnt an Patientenzahlen. Und dieses Mehr an Patienten macht es wirtschaftlich für den Zahnarzt sogar lukrativer. Dabei haben diese Patienten, wenn sie entsprechend aufgeklärt und ihnen die Ursachen ihrer Erkrankungen nahegelegt wurden, einen hohen Dental-IQ, also ein ausgeprägtes

Bewusstsein für ihre Zahngesundheit, das wiederum zu einer hohen Compliance führt. Die sonst so gängige Frage „Was kostet das?“, die Skepsis oder Ablehnung impliziert, weicht der Bitte um hochwertige Behandlungen und einen zeitnahen Prophylaxebeginn. Noch dazu gewinnen Zahnärzte an Vertrauen und Glaubwürdigkeit, wenn sie mit den Patienten zusammen für deren nachhaltige Zahngesundheit sorgen.



▲ Zahnarzt Ralf Petersen,
Begründer des SOLO-Konzeptes

SOLO

◀ Die 2019 eröffnete SOLO-Praxis befindet sich in exklusiver und zentraler Lage in Leipzig und bietet ein Behandlungszimmer und sechs potenzielle Prophylaxezimmer, die Stück für Stück an den Bedarf angepasst, ausgestattet werden.



3M™ RelyX™ Universal Befestigungskomposit
3M™ Scotchbond™ Universal Plus Adhäsiv

Schluss mit Komplexität.

3M.de/RxUniversal
3M.de/SBUPlus





Kommen wir zu Ihrem SOLO-Prophylaxe-konzept bzw., noch einen Schritt davor, der Diagnostik, die dem Konzept zugrunde liegt. Können Sie uns bitte kurz erläutern, von welcher Annahme das Konzept ausgeht?

Hier muss ich etwas ausholen: Die Gingivitis wird in der Zahnmedizin in der Regel verharmlost. Dabei entsteht sie schon im Alter von drei Jahren, wenn die Zahnzwischenräume eng werden. Sie ist aber weder mit den Augen noch auf einem Röntgenbild sichtbar. Und weil sie nicht wehtut und trotz zahnärztlicher Kontrollen bisher nicht dedektiert werden kann, spricht man von einer chronischen Gingivitis. Die sichtbaren Schäden dieses Zustands zeigen sich erst später, die Ursache aber ist immer vorhanden. Alle Menschen haben diese chronische Gingivitis, weshalb auch alle Menschen in variierenden Graden und je nach Bakterienlage Karies, Parodontitis und Zahnstein haben. In der Zahnmedizin wird jedoch immer so getan, als ob es zwei Krankheiten gäbe – Karies und Parodontitis. In Wirklichkeit aber gibt es nur eine einzige Erkrankung, die chronische Gingivitis, die Ursache und Auslöser für Karies und Parodontitis ist.

„Jeder putzt Schuhe einzeln oder ‚SOLO‘. Genauso einfach hält SOLO-Zahnpflege Zähne gesund – ohne Nebenwirkungen. Dazu dienen SOLO-STIX, SOLO und professionelle Versiegelungen.“ **Ralf Petersen**

SOLO-Prophylaxe (in der Praxis)
 + SOLO-Zahnpflege (zu Hause)
 = Zahngesundheit (auf Dauer)

Aus der chronischen Gingivitis entsteht, wenn sie am Zahn arbeitet, eine Karies und wenn sie am Knochen wirkt, eine Parodontitis. Diese Erkenntnis liegt der SOLO-Prophylaxe zugrunde. Gleichzeitig ist die chronische Gingivitis nicht nur ein zahnmedizinisches Problem, sondern hat auch Auswirkungen auf den Allgemeinorganismus. Denn die Bakterien, die in den Zwischenräumen sitzen, unterhalten tagtäglich und jede Sekunde einen Entzündungsprozess,

auf den unsere Abwehr reagieren muss. Das ist wie ein Kampf zweier Armeen: auf der einen Seite attackieren die Bakterien, auf der anderen halten die Abwehrkräfte dagegen. Gelangen die Bakterien aus den Zahnfleischtaschen in den Blutkreislauf, greifen sie Gefäße an und erhöhen so das Risiko kardio-vascularer Erkrankungen. Zudem ist seit mehr als einem halben Jahr bekannt, dass der Keim *Porphyromonas gingivalis* die Ursache für Alzheimer ist und dieser

Keim ausschließlich in der chronischen Gingivitis und an keiner anderen Stelle im Körper vorkommt. Das heißt, wenn wir die chronische Gingivitis diagnostizieren und therapieren – das passiert in der SOLO-Prophylaxe – beseitigen wir nicht nur die chronische Gingivitis, sondern auch gefährliche Auswirkungen auf den Allgemeinorganismus, bis hin zu Alzheimer. Ob ein Mensch an Alzheimer erkrankt oder nicht, entscheidet sich in der Zahnarztpraxis.

Wie funktioniert Ihr SOLO-Konzept konkret in der Praxis und im Zusammenspiel mit dem Patienten?

Mit dem SOLO-Konzept diagnostizieren wir die Ursache für Karies, Parodontitis und für daran geknüpfte Allgemeinerkrankungen und therapieren diese anschließend. Der Zahnarzt verwendet zur Diagnostik der chronischen Gingivitis eine BOB-Sonde (Bleeding on Brushing). Sobald es blutet, weiß der Zahnarzt, dass eine chronische Gingivitis vorliegt, kann den Patienten entsprechend informieren und ihn zu einem Beratungsgespräch für die SOLO-Prophylaxe einladen. In diesem Beratungsgespräch wird dem Patienten die Problemstellung und unser Lösungsansatz verständlich erklärt. Auf dieser Basis entscheidet er sich dann bewusst für das Konzept, wird an Bord geholt und mit ihm gemeinsam ein Ziel festlegt: einen

BOB von Null zu erreichen. Der darauffolgende Prophylaxetermin vertieft die Diagnostik und stellt in der Regel fest, dass alle 26 Zwischenräume bluten. Dann gilt es, Kontrolltermin für Kontrolltermin den BOB zu reduzieren. Dafür erlernt der Patient eine neue Putztechnik mit ausgewählten Instrumenten, die weniger Zeit und Zubehör benötigt als die bisher gängige Zahnreinigung. Durch das anfängliche Beratungsgespräch ist die Prophylaxe für den Patienten logisch, nachvollziehbar und einfach. Er ist bereit, an seiner Zahngesundheit zu arbeiten, und weiß, wohin die Reise geht. Das ist eine optimale Voraussetzung für den kurz- wie langfristigen Erfolg.

Durch die Anwendung von **SOLO-Stix** wird die Bakterienbesiedlung zurückgedrängt – zum Teil bis zur Grenze der Nachweisbarkeit.

Von den insgesamt 5.000 Stunden, die ein Zahnmedizinstudium umfasst, beschäftigen sich nur 18 Stunden mit der Frage „Wie bleiben Zähne gesund?“. 4.982 Stunden hat ein Zahnarzt gelernt, zu reparieren, seine Expertise ist somit klar vorgegeben.

Wie weit ist das SOLO-Konzept schon verbreitet?

Es gibt derzeit rund 1.000 Praxen weltweit, die wir geschult und zertifiziert haben und regelmäßig auditieren. Diese Praxen haben ein wirkliches Interesse daran, dass der Patient gesund bleibt. Auch das Thema PZR wird hier anders gesehen, denn eine PRZ bringt keine Langzeitwirkung. Die Bakterien werden zwar kurzzeitig beseitigt, sind aber nach 24 Stunden wieder da. In den von uns geschulten Praxen weiß der Patient, dass es nur einen gibt, der für die eigene Gesundheit sorgen kann: er selbst. Der Zahnarzt agiert als Coach oder auch Mentor der Patienten, der Hilfe zur Selbsthilfe bietet.

Und zum Schluss: Wann und wie sind Sie zu dieser Arbeitsweise gekommen?

Schon als Assistenz Zahnarzt hatte ich überlegt, welche Art von Zahnmedizin ich später meinen Patienten anbieten möchte, und entschied mich frühzeitig dafür, vom Mainstream abzuweichen und ein Konzept zu entwickeln, dass die dauerhafte Zahngesundheit allem voran stellt. Und diesen Weg bin ich seitdem erfolgreich gegangen, von Hamburg über Trier bis in unsere neue Praxis in Leipzig, die, auch das unterstreicht unser Konzept, nur ein Behandlungszimmer und sechs potenzielle Prophylaxezimmer umfasst.

WWW.SOLO-DIAGNOSTIK.DE



Digitale Services und kostenlose Fortbildung im Doppelpack



www.doctolib.info/boost

Es gibt zahlreiche Stellschrauben im Unternehmen Zahnarztpraxis, die sich gezielt drehen lassen, um den Praxiserfolg kurz- wie langfristig zu sichern. Dazu zählt unter anderem und ganz entscheidend die Kompetenz von Behandler und Praxisteam, die durch eine kontinuierliche Fortbildungsaktivität nachhaltig gestärkt wird. Zudem ermöglichen digitale Tools, zum Beispiel für ein modernes Terminmanagement, einen effizienten Umgang mit Bestands- und Neupatienten. Beides zusammen – digitale Services und Fortbildung – steigern die Praxisprofitabilität und verhelfen so zu einer optimalen Positionierung am eng umworbenen Praxismarkt.

Wachstums-Boost: zwei Zutaten, ein Ziel

Um Praxen bei ihrer Positionierung und den aktuellen Herausforderungen zu unterstützen, sind die Berliner Doctolib GmbH und das Leipziger Verlagsunternehmen OEMUS MEDIA AG eine Kooperation eingegangen, die zweifach wirkt: Interessierte können über die digitalen Angebote von Doctolib die Online-Sichtbarkeit ihrer Praxis erhöhen, neue Patienten gewinnen und Terminausfälle reduzieren. Gleichzeitig haben sie die Möglichkeit, aus dem Fortbildungs- und Kongressportfolio der OEMUS MEDIA AG ein Event kostenlos auszuwählen. Zwei Zutaten für ein Ziel!

Jetzt loslegen: Doctolib erkunden und OEMUS MEDIA AG buchen

Die letzten Monate haben gezeigt, wie wichtig die digitale Präsenz und Kommunikation einer Praxis ist, mit der Patienten automatisch und schnell erreicht werden können. Daher ist es spätestens jetzt an der Zeit, die Kompetenz und digitale Effizienz einer Praxis durch gezielte Maßnahmen weiter auszubauen und für zukünftige Herausforderungen zu wappnen. Alle Informationen hierzu unter:

www.doctolib.info/boost



Doctolib GmbH
www.doctolib.info/boost

Infos zum Unternehmen

Was sagen die Anwender?

ZÄ Klara Szentpetery
Gemeinschaftspraxis
in Bergheim



„Ich hatte schon lange mit dem Gedanken gespielt, ein digitales Terminmanagement in meiner Praxis einzuführen. Der Wachstums-Boost von OEMUS und Doctolib kam da wie gerufen, denn so kann ich meine Praxis digitalisieren und mich zusätzlich kostenlos fortbilden. Ich freue mich über die Möglichkeiten, die mir diese Kooperation bietet, und bin gespannt, wie meine Patienten die neuen Services annehmen werden.“

Wie funktioniert der Wachstums-Boost?

- Mit Doctolib starten: Kostenlose Beratung erhalten, den digitalen Terminmanagementservice individuell auf die Praxis anpassen und mithilfe des Doctolib-Teams einrichten.
- Fortbildung oder Kongress aus dem OEMUS-Portfolio auswählen: volle Kostenübernahme von bis zu 500 Euro für Doctolib-Neukunden und kostenlos Fortbildungspunkte sammeln.
- Alle Informationen, die Teilnahmebedingungen und eine unverbindliche Beratung unter doctolib.info/boost oder Tel. +49 30 255585428.

Gut sitzen, gut sehen, gut arbeiten – gesund bleiben

Der Sprung in die Selbstständigkeit ist für junge Zahnmediziner eine echte Herausforderung und mit vielen Fragezeichen verbunden. Umso besser, wenn man die Gelegenheit bekommt, umfassenden fachlichen Input von verschiedenen Experten zu erhalten – und zwar kostenlos. So geschehen im August bei der Opti Summer School. 96 Stipendiaten im Alter von 22 bis 40 Jahren erlernten bei der Intensivschulung für Existenzgründer eine Woche lang das betriebswirtschaftliche Rüstzeug für die Praxisgründung, das beim Studium zu kurz kommt. Das Ostsee Resort Damp bot den Teilnehmern zudem ein attraktives Rahmenprogramm zum Netzwerken. Die auf die Bedürfnisse der Teilnehmer abgestimmten Seminarinhalte reichten von Business- und Finanzplanung, Marketing, Abrechnung, Digitalisierung und Praxisplanung bis zu modernen und ergonomischen Behandlungsformen. Bei letzterem Thema ging es nicht nur um die Gesunderhaltung des Behandlers, sondern auch um die Möglichkeit, mit einer Solo-Behandlung dem Fachkräftemangel zu begegnen oder die Betriebskosten niedrig zu halten.

© OPTI health consulting GmbH



Ergonomisch Arbeiten von Anfang an

Die Zweihandtechnik lässt sich mit der Behandlungseinheit XO FLEX des dänischen Herstellers XO CARE sehr gut umsetzen. Die Einheit ist für das sogenannte Basiskonzept 3 entwickelt. Dabei sind die Geräte für Zahnarzt und Assistenz als Einheit von der linken Seite her über den Patienten schwenkbar, wodurch die Griffwege relativ kurz sind. „Um mit der Zweihandtechnik ergonomisch arbeiten zu können, muss die einmal eingenommene optimale Arbeitshaltung in allen Behandlungssituationen beibehalten werden. Entsprechend wechselt der Behandler seine Blickrichtung nicht durch ein Verdrehen der Halswirbelsäule, sondern durch einen Sitzpositionswechsel im Bereich von neun bis zwölf Uhr“, erklärte Ricarda Wichert, Regional Sales Manager für die D-A-CH-Region bei XO CARE, den Teilnehmern das ergonomische Behandlungskonzept der Dänen. In verschiedenen Workshops konnten die Niederlassungsinteressierten anhand von einzelnen Fallbeispielen die richtige Sitzposition für die entsprechende Behandlung ausprobieren. Auch die Vierhandtechnik stellte Ricarda Wichert den Teilnehmern anhand von Beispielen vor. Interessierte Zahnärzte können kostenlos den digitalen Ergonomieleitfaden zur Solo-Behandlung (Zweihandtechnik) und Behandlung mit Assistenz (Vierhandtechnik) bestellen: www.xo-care.com/products/xo-flex-2020/ergonomyguide

www.xo-care.com

Unser Sauberheld.

**Hände-Desinfektionsgel
für Ihre Sicherheit.**



Becht4care®

- ✓ hygienische und chirurgische Hände-Desinfektion (begrenzt viruzid)
- ✓ mit feuchtigkeitsspendender Pflegeformel
- ✓ dermatologisch getestet



direkt
zum Produkt

Becht®
ALFRED BECHT GMBH

BESSER BECHT.
MADE IN OFFENBURG.

www.becht-online.de



© Yakovchuk Olena – stock.adobe.com

Erster nicht maximierter PZR-Zahnzusatztarif auf dem Markt



Der Patient einer Zahnarztpraxis hat morgen einen Termin zur professionellen Zahnreinigung und geht heute dank der ihm zur Verfügung gestellten Information auf www.pzr-direkt.de und schließt dort für neun Euro monatlich online den Tarif ab. Die Behandlung am darauffolgenden Tag kann bereits eingereicht werden und wird zu hundert Prozent erstattet. Sollte die Praxis dem Patienten ein Zahlungsziel von zwei Wochen einräumen

und sollte er nach dem Erhalt der Rechnung diese über die App einreichen, hat er binnen drei Tagen das Geld und muss nicht einmal die Rechnung vorfinanzieren. Diese Unkompliziertheit ist dank des Verzichts auf Wartezeit und Gesundheitsprüfung möglich. Selbst der sonst so unangenehme Schriftverkehr zwischen Praxis und Versicherung entfällt, ganz gleich, ob der Behandlungsbeginn vor Vertragsabschluss erfolgte oder nicht. Die Zahnreinigung kann zweimal im Jahr bis zu den Höchstsätzen der GOZ abgerechnet werden. Sollte die medizinische Notwendigkeit gegeben sein, wird auch viermal (oder häufiger) im Jahr zu hundert Prozent geleistet.

Alle weiteren Informationen zu Tarif und Service unter www.pzr-direkt.de/praxis online oder per Ausfüllen der Rückseite des Beilegers in dieser Ausgabe der ZWP 11/20. Selbstverständlich steht Patienten auch eine telefonische Hotline zur Verfügung, die alle Fragen klärt. Dank der Kooperation der Privadent GmbH und Ralf Müller (Fachberater ZahnÄrzte) ist dieser exzellente Service für Praxen möglich.

Quelle: Ralf Müller

◀ Ralf Müller ist Ärzte- und Zahnärzterberater aus Gera und begleitet seit 1991 niedergelassene Zahnärzte. Seit 2019 bündelt Ralf Müller seine vielfältigen Beratungskompetenzen in der Ärzte und Zahnärzte GmbH. ➔ Weitere Informationen auf: www.aerzte-zahnaerzte-berater.de

Beratung, Factoring und digitale Lösungen – aus einer Hand!

Ein Zahnarzt meistert täglich eine Menge an Herausforderungen, die über die Behandlung der Patienten hinausgeht. Mit umfassenden Services rund um den gesamten Praxisalltag kann DIE ZA unterstützen, zum Beispiel durch Optimierung der Praxisprozesse. Bei der zahnärztlichen Abrechnung lassen sich oftmals schnell Optimierungspotenziale finden. Mit den Factoring-Lösungen der ZA sparen sich Zahnärzte viel Aufwand und sichern darüber hinaus ihre Liquidität. Ein großes Plus ist die kompetente, breit aufgestellte GOZ-Abteilung mit über 30 Jahren Erfahrung mit der Gebührenordnung für Zahnärzte. Zahlreiche GOZ-Services wie Stellungnahmen, telefonische Beratung oder Musterformulare und Merkblätter zeugen von der umfassenden Expertise in diesem Bereich. Mit attraktiven Teilzahlungsangeboten und der Durchsetzung von Erstattungsansprüchen gegenüber Beihilfestellen und Versicherern unterstützt DIE ZA auch Patienten bei einer höherwertigen Behandlung. In Sachen Dokumentation und Praxismanagement-Software, Online-Seminaren, Versicherungen, Offene-Posten-Management u. v. m. hat DIE ZA ebenfalls passende Lösungen.

www.die-za.de

Infos zum Unternehmen





Tag der offenen Tür: Zahnwerk 7 trotz der Krise

Am 24. Oktober 2020 veranstaltete Schütz Zahntechnik die offizielle Eröffnungsfeier ihrer Räumlichkeiten nebst einem Tag der offenen Tür im Zahnwerk 7 – dem neuen Dental-Medizinischen Technologiezentrum Glashütte. Trotz der angespannten Corona-Situation konnte der Tag der offenen Tür unter Einhaltung der strengen Hygieneregeln dennoch erfolgreich stattfinden. Das Zahnwerk 7, welches rein optisch in Glashütte bereits für Aufsehen sorgte, konnte erstmals auch von innen bestaunt werden. Die interessierten Gäste – mit dabei Kunden und Kollegen aus der Dentalbranche als auch neugierige Privatleute – bekamen einen Eindruck vom hochmodernen Fräszzentrum mit seinen digitalen Technologien. Die Begeisterung war groß, das Interesse für digitale Zahntechnik immens. Ein Besucherhighlight war, wie sollte es anders sein für Glashütte, dem Zentrum der deutschen Uhrenindustrie, die Ausstellung „500 Jahre Turm- und Großuhrentechnik“. Nicht weniger interessant für das gesamte Publikum war eine „Reise durch das Sonnensystem“ im Rahmen der sich dauerhaft im Technologiezentrum befindlichen Ausstellung mit VR-3D-Erlebnis. Selbst in die Welt angenehmer Gerüche im Rahmen professioneller Raumbeduftung konnte man an diesem Tag eintauchen. Zu einem klangvollen Erlebnis wurde der Auftritt eines Dudelsackpielers, der neben Guinness und Kilkenny auf kulinarischer Seite das Tagesmotto „Irland“ unterstrich. Trotz der Einschränkungen, mit denen es in der aktuellen Corona-Zeit zu leben gilt, brachte dieser Tag Abwechslung und Erlebnis zugleich.

Im Sommer 2021 plant Schütz Zahntechnik, die feierliche Eröffnung des Zahnwerk 7 im Rahmen eines Sommerfestes nachzuholen. Termin und Programm werden rechtzeitig bekannt gegeben.



Schütz Zahntechnik GmbH
Tel.: +49 3504 629990
www.schuetz-zahntechnik.de

Maßangefertigte Mikronährstoffe für die zahnmedizinische Behandlung

Ein Beitrag von Antje Isbaner

INTERVIEW /// Die Gesundheit erhalten und Krankheiten behandeln – das ist das Ziel der orthomolekularen Medizin. Dabei werden Substanzen im menschlichen Körper, die natürlich vorhanden und für die Gesundheit notwendig sind, durch eine gezielte Nährstoffzufuhr verändert und so Defizite ausgeglichen. Die Epcode GmbH bietet mit DENTAL VITAL auf die zahnmedizinische Praxis zugeschnittene Mikronährstoffe. Ein Gespräch mit Veit Hemmeter, Geschäftsführender Gesellschafter der Epcode GmbH, über Qualität, Transparenz und Rezepturen auf dem Nährstoffmarkt und die „Extra-Meile“ von Epcode.



Herr Hemmeter, Sie sind einer der Gründer und Leiter des Unternehmens Epcode GmbH. Können Sie uns bitte kurz Ihr Unternehmen vorstellen?

Die Epcode GmbH wurde 2016 gegründet und ist in alleinigem Besitz sowie inhabergeführt von meinem Gründungspartner und mir. Sie entwickelt maßgeschneiderte arztgestützte orthomolekulare Medizin unter Berücksichtigung neuester Darreichungstechnologien.

Heute dürfen wir zahlreiche Apotheken, medizinische Institute, Kliniken sowie Ärzte verschiedener Fachrichtungen zu unseren Kunden zählen. Die Marke DENTAL VITAL umfasst dabei den zahnmedizinischen Bereich. Mittlerweile sind wir auf ein Team von über 30 motivierten Mitarbeitern gewachsen. Dabei liegt unser Fokus auf der Entwicklung und Herstellung innovativer Darreichungsformen zur Steigerung der Bioverfügbarkeit (also der Resorption der Mikronährstoffe im Körper). Mit diesen Darreichungsformen die gewünschten Rezepturen unserer Kunden in Kleinchargen zu leistbaren Konditionen für sie umzusetzen, ist unser Antrieb.



Durch aufwendige und kostenintensive Prüfverfahren kann die Qualität ▲ der einzelnen Produkte bei Epcode gesichert werden.

Der Markt von Mikronährstoffen ist für Verbraucher gar nicht so leicht zu überschauen. Es fehlt an Transparenz zu Herkunft und Kennzeichnung der Rohstoffe sowie der Regulierung bei der Herstellung und Kennzeichnung einzelner Produkte. Wie stehen Sie dazu?

Sie sprechen damit ein großes Problem an, mit dem auch wir als Anbieter konfrontiert sind. Wie in jeder Branche gibt es auch bei uns schwarze Schafe. Solange seitens der Behörden aber keine strengeren Regularien implementiert werden, sind diese nur sehr schwer zu erkennen. Das wirft ein grundsätzlich schlechtes Licht auf den Markt mit Mikronährstoffen, der deswegen bei vielen Ärzten auch verpönt ist. Die Studienlage beschränkt sich nur auf die Wirkungsweise und Interaktion bestimmter

Einzelstoffe. Glücklicherweise gelingt es uns, durch Transparenz und den Gesprächen zufriedener Bestandskunden mit Kollegen zunehmend Vertrauen in unsere Produkte aufzubauen. Die in der Verordnung über Nahrungsergänzungsmittel festgesetzten Regelungen zielen auf die Eigenverantwortung der Hersteller bzw. Inverkehrbringer ab. Die für die Einhaltung dieser Vorschriften zuständige Lebensmittelüberwachungsbehörde kontrolliert lediglich vereinzelt, ob die verwendeten Stoffe und deren Dosierung die Voraussetzung für das Inverkehrbringen als Nahrungsergänzungsmittel erfüllen, da diese keine offizielle Zulassung benötigen. Sie müssen zwar beim Bundesamt für Verbraucherschutz und Lebensmittelsicherheit angezeigt werden, diese leiten die Anzeigen mangels freier Kapazitäten aber wiederum an die Lebensmittelüberwachungsbehörde weiter, wo sich der Kreis wieder schließt. So finden leider keine Kontrollen der sehr zahlreich angebotenen Mikronährstoffprodukte hinsichtlich der Rohstoffqualität, den Herstellungs- und Abfüllungsbedingungen sowie den inhaltlichen Abweichungen der auf dem Label ausgewiesenen Inhaltsangaben statt.

Wie gewährleisten Sie die entsprechende Qualität und Transparenz?

Bei der Epicode haben wir im Einkauf ein redundantes System integriert. Zum einen kaufen wir lediglich Rohstoffe mit einem Analysezertifikat von bei uns bereits seit Jahren bekannten Händlern und zum anderen lassen wir diese Ergebnisse vor der Verarbeitung von einem unabhängigen zertifizierten Labor verifizieren. Die Herstellung und Abfüllung findet dann unter *Good Manufacturing Practice*-zertifizierten und -überprüften Bedingungen statt. Je nach Darreichungsform entstehen bei der Herstellung Temperaturunterschiede, Feuchtigkeit und Druck. Vor allem Vitamine reagieren sehr empfindlich auf diese äußeren Einflüsse. Deswegen sind die erlaubten Toleranzen zwischen der Nährstoffangabe des Labels und dem tatsächlichen Inhalt auch so groß. Bei Vitaminen liegt diese bei plus 50 Prozent



GROSSES SORTIMENT
wirksam gegen **Corona,**
Grippe und andere Viren

Wir sind auch in der
2. Corona-Welle für Sie da!

www.ehp-shop.de

Unser Lager ist mit allen
Artikeln gut gefüllt. Bestellen
Sie jetzt bei uns im Shop und
sichern Sie sich Ihren Vorrat.
Oder rufen Sie uns an:
05235-501550

MUNDSCHUTZ
OP MUNDSCHUTZ | SCHUTZSCHILD

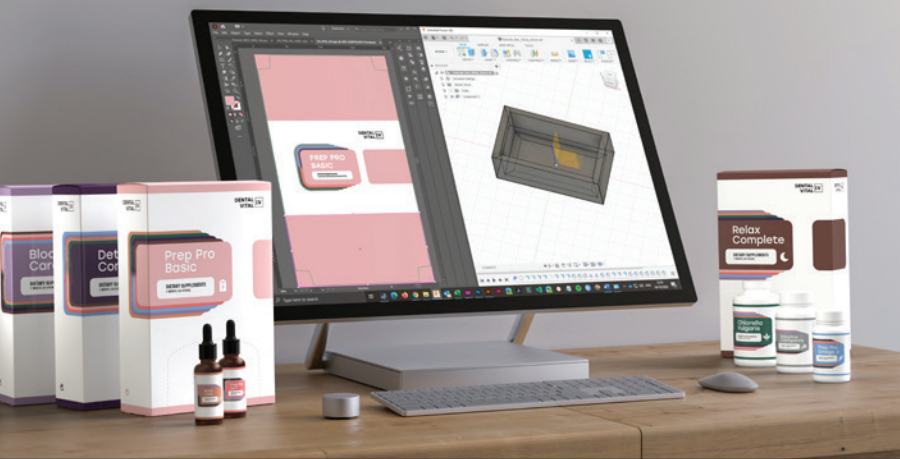


DESINFEKTION
FÜR OBERFLÄCHEN | HÄNDE



HANDSCHUHE
VINYL | NITRIL | LATEX





◀ Die Produkte können individuell design und gelabelt werden.

an erster Stelle. Konkret können Ärzte und medizinische Einrichtungen je nach Darreichungsform schon ab einer Abnahmegarantie von nur 50 Stück über zwölf Monate ein nach ihren Wünschen entwickeltes, unter höchsten Qualitätsstandards hergestelltes und abgefülltes Produkt beziehen. Dabei können sie aus fast hundert Vitaminen, Mineralstoffen, Carotinoiden, Aminosäuren, pflanzlichen Vitalstoffen, Hormonen, Spurenelementen, Fettsäuren, Enzymen und anderen Stoffen wählen.

Sie gehen aber noch einen Schritt weiter ...

Das stimmt, wir kümmern uns neben der Erstellung des Labels, der behördlichen Produktanzeige, dem Design und der Herstellung der Verpackung auch um die Bereitstellung der Informationsmaterialien für die Patienten. Sofern gewünscht, ist alles auch als Private Label lieferbar. Unsere Kunden bekommen also ein auf sie zugeschnittenes Produktpaket. Alles aus einer Hand und innerhalb von sechs bis acht Wochen!

Was können wir in Zukunft noch von Ihrer Firma erwarten?

Wie bereits erwähnt, ist die Studienlage hinsichtlich der Funktionsweisen multikomplexer Mikronährstoffpräparate noch sehr dünn. Diesem Problem wollen wir in Zusammenarbeit mit dem St. Antonius-Hospital Gronau sowie einigen unserer Kunden begegnen.

In den nächsten Wochen schalten wir zudem eine Plattform online, die sich momentan mit ausgewählten Kunden in der Betatestphase befindet. Unter Berücksichtigung der datenschutzrechtlichen Bestimmungen möchten wir den Erfahrungsaustausch von Bestands- und Neukunden untereinander fördern und ihnen die Möglichkeit geben, ihre Bestellungen zu poolen. Die Rezepturen können dadurch laufend um die in der Anwendung gemachten Erfahrungen verbessert werden und die Mindestbestellmenge pro Arzt wird weiter reduziert.

Vielen Dank für das Gespräch.

und minus 20 Prozent. Bei Mineralstoffen ist eine Abweichung von plus 45 Prozent und minus 20 Prozent zulässig. Deswegen werden die fertiggestellten Präparate abermals hinsichtlich der finalen Stoffinhalte bei uns geprüft und, sofern nötig, nochmals angepasst. Erst dann erfolgt eine Freigabe.

Die mit dem Einkauf, dem mehrmaligen Testen und der schonenden Herstellung mit für uns entwickelten Spezialmaschinen verbundenen Prozesskosten spiegeln sich in der Qualität, aber auch in den Kosten wider.

Diese kostenintensiven Prüfverfahren im Hintergrund sieht aber der Kunde nicht ...

Genau, für einen Konsumenten ist es nahezu unmöglich, qualitativ hochwertige Produkte von den bestenfalls wirkungslosen Präparaten zu unterscheiden. Der Kaufentscheid ist so verständlicherweise durch den niedrigsten Preis und die Qualität der Werbebotschaft beeinflusst. Aus diesem Grund bieten wir unsere Produkte auch nur im medizinischen und nicht im B2C-Bereich an, da wir in der Qualität keine Kompromisse machen.

Was verbirgt sich hinter dem Konzept DENTAL VITAL und welche Rolle spielen Mikronährstoffe in der zahnmedizinischen Praxis?

DENTAL VITAL befasst sich mit den orthomolekularen Anforderungen der Zahnmedizin und bietet eine Produktbasis aus momentan 15 intern entwickelten Rezepturen für unterschiedliche Funktionsunterstützungen. Die Produkte sind sofort verfügbar und können innerhalb von nur einer Woche auch als

Private Label geliefert werden. In der richtigen Dosierung und Kombination kann die orthomolekulare Medizin die Heilungsverläufe infolge einer zahnmedizinischen Behandlung positiv beeinflussen und postoperative Risiken mindern. Bestimmte Mikronährstoffe leisten zur Erhaltung und Unterstützung gesunder Zähne, der Knochen und des Zahnfleisches einen wichtigen Beitrag. Neben der Unterstützung der Collagen- und Bindegewebsbildung unterstützen sie die Funktion des Immunsystems, der Muskeln sowie des Stoffwechsels.

Sie arbeiten bei der Bewerbung Ihrer Produkte mit dem Begriff „Maßanfertigung“. Können Sie uns das bitte erläutern?

Seit ihrer Gründung steht bei Epcode immer die Kundenorientierung im Fokus. So wurde aus zahlreichen Gesprächen mit Ärzten unterschiedlichster Fachrichtungen schnell klar, dass es zwar unzählige Mikronährstoffpräparate am Markt gibt, diese aber nicht auf das Behandlungskonzept der jeweiligen Ärzte abgestimmt sind. Differenzierte medizinische Aus- und Weiterbildungen sowie in der Praxis gemachte Erfahrungen führen zu individuellen Behandlungsmustern – einer Art therapeutischer Handschrift.

Das heißt, Sie bieten individuelle Produkte je nach Praxis an?

Ja, wir entwickeln und produzieren Produkte zur optimalen Vor- und Nachversorgung der Patienten, abgestimmt auf den jeweiligen Behandlungsansatz des Arztes. Der Behandlungserfolg des Therapeuten und der gesundheitliche Nutzen für den Patienten stehen dabei

Technik ist einfach

... mit den Technik-Profis

- + Schnelle Reparatur
- + Fachgerechte Montage
- + Kontinuierliche Wartung



**Einfach
näher dran!**
Lokal in Ihrer Nähe

2018-579-9555_Stand: 23.10.2020



NWD
nwd.de/tkd

Umparken im Kopf: Aktiv agieren, statt Umsätze zu verlieren

ZAHNKREDIT /// Mehr und mehr setzt sich bei vielen Marktteilnehmern die Erkenntnis durch, dass sowohl die weiterhin schwelende Corona-Krise als auch die technologisch-digitalen Umwälzungen erhebliche, geradezu disruptive Veränderungen bewirken und die Neuordnung der Wirtschaftsprozesse und -strukturen beschleunigen wird. Diesem Wandel kann sich der Gesundheitssektor, dessen Wohlergehen in voller Abhängigkeit des Wirtschaftssystems steht, letztlich nicht entziehen. Daher sind auch Zahnärzte gut beraten, sich neuen bislang ungewohnten Marktanforderungen zu stellen: der Sicherung und dem Ausbau der eigenen Marktposition gegenüber den zahnärztlichen Wettbewerbern.

Heute ist die gute alte Zeit von morgen: Dieser Binsenwahrheit blickte bereits der unvergessene Komiker Karl Valentin humorvoll ins Auge. Vergleicht man bei Zahnarztpraxen die vorläufigen Betriebsergebnisse des aktuellen Corona-Jahres 2020 mit denen der Vorjahre, so werden nicht wenige Zahnärzte dieser Valentin-Erkenntnis wehmütig zustimmen. Denn in den Folgejahren wird die Umwälzung der Märkte unaufhaltsam weiter voranschreiten; dafür sorgt allein schon die Corona-Krise, deren ökonomische Folgewirkungen noch weitere zwei bis drei Jahre zu spüren sein



Bewusstseinswandel

werden (Prognos Wirtschaftsforschungsinstitut; Welt online, 30. Okt. 2020). Und früher, so die nicht seltene Klage in Fachkreisen, waren Zahnärzte noch Kollegen, heute sind sie Konkurrenten.

Das zahnärztliche Verkaufsgespräch — gestern und heute

Ja, so war es viele Jahre lang: Der Patient kam in die Praxis und nahm dankbar den ihm gemachten Behandlungsvorschlag an — die Kasse zahlte ja, zumindest einen erheblichen Teil,

und den Rest regelte die Abrechnungsgesellschaft mit mehr oder weniger vorteilhaften Teilzahlungsangeboten. Es handelte sich bis 2019 um einen klassischen Anbieter- oder Verkäufermarkt, denn das Verkaufsgeschehen wurde vom Behandler dominiert, der patientenseitige Nachfrageüberhang war oft größer als das zahnärztliche Angebot. Seit Beginn der Corona-Krise drehen sich die Verhältnisse zunehmend um: Wegen der unsicheren wirtschaftlichen Zukunft herrscht bei hochwertigen, zuzahlungsintensiven Versorgungsangeboten



Dr. Guido Szostak vom Zahnzentrum Herne

rückhaltung. Bei vielen Patienten ist schlicht die Kaufkraft, zum Beispiel wegen Kurzarbeit, gesunken; andere Patienten wiederum wollen ihre Guthaben als Reserve für schlechte Zeiten zusammenhalten. Kein Wunder, dass das zahnärztliche Verkaufsgespräch nun häufig deutlich mehr Zeit braucht, um behandlungsinteressierte Patienten kaufwillig zu stimmen – ein deutliches Zeichen, dass sich die Verhältnisse umgedreht haben. So stellt Dr. Guido Szostak vom Zahnzentrum Herne fest: „Neuerdings kommen häufiger Patienten, die sich nach Erhalt eines Heil- und Kostenplans oder Kostenvoranschlags vorbehalten, eine zweite Zahnarztmeinung einzuholen, also ein Konkurrenzangebot, um den Behandlungspreis drücken zu können. Auf diese Situation müssen wir Zahnärzte mit einem passenden, unsere Patienten zum Kauf motivierenden Angebot reagieren.“

Umparken im Kopf – Der Bewusstseinswandel: Vom Bringgeschäft zum Holgeschäft

Wer erinnert sich nicht an die erfolgreiche Opel-Werbekampagne *Umparken im Kopf* aus dem Jahr 2016: Es ging darum, der angestaubten Opel-Marke neuen Glanz zu verleihen und im Bewusstsein der Käufer wieder begehrt zu machen. In etwa passt dieser Vergleich auch auf den Strukturwandel im Zahnmedizinmarkt, der ebenfalls, zusätzlich getriggert durch die Corona-Krise, jetzt einen Bewusstseinswandel erforderlich macht. Allerdings nicht auf Kundenseite, denn die Kunden bzw. Patienten haben inzwischen deutlich realisiert, dass ihre Kaufkraft geringer geworden ist. Nun geht es um die Anbieterseite – also um den Zahnarztunternehmer –, der sein unternehmerisches Bewusstsein an diese neue Situation anpassen und in Handlungskonzepte übersetzen muss, will er sein Praxisunternehmen gegen das Wettbewerbsumfeld behaupten. In der Vergangenheit, geprägt vom patienten-seitigen Nachfrageüberhang (Bringgeschäft), reichte es oftmals aus, die Behandlungswünsche des Kunden zu

Seit Beginn der Corona-Krise drehen sich die Verhältnisse zunehmend um: Wegen der unsicheren wirtschaftlichen Zukunft herrscht bei hochwertigen, zuzahlungsintensiven Versorgungsmitteln Zurückhaltung. Bei vielen Patienten ist schlicht die Kaufkraft, z. B. wegen Kurzarbeit, gesunken; andere Patienten wiederum wollen ihre Guthaben als Reserve für schlechte Zeiten zusammenhalten.

ANZEIGE

Wawibox

PRO



Die professionelle Online-Materialwirtschaft mit integriertem Preisvergleich

**Nutzen Sie die Zeit, die Sie im Lager verbringen,
lieber für Behandlungen!**

Kontaktieren Sie uns:

📞 06221 52 04 80 30

✉ mail@wawibox.de

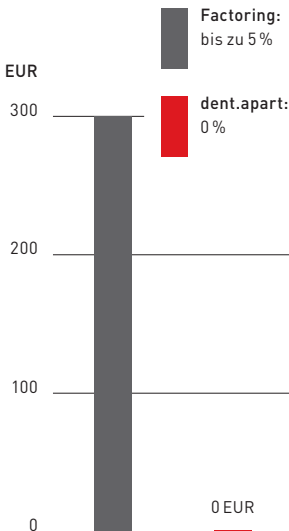
🌐 content.wawibox.de/pro_anfrage



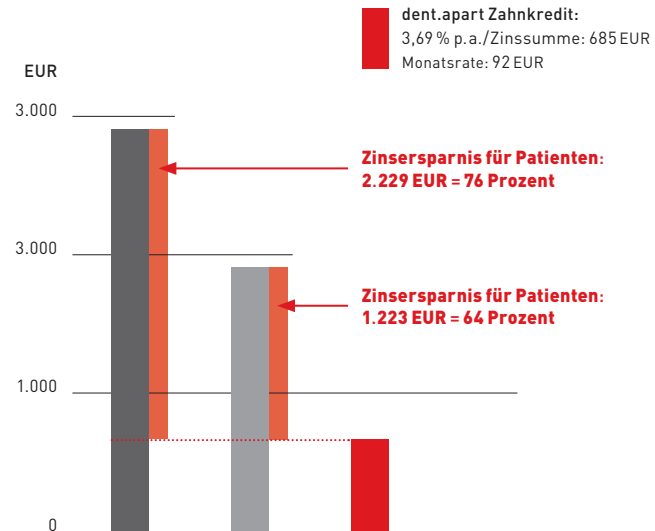
 Webseite

Der dent.apart Zahnkredit – eine Win-win-Situation für Zahnarzt und Patient

Vergleich Gebühren/Kosten für den Zahnarzt: Bezogen auf 6.000 EUR



Zinsvergleich für den Patienten:
Beispiel: 6.000 EUR; Laufzeit 72 Monate



erkennen und ihn medizinisch optimal zu beraten. Heute jedoch kommt mehr und mehr die Notwendigkeit hinzu, verborgene oder offene Finanzierungswünsche des Patienten aufzuspüren und ihm ein medizinisch und finanziell überzeugendes, also kaufmotivierendes Angebot zu machen (Holgeschäft), um so den begehrten Behandlungsauftrag nicht an die wachsame Konkurrenz zu verlieren.

Raus aus der Tabufalle: Zahlungserleichterungen anbieten statt Preisdumping riskieren

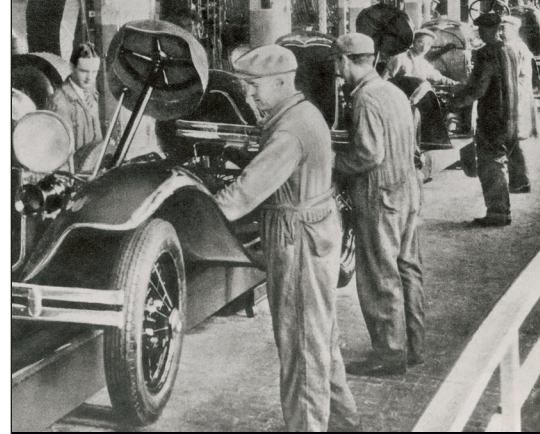
Dr. Guido Szostak berichtet über eine Patientin, die von seinem hochwertigen Behandlungskonzept, das eine Zuzahlung von 6.000 EUR erforderlich machte, überzeugt und begeistert war: „Diese Patientin machte mich glücklicherweise sofort darauf aufmerksam, dass sie das Behandlungsangebot gerne annehmen würde. Ihre Frage an mich war lediglich: Kann ich den Betrag bei Ihnen finanzieren und in Raten zahlen? Das würde

mir sehr helfen.“ Dass Ratenzahlungsangebote ein wirksames Instrument gegen Preisverfall und somit gegen Ertragseinbußen sind, hat insbesondere die Autoindustrie früh erkannt. So wird seit circa 20 Jahren in Anzeigen stets mit einer günstigen Monatsrate geworben, der Verkaufspreis steht eher im Kleingedruckten. Damit wird dem Kunden ein deutliches, kaufanreizendes Zeichen gegeben, dass er „es sich leisten kann“, ein hochwertiges Produkt zu erwerben – und vor allem: Das Autohaus zeigt dem umworbenen Kunden: Hier ist Ratenzahlung selbstverständlich und willkommen! Anders also als in Zahnarztpraxen, wo Ratenzahlung häufig immer noch als störendes Tabu verdrängt und an Factoring-Gesellschaften gedankenlos „entsorgt“ wird. Damit verliert der Zahnarztunternehmer wichtige Ertragschancen, möglicherweise an die klügere Konkurrenz in der Nachbarschaft. Dabei sind insbesondere behandlungswillige Patienten, so die Erfahrung von Dr. Guido Szostak, nicht selten sogar dankbar, wenn das Praxis-

team den ersten Schritt macht, eine Ratenzahlungsmöglichkeit proaktiv anbietet und damit den Patienten von dem ihn belastenden und kaufhindernden Finanzierungstabu befreit: „Ratenangebote über 100 bis 150 EUR im Monat, so meine Erfahrung, überzeugen in vielen Fällen mehr als 6.000 EUR Einmalzahlung – und ich bekomme für gute Arbeit ein gutes, ungeschmäleres Honorar.“

Die wichtige Frage nach dem kaufmotivierenden Finanzierungsangebot

Zunächst sollte aus Gründen der Kosten- und Risikominimierung das Ratenzahlungsangebot über einen externen Dienstleister erbracht werden, keinesfalls von der Praxis selbst (vgl. ZWP 10/2020, S. 68 ff.). Sodann sollte der Zahnarztunternehmer sich im Hinblick auf das Vertrauensverhältnis sehr gut überlegen, auf welcher Zinsbasis er seinen Patienten Ratenzahlungen anbietet, um so die Kaufbereitschaft zu



steigern. Hier zeigt sich der Nachteil vieler Factoring-Gesellschaften, deren Teilzahlungszinssätze für Patienten seit Jahren häufig bei stolzen zehn bis 15 Prozent liegen. Im Rahmen einer transparenten Aufklärung wirken solche hohen Factoring-Teilzahlungszinssätze auf den Patienten abschreckend – ein Grund, warum in vielen Praxen, die Factoring (Forderungsverkauf) nutzen, das kaufentscheidende Thema *Ratenzahlung* leider gemieden wird und so eigentlich sichere Umsatzpotenziale an die Konkurrenz verschenkt werden.

Der dent.apart Zahnkredit: eine Win-win-Situation für Praxisinhaber und Patient

Hier kommt der neue dent.apart Zahnkredit als Umsatzförderungsinstrument ins Spiel. Wie im Beispiel in der vorstehenden Abbildung (rechts) dargestellt, spart der Patient im Vergleich zu den beiden Factoringangeboten bei einer Finanzierung über 6.000 EUR, Laufzeit 72 Monate, zwischen 64 Prozent (Zinersparnis: 1.223 EUR) und 76 Prozent (Zinersparnis: 2.229 EUR), wenn dieser den dent.apart Zahnkredit nutzt.

Informiert das Praxisteam den Patienten über solche Alternativangebote offensiv und transparent, wird der Patient sich ganz sicher für die deutlich günstigere Lösung entscheiden. Dann aber hat auch die Praxis ihr unternehmerisches Ziel erreicht: die notwendige Sicherung des Umsatzes. Nicht zuletzt wird der Patient seinem Zahnarzt dankbar sein für diese wertvolle, unnötig hohe Zinskosten sparende Information, zumal Für-

sorge und Transparenz gerade im ärztlichen Bereich zentrale ethische Grundlagen eines Verkaufsgesprächs sind (vgl. *ZWP 09/2020*, S. 60 ff.).

„Genau an dieser Notwendigkeit, dass gerade bei einer unsicheren Wirtschaftslage Zahnarzt und Patient unnötige Kosten einsparen müssen, setzen wir mit dem neuen dent.apart Zahnkredit an“, erläutert Wolfgang Lihl, Geschäftsführer von dent.apart. Denn mit dem Einsatz des dent.apart Zahnkredits entfallen zugleich für den Praxisinhaber sowohl Factoring- als auch sonstige Finanzierungskosten ersatzlos (vgl. vorstehende Grafik, links). „Und der Praxisinhaber“, so Lihl, „hat umgehend das Honorar auf seinem Praxiskonto – und zwar schon vor Behandlungsbeginn. Diese Innovation bedeutet für den Zahnarzt hundertprozentige finanzielle Planungssicherheit zum Nulltarif.“ Ein Vorteil, der für jeden Zahnarztunternehmer gerade in einer unsicheren Wirtschaftslage von zentraler Bedeutung ist, zumal beim dent.apart Zahnkredit Rückbelastungen, wie beim Factoring, prinzipiell ausgeschlossen sind.

INFORMATION ///

dent.apart
Einfach bessere Zähne GmbH
 Westenhellweg 11–13
 44137 Dortmund
 Tel.: +49 231 586886-0
 info@dentapart.de

Weitere Informationen zum Thema „Patientenkredit“ finden Sie unter www.dentapart.de/zahnkredit, www.dentapart.de/zahnarzt sowie auf www.dentapart.de/zahnarzt/starterpaket-bestellen

Aligner vom Fließband

Vacformat V9: Das neue Tiefziehgerät auf Vakuumbasis speziell entwickelt für Großlabore.

Henry Ford revolutionierte einst die Automobilproduktion mit seiner Idee, am Fließband fertigen zu lassen. So konnte er mehr Autos in gleichbleibender Qualität produzieren, ohne die Zahl an Arbeitern zu erhöhen. Dieses Prinzip hat Dreve übertragen auf die Herstellung von Alignern.



Das Ergebnis: Bis zu 9 Schienen in einem Tiefziehvorgang in identischer Qualität. Das ergibt bis zu 108 Schienen pro Stunde – mit 1 Mitarbeiter!

Jetzt informieren
www.dentamid.dreve.de



Für mehr Durchblick im Praxisalltag

Ein Beitrag von Johannes Liebsch

FIRMENPORTRÄT /// Zweifelsfreie Diagnostik, bessere Ergonomie, optimierter Behandlungserfolg: Der Einsatz von Lupenbrille und Lichtsystem bringt unzählige Vorteile mit sich. Doch erst durch die individuelle Anpassung auf die konkreten Bedürfnisse der Behandler hinsichtlich Vergrößerung und Sehfeld entfaltet ein solches Duo all seine Stärken. Mit mehr als dreieinhalb Jahrzehnten Erfahrung ist das Unternehmen Bajohr OPTECmed aus Niedersachsen eine feste Größe, wenn es um Custom-made-Lupenbrillen und dazu passende Lichtsysteme für Spezialanwendungen in Medizin und Technik geht.

Das bundesweit führende Unternehmen optimiert sein Spektrum an Produkten und Dienstleistungen stetig und prägt die Entwicklungen rund um individualisierte Lupenbrillen seit Beginn der Achtzigerjahre maßgeblich. Basierend auf der visionären Idee von Firmengründer und Geschäftsführer Christoph Bajohr können Kunden mittlerweile auf eine große Markenvielfalt und ein umfangreiches Produktsortiment zurückgreifen. Bajohr ist nicht nur exklusiver Fachhandels- und Servicepartner für Lupenbrillen für Zeiss Meditec in Deutschland, sondern vertreibt auch Systeme von PeriOptix, Qualitätsoptiken von ExamVision sowie die neue ErgoLine aus dem hochwertigen Programm der Eigenmarke BaLUPO.



Abb. oben: Im bundesweit einmaligen Lupenbrillen-Showroom können sich Zahnärzte umfassend über das Thema Lupenbrille informieren.

Abb. rechts: Durch eine axiale Refraktionsbestimmung werden die Augenwerte live vor Ort von Augenoptikermeistern ermittelt.

Bundesweiter Außendienst und ein einzigartiger Showroom

Wer sich von den Vorzügen des umfangreichen Produktportfolios überzeugen möchte, vereinbart einfach einen Termin mit den Bajohr Optikspezialisten in der Praxis oder Klinik vor Ort. Im firmeneigenen Showroom in Einbeck können auf über 300 Quadratmetern Lupenbrillen und Lichtsysteme praxisnah an einer Behandlungseinheit von Morita getestet werden. Durch eine axiale Refraktionsbestimmung werden die Augenwerte live vor Ort von Augenoptikermeistern ermittelt,





Die neue Lupenbrille
BaLUPO® ErgoLine von
 Bajohr OPTECmed verlagert dank
 ihrer speziellen optischen
 Konstruktion den Weg der Sehachse
 und ist damit **die** Lösung für eine
 optimale Körperhaltung.



wodurch ein zusätzlicher Gang zum Optiker entfällt. Jede Spezialsehhilfe wird bei Bajohr immer unter Berücksichtigung der individuellen Sehleistung und einer eventuell erforderlichen Korrektur angefertigt, um eine optimale Sehleistung, spontane Verträglichkeit und dauerhafte Zufriedenheit zu gewährleisten.

Kundenorientierung wird großgeschrieben

Der Fokus des Augenoptikunternehmens Bajohr OPTECmed liegt auf dem Kunden sowie dessen ganzheitlicher, individueller Beratung. Diese kann nicht nur persönlich, sondern auch telefonisch oder digital erfolgen. Über den „Let's Talk“-Button im Bajohr-Webshop www.lupenbrille.de werden Interessierte per Chat direkt mit einer fachkundigen Servicemitarbeiterin verbunden – selbst am Wochenende. Auch im Bereich der Bildung engagiert sich Bajohr und bemüht sich um eine intensive bundesweite Betreuung von Studenten aller zahnmedizinischen Universitäten. So werden beim individuell zu vereinbarenden Lupenbrilltag angehende Zahnmediziner direkt an ihrer Fakultät über die charakteristischen Anwendungsgebiete von vergrößernden Sehhilfen informiert.

Mit der ErgoLine um die Ecke blicken

Um die marktführende Position weiter auszubauen, legt Bajohr OPTECmed bei der Neuentwicklung von Produkten einen noch größeren Fokus auf die Anwenderfreundlichkeit. So wurde auf Grundlage der Beobachtung, dass fast alle Nutzer ihren Kopf bei der Behandlung vorbeugen und damit die Nackenmuskulatur sowie Wirbelsäule ungünstig belasten, die BaLUPO ErgoLine

entwickelt. Mit ihr können Behandler sowohl im Sitzen als auch im Stehen eine völlig entspannte Körperhaltung einnehmen. Das Besondere: Durch die spezielle Blickumlenkung der Sehhilfe erfolgt der Blick geradeaus und nicht, wie bisher üblich, nach unten. Prof. Dr. drs. Jerome Rotgans, Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft „Ergonomie in der Zahnheilkunde“ (AGEZ) in der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde e.V. (DGZMK), war einer der initialen Produkttester der ErgoLine und empfiehlt diese aufgrund des entlastenden Effekts auf die Körperhaltung bei der Arbeit.

Konstant auf Messen und Kongressen

Die BaLUPO ErgoLine wird damit auch eines der Highlights am Stand von Bajohr OPTECmed bei der Weltleitmesse IDS im März 2021 sein. Als Industrieaussteller ist das Unternehmen regelmäßig auf dem internationalen Fachmesseparkett sowie einer Vielzahl an zahnärztlichen Kongressen vertreten und belegte mit seiner hochauflösenden Präzisionslupenbrille BaLUPO 3 HD sowie dem kabellosen Lichtsystem BaLEDO FreeLight den dritten Platz des Fachdental Südwest-Awards 2018.

Fazit

Dass sich der Fachhandels-, Service- und Vertriebsexperte Bajohr OPTECmed darauf nicht ausruht, sondern als etablierte Innovationsschmiede weiterhin an der Perfektionierung vergrößernder Spezialsehhilfen arbeitet, kommt vor allem den Kunden zugute – in Form einer individuellen, herstellerunabhängigen Beratung, attraktiven Angeboten sowie einem umfangreichen, hochqualitativen Produktsortiment.

INFORMATION ///

Bajohr OPTECmed GmbH

Tel.: +49 5561 319999-0
www.lupenbrille.de



Infos zum Unternehmen

Lokal und digital einfach näher dran: NWD richtet sich neu aus

Ein Beitrag von Stefan Thieme

INTERVIEW /// Das Unternehmen NWD – Northwest Dental GmbH & Co. KG, eines der größten Handels- und Dienstleistungsunternehmen der deutschen Dentalbranche, ist sichtbar in Bewegung: Neue Standorte werden eröffnet, neue, regional orientierte Organisationsstrukturen geschaffen und gestern kaum Vorstellbares wird Realität. Alexander Bixenmann und Kai Nierhoff verantworten seit Jahresbeginn 2020 gemeinsam als Geschäftsführer die Geschicke des 1928 gegründeten Traditionsunternehmens, und sie steuern es durch ein bewegtes Jahr. Mitten in den eingeleiteten Umbau- und Expansionskurs des Unternehmens platzte mit dem Coronavirus eine nie gekannte Herausforderung. Ein Gespräch über neue Energien, analoge und digitale Kundennähe und die IDS 2021.

**Kai
Nierhoff**



Das Jahr 2020 ist in vieler Hinsicht ein außergewöhnliches Jahr. Wo steht NWD heute und wohin orientiert sich das Unternehmen?

Kai Nierhoff: Das war schon ein extrem harter Start ins Jahr, wenn ich an die zurückliegenden Monate denke. Aber dank unserer unglaublich engagierten Mitarbeiter sowie unseres starken Gesellschafters Planmeca haben wir nicht nur den Corona-Schock allesamt gesund und als Unternehmen auch sehr stabil überwunden, sondern auch unsere Entwicklungspläne erfolgreich vorantreiben können. NWD bewegt im Jahr 2020 mit über 800 Mitarbeitern an derzeit 23 bundesweiten Standorten einen Jahresumsatz von voraussichtlich rund 250 Millionen Euro. Aktuell bauen wir unsere Stellung als eines der leistungsfähigsten Handels-



DIE VERLÄNGERUNG IHRER HAND

und Dienstleistungsunternehmen im deutschen Markt aus.

Alexander Bixenmann: Unsere Strategie des *einfach näher dran sein* greift gerade jetzt und hier. Wir stellen unsere Kunden und unsere Mitarbeiter konsequent in den Fokus unseres Handelns, und das zahlt sich in jeder Hinsicht aus. Die Menschen spüren diese persönliche Orientierung, und es fühlt sich für alle gerade in diesen bewegten Zeiten genau richtig an. Diesen Weg der konsequenten Orientierung an den gemeinsam handelnden Menschen, Kunden wie Mitarbeitern werden wir weitergehen und uns regional und digital noch kundennäher aufstellen.

Bei vielen Unternehmen im Dentalmarkt stehen die Zeichen aktuell eher auf Zentralisierung und Konsolidierung. Warum orientiert sich NWD in die entgegengesetzte Richtung?

**Alexander
Bixenmann**



Alexander Bixenmann: NWD orientiert sich genau dahin, wo unsere Kunden sind. Das ist nach meiner Beobachtung überall so in Deutschland, und natürlich auch online. Und so sehr wir alle die große Freiheit des Internets mit seinen jederzeit und überall verfügbaren Informationen und Möglichkeiten schätzen, so sehr sind wir bei NWD auch überzeugt davon, dass Menschen im persönlichen Kontakt auch eine regionale Verbundenheit schätzen und sich letztlich freuen, wenn sie immer wieder mit Ansprechpartnern arbeiten können, die sie bereits kennen. Schließlich hat man



ASPIJECT® Selbstaspirierende Injektionspritze für die Leitungs- und Infiltrationsanästhesie. Ausbalancierte, komfortabel in der Hand liegende Injektionspritze mit ausgezeichneter Taktilität. Der echte Klassiker nach Dr. Evers.

PAROJECT® Injektionspritze für die intraligamentäre Lokalanästhesie (ILA). Kompakte Spritze in Stiftform, mit kontrollierter Abgabe kleiner Dosen für eine langsame Injektion ohne traumatisch wirkenden Injektionsdruck.

- Aus hochgradigem, säurebeständigem und 100% sterilisierbarem Edelstahl
- 5 Jahre Herstellergarantie

Über den Dentalfachhandel erhältlich.

Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • kurtgoldstein@me.com

 **RÖNVIG** Dental Mfg. A/S

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

dann ja bereits Erfahrungen in der Zusammenarbeit. Daraus entstehen im besten Falle Sicherheit und Vertrauen. Und das ist unersetzlich für jeden, der sich auf seine Partner verlassen können muss.

Kai Nierhoff: Es gilt doch heute, das eine zu tun, ohne das andere zu lassen. Natürlich bauen wir unsere NWD-Onlinepräsenz als zentralen 24/7-Anlaufpunkt für unsere Kunden aus und modernisieren unsere Internetplattformen. Das kann doch gar nicht ernsthaft zur Diskussion stehen. Und gleichzeitig haben wir unsere Handelsorganisation in den drei großen Regionen Nord, Mitte und Süd neu organisiert und mit Holger Kuhr, Michael Beckers und Stephan Tafferner drei erfahrene Vertriebsleiter für die regionale Ausrichtung des Unternehmens gewinnen können, die die persönliche Beziehung zu ihren Kunden besonders wertschätzen und diese Überzeugung auch mit unseren regionalen Teams an unseren bundesweiten Standorten vor Ort teilen.

Alexander Bixenmann: Vor allem im Technischen Kundendienst ist die Ausrichtung auf regionale Nähe eine klare Reflexion auf die Bedürfnisse unserer Kundschaft. Damit gehen wir vielleicht einen anderen Weg als andere Marktteilnehmer, aber wir sind uns sicher, dass dies ebenso wörtlich wie im übertragenen Sinn einfach näher dran ist. Mit dieser Mission sind heute jeden Tag über 215 Techniker im Außendienst und gut 120 Fachberater und Spezialisten für unsere Kunden unterwegs. Nach unserer Erfahrung schätzen unsere Kunden und unsere Mitarbeiter es sehr, sich teilweise seit Jahren zu kennen oder eben einen neuen Kunden oder Kollegen regelmäßig wiederzusehen und sich kennenzulernen.

Was bedeutet das für die nähere Zukunft? Die Corona-Herausforderungen werden uns ja voraussichtlich noch länger beschäftigen.

Kai Nierhoff: Die Ausrichtung auf die Bedürfnisse unserer Kunden werden wir weiter ausbauen. Lokal wie digital. In diesem und im nächsten Jahr verzichten wir auf Messeteilnahmen und auch

auf die Durchführung eigener Hausmessen, wie man sie traditionell kennt. Unter den gegebenen Umständen ist an eine Messepräsenz, die für uns immer von der intensiven persönlichen Beratung und dem sozialen Miteinander mit unseren Kunden lebt, nicht verantwortungsvoll vorstellbar. Die Gesundheit unserer Kunden und Mitarbeiter steht ganz klar an erster Stelle für uns.

Alexander Bixenmann: Wir können uns für NWD mit den aktuell notwendigen hygienischen Sicherheitsmaßnahmen eine traditionelle Messeteilnahme oder gar eine Internationale Dental-Schau im nächsten Jahr nicht vorstellen und haben unsere Teilnahme bereits Ende Juni abgesagt. Das wäre vor einem halben Jahr für uns noch völlig unvorstellbar gewesen, und heute sind wir ganz sicher, es ist die einzig richtige Entscheidung für NWD, unsere Kunden und Mitarbeiter. Dafür bauen wir bereits in diesem Herbst unter der Überschrift „Meine Messe 2020: Investitionstage bei NWD“ unser Beratungsangebot aus. Ganz maßgeschneidert auf die Bedürfnisse des Einzelnen, persönlich und vor allem Corona-sicher.

Kai Nierhoff: Was wir sehen, ist, dass vieles, was gestern undenkbar war, heute neue Lösungen eröffnet. Die Notwendigkeit, etwas zu verändern, weil die tradierten Wege heute undiskutierbar versperrt sind, setzt bei NWD aktuell neue Energien frei, mitten in einer Expansionsphase, die unter normalen Umständen schon herausfordernd ist. Unsere Mitarbeiter leisten da gerade Außergewöhnliches und daraus entsteht auch eine außergewöhnliche Stimmung im Unternehmen. Da ist ein *jetzt erst recht* zu spüren, dass uns nach vorne trägt.

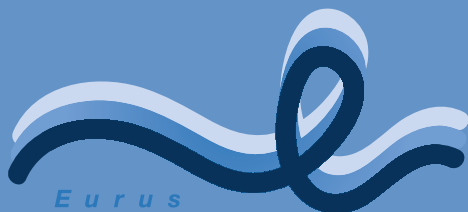
Sie sagen, Sie wollen lokal näher dran sein. Das haben Sie plastisch erklärt. Was verstehen Sie unter digital näher dran? Ist das nicht ein Widerspruch?

Alexander Bixenmann: Im Gegenteil. Wir treiben ja die digitalen Angebote für unsere Kunden voran, die nachgefragt werden. Aktuell haben wir unsere Fortbildungsangebote um unsere neue Webinarplattform ergänzt. Sichere Fortbil-

dung ist sicher gerade ein nachvollziehbares Bedürfnis vieler Menschen und Unternehmen. Darüber hinaus arbeiten wir an Konzepten für kombinierte Online- und Offline-Fortbildungsangebote und haben für besonders hochwertige Fortbildungen, etwa im DVT-Bereich, natürlich ein umfassendes bundesweites Hygienekonzept aufgesetzt. Vor allem entwickeln wir aber unser Online-Kundenportal weiter: Bereits heute können unsere Kunden im NWD Kundenportal ihre kompletten Bestellhistorien für alle ihre online wie offline getätigten Bestellungen und auch ihre Rechnungen online abrufen. Unsere Plattform generiert aus den vergangenen Bestellungen automatisch und sehr komfortabel persönliche Favoritenlisten, die sich leicht anpassen und individualisieren lassen. Das hilft sowohl bei der schnellen Nachbestellung als auch bei der Erhöhung der Zuverlässigkeit. Fehlbestellungen beispielsweise können so effektiv minimiert werden.


Kai Nierhoff: Unser NWD Online-Shop ist schon multimandantenfähig. Das heißt, wir ermöglichen die Nutzung unterschiedlicher Kundenkontonummern mit einem einzigen Shop-Zugang. Wir können so online einen zentralen Einkauf im Shop für unterschiedliche Praxisstandorte und sogar Kundenmandanten anbieten. Das entspricht alles den Anforderungen unserer Kunden, und wir haben viele dieser Funktionen auf der Basis von Kundenfeedbacks weiterentwickelt. Auch das ist eine tolle Entwicklung, die allen Seiten viel Freude macht. Näher dran ist am Ende eben keine Frage von digital oder analog, sondern eine des Zuhörens. Wir treiben das weiter voran. Kundennähe ist der Kern unseres Geschäftes, das liegt in unserer DNA, und das macht uns Freude.

Vielen Dank für das Gespräch.



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
Internet: www.belmontdental.de

Die Entstehung der Unterkieferprotrusionsschiene

Ein Beitrag von Christine Pfeiffer und Dr. Claus Ziegenbein

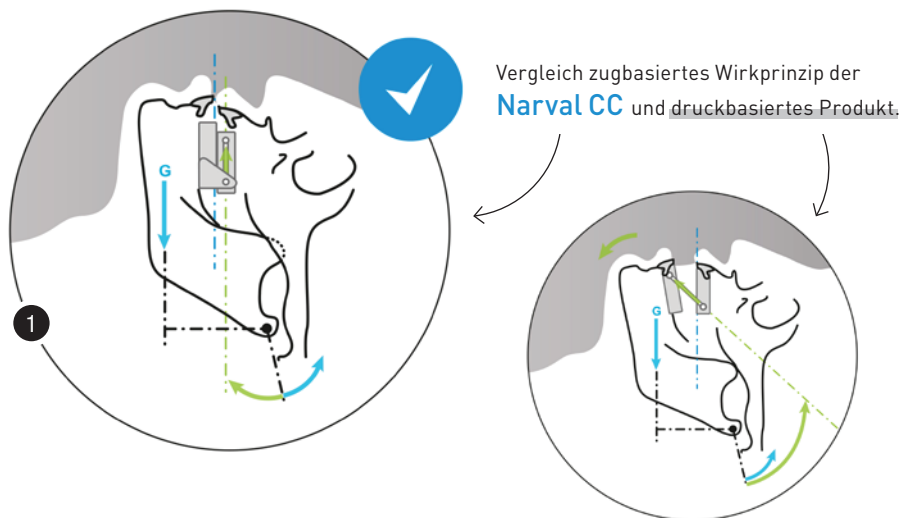
HERSTELLUNG /// In diesem Beitrag gehen wir genauer auf die Innovationen bei der Herstellung einer Narval CC Schiene ein. Die Nutzung digitaler Technik zur Herstellung für Zahnersatz oder anderer dentaler Geräte hält schon seit langer Zeit Einzug in die Dentallabore und Praxen.

Unabhängig, ob Schleifen, Fräsen oder Drucken, die Vorteile digitaler Fertigungstechniken liegen auf der Hand. Moderne Werkstoffe mit besonderen Eigenschaften können schnell und kostenschonender eingesetzt werden. Die Narval-Produktionsstätte in Lyon, Frankreich, macht sich dies bereits seit 2008 zunutze. Um eine möglichst hohe Compliance des Patienten bei der Therapie von Schnarchen oder einer obstruktiven Schlafapnoe zu gewährleisten, muss eine Unterkieferprotrusionsschiene unserer Überzeugung nach, weitestgehend bequem zu tragen sein. Außerdem sollte die Protrusionsmethode möglichst schonend sein und zugbasiert erfolgen.

Herstellung digitalisiert

Diese Erkenntnisse und das Ziel, darüber hinausgehende Anforderungen zu erfüllen, führten 2008 zur Digitalisierung bei der Herstellung der Narval CC. Seitdem wird die Unterkieferprotrusionsschiene mittels additiver Fertigung als 3D-Druck hergestellt. Auf diese Weise erschließt sich die Möglichkeit zur Verarbeitung von Polyamid 12, auch als Nylon bekannt.

Polyamid 12 ist äußerst stabil und hält den Kräften hervorragend stand, die z. B. durch Bruxismus entstehen, kann aber dennoch sehr dünn und grazil



3

verarbeitet werden. Dazu ist es biokompatibel¹ und ermöglicht im 3D-Druckverfahren eine individuelle anpassbare Form der Schienen in metallfreier Bauweise.

Die Fertigungsart ermöglicht zudem eine erhöhte Lage der hinteren Rotationsachsen der Narval CC und sorgt somit für eine parallele Ausrichtung der Verbindungsstege zur Kieferlinie des Patienten. Auftretende Retentionskräfte verlaufen somit entlang der Okklusionsebene. In einer biomechanischen Simulationsstudie² konnte nachgewiesen werden, dass diese zugbasierte Protrusionsmethode (Abb. 1) das Kiefergelenk zehn Prozent weniger belastet als eine entsprechende druckbasierte Protrusion.

Den Gesamtprozess weiter digitalisieren

Der 3D-Druck beeinflusst nicht nur die Bauart und Form der Narval CC, sondern bietet überdies auch die Möglichkeit zur weiteren Digitalisierung des Gesamtprozesses.

So bietet ResMed zusätzlich zur analogen Abformung seit 2009 auch die Verarbeitung von digitalen Abformungen an. Durch den völdigitalen Workflow ergeben sich weitere Vorteile sowohl im Produktionsprozess (z. B. kürzere Lieferzeiten) als auch in der Zahnarztpraxis durch die komfortablere digitale Abformung. Unabhängig davon, welche Art der Abformungen Sie in Ihrer Praxis nutzen, profitieren Sie immer von den Vorteilen der digitalen Herstellung der Narval CC.

Verwenden Sie konventionelle Abformungsmethoden, werden Ihre Abdrücke oder Modelle im Werk in Lyon digitalisiert, um dann im CAD-Verfahren zur Schiene konstruiert zu werden (Abb. 2). Digital erfasste Modelle werden analy-

siert und anschließend entsprechend Ihrer Anforderungen als Schiene designed. Um auf die speziellen Bedürfnisse und den Zahnstatus Ihres Patienten eingehen zu können, stehen acht verschiedene Designvarianten zur Auswahl. Im nächsten Schritt werden die generierten Konstruktionsdaten an den 3D-Drucker übermittelt (Abb. 3). Während des Druckprozesses wird das Polyamid 12 Schicht für Schicht durch Verschmelzen mittels Laser zur Schiene aufgebaut. Sofern digitale Abformungen an ResMed übermittelt wurden, werden in diesem Arbeitsschritt auch die entsprechenden Modelle für die spätere Qualitätskontrolle ausgedruckt.

Wir unterstützen aktuell Intraoralscanner der Firma 3Shape, Dentsply Sirona und Carestream. Im finalen Fertigungsschritt werden die Schienen poliert und einer Qualitätskontrolle unterzogen, bevor sie versendet werden. Aufgrund der digitalen Fertigungsschritte haben Narval CC Schienen eine sehr hohe Passgenauigkeit und bedürfen in der Regel keiner Nacharbeit.

1 Angemessenes Biokompatibilitätsniveau, nachgewiesen durch Tests auf Grundlage von EN ISO 10993-1:2009.

2 Cheze et al. Impact on temporomandibular joint of two mandibular advancement device designs. ITBM-RBM, Volume 27, Issues 5–6, November–Dezember 2006, 233–237. Computer simulated biomechanical study.

INFORMATION ///

ResMed Germany Inc.

Fraunhoferstraße 16
82152 Martinsried
Tel.: +49 89 9901-00
produktmarketingSBAS@resmed.de
www.resmed.de



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

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



reddot award 2014
winner

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

 **RÖNVIG** Dental Mfg. A/S

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

Qualitätssystem: Ein starker Partner in schweren Zeiten

Ein Beitrag von Kirsten Gregus

PRAXISMANAGEMENT /// Eine Schulter zum Anlehnen, ein offenes Ohr oder ein guter Rat. Was im Privaten in schwierigen Zeiten eine gute Freundin oder ein guter Freund ist, kann im Arbeitsleben ein partnerschaftlicher Kontakt sein. Ein Gegenüber, das versteht, unterstützt und hilft, wenn es darauf ankommt.

Meldungen von sinkenden Patientenzahlen, Umsatzeinbußen, Kurzarbeit und Lieferengpässen beherrschten gerade in den ersten Monaten der COVID19-Pandemie die Schlagzeilen. In dieser Zeit fühlten sich viele Zahnärztinnen und Zahnärzte von der Politik allein gelassen und bangten um ihre Existenz. Ihnen fehlte ein starker Partner, der sie mit Rat und Tat unterstützte.

Das Team als Erfolgsfaktor

Direkt zu Beginn der Krise hat das Team von goDentis seine Partnerpraxen unterstützt und zur Vertrauensschaffenden Kommunikation aufgefordert. Unter dem Motto „Wer nichts von sich hören oder sehen lässt, gerät schnell in Vergessenheit – bei Patienten und Suchmaschinen“ gab es zahlreiche Tipps, um gestärkt aus der Krise herauszugehen. Ideen, die viele goDentis-Partnerpraxen dankbar umgesetzt haben.

Bei goDentis stehen aber nicht nur die Patienten im Fokus der Kommunikation. „Ein wichtiger Erfolgsfaktor für jede Praxis ist ein gut eingespieltes Team“, sagt Dr. Björn Eggert, Geschäftsführer von goDentis und selbst praktizierender Zahnarzt. „Gerade in Corona-Zeiten wurde deutlich, was ein Team erreichen kann und wie wichtig jedes einzelne Teammitglied ist.“ Ohne ein gutes Team würde jeder Zahnarzt-



Ein Gütesiegel schafft Vertrauen und erleichtert Patienten die Entscheidung für einen Zahnarzt. Mit dem Gütesiegel der goDentis können sich Zahnärzte von Mitbewerbern abheben. Das Gütesiegel vermittelt:

„Unsere Prophylaxebehandlung ist qualitätsgeprüft. Bei uns sind Sie in guten Händen.“

Doctolib & ZWP

schenken Ihnen Fortbildungen

im Wert von bis zu 500 €!

Praxisumsatz steigern
& Fortbildung kostenlos erhalten



Steigern Sie Ihren Praxisumsatz und erhalten Sie bis zu 60 Neupatienten im Jahr durch digitales Terminmanagement von Doctolib.*



Nur für kurze Zeit in Kooperation mit ZWP: Jetzt mit Doctolib starten und kostenlos Weiterbildungen und Fortbildungspunkte Ihrer Wahl erhalten.

Jetzt mehr erfahren :

www.doctolib.info/boost

oder

030 255 585 428



Regelmäßige Kommunikation ist wichtig!

praxis etwas fehlen. Viele wären vermutlich nicht in der Lage, Patientinnen und Patienten optimal zu betreuen. Dass das so bleibt, ist das Ziel von goDentis, seinem Partnerbeirat und allen goDentis-Partnerzahnarztpraxen.

Es geht aufwärts

Die Corona-Krise hat ihre Spuren hinterlassen, das zeigt eine Umfrage der BZÄK. Bis April gab durchschnittlich die Hälfte der Zahnarztpraxen einen Rückgang des Arbeitsaufkommens an. Kurzarbeit mussten im Bundesdurchschnitt mehr als zwei Drittel der Praxen in Anspruch nehmen. Diese Zahlen klingen zunächst alarmierend. Die Umfragergebnisse beziehen sich allerdings auf den Zeitraum des Lockdowns und den Beginn der Krise. Deshalb ist nicht davon auszugehen, dass die Befragung für einen späteren Zeitraum ähnliche oder schlechtere Ergebnisse ergeben wird. Damals wurde der Bevölkerung etwa noch geraten, nicht notwendige Zahnarztbesuche nicht wahrzunehmen.

Mitte August titelte die KZBV auf ihrer Homepage jedoch: „Dank hoher Hygienestandards: Zahnarztbesuche in Deutschland sind sicher!“ Außerdem ist dort zu lesen: „Bis heute ist nach Angaben von BZÄK und KZBV in Deutschland kein Infektionsgeschehen in zahnärztlichen Praxen dokumentiert [...]. Die beiden Bundesorganisationen forderten Patienten und Versicherte einmal mehr auf, eine Versorgung durch Zahnärztinnen und Zahnärzte für den Erhalt und die Verbesserung der Mundgesundheit wahrzunehmen und nicht aus unbegründeter Angst vor Ansteckungen mit Corona zu verschieben. Andernfalls bestehe das Risiko, dass sich die Mundgesundheit durch das Entstehen von Karies, Zahnstein oder durch parodontale Erkrankungen unter Umständen dauerhaft verschlechtere und damit auch die allgemeine Gesundheit gefährde.“

Ob dank dieses Statements oder der allgemeinen Stimmung, dass sich die Bevölkerung mit den Corona-Maßnahmen arrangiert hat – dass es wieder aufwärts geht, zeigen Gespräche mit

Denn wie, wenn nicht über Kommunikation, sollen Patientinnen und Patienten erfahren, dass die Praxis weiterhin geöffnet hat?

Zahnärztinnen und Zahnärzten oder Mitarbeitern eines Versicherungsunternehmens. Mitarbeiter der DKV berichten, dass zu Beginn der Krise viele Patienten Prophylaxetermine abgesagt hätten. Mittlerweile würden diese Termine nachgeholt.

Die Ängste, in einer Zahnarztpraxis der Gefahr einer COVID-19-Ansteckung stärker ausgesetzt zu sein, hat sich gelegt – nicht zuletzt dank der Kommunikation, die deutlich machte, dass gerade die hohen Hygienestandards in Deutschlands Zahnarztpraxen für Sicherheit sorgen. Für viele Patienten und goDentis-Partnerzahnarztpraxen war und ist die Landingpage mit Tipps zum Zahnarztbesuch in Corona-Zeiten hilfreich: www.godentis.de/corona

Am Marketing sparen ist keine Option

Viele Zahnärzte kommunizieren auf ihrer eigenen Homepage, dass ein Besuch in ihrer Praxis unter erhöhten Hygieneleistungen wahrgenommen werden kann und sollte. Auch der Hinweis auf das Bonusheft lockt Patientinnen und Patienten in die Praxen. Gerade in schwierigen Zeiten ist eine gute und regelmäßige Kommunikation wichtig. Und gerade deshalb ist es ein falscher Ansatz, am Marketing zu sparen. Denn wie, wenn nicht über Kommunikation,

sollen Patientinnen und Patienten erfahren, dass die Praxis weiterhin geöffnet hat? Dass die Praxis zusätzlich zu den ohnehin schon hohen Hygienestandards weitere Maßnahmen umgesetzt hat, um niemanden zu gefährden. Dass die Öffnungszeiten erweitert wurden, damit sich nicht zu viele Menschen im Wartezimmer oder auf den Fluren begegnen. Auch die Spendenaktion, bei der die Praxis Schulen in der Umgebung mit Behelfsmasken ausgestattet hat, ist es wert, kommuniziert zu werden. Genauso wie das Angebot, Patientinneninformationen, die es bisher nur zum Blättern im Wartezimmer gab, jetzt digital auf der Homepage zu lesen.

Gerade wenn die Fixkosten gleich bleiben, aber weniger Patientinnen und Patienten in die Praxis kommen, ist es wichtig, zu kommunizieren und einen Partner wie goDentis im Rücken zu haben, der den Kontakt zu den Patientinnen und Patienten hat. Wer etwa mit einer entsprechenden Zusatzversicherung Anspruch auf eine Mehrerstattung bei zwei Prophylaxebehandlungen im Jahr hat, wird diese Termine auch wahrnehmen – vorausgesetzt er weiß, dass seine Praxis geöffnet hat und hohe Hygienestandards gewährleistet sind.

Interessierte, die sich über die Vorteile von goDentis informieren möchten, finden im Web unter www.godentis.de/jetztinformieren Infos und Ansprechpartner.

Foto: © goDentis/Rosendahl



Kirsten Gregus
Infos zur Autorin

INFORMATION ///

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

Tel.: +49 221 5784492

www.godentis.de



Nicht verpassen!
Black%Week
26. -30.11.2020
 shop.pluradent.de

Sichern Sie sich jetzt Ihre PluraDeals!

Rabatte, Gutscheine und exklusive Angebote für Ihre Praxis und Ihr Labor



 Jetzt Aktionsheft downloaden!
www.pluradent.de/pluradeals



engagiert
wegweisend
partnerschaftlich

Die Rezeption – Aushängeschild jeder erfolgreichen Praxis

INTERVIEW /// Zahnarzt Dr. Oliver Maierhofer hat sich frühzeitig dafür entschieden, seine Telefonie- und Backoffice-Tätigkeiten in die Hände der Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH (kurz RD GmbH), einem Vorreiter unter den Dienstleistern im medizinischen Sektor, zu legen. So ist er als ein Kunde der ersten Stunde schon lange mit der RD GmbH verbunden und lässt im folgenden Interview den erfolgreichen Start der langen Zusammenarbeit und die Erfolge seitdem Revue passieren.



„Für mich ist der **größte Vorteil**, dass ich die Personalverantwortung in einem ganz wesentlichen und bedeutenden Teil der Praxis – der Rezeption – abgeben kann und den damit verbundenen **Stress nicht mehr habe.**“

Zufriedener Kunde: Dr. Oliver Maierhofer.



Dr. Maierhofer, was waren Ihre größten Bedenken, als Sie sich dazu entschieden haben, mit der RD zusammenzuarbeiten?

Meine größte Sorge war, dass unser Dienstleister uns mehr be- als entlastet. Es hätte mir nichts gebracht, wenn wir jeden Schritt hätten nacharbeiten müssen. Wir brauchten professionelle Entlastung für unseren Praxisalltag an der Rezeption, die sich nahtlos ins Praxisgefüge eingliedert. Mit der RD GmbH haben wir einen Partner gefunden, der unsere Ansprüche und die unserer Patienten exakt erfassen und umsetzen kann. Sie haben unsere Praxisabläufe und unsere Strukturen sehr schnell verstanden und sind für uns als „neuer Mitarbeiter“ fast nicht spürbar.

Was war der Moment, in dem Sie gesagt haben „Jetzt muss eine Lösung her“?

Es war eine Ansammlung vieler Faktoren. Es kam beispielsweise vor, dass die Mitarbeiterinnen im Stress versehentlich die Hörer auf die falsche Telefongabel gelegt und so ungewollt Telefonate beendet haben. Die Damen haben sich regelrechte Zöpfe in die Telefonkabel geflochten. Zu Stoßzeiten herrschte ein heilloses Chaos. Durch die Doppelbelastung der Empfangsarbeit in der Praxis und der Telefonie am Tresen haben wir dann leider auch gute Mitarbeiter verloren. Das ist kein Zustand, den ich in meiner Praxis wollte – weder für meine Mitarbeiter noch für meine Patienten. Da war die RD die perfekte Lösung.

Was ist für Sie unterm Strich der größte Vorteil, die RD als Dienstleister zu haben?

Für mich ist der größte Vorteil, dass ich die Personalverantwortung in einem ganz wesentlichen und bedeutenden Teil der Praxis – der Rezeption – abgeben kann und den damit verbundenen Stress nicht mehr habe. Um ehrlich zu sein, hat sich diese Neuerung auch wirtschaftlich positiv bemerkbar gemacht. Seit der Zusammenarbeit mit der RD haben wir ein Plus in der Patientenerreichbarkeit von 20 Prozent verzeichnen können. Das hat sich auch direkt auf unsere Neupatientenzahlen ausgewirkt. Denn Neupatienten versuchen bekanntlich nicht mehrmals, bei Schmerzen die Praxis zu erreichen, sondern nehmen einfach die nächste Rufnummer in den Google-Suchergebnissen.

Wie kommt die Zusammenarbeit bei neuen Kollegen an, die das aus ihren vorherigen Praxen nicht kennen? Neuen Mitarbeitern fällt direkt auf, dass sich unser hoher Qualitätsanspruch durch alle Bereiche zieht. Es bringt nichts, wenn wir als Zahnarzt im Behandlungszimmer hervorragende Arbeit leisten und dann unsere schlechte Erreichbarkeit oder überforderte Empfangsdamen den professionellen Eindruck wieder zerstören. Mit dem Erstkontakt steht und fällt oft die Entscheidung für oder gegen eine Praxis. Das ist ja schließlich auch so, wenn man sich ein Auto kauft. Da schaut man doch auch als erstes auf die Radkappen, ob diese glänzen. Denn wenn die schon verstaubt und oll aussehen, dann steigt man erst gar nicht ins Auto ein, da kann der Wagen noch so gut sein. Wenn man so möchte, sind die Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf die Chromradkappe einer jeden erfolgreichen Praxis.

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

INFORMATION ///

Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH

Daniela Grass (Accountmanagement)
Burgunderstraße 35, 40549 Düsseldorf
Tel.: +49 211 699385-02
Fax: +49 211 699385-82
daniela.grass@rd-servicecenter.de
www.rd-servicecenter.de

Die neue Multifunktions-Kamera

4 in 1

ohne Wechselkopf



Intraoral Extraoral Fluoreszenz Infrarot



Alle Funktionen in einem Kopf



Makro bis unendlich



Auto-Fokus



Full-HD Auflösung



Winkelstück-Design



Hochwertiges hygienisches Metall-Gehäuse



Maus-Funktion



Kompatibel mit der vorhandenen Praxis-Röntgensoftware

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



Good Drs
www.gooddrs.de

Good Doctors Germany GmbH

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

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

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



Wawibox
PRO

Kostenloser Praxischeck

Kostenloser Praxischeck
Optimierungspotenziale bei der Materialverwaltung in Ihrer Praxis und Labor entdecken.

Kostenloser Praxischeck: Berechnung individueller Einsparpotenziale

Möglichkeiten zur Kosteneinsparung in der Zahnarztpraxis gibt es so manche. Einen erheblichen Faktor bei der Kostenstruktur einer Zahnarztpraxis stellen die Ausgaben für Materialien dar. Eine durchschnittliche Praxis musste im Jahr 2016 beinahe zehn Prozent der Betriebskosten für diesen Posten aufwenden (Quelle: Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung | Jahrbuch 2018). Die Bestellung über Vergleichsportale und eine gut organisierte Materialwirtschaft können in diesem Zusammenhang zu erheblichen Ersparnissen beitragen. Wawibox bietet einen kostenlosen Praxischeck an, um einen Einblick in die Optimierungspotenziale bei der Materialverwaltung zu gewinnen. Die Analyse und Handlungsempfehlungen werden ganz individuell erstellt. Dazu müssen Interessierte lediglich ein paar Fragen zum Bestellverhalten und der Unternehmensgröße auf der Wawibox-Website, content.wawibox.de/praxischeck beantworten. Mit diesen Informationen berechnen die Wawibox-Experten die Einsparpotenziale beim Materialeinkauf und die Potenziale für eine Effizienzsteigerung.

caprimed GmbH
Tel.: +49 6221 5204803-0
mail@wawibox.de



PVS dental on demand: Unterstützung immer und überall

Die PVS dental setzt seit ihrer Gründung auf echte, menschliche Intelligenz und die persönliche Beratung von Zahnmedizinerinnen – denn ein direktes Beratungsgespräch, in dem auf alle Wünsche und Fragen eingegangen werden kann, lässt sich nicht durch künstliche Intelligenz ersetzen. Um Sie ab sofort auch ortsunabhängig beraten zu können, hat die PVS dental ihr digitales Angebot erweitert und mit dem Service PVS dental on demand eine kostenfreie Videoberatung ins Leben gerufen. So können Interessierte ein individuelles Gespräch mit ihrem persönlichen Gebietsleiter der PVS dental online in Anspruch nehmen. Wunschtermine für ein Beratungsgespräch können direkt über die Website der PVS dental vereinbart werden: www.pvs-dental.de/on-demand.html. Von der Beratungshotline über Webinare bis hin zur Videoberatung – die PVS dental entwickelt sich und ihr digitales Angebot kontinuierlich weiter, um allen Dentalmedizinerinnen schnell, persönlich und individuell zur Seite zu stehen. Diese Entwicklung soll auch in Zukunft weiter fortgesetzt und weitere, moderne Kommunikationskanäle geschaffen werden. Das Ziel ist die optimale Verbindung aus technischen Möglichkeiten und menschlichen Fähigkeiten. Denn der Mensch steht bei der PVS dental auch weiterhin im Mittelpunkt.

Die PVS dental nimmt es mit der zahnärztlichen Privatliquidation ganz genau: Sie baut auf eine mehr als 90-jährige Tradition sowie ihr Know-how und bietet die genaueste Rechnungsprüfung auf dem deutschen Markt. Ganz konkret bedeutet das, dass ihre Abrechnungsexperten im Schnitt bei 97 von 100 PVS dental Neukunden Verbesserungspotenziale in der Abrechnung identifizieren.



„Die PVS dental geht mit der Zeit – modern, innovativ und digital.“

Florian Frömel
Geschäftsführer der PVS dental GmbH

PVS dental GmbH • Tel.: 0800 6646904 • www.pvs-dental.de

theratecc | Kopftage 2020



Bildergalerie

V. l. n. r.: ZTM Christian Wagner, Dr. Tom Barthel, Uwe Koch, ZA Herrmann Loos, Priv.-Doz. Dr. Sigmar Kopp und Dr. Marco Tinius.

Unter dem Motto „Der Mensch ist keine Maschine“ haben bei den theratecc | Kopftagen 2020 am 25. und 26. September renommierte Referenten auf Schloss Eckbert in Dresden aufgezeigt, welche Möglichkeiten die moderne Zahnmedizin und -technik bietet, um dem Unikat Mensch die physiologisch bestmögliche Zahnversorgung zu fertigen und bissbedingte Nacharbeiten gezielt vermeiden zu können. Gedankenimpulse rund um eine effektive und effiziente Zusammenarbeit zwischen Zahnmedizin und Zahntechnik standen dabei im Fokus. Der Freitagnachmittag wurde gefüllt mit interaktiven Centric Guide® und therafaceline® Anwenderworkshops, angeleitet durch ZTM Christian Wagner, Geschäftsführer von theratecc, sowie Dr. Tom Barthels, Chemnitz. Im Mittelpunkt stand der kollegiale Erfahrungsaustausch, der sich unter anderem auch an den vorgestellten interessanten Patientenfällen orientierte.

Am Samstag startete dann das Symposium mit spannenden Vorträgen und Einblicken. Nach einer Begrüßung durch Herrn Wagner referierte Priv.-Doz. Dr. Sigmar Kopp (Güstrow) über „Kieferrelation mehr als Interkuspitation“. Der Vormittag wurde weiterhin gefüllt mit Vorträgen von Dr. Barthel und Herrn Wagner – „Mensch und Maschine“ – und Herrmann Loos – „Der digitale Workflow: Möglichkeiten und Grenzen“. Am Nachmittag konnten sich die Teilnehmer auf Dr. Marco Tinius (Chemnitz) freuen, der die Frage stellte: „Wie kann der Zahnarzt zwischen einer oberen und unteren Einflussstörung differenzieren, um Schienentherapie effektiv anzuwenden?“. Mit den Vorträgen von Abrechnungsexperte Uwe Koch

(Willich) zu „Abrechnung von Komplexversorgungen“ und RA Ronny Neumann (Dresden) zu „Arbeitsrecht in Praxis und Labor“ schloss das Symposium mit dem spannenden Vortrag von Gerhard Conzelmann (Hadamar): „Klare Kommunikation in Labor und Praxis – weil Sagen nicht gleich Verstehen ist.“ Eine gelungene Veranstaltung, die mit der Jubiläumsfeier anlässlich des zehnjährigen Firmenjubiläums von theratecc am Freitagabend einen angemessenen Rahmen fand.

theratecc GmbH & Co. KG

Tel.: +49 371 267912-0

www.theratecc.de

ANZEIGE

DGI
Deutsche Gesellschaft
für Implantologie

DGI ONLINE-EVENT
27./28. November 2020

**Implantattherapie im Spannungsfeld
Ästhetik – Funktion – Zahnerhalt**

**„Wir würden uns freuen, Sie im
Online-Event-Center der DGI
begrüßen zu dürfen.“**

Knut A. Grötz & Christian Hammächer
Tagungsleitung

BUCHUNG: www.dgi-event.de

Veranstaltungsorganisation i. A. des DGI e.V. · youvivo GmbH
Tel. +49 (0) 89 55 05 209-15 · kongress@youvivo.com

Kostenfreie Info-Packages: Weit mehr als nur Kronen und Brücken



Patienten erwarten heute von ihrer Zahnarztpraxis nicht mehr nur gesunde, schmerzfreie Zähne und modernen Zahnersatz, sondern möchten mitunter mit geringem Aufwand ihre hohen ästhetischen Ansprüche erfüllt wissen: ein möglichst perfektes Instagram-Lächeln! Mit dieser Erwartungshaltung sieht sich eine moderne zukunftsorientierte Zahnarztpraxis häufig konfrontiert. Der moderne Lifestyle von immer mehr, nicht nur jüngeren Patienten, findet so nach und nach den Weg in den täglichen Ablauf vieler Praxen. Um all diese Patientenwünsche und vieles mehr wirklich abbilden zu können, bietet sich die Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Laborpartner an. Seit vielen Jahren hat PERMADENTAL, einer der führenden Zahnersatzanbieter in Deutschland, sein Angebot um innovative dentale Lösungen zu besonders smarten Preisen erweitert. „Weil ‚Zukunft gestalten‘ auch bedeutet, Trends zu erkennen und in das Praxisangebot zu integrieren, hat PERMADENTAL für interessierte Zahnarztpraxen kostenfreie Info-Packages zusammengestellt. Fünf wichtige Therapie-themen, außerhalb von Kronen, Brücken und kombinierten Versorgungen, informativ und spannend für das moderne Praxisteam aufbereitet, können kostenlos und unverbindlich angefordert werden“, so Wolfgang Richter, Marketingleiter bei PERMADENTAL.

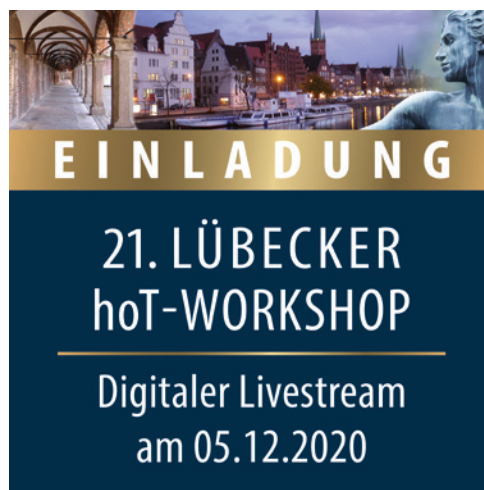
Info-Package *Inspiration und Information* unverbindlich bei Elke Lemmer (Leiterin Kundenservice) unter Telefon: 0800 737000737 oder als E-Mail: e.lemmer@permadental.de anfordern.

www.permadental.de

21. Lübecker hoT-Workshop – live online!

Die Ernährung beeinflusst die Mund-, Zahn- und Mikrobiomgesundheit immens. In Zeiten von COVID-19, sozialer Isolierung und stark eingeschränkter Freizeitbeschäftigungen fällt vielen Menschen eine gesunde, ausgewogene Ernährung schwer. Wie hängt Ernährung mit der CMD zusammen? Wie kann die Mundhöhle den Gesundheitsstatus widerspiegeln, und warum ist gerade ergänzend zum klassischen zahnärztlichen Therapiespektrum eine systemische Behandlung mit Orthomolekularia absolut sinnvoll? Antworten bietet der 21. Lübecker hoT-Workshop am 5. Dezember 2020, der in diesem Jahr aufgrund der Corona-Pandemie als digitaler Livestream stattfindet, unter dem hochaktuellen Schwerpunkt „Infektionsschutz für ein gesundes Mikrobiom“.

Themen sind unter anderem: die CMD als Wohlstandserkrankung – ganzheitliche Befundung und Behandlung mit der hoT, die Mundhöhle als Spiegel von Gesundheit und Krankheit, der Einfluss von Corona-Stress und Mangelernährung trotz vielseitigem Angebot auf die Gesundheit und das Mikrobiom in Zeiten von COVID-19. Ziel der Tagung ist, das Verständnis der Auswirkungen der orthomolekularen Versorgung des Körpers auf die Entstehung bzw. den Verlauf von Infektionskrankheiten zu vertiefen. Weitere Informationen zu Themen, Referenten und Rahmenprogramm und die Anmelde-möglichkeit finden Sie unter: www.vbn-verlag.de



Ziel der Tagung ist, das Verständnis der Auswirkungen der orthomolekularen Versorgung des Körpers auf die Entstehung bzw. den Verlauf von Infektionskrankheiten zu vertiefen.



hypo-A GmbH
Tel.: +49 451 3072121
www.hypo-a.de
Infos zum Unternehmen



Deutsche Gesellschaft
für Implantologie

DGI-Event nur noch online

Der Event der DGI *Implantattherapie im Spannungsfeld von Ästhetik, Funktion und Zahnerhalt* am 27. und 28. November 2020 wird ausschließlich als Online-Veranstaltung stattfinden. „Die Entwicklung der Corona-Pandemie gibt keine Planungssicherheit für den Präsenzteil der zunächst vorgesehenen Hybrid-Veranstaltung“, erklären die beiden Tagungspräsidenten Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz (Wiesbaden) und Dr. Christian Hammächer (Aachen).

Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz



Dr. Christian Hammächer



„Wenn Plan A nicht funktioniert – keine Sorge. Das Alphabet hat noch 25 weitere Buchstaben“ – dieses Bonmot beschreibt präzise die Herangehensweise von Professor Grötz, Dr. Hammächer und ihrem Team an die Planung des DGI-Events am 1. Adventswochenende. „Als wir das Konzept des Events entwickelt haben, war uns klar, dass wir mehr als einen Plan in der Schublade haben müssen, um flexibel auf unterschiedliche Rahmenbedingungen reagieren zu können“, sagt DGI-Präsident Professor Grötz.

Input und Ideen für die Praxis

Das Format ändert sich, das Ziel ist geblieben: „Wir wollen Kolleginnen und Kollegen eine spannende und interessante Veranstaltung mit renommierten Referenten und anregenden Diskussionen bieten. Dafür ist das professionelle Format unseres neuen Online-Event-Centers mit virtuellen Workshops und virtueller Präsenz der Sponsoren perfekt geeignet“, betont DGI-Fortbildungsreferent Dr. Hammächer. „Es wird viel mehr als nur ein Online-Seminar sein, kurz: Es gibt viel Input und anregende Ideen für die tägliche Arbeit in der Praxis.“

Das Programm bleibt

Die 22 Referentinnen und Referenten präsentieren in elf Themenblöcken jeweils unterschiedliche Therapieoptionen für vergleichbare klinische Situationen: Materialwahl, Therapie in der ästhetischen Zone, Rezessionsdeckung an Zahn und Implantat, regenerative Parodontitis- und Periimplantitistherapie, das Spektrum augmentativer Methoden sowie Versorgungskonzepte für teilbezahnte, parodontal vorgeschädigte oder zahnlose Patienten. Es gibt viel Stoff für Diskussionen, aber auch für Kontroversen. Das Thema Implantationszeitpunkt bei Jugendlichen ist dafür ein Beispiel. Spannend wird es sicher auch bei den Themen Augmentationsmaterialien und Materialwahl in der Prothetik. Die Anmeldung ist bis zum 23. November 2020 möglich. Für Studierende ist der Zugang kostenlos.

www.dgi-event.de

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing

ABRECHNUNG?

ABER SICHER!

DER Kommentar zu BEMA und GOZ

Das Werkzeug der Abrechnungs-Profis

Überzeugen Sie sich selbst!

Jetzt kostenlos testen: www.bema-go.de

„Ein besseres Polymerisations- ergebnis und die halbe Zeit“

Ein Beitrag von Dr. Sasan Harun-Mahdavi

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.



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

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 Behandlungsräume und in den übrigen drei Räumen zwei kabellose VALO™ Cord-

less – 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.

Die Anwendung

Für unsere Kompositfüllungen verwenden 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 null Prozent 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 Kunststoff und dem 3-Flaschen-Adhäsiv eine Post-OP-Rate von null Prozent 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 haben und trotzdem noch zehn bis 15 Prozent 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 größten Vorteile aufgezählt, die meine Kolleginnen und mich täglich überzeu-



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 lichterhärtenden Dentalmaterialien. Ein einteiliges, schlankes und ergonomisches Design sorgt dabei für einen leichten Zugang zu sämtlichen Flächen und Zähnen. Drei Polymerisationsmodi sowie ein zusätzlicher An-/Ausrichter auf der Unterseite unterstützen das leichte Handling und sichern gute und langlebige Resultate.



ANZEIGE

ZWP ONLINE
CME-COMMUNITY

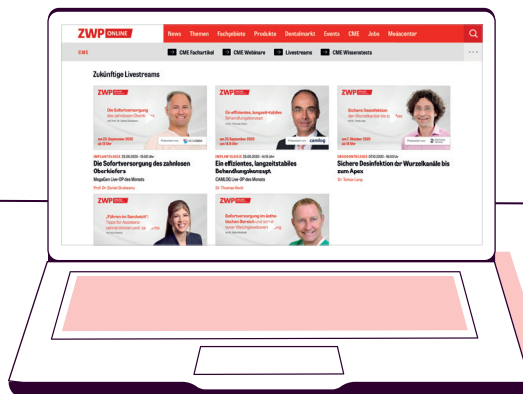
www.zwp-online.info/cme-fortbildung

6.000 Mitglieder können sich nicht irren.

Werden auch Sie Teil der ZWP online CME-Community.



© irinastrel123-stock.adobe.com



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

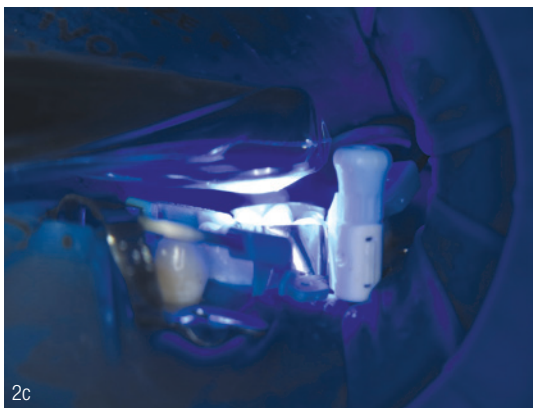
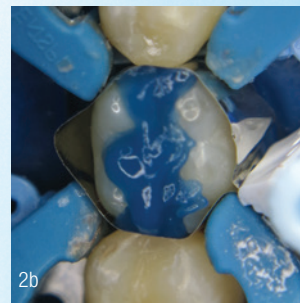
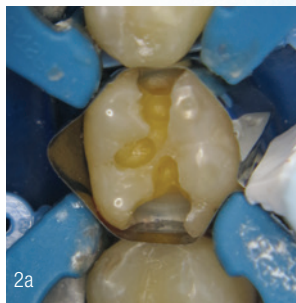


Abb. 1: Für die Aushärtung lichthärtender Kunststoffe nutzt der Zahnarzt seit zehn Jahren die VALO™ Polymerisationsleuchten (Ultradent Products), u. a. die VALO™ Grand Polymerisationsleuchte mit einer 50 Prozent größeren Ausleuchtungsfläche.

Abb. 2a–d: Die Anwendung der VALO™ Grand Polymerisationsleuchte gelingt einfach und komfortabel für Anwender und Patient mit überzeugendem Ergebnis.



Ultradent Products GmbH
Infos zum Unternehmen

gen. 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 kommt bei unserem Behandlungsspektrum die grüne TransLume Linse zum Einsatz zur Transillumination von Zähnen. Sie hilft uns unter anderem 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 50 Prozent größeren Ausleuchtungsfläche ist eine sehr praktische Ergänzung. Die Wahl der 12 mm-Linsengröße ist sehr durchdacht. Damit kann ein großer Molar 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.

INFORMATION ///

Dr. med. dent. Sasan Harun-Mahdavi
Steinsdorfstraße 13
80538 München
www.zahnarzt-im-lehel.de

Die Aerosolkanüle von Dürr Dental bis zu 100 % Aerosol-Absaugvolumen*

Drehbares Schutzschild

Besonders effektiv - bis zu 2x mehr Aerosolaufnahme



Komfortables Design

Griffige Oberfläche zum praktischen Arbeiten



Ergonomische Form

Perfekte Formgebung für ermüdungsfreies Arbeiten



Sicherer Infektionsschutz

Reduziert keimbelastetes Aerosol direkt im Patientenmund - bis zu 100 % sind dabei möglich!

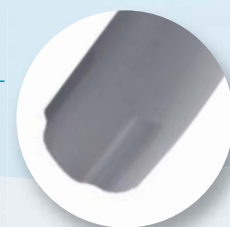
Autoklavierbarer Kunststoff

Langlebig, widerstandsfähig und autoklavierbar bis 134 °C



Protect-Nebenlufteinlässe

Bestmöglicher Schutz vor Reflux aus dem Saugsystem



*gem. interner Untersuchungen mit einem Absaugvolumen von 300 l/min.

Die Aerosolkanüle reduziert Aerosol direkt dort, wo es entsteht: im Patientenmund. Die weltweit einzigartige Prophylaxekanüle ist mit ihren Eigenschaften eine wahre Aerosolkanüle: Das große, drehbare Schutzschild ermöglicht eine besonders hohe Spraynebelabsaugung - bis zu 100 %*! Es erlaubt zudem eine besonders ergonomische Absaugung - auch ohne Assistenz! **Mehr unter www.duerrdental.com**

Bei Weitem nicht genug: Intensiventkeimung und Biofilm- Removing in Dentaleinheiten

Ein Beitrag von Farina Heilen

PRAXISHYGIENE /// Hiobsbotschaft Legionellenkontamination – neben gesundheitlichen Gefahren drohen auch wirtschaftliche und rechtliche Konsequenzen für die Zahnarztpraxis. Dann gilt es, schnell zu handeln. Denn bis zum Nachweis hygienisch einwandfreien Wassers in der Praxis bleiben die befallenen Dentaleinheiten geschlossen. Sofort spiegeln sich die abgesagten Behandlungen negativ in den Umsätzen wider.

Jeder Mediziner weiß: Statt nur die Symptome kurzfristig zu bekämpfen, muss die Ursache für die Erkrankung oder Infektion gefunden werden. Nur so erzielen Praxen auch einen therapeutisch und wirtschaftlich langfristigen Erfolg. Das gleiche Prinzip gilt bei mit Keimen kontaminierten Dentaleinheiten.

Symptomkampf statt Ursachenforschung

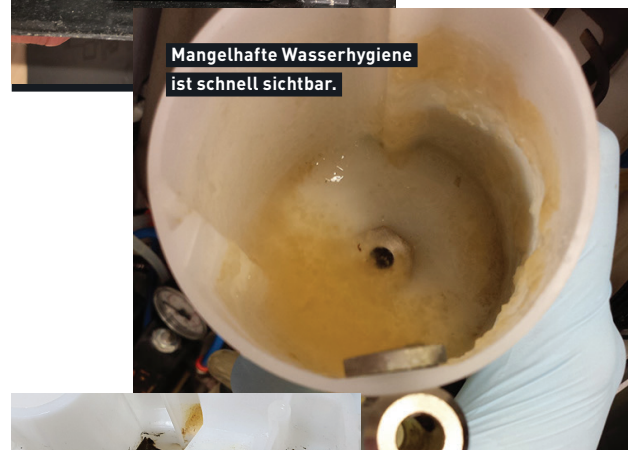
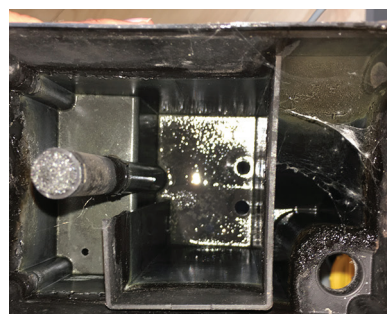
Biofilme in Dentaleinheiten sind vergleichbar mit dem oralen Biofilm. Das einmalige Zähneputzen erweist sich als untauglich, weil Oberflächen schnell wieder mit Mikroorganismen und in der Folge mit Biofilm kontaminiert werden. Ein einmaliges Biofilm-Removing oder eine Intensiventkeimung ist also ein viele Tausend Euro teures Zähneputzen mit demselben Ergebnis. Der Biofilm kehrt schnell zurück. Und das ist häufig viel gefährlicher, weil pathogene Mikroorganismen, wie Pseudomonaden, durch die Maßnahme selektiert wurden.¹

Doch auch wenn Depots und Techniker es immer wieder empfehlen, Intensiventkeimungen und Biofilm-Removings sind nur ein Tropfen auf den heißen Stein. Schlimmer noch, hier lauern zusätzlich hohe Kosten. Warum also wird bei Legionellenkontaminationen trotz besseren Wissens immer wieder zu diesen Methoden geraten? Ganz einfach, weil mit den ständig wiederholten Entkeimungen und den durch die daraus resultierenden Korrosionsschäden viel Geld verdient wird. Statt des Praxis- und Patientenwohls steht hier der wirtschaftliche Erfolg des durchführenden Unternehmens im Vordergrund.

BLUE SAFETY – der Wasser- und Hygieneexperte aus Münster – hingegen analysiert die jeweilige Situation vor Ort und bietet auf Grundlage dessen ein maßgeschneidertes, individuelles Lösungskonzept an.

Schäden durch Wasserstoffperoxid an Dentaleinheiten

Warum aber genau ist von althergebrachten unwissenschaftlichen Methoden im Kampf gegen Biofilme und Wasserkeime abzuraten? Weil diese Methoden auf Wasserstoffperoxid (H_2O_2) basieren. Wissenschaftliche Studien aus den 1970er-Jahren bis in die Gegenwart zeigen jedoch, dass das nicht wirksam genug ist,



um einen dauerhaften Hygieneerfolg für Zahnarztpraxen sicherzustellen.²

Stattdessen richtet H_2O_2 in Zahnarztstühlen mehr Schaden an, als dass es hilft, denn das Mittel ist hoch korrosiv und greift so die empfindlichen Bauteile an. Zudem können abgelöste Biofilmfragmente die filigranen Instrumente verstopfen. In beiden Fällen drohen teure Reparaturen. Und nach nur wenigen Tagen besiedeln Biofilme und Keime erneut die Wasser führenden Systeme, da die Ursache unbehandelt blieb. Tausende Euro sind die teuren Konsequenzen einer Fehlentscheidung.



Dr. Frank Tolsdorf,
Kfm. Leiter der Zahnklinik
Witten/Herdecke.

Zahnklinik Witten/Herdecke: Entkeimungsmethoden wirkten nur temporär

Dass Biofilm-Removings und vergleichbare weitverbreitete Methoden verbranntes Geld sind, zeigen auch die Erfahrungen der Zahnklinik Witten/Herdecke. 2010 wies eine Routineuntersuchung hier einen Legionellenbefall nach. „Bei dem Ergebnis mussten wir natürlich sofort handeln. Unsere Studenten konnten nicht mehr ausgebildet, unsere Patienten nicht mehr behandelt werden. Unsere Stühle standen still. Die Auswirkungen der Legionellen auf die Gesundheit unserer Mitarbeiter und Patienten war einfach nicht abzuschätzen, ein weiterer Betrieb reinen Gewissens nicht vertretbar“, beschreibt Dr. Frank Tolsdorf, Kaufmännischer Leiter der Zahnklinik, die damalige Situation.

In der Folge brachte die Zahnklinik in Zusammenarbeit mit Depot und Gesundheitsamt verschiedene Entkeimungsmethoden zum Einsatz. Erfolglos – der Legionellenbefall hielt sich hartnäckig. „Ob Biofilm-Removings,

ZAHNÄRZTE LIEBEN ONLINE.

Und wir lieben euch auch!



ZWP ONLINE

www.zwp-online.info

© master1305 – stock.adobe.com

SAFEWATER geht der Ursache auf den Grund und sorgt langfristig für hygienisch einwandfreies Wasser.



Impulsspülverfahren oder Filtersysteme: Wir haben den gesamten Markt gescannt und alles probiert. Doch die Nachbeprobungen zeigten keine dauerhafte Verbesserung, die Mittel waren allesamt maximal temporär wirksam“, so Dr. Tolsdorf weiter.

SAFEWATER: dauerhaft hygienisch einwandfreies Wasser

Das Fallbeispiel der renommierten Zahnklinik zeigt: Für eine dauerhafte Lösung gilt es, eine nachweislich wirksame Alternative zu finden. SAFEWATER von BLUE SAFETY wirt den Blick auf die Ursache, statt die Symptome und setzt weit vor der Dentaleinheit an. Die Technologie wird zentral in die Trinkwasserinstallation implementiert, um so an sämtlichen Austrittsstellen der Praxis hygienisch einwandfreies Wasser sicherzustellen.

Wissenschaftliche Studien und die tägliche Anwendung in weit über Tausend Zahnarztpraxen belegen die Wirksamkeit von SAFEWATER. Die Technologie baut in der Kombination mit einem ausgefeilten Wasserhygienemanagement Biofilme effektiv und zugleich materialschonend ab. Aufgrund der Dauermaßnahme schützt das Hygiene-

Technologie-Konzept langfristig vor einer Neubildung und lässt Legionellen damit keine Chance.

Die Wasser- und Hygieneexperten beziehen die jeweiligen individuellen Praxisgegebenheiten von Beginn an in ihre Lösung ein. So entsteht ein passgenaues Konzept mit umfassendem Leistungsversprechen. Installation, Wartung, Servicehotline sowie jährliche Probenahmen sind zudem bereits im Festpreis des Full Service inklusive. Es fallen keine zusätzlichen Techniker- oder Anfahrtkosten an – das sorgt für absolute, kalkulierbare Kostentransparenz.

Langjährige Zusammenarbeit: Zahnklinik Witten/Herdecke und BLUE SAFETY

Die Zahnklinik Witten/Herdecke setzt inzwischen seit bereits über acht Jahren auf SAFEWATER und besiegte so seine Legionellenkontamination dauerhaft: „Mit SAFEWATER haben wir eine funktionierende Lösung, um die man sich nicht mehr kümmern muss. Darüber freut sich auch das Gesundheitsamt. Und ich bin mir der Qualität unseres Wassers jederzeit sicher und muss mir keine Sorgen mehr machen. Darüber

hinaus spielt für uns als Zahnklinik die Rechtssicherheit eine wichtige Rolle, die wir mit BLUE SAFETY gewinnen. Wir sind juristisch nicht mehr angreifbar.“

Fotos: © BLUE SAFETY

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

INFORMATION ///

BLUE SAFETY GmbH
Siemensstr. 57
48153 Münster
Tel.: 00800 88552288
hello@bluesafety.com
www.bluesafety.com

Infos zum Unternehmen



Literatur



Jetzt kostenfreien Beratungstermin und rechtssichere Wasserhygiene sichern!

Machen auch Sie Schluss mit teuren, unwirksamen Methoden zur Wasserentkeimung. Sagen Sie Legionellen und Co. endlich nachhaltig erfolgreich den Kampf an und delegieren Sie Ihre Wasserhygiene an BLUE SAFETY. Die Münsteraner beraten Sie jederzeit umfassend, persönlich und kostenfrei – ob bei akutem Problem oder präventiv. Jetzt unter **00800 88552288, +49 171 9910018** oder **www.bluesafety.com/Loesung** Ihren Termin vereinbaren. **Übrigens: Wenn Sie sich für rechtssichere Wasserhygiene entscheiden, bekommen Sie aktuell eine Apple Watch Serie 6 oder ein iPhone 12 geschenkt.***

* Neukunden erhalten bei Vertragsschluss (sobald offiziell lieferbar): 1x Apple Watch Serie 6 (Edelstahlgehäuse Gold) oder wahlweise 1x Apple iPhone 12 Pro. Nähere Bedingungen und finale Spezifikationen finden Sie beim Angebot. Die Anlieferung kann sich verzögern. Das Angebot endet am 31. Dezember 2020.

OXYSAFE® Professional

Zur begleitenden Behandlung von Parodontitis und Periimplantitis

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



Direkte Applikation in die Zahnfleischtasche



Fortsetzung der Behandlung durch den Patienten zuhause



REF 155 040
105,95 €
Intro Kit

paroguard® Patientenfreundliche Mundspüllösung

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



REF 630 127
29,99 €

Prophy-Angles

Einmalaufsätze mit Gummikelchen

- Latexfrei
- Nur für Handstücke



REF 605 836
REF 605 837
31,69 €

Prophy-Cup®

Gummikelche zur Prophylaxe

- Zum einmaligen Gebrauch
- Latexfrei
- In zwei Härtegraden



AKTION:
10 %
bei Direktbestellung
+ die Sonderkonditionen
Ihres Dentalfachhandels
Tel: +49 203 99269-888

ab
15,50 €

Mira-Clin® hap

Polierpaste mit Hydroxylapatit

- Zur professionellen Zahnreinigung und Politur in der Praxis
- Unterstützt die Behandlung sensibler Zahnhälse
- Entfernt Beläge und Verfärbungen schonend und bildet eine Schutzschicht auf Zähnen und Zahnhälsen
- Reinigungskörper verändern sich bei der Anwendung von grob (Reinigung) zu fein (Politur)
- Mit zahnfreundlichem Xylitol und angenehmen Minzgeschmack
- Frei von Gluten und Phthalat



REF 605 654
8,95 €

Mira-2-Ton®

Plaquetest

- Ältere Plaque wird blau, neuere rosa angezeigt
- Erythrosin- und glutenfrei
- Einfärbungen lassen sich durch Zähneputzen wieder entfernen



REF 605 655
12,30 €

Neuer Kompositfarbton: Das ABC und D natürlicher Restaurationen

Ein Beitrag von Katja Mannteufel

HERSTELLERINFORMATION /// Schafft mit nur einem einzigen Farbton maximale Einfachheit für die tägliche Anwendung: Venus® Diamond ONE erweitert die Kompositfamilie von Venus® Diamond um ein praktisches Einfarbkonzzept und erleichtert damit tägliche Restaurationen, zum Beispiel im Seitenzahnbereich.

Durch adaptive Lichnanpassung fügt sich das Universalkomposit – unabhängig von der umliegenden Zahnfarbe – nahtlos in die Kavität ein und ermöglicht somit natürlich wirkende Restaurationen in allen Nuancen von A1 bis D4. Die nachfolgenden Bilder, der mit der Farbe ONE gefüllten okklusalen Kavitäten in künstlichen Zähnen, überzeugen: Eine Farbe, viele Möglichkeiten!

A



A1



A2



A3



A3.5



A4

B



B1



B2



B3



B4

A

Immer die richtige Zahnfarbe

Mit dem Einfarbkomposit Venus® Diamond ONE treffen Anwender schnell und sicher die richtige Farbwahl. Dank der hervorragenden Farbanpassung und dauerhaftem Glanz sorgt die Farbe ONE für eine natürliche Ästhetik und harmonische Ergebnisse – für zufriedene Patienten.

B

Neu – und doch mit zehn Jahren klinischer Erfahrung

In Venus® Diamond ONE stecken langjährige Expertise und alle verbesserten mechanischen Eigenschaften der bewährten Kompositfamilie Venus® Diamond. So lässt sich der neue universelle Farbton bestens modellieren, lange verarbeiten und ist äußerst standfest.

C



C1



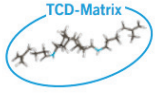
C2



C3



C4



D



D2



D3



D4

INFORMATION ///

Kulzer GmbH
 Leipziger Straße 2
 63450 Hanau
 Tel.: 0800 4372522
 info.dent@kulzer-dental.com
 www.kulzer.de/ONE

C

Langlebige und verträgliche Lösung

Dank TCD-Urethan-Formel und optimiertem Füllersystem ist Venus® Diamond ONE extrem widerstandsfähig, biegefest und schrumpfkraftreduziert – für langlebige Restaurationen ohne Absplittierungen. Der neue Kompositfarbton ist frei von Bis-GMA und Bisphenol A-verwandten Monomeren.

D

Zum Vorteil für Anwender wie Patienten

Das effiziente Einfarbkonzzept von Venus® Diamond ONE ist kompatibel mit allen VITA-Zahnfarben von A1 bis D4 und vereinfacht nicht nur die Anwendung, sondern auch den Bestellvorgang in der Praxis sowie die Lagerhaltung. Das gibt Freiheit in der Anwendung, spart Zeit und Geld und sorgt für zufriedene Patienten.

ANZEIGE



Neueste 3D-Ultraschalltechnik für Zahnärzte



- Darstellung der Knochendichte
- Überprüfung des Knochenlagers vor Implantation
- Identifikation von Kieferknochenkavitäten

Registrieren & bestellen unter: shop.cavitau.de

CaviTAU® | Grünwalder Str. 1 | D-81547 München | T. +49 89 244 15 44 60 | F. +49 89 244 15 44 69 | www.cavitau.de | office@cavitau.de



Kulzer GmbH
 Infos zum Unternehmen

Professionelle Zahnpflege für die häusliche Prophylaxe

Ein Beitrag von Klaudia Zimmermann

HERSTELLERINFORMATION /// Deutschland verzeichnet einen stetigen Rückgang an Karies- und Parodontalerkrankungen in allen Altersklassen und erreicht damit im internationalen Vergleich Spitzenpositionen. Dennoch weisen viele Patienten auch heute noch eine mangelnde Mundhygiene auf.¹ Die Herausforderung besteht dabei vor allem in dem Durchbrechen alter Putzgewohnheiten.



Die neue Oral-B iO kombiniert zukunftsweisende Technologie mit völlig neuem Design.



Patienten wollen zwar den Putzempfehlungen der zahnmedizinischen Experten folgen, finden sich jedoch schon nach kurzer Zeit in ihren alten Gewohnheiten wieder. Mithilfe moderner Technologien und Produktentwicklungen möchte Oral-B Patienten in ihrem individuellen Putzverhalten abholen und optimal bei der häuslichen Prophylaxe unterstützen. Entscheidend ist dabei die Wahl der richtigen Zahnbürste und dazugehöriger Zahncreme, die Patienten in ihrer Zahnpflege helfen und die Mundgesundheit verbessern kann.

Im Vergleich zu herkömmlichen Hand- oder Schallzahnbürsten ist eine Zahnbürste mit oszillierend-rotierender (OR) Technologie nachweislich die beste Wahl für Patienten, die ihre Mundgesundheit verbessern möchten – das bestätigt auch eine aktuelle Metaanalyse von Procter & Gamble.² Die innovative Kombination aus Mikrovibrationen und oszillierenden Drehungen lässt den Bürstenkopf der neuen Oral-B iO sanft von Zahn zu Zahn gleiten – für eine überlegene Reinigung auch entlang des Zahnfleischrandes. Inspiriert von der runden Form der professionellen Reinigungs- und Politurinstrumente aus der Zahnarztpraxis werden die Oral-B Bürstenköpfe jeder Art der Zahnstellung gerecht, um eine optimale Plaqueentfernung in allen Bereichen des Mundes zu gewährleisten – insbesondere an schwer zugänglichen Stellen. Zudem sorgen innovative Anwenderhilfen, wie etwa die intelligente Andruckkontrolle, für ein verbessertes Putzverhalten des Patienten.

Ziel ist, dass Patienten die tägliche Zahnputzroutine nicht mehr als Pflicht, sondern als motivierende Zahnpflegeerfahrung wahrnehmen. Deshalb investiert Oral-B auch weiterhin in die Forschung und Entwicklung von Zahnhygieneprodukten, die Patienten ein bestmögliches Zahnpflegeerlebnis bieten. Die neue

1 Institut der Deutschen Zahnärzte im Auftrag von Bundeszahnärztekammer und Kassenzahnärztlicher Bundesvereinigung. Fünfte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS V), Kurzfassung (letzter Zugriff am 16.9.2020: www.bzaek.de/fileadmin/PDFs/dms/Zusammenfassung_DMS_V.pdf).

2 Grender J, Adam R, Zou Y. The effects of oscillating-rotating electric toothbrushes on plaque and gingival health: A meta-analysis. Am J Dent. 2020 Feb; 33(1):3–11. Die Metaanalyse beschränkte sich auf randomisierte kontrollierte Studien (RCTs) mit oszillierend-rotierenden Zahnbürsten, die zwischen 2007 und 2017 durchgeführt wurden.



Oral-B iO motiviert Patienten dabei wie nie zuvor durch ein revolutionäres Design, das eine schonend effektive Zahnreinigung und ein motivierendes Zahnpflegerlebnis perfekt kombiniert. In enger Zusammenarbeit mit Zahnärzten haben Experten am Oral-B Forschungsinstitut in Kronberg zudem die neue Oral-B Sensitivität & Zahnfleisch Balsam Zahncreme entwickelt, die mit einer AktivBalsam-Technologie Schmerzempfindlichkeit sofort lindert und durch den sanften Schaum für ein besonders angenehmes Mundgefühl sorgt. Grundsätzlich gilt: Für die richtige Zahnpflege ist es wichtig, dass Patienten ihre individuellen Bedürfnisse kennen und ihr Putzverhalten als Ausgangspunkt für neue Routinen in der täglichen Mundpflege nutzen können. Bei der großen Auswahl an Zahnpflegerprodukten, die den Patienten bei einer optimalen Mundhygiene unterstützen, ist es wichtig, dass sich der Patient bei der täglichen Routine wohlfühlt, sodass die professionelle Mundpflege auch im heimischen Badezimmer einfach fortgeführt werden kann.



Infos zum Unternehmen

INFORMATION ///

Procter & Gamble Germany GmbH & Co Operations oHG
 Tel.: +49 203 570570
 www.dentalcare-de.de

Die neue **Oral-B Sensitivität & Zahnfleisch Balsam** Zahncreme lindert sofort und effektiv Schmerzempfindlichkeit und beruhigt zudem das Zahnfleisch.

ANZEIGE

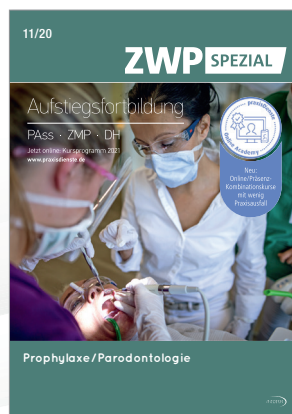
WERDEN SIE AUTOR
 für die OEMUS MEDIA AG

Interdisziplinär und nah am Markt



www.oemus.com

Werden Sie Teil unseres professionellen Netzwerkes und profitieren Sie von der hohen Reichweite unserer modernen Medien.



Ihre Vorteile:

- Eigenes Autorenprofil auf ZWP online
- Belegexemplare
- Sonderdrucke
- Referententätigkeit*

Kontaktieren Sie **Antje Isbaner**:
 a.isbaner@oemus-media.de
 Tel.: +49 341 48474-120

* entsprechend des Anforderungsprofils



Was hat Corona mit einer intraoralen Kamera zu tun?

Ein Beitrag von Stefan Grunewald

DIAGNOSTIK /// Wir alle sind wirtschaftlich von der Corona-Krise betroffen. Nicht nur die Hygienekosten sind gestiegen, je nach Patientenstruktur ist auch die Patientenzahl deutlich zurückgegangen. Trotz aller Aufklärungsmaßnahmen seitens der Verbände besteht bei vielen Patienten die Tendenz, nicht als dringend empfundene Behandlungen aufzuschieben. Um die betriebswirtschaftlichen Auswirkungen zu kompensieren, ist eine Verbesserung der Patientenkommunikation einfach zu implementieren.

Um den Betriebsgewinn nicht einbrechen zu lassen, bleiben zwei Möglichkeiten: Die eine Möglichkeit besteht darin, den Patienten zu überzeugen, auch in diesen Zeiten den Zahnarztbesuch nicht zu verschieben. Doch der Patient, der nicht kommt, ist schwierig zu erreichen. Ein Telefonat oder Anschreiben führt bei einem nicht unerheblichen Anteil zu einer negativen Resonanz. Diese ablehnend reagierenden Patienten sind wohlmöglich dauerhaft verloren. Die zweite Möglichkeit ist, den Umsatz mit den verbliebenen Patienten zu erhöhen und möglichst neue Patienten zu gewinnen. Neue Behandlungsangebote zu implementieren braucht Ressourcen und vor allen Dingen Zeit. Am schnellsten lässt sich die Patientenkommunikation verändern, sodass der Patient selbst vermehrt Leistungen nachfragt.

Neudenken der Patientenkommunikation

Das Kausystem ist für den Patienten eine Blackbox. Er sieht nur die Frontzähne, was sich dahinter abspielt, ist ihm unbekannt. Schaffen wir es, die zahnmedizinischen Defizite aus dieser Blackbox herauszuholen, entsteht automatisch ein Behandlungswunsch. Die erfolgreiche Kommunikation entsteht quasi von selbst. Unser Ziel ist es, dass möglichst viele Patienten bei der 01 einen Behandlungswunsch äußern. Dazu werden die Befunde visualisiert, um dem Patienten Behandlungstransparenz zu vermitteln. Die drahtlose HD-Kamera ist dafür ein unverzichtbares Werkzeug, denn sie macht die Abläufe in mehrfacher Hinsicht einfacher.



Die drahtlose intraorale Kamera Whicam Story3 von Good Doctors verbindet die neuesten Entwicklungen aus der Smartphone-Technologie mit Know-how über die Erfordernisse der dentalen Praxis.

Die Beratung beginnt bei der Stuhlassistenz

So werden beispielsweise große Teile des Beratungsgesprächs delegierbar, und das hat viele Vorteile: Zum Beispiel wird die Tätigkeit der Stuhlassistenz aufgewertet. Meistens ist es ja so, dass der Patient mit der Assistenz auf einer eher persönlichen Ebene kommuniziert. Er bespricht mit ihr Dinge, die er dem Arzt nicht immer anvertrauen würde, da dieser für viele Patienten auf einer anderen Hierarchieebene steht. Auch wenn es den Gott in Weiß nicht mehr gibt, ist das ärztliche Gespräch durch größere Distanz gekennzeichnet.

Durch den leichteren Zugang zur Assistenz ist der Patient dann über seinen oralen Zustand vorinformiert und der Arzt muss im

Die visuelle Patientenberatung unterstützt und fördert das Vertrauensverhältnis zwischen Zahnarzt und Patient.



Gespräch nur den Faden aufnehmen. Die Entscheidung, dass etwas behandelt werden muss, hat der Patient dann oft schon vor dem eigentlichen Arztgespräch getroffen. Dadurch steigt die Glaubwürdigkeit des behandelnden Mediziners.

Der Patient entscheidet sich aufgrund des Bildes selber für eine Behandlung, auch wenn ihm die fachliche Kompetenz fehlt, denn wir können die Argumente für eine gute Versorgung dem Patienten ja direkt vor Augen führen. Sie können sagen: „Lieber Patient, Sie sehen selbst, dort ist ein Defekt. Sollen wir das mit Gold oder lieber mit Keramik versorgen?“ Dank der anschaulichen Bilder der Intraoralkamera ist der Patient in der Regel viel eher bereit, in eine hochwertige, ästhetische Lösung zu investieren.



Die Whicam Story M für intra- und extraorale Aufnahmen in Full-HD, so handlich wie ein Winkelstück.

Anforderung an die Kamera

Neben der Bildqualität kommt der Benutzerfreundlichkeit der Kamera die entscheidende Bedeutung zu. Eine innovative Kamera bietet die Firma GoodDrs. Aus der Smartphone-Technologie stammt die automatische Flüssiglinse und auch die Sensormaus. Mithilfe eines Bewegungssensors steuern Sie den Mauszeiger intuitiv aus dem Handgelenk. Natürlich gibt es auch drahtlose Modelle bis hin zur Multifunktionskamera mit automatischer Kariesdetektion. Die Preise für eine hochwertige HD-Kamera beginnen bei 1.299 EUR. Die Einbindung in das Praxisprogramm per Fernwartung und auch alle Updates sind kostenlos. Für eine Einzellösung liegt ein einfach zu bedienendes Bildprogramm bei.

Wenn es um Diagnostik und Patientenbeziehung geht, ist solch eine Kamera unverzichtbar. Sie ist ein wesentlicher Baustein für alle Zahnärztinnen und Zahnärzte, die stressfrei hochwertige Leistungen anbieten möchten.

INFORMATION ///

Stefan Grunewald

Beratungszahnarzt • Good Doctors Germany GmbH
Tel.: +49 228 53441465 • info@gooddrs.de • www.gooddrs.de

ANZEIGE

Newsletter abonniert, immer informiert.



Die aktuellen Newsletter sind auch online einsehbar – ganz ohne Anmeldung und Verpflichtung.

Einfach den QR-Code scannen, Newsletter auswählen und selbst überzeugen.



ZWP ONLINE
www.zwp-online.info

© master1305 – stock.adobe.com

Saubere Luft – Basis für gesundes Leben

Ein Beitrag von Frank André

HYGIENE /// Viele Labor- und Praxisinhaber ahnen nicht, dass ihre Räume bis zu fünfmal verschmutztere Luft enthalten als die Umgebungsluft im Freien. Von Pollen über Bakterien und Viren bis hin zu Ultrafeinstaub und CO₂ reichern sich mit der Zeit viele schädliche Stoffe in der Luft an. Deshalb kann der Einsatz eines Luftreinigers nicht nur erfrischen, sondern vor allem auch die Gesundheit fördern.

Frischlucht in Praxis und Labor

Vor allem in Großstädten ist das Problem bekannt: Durch Lüften gelangen statt frischer Luft unerwünschter Feinstaub oder Abgase in die Räume. Zuweilen scheint die Luftqualität nach dem Lüften dadurch schlechter zu sein als zuvor. Hinzu kommen weitere Partikel, entstehend durch alltägliche Abfallprodukte. Das können Allergene, Schleifstaub oder Aerosole, CO₂ oder eben Feinstaub sein.

Nicht zuletzt vermehren sich auch Viren, Bakterien und andere Mikroorganismen gerne in geschlossenen Räumen. Meistens nimmt man diese Partikel aufgrund ihrer geringen Größe nicht wahr, spürt aber ihre Auswirkungen in Form von Müdigkeit oder Kopfschmerzen. Billige Lufterfrischer-Sprays überdecken die Wahrnehmung der Schadstoffe nur durch ihre künstlichen Duftstoffe, Klimaanlage dagegen trocknen die Raumluft stark aus und verteilen sogar im schlimmsten Fall Krankheitserreger in ihrem Umfeld.



So funktioniert der Luftreiniger Airdog

Im Zuge dieses Problems entwickelte eine Gruppe von Ingenieuren im Silicon Valley die patentierte TPA®-Technologie. Die Technologie arbeitet mit Hochspannung und eliminiert Viren und Bakterien. Das Filtersystem reinigt die Raumluft von gefährlichen Schadstoffen und Partikeln.

Die Luftreiniger von Airdog haben sich als starke „Kämpfer“ gegen das Coronavirus (COVID-19) und alle luftübertragenen Bioaerosole erwiesen. Neutrale Labortests haben gezeigt, dass Airdog X5 99,9 Prozent der H₃N₂-Viren in einem zehn Kubikmeter großen abgedichteten Testraum innerhalb einer Stunde abtötet. Das H₃N₂-Virus hat die gleiche Form und die gleichen Bioeigenschaften wie das COVID-19-Virus. Die Hochspannung im Inneren des Airdog tötet und vernichtet also durch die TPA®-Technologie Viren und Bakterien.

Diesen Nutzen hat er

Airdog als Gesamtkonzept umfasst vier Geräte und kann dadurch zahlreiche Bedürfnisse erfüllen. Es schützt in nahezu allen Bereichen wie Arztpraxen, Laboren, Betrieben, Schulen etc.

Das Gesamtkonzept der TPA®-Technologie von Airdog ist eine effektive, getestete, abfallfreie Reinluftlösung. Das kompetente Team von Airdog Deutschland berät umfassend und erstellt gerne eine detaillierte Bedarfsanalyse zum Gesundheitsschutz für Sie und Ihr Team.

Schritt 5
Aktivkohlefilter
neutralisiert Gerüche und organische Verbindungen.

Schritt 4
Auffangkassette
fängt Feinstaub PM10, PM2.5, Viren, Pollen und Pilzsporen ein. Vorteil zum HEPA-Filter: waschbar, abfallfrei, nachhaltig.

Schritt 3
Ionisches Feld
vernichtet Bakterien und Keime. Geladene Teilchen werden zerstört.

Schritt 2
Emitter-Drähte
erzeugen ein elektrisches Feld, das gefährliche Partikel zusammenfasst, die sonst in unsere Lunge gelangen würden.

Schritt 1
Vorfilter
entfernt Haare, Hautschuppen und andere größere Verunreinigungen.

DIE VORTEILE IM ÜBERBLICK:

- Zuverlässige Luftreinigung für nahezu alle Bereiche inklusive Kraftfahrzeuge
- Reinigt biologische Schadstoffe bis 0,014 µm wie Viren der Gruppe H₃N₂, Allergene, Bakterien etc.
- Reinigt Stäube bis 0,001 µm wie Feinstaub, Industriestaub etc.
- Reinigt partikelförmige Schadstoffe bis 0,01 µm wie Ruß, Flugasche, Zementstaub etc.
- Kein HEPA-Filtersystem, wodurch permanenter Austausch vermieden wird
- Vier-Filter-System:
 1. Vorfilter für „grobe“ Partikel wie Hausstaub, Schuppen, Haare etc.
 2. TPA®-Technologie eliminiert mit elektrischer Spannung Viren wie H₃N₂, Bakterien etc.
 3. Auffangkassette für alle Partikel bis 0,001 µm (waschbar)
 4. Aktivkohlefilter zur Luftreinigung von Gerüchen
- Saugt Raumluft am Boden an, reinigt die Luft – Luftaustritt nach oben (360°)
- Geräuscharm (im Normalbetrieb ca. 35dB)
- Energieeffizient (im Normalbetrieb ca. 26 Watt pro Stunde)
- Einfache Reinigung der Auffangkassette im Wasserbad oder der Spülmaschine
- Günstige Anschaffungskosten
- Hohe Sicherheitsstandards (US-amerikanisches Haftungsrecht)
- Geringe Betriebskosten (Gesundheitsschutz = Reduzierung von Ausfalltagen im Team)
- 24 Monate Herstellergarantie
- Einfache Installation

INFORMATION ///

DENTDEAL Produkt & Service GmbH

Alte Straße 68, 94034 Passau
Tel.: +49 851 88697-0
info@airdog-deutschland.de
www.airdog-deutschland.de



Zugangskavität: Leichter mit diesen Instrumententipps!

Komet Praxis

1. Primäre Zugangskavität

Worin liegen die Herausforderungen bei der Schaffung einer primären Zugangskavität?

Dabei müssen nicht nur das Pulpakammerdach, sondern auch die Dentinüberhänge abgetragen werden. Dafür braucht es Spezialinstrumente, die einen geradlinigen Zugang schaffen, sodass die Feilen schließlich ohne koronale Interferenzen nach unten geführt werden können. Nach der Eröffnung der Pulpakammer bietet sich hier der **EndoGuard** an. Seine glatte Spitze schützt den Pulpakammerboden und vermeidet einen exzessiven Abtrag von Zahnhartsubstanz.

2. Sekundäre Zugangskavität

Was tun, wenn die Kanäleingänge dann noch nicht sichtbar sind?

Kalzifizierte Kanäle, Sekundärkaries oder Reste von Kunststoffaufbauten bei einer Revision stellen den Zahnarzt vor eine große Aufgabe. In solchen Fällen empfehle ich dem Generalisten den **EndoTracer**, einen besonders langen Rosenbohrer (31 und 34 mm) mit schlankem Hals, also ideal für die filigrane Ausgestaltung von Isthmen und Kanäleingängen. Endo-Spezialisten favorisieren an dieser Stelle vielleicht den **EndoExplorer** mit seinem konischen Instrumentenkopf. Sein Einsatz setzt ein Mikroskop mit bis zu 20-facher Vergrößerung voraus.

3. Aufbereitung

Was ist beim Aufbereiten des Wurzelkanals im koronalen Drittel zu beachten?

Gates-Bohrer tendieren dazu, sich zu verbiegen. Wer jetzt Druck ausübt, läuft Gefahr, eine Via falsa zu verursachen. Das kann mit dem **Opener** nicht passieren. Durch seinen Doppel-s-Querschnitt ist er angenehm flexibel, schützt vor Überpräparation und sorgt für einen schnellen und gründlichen Abtrag von koronal infiziertem Gewebe.

Und wie kommt man schließlich auf ganze Länge?

Zuerst sollte mit einer Patency-Feile vorsichtig manuell sondiert werden. Anschließend empfiehlt sich der **PathGlider** zur Erstellung eines Gleitpfades. Mit Taper .03 ebnet er den nachfolgenden maschinellen Feilen den Weg und verringert das Risiko von Kanalverlagerungen und Stufenbildungen.

4. Service

Wo können weitere Informationen für diese Arbeitsschritte eingeholt werden?

Komet Dental hat eine Step by Step-Broschüre erstellt. Sie fasst die essenziellen Arbeitsschritte systemunabhängig zusammen und schafft auf drei Seiten wertvolle Struktur. Ansonsten einfach auf der Microsite / Komet Endo blättern oder direkt den persönlichen Komet Endo-Fachberater anfordern!



EndoGuard zur Erstellung der primären Zugangskavität

EndoTracer, der filigrane Rosenbohrer für die sekundäre Zugangskavität

Infos zum Unternehmen



WWW.KOMETDENTAL.DE



Winterliche Blumen mit exklusiver Kunstblumenfloristik

Winterwonderland, Pure Nature, Candy – hinter diesen Namen stecken farbenprächtige Blütenarrangements und dekorative Adventskränze mit Amaryllis, Beeren oder Pampaswedel, die jetzt im Winter in jeder Praxis zum Hingucker werden. Kein Kranz naddelt, keine Blüte verwelkt – und dies wochenlang. So gelingt die perfekte Dekoration für jede Zahnarztpraxis.

Hochwertige Kunstblumen charmant arrangiert – das ist die Idee von Blütenwerk, dem Premiumanbieter für Kunstfloristik aus Köln. Die Arrangements sehen so natürlich aus, dass nur Anfassen Gewissheit bringt: Es handelt sich tatsächlich um Kunstpflanzen. Mit den exklusiven Kunstblumenarrangements verschaffen niedergelassene Zahnärzte ihren Räumen ein einladendes Ambiente, ohne permanent für die Neubeschaffung oder Pflege von Blumen und Grünpflanzen sorgen zu müssen. Die Blütenwerk-Kreationen sind dauerhaft haltbar, sehen immer frisch aus und sind auch unter hygienischen Aspekten im Vorteil gegenüber Echtpflanzen: keine Blumenerde, keine Insekten, keine Gerüche durch welkende Blüten und Blätter. Zusammengestellt werden die Pflanzen von einem erfahrenen Floristenteam in einer Werkstatt in Köln. Von dort aus werden deutschlandweit Arztpraxen und Unternehmen beliefert. Auch gerade in diesen Zeiten ist es wichtig, eine freundliche Atmosphäre und ein schönes Ambiente in der Praxis zu schaffen, um den Patienten eine Oase des Wohlfühlens zu bieten.

tipp

„WINTER10“

10 Prozent Rabatt
auf die Winterkollektion
(online einlösbar).

www.bluetenwerk.de/shop

Das praktische Blumen-Abo

Der Bestseller des Kölner Unternehmens ist das saisonale Kunstblumen-Abonnement. Hier zahlen Kunden einen Betrag ab 119 EUR pro Quartal (je nach Größe des Bouquets) und erhalten viermal im Jahr individuelle Gestecke, um den Empfangsbereich oder das Wartezimmer abwechslungsreich und der jeweiligen Jahreszeit angemessen verschönern zu können.



Blütenwerk • Tel.: +49 221 29942134 • www.bluetenwerk.de

DENTALHELD feiert seinen zweiten Geburtstag

„Mein Anspruch ist es, mit unserem Preisvergleichsportal den Servicegedanken innovativ zu leben, indem wir den Bestellprozess so einfach werden lassen, als würde man direkt bei nur einem Händler bestellen“, so Dr. Maximilian Auf der Lanver, Gründer von DENTALHELD.de. Getreu dem Motto „Alles auf einen Klick“ bietet DENTALHELD.de für jede Zahnarztpraxis und jedes Zahntechniklabor seit November 2018 mehr als 120.000 Produkte im heldenhaften Preisvergleich an und ermöglicht, bis zu 60 Prozent beim Materialeinkauf zu sparen. Bis heute setzt DENTALHELD mit über 60 Händlern und strategischen Partnerschaften den Siegeszug ungeboren fort, indem es die Materialbestellung spürbar vereinfacht und damit den hektischen Praxisalltag vieler Zahnärzte, Zahntechniker und Zahnarztthelferinnen auch in Krisenzeiten merklich entlastet. Eine innovative Dienstleister-Denke – so geht Preisvergleich heute. Herzlichen Glückwunsch zum zweiten Geburtstag!





Sehen, wo der Fokus ist

Ray Europe bietet seit 2004 zuverlässige und innovative Röntgenbildlösungen für die Zahnarztpraxen. Von intraoralen Speicherfolien über OPG-/DVT-Röntgenanlagen bis hin zu 3D-Drucker für Provisorien – Ray Europe bietet moderne Lösungen, welche sowohl auf dem europäischen als auch auf dem internationalen Dentalmarkt technisch auf dem höchsten Niveau sind.

Das sichtbare Volumenfenster ist eine Innovation des RAYSCAN $\alpha+$. Mittels freier Kollimatortechnologie wird das Volumen auf dem Patientengesicht eingeblendet. Dabei kann vor jeder Aufnahme das gewünschte Strahlenfeld für die optimale Volumenauswahl individuell eingestellt werden. Mit der höchsten Auflösung von 70 μm und dem zusätzlich buchbaren Abdruckscan-Protokoll sowie dem lichtgeführten Volumenfenster erhalten Anwender mit dem RAYSCAN $\alpha+$ 130 die derzeit modernste digitale Technologie.

Des Weiteren besitzt RAYSCAN $\alpha+$ ein „Fast Scan Mode“, welcher sich hervorragend für Sofortimplantationen eignet. In 4,9 Sekunden sind die gewünschten Ergebnisse vorhanden. Das kabellose Fernbedienungssystem macht die Positionierung der Patienten so einfach wie noch nie. Mehr Informationen finden Interessierte auf der Website des Unternehmens.

Ray Europe GmbH

Tel.: +49 6196 9217744 • www.rayeurope.com/de

Schmerzfremde Betäubung durch computerassistierte Injektionen

CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sanfte und schmerzfreie Injektion, ermöglicht Behandlern eine entspanntere Arbeitssituation und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient. Grund hierfür ist die intelligente und sanfte Verabreichung von Lokalanästhetika. Ein zu Beginn langsamer Fluss verhindert den Schmerz, der entsteht, wenn ein Depot zu schnell gelegt wird. Selbst palatinale Injektionen können vorgenommen werden, ohne dass der Patient Unbehagen oder Schmerz empfindet. Der Griff um das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass der Behandler während der Injektion in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten kann. Es sind keine Fingerkräfte nötig, sodass eine Belastung von Muskeln und Gelenken vermieden wird. Durch die Möglichkeit einer guten Fingerstütze kann die Kanüle während der Injektion vollkommen still an einer Stelle gehalten werden. Das Instrument eignet sich für alle odontologischen Lokalbetäubungen, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie hat. Der computergesteuerte Fluss in allen drei Programmen ermöglicht das leichte Legen einer schmerzfreien Betäubung – selbst palatinal. Zusätzliche kosten aufwendige Verbrauchsstoffe sind nicht vonnöten. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert. Das Gerät lässt sich mit einem Fußschalter bedienen, der im Lieferumfang enthalten ist.



RØNVIG Dental Mfg. A/S, Dänemark • Vertrieb Deutschland
Tel.: +49 171 7717937 • www.ronvig.com • www.calaject.de

Infos zum Unternehmen



Primer für alle Restaurationen

Die einfache Handhabung und exzellente Viskosität machen CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS zu einem beständigen und universalen prothetischen Primer für alle Restaurationen. Durch das Original-MDP-Monomer von Kuraray Noritake Dental und einem Silanhaftvermittler wird eine verbesserte Adhäsionsfläche für Keramik, Hybridkeramik, Komposit und sogar Metall geboten. Für zuverlässige Restaurationen wird CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS am besten in Kombination mit dem adhäsiven Befestigungskomposit PANAVIA™ V5 verwendet.



Die hervorragende Leistung von CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS ist nur durch seine Monomere möglich. Das MDP-Monomer sorgt für eine starke Haftung an Metall und Zirkonoxid, während der Silanhaftvermittler MPS sicheren Halt an Komposit und silikatbasierter Keramik bietet. „Die Beständigkeit ist das, was CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS von anderen Primern unterscheidet“, so Peter Schouten, Technical Manager bei Kuraray Noritake Benelux. „In der Regel sind aktivierte Silane sehr unbeständig. Doch die optimale Zusammensetzung von CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS verleiht dem Primer eine Haltbarkeit, wodurch eine einfache und zuverlässige Anwendung ermöglicht wird.“

Einfache Handhabung

Alle Komponenten von CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS wurden mit Blick auf eine möglichst einfache Handhabung entwickelt. Der Primer wird in einer Druckflasche geliefert, aus der die Lösung einfach und präzise herausgedrückt und aufgetragen werden kann. Während bei anderen ähnlichen Produkten eine Wartezeit von einer Minute oder länger erforderlich ist, ist dieser Primer sofort nach dem Auftragen wirksam. „Zahnärzte profitieren von CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS, da der Primer zuverlässig für alle Materialien geeignet ist und problemlos aufgetragen oder verwendet werden kann“, sagt Schouten. „Von Titan bis Zirkonoxid, von Lithiumdisilikat bis Komposit – einfach auftragen, trocknen, fertig.“

PANAVIA™ V5

Das Befestigungskomposit PANAVIA™ V5 bietet eine unübertroffen einfache und zuverlässige Handhabung und ist die Ergänzung der PANAVIA-Familie von Kuraray Noritake Dental. Es setzt Maßstäbe für Adhäsion und weist beim Selbsthärten Dentinhaftwerte auf, die denen unseres Goldstandards entsprechen, dem lichtsichernden Adhäsiv CLEARFIL SE BOND. PANAVIA™ V5 bietet dank der aminfreien Paste eine natürliche und ästhetische Farbstabilität, die in fünf Farbabstufungen erhältlich ist und nach der Aushärtung eine nachweislich geringere Farbveränderung aufweist als aminbasierte Zemente.

CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS und PANAVIA™ V5

PANAVIA™ V5 wurde auf die Verwendung mit CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS ausgelegt, um eine starke Haftung nicht nur an Hydroxylapatit, sondern auch an Metall und Zirkonoxid zu gewährleisten. Die Befestigung ist effizient und wirksam: Verwenden Sie PANAVIA™ V5 Tooth Primer zur Vorbehandlung des Zahns, CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS zum Primieren der Restauration und PANAVIA™ V5 für die Befestigung.

Kuraray Europe GmbH

Tel.: +49 69 305-35835 • www.kuraraynoritake.eu

Lichtsonde für die einfache Diagnose



Egal, ob für die schnelle Diagnose oder ein besonders gutes Ausleuchten des Mundraums: Die Lichtsonde isoE-LUX aus dem Hause NSK ist jederzeit einsatzbereit, da sie durch bloßes Aufsetzen auf einen Lichtmikromotor ihre volle Wirkung entfaltet. So sind Mikrorisse im Frontzahnbereich oder etliche sonstige Schädigungen am Zahn schnell und ohne den aufwendigen Einsatz von Großgeräten direkt am Arbeitsplatz erkennbar. Speziell die heutzutage üblichen Mikromotoren mit LED-Beleuchtung erzeugen mit mehr als 30.000 Lux ein so helles Licht, dass unter Einsatz der isoE-LUX eine kraftvolle Ausleuchtung des gesamten Mundraums und eine aufschlussreiche Hinterleuchtung von Zahnschmelz erfolgt. isoE-LUX ist damit ein äußerst kostengünstiges Hilfsmittel für jeden Zahnarzt – gerade im mobilen Einsatz, bei dem andere Diagnosehilfen oft nicht verfügbar sind. Auch hier spielt die isoE-LUX ihre Fähigkeiten voll aus, da sie zum Beispiel in Verbindung mit der mobilen Dentaleinheit Dentalone oder dem kabellosen VIVAMATE G5 eine einfache Befundung ermöglicht.



Infos zum Unternehmen

NSK Europe GmbH • Tel.: +49 6196 77606-0 • www.nsk-europe.de

Selbstklebende Einmal-Reinigungspads

Handinstrumente, Sonden, Ultraschallaufsätze und Mundspiegel werden oftmals an der Serviette auf dem Patienten, einem Zellstofftuch auf dem Tray oder einer Watterolle zwischen den Fingern gereinigt. Diese Art des Handlings entspricht nicht immer den besten ergonomischen und hygienischen Maßstäben.

Um diesen Prozess zu optimieren, wurden die praktischen Fit-N-Swipe Einmal-Reinigungspads und die Anti-

beschlag-Trocknungspads für Mundspiegel entwickelt. Diese werden ganz einfach an einer Lieblingsstelle auf den Handschuhrückten aufgeklebt. Somit sind sie praktisch und einhändig verwendbar, ohne weitere Bewegungen oder hygienische Einschränkungen. Debris, Blut oder Plaque können so schnell und einfach abgestreift werden. Die blauen Fit-N-Swipe sind Trocknungspads und sorgen durch ihr einzigartiges Multilayer-Gewebe für glasklare und beschlagfreie Mundspiegel. Sie entfernen selbst fett- oder ölhaltige Verunreinigungen schlierenfrei. Die weißen Fit-N-Swipe sind Reinigungspads und speziell für die schnelle Säuberung von Instrumenten entwickelt worden. Die einzigartige Mikrofaser, mit hoher Retentionsfähigkeit, sorgt für eine hohe Reinigungswirkung und Saugfähigkeit. Gleichzeitig kann es als sicheres und handliches Steckdepot für Endodontienadeln verwendet werden. Fit-N-Swipe Pads sind vor dem ersten Gebrauch sterilisierbar und dadurch auch optimal für die Anwendung in der Chirurgie.



Hager & Werken GmbH & Co. KG
Tel.: +49 203 99269-0 • www.hagerwerken.de

Infos zum Unternehmen



Finier- und Konturiersystem zur Gestaltung von Approximalkontakten

Das neue FitStrip™ Finier- und Konturiersystem von Garrision versorgt Zahnärzte mit diamantbeschichteten Schleifstreifen, die für die erfolgreiche Restauration vieler verschiedener Fälle notwendig sind. Das umfangreiche Starterset enthält acht verschiedene diamantbeschichtete Schleifstreifen, zwei Approximalsägen und zwei auswechselbare Griffe. FitStrip™ eignet sich für die Anwendung bei der approximalen Schmelzreduktion, zur Reduktion von Kontaktpunkten, zum Finieren und Konturieren von Approximalkontakten, zur Entfernung von Zement bzw. Reinigung bei Kronen und Brücken sowie Trennung von versehentlich verbundenen Zähnen. Das Set enthält sowohl einseitig als auch doppelseitig beschichtete Streifen. Alle sind mit einer einzigartigen Eigenschaft ausgestattet: Durch einfaches Drehen des farbcodierten Zylinders lässt sich der gerade Streifen (Reduktion von Kontaktpunkten) in einen gebogenen Streifen (approximale Konturierung) verwandeln. Diese simple Handbewegung schont die Muskeln des Behandlers. Der auswechselbare Griff lässt sich leicht an allen Komponenten befestigen. Die Hand des Zahnarztes bleibt außerhalb des Mundes und ermöglicht freie Sicht und ein einfacheres Arbeiten. Zudem ist FitStrip™ die beste Lösung für eine approximale Schmelzreduktion (ASR), da es bei Bedarf den Raum für eine minimale Bewegung der Zähne schafft. Die auf kieferorthopädische Behandlungsmethoden, etwa Clear Correct™, Invisalign™, Six Month Smiles™ usw., abgestimmten farbcodierten Streifen ermöglichen es, die gewünschte approximale Schmelzreduktion schnell, einfach und effektiv zu erreichen. Das Finier- und Konturiersystem ist nicht nur farbcodiert und praktisch geordnet, alle Komponenten können auch einzeln nachbestellt werden.



Garrision Dental Solutions

Tel.: +49 2451 971409

www.garrisiondental.com

Infos zum Unternehmen

„S.O.S. Save our Smiles“ – nur mit EMS-Originalprodukten



Gerade in der COVID-19-Pandemie ist die Mundgesundheit wichtiger denn je. Mit „S.O.S. Save our Smiles“ warnt EMS nun ausdrücklich vor den Gefahren von angeblich „kompatiblen“, kopierten oder gefälschten Produkten.

Nur die aufeinander abgestimmten EMS-Originalprodukte bieten höchste Qualität zum Schutz und zur Sicherheit für Patienten und Geräte. Beispiele hierfür sind das original PIEZON® PS Instrument und das AIRFLOW® PLUS Pulver vom Schweizer Erfinder EMS. So schon das original PIEZON® PS Instrument (Perio Slim) das Weichgewebe, ist minimal invasiv, maximal präventiv und epithelschonend dank linearer Bewegungen. Sicherheit, Effizienz und Komfort sind in 17 klinischen Studien und mit insgesamt 200.000 Stunden technischer und klinischer Testdauer belegt. Da die Kosten für die Anwendung pro Patient nur wenige Cents betragen, warnt EMS vor dem Kauf nicht originaler EMS-Spitzen, denn diese können Zähne, Zahnfleisch und die EMS-Komponenten dauerhaft schädigen. Einzig original EMS-Produkte sind homologiert sowie garantiengeschützt und gewährleisten somit eine adäquate und erfolgreiche Guided Biofilm Therapy (GBT) – für gesunde und zufriedene Patienten dank höchster Qualität Swiss Made.



EMS Electro Medical Systems GmbH

Tel.: +49 89 427161-0

www.ems-company.com

Infos zum Unternehmen



Volldampf für die Praxis mit leistungsstarkem Autoklav

Der Aufbereitungsspezialist Euronda bietet mit dem E10 einen Praxisautoklaven, der seit seiner Markteinführung stetig optimiert wurde. Er wurde dadurch noch leistungsfähiger und komfortabler. So konnten die Programmlaufzeiten verkürzt und die Zuverlässigkeit weiter erhöht werden. Die unverbindliche Preisempfehlung für diesen hilfreichen Praxisbegleiter liegt dabei weiterhin deutlich unter dem Niveau vergleichbarer Geräte. Der Einsatz optimierter Bauteile und einer grundlegend überarbeiteten Software machen den E10 zu Eurondas leistungsfähigstem Autoklaven. Im Schnellprogramm B134 benötigt er kaum mehr als 20 Minuten für das komplette Sterilisationsprogramm inklusive Trocknung. Dabei arbeitet er außerordentlich sparsam: Lediglich 300 ml Wasser pro Zyklus werden durchschnittlich verbraucht. Zahlreiche Assistenzsysteme unterstützen das Praxispersonal bei der Anwendung sowie die Wartungstechniker beim Service des E10. Der moderne Autoklav erfüllt die Bedürfnisse von Zahnärztinnen/Zahnärzten und Hygienefachkräften. Mit dem parallelen Einsatz des Thermodesinfektors Eurosafe 60 und des Foliensiegelgeräts Euroseal Valida ist Euronda einer der wenigen Hersteller, die den gesamten Arbeitskreislauf zur sterilen Aufbereitung von Medizinprodukten abdecken und somit ein kompetenter Partner für die Technik im Steriraum sind.

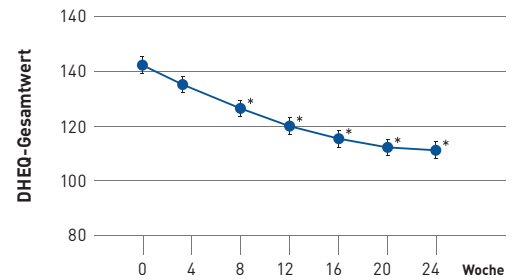


Infos zum Unternehmen

EURONDA Deutschland GmbH
Tel.: +49 2505 9389-0
www.euronda.de

Verbesserte Lebensqualität bei Dentinhypermensibilität (DHS)

Abnahme des DHEQ-Werts im Verlauf der Studie.²



Sensodyne Repair & Protect Zahnpasta mit Zinnfluorid reduziert Schmerzempfindlichkeit und verbessert nachweislich anhaltend die Lebensqualität. Die mundgesundheitsbezogene Lebensqualität von Patienten mit Dentinhypermensibilität (DHS) wird mit einem validierten Fragebogen, dem DHEQ (Dentine Hypersensitivity Experience Questionnaire) erfasst.¹ 75 Patienten mit DHS an mindestens zwei nicht benachbarten Zähnen waren in einer kürzlich publizierten bizenrischen 24-Wochen-Studie² eingeschlossen. Alle putzten ab Tag eins zweimal täglich mit einer Zahnpasta mit 0,454 % Zinnfluorid/1.100 ppm Fluorid (Sensodyne Repair & Protect Zahnpasta). Erfasst wurde neben dem klinischen Verlauf die Entwicklung der Lebensqualität. Zu Beginn und danach alle vier Wochen wurde die Schmerzempfindlichkeit gemessen und die Patienten wurden befragt. Schmerzempfindlichkeit (ab Woche vier) sowie deren subjektiver Einfluss auf die Lebensqualität (ab Woche acht) lagen signifikant ($p < 0,0001$) unter dem Wert zu Studienbeginn.



GlaxoSmithKline
Consumer Healthcare GmbH & Co. KG
Tel.: +49 7223 76-0 • www.de.gsk.com

Literatur

Update der Premium-Schallzahnbürste erhöht Anwenderkomfort

Die Schalltechnologie entfernt wissenschaftlich erwiesen bis zu zehnmal mehr Plaque-Biofilm als eine Handzahnbürste und hellt die Zähne sichtbar auf. Das Update fokussiert sich auf die Ausstattung und den Anwenderkomfort der Philips Sonicare Diamond Clean 9000. Die 9000er-Serie vereint Eleganz mit modernsten Features: Dazu gehören eine Andruckkontrolle, eine intelligente Bürstenkopferkennung, eine Bürstenkopfwechselanzeige sowie verschiedene Putzprogramme und -intensitäten für ein individuelles Putzerlebnis. Abgerundet werden die technischen Leistungen des Gerätes mit einem hochwertigen Ladeglas sowie einem USB-Reiseladeetui. Der C3 Premium Plaque Defence Bürstenkopf sorgt für eine besonders gründliche Reinigung der Zähne. Dank seines flexiblen Designs sorgt er für eine echte Tiefenreinigung der Zähne und des Zahnfleischrandes. Premiere feiert die neue 9000er-Serie der Premium-Schallzahnbürste Diamond Clean am 20. und 21. November 2020 auf der Online-Fachmesse www.PraxisTeam-dental.de

Lieferbar ist die neue Philips Sonicare Diamond Clean 9000 ab sofort in den Farben Schwarz und Weiß. Mehr Informationen auf www.sonicare.de



Philips GmbH

Tel.: +49 40 349713010

www.dentalshop.philips.de

Infos zum Unternehmen



Partnerschaft will digitale zahnärztliche Versorgung nachhaltig vorantreiben



© unsplash.com/blackodc (Su San Lee)

Der Bedarf nach Vernetzung der Akteure im Gesundheitswesen durch die Digitalisierung von Informationsprozessen wird in Zeiten einer Pandemie noch deutlicher. Der Grundstein für die Telematikinfrastruktur (TI) ist gelegt. DAMPSOFT als Hersteller für Zahnarztsoftware mit breitem Marktzugang und RISE als Hochtechnologieanbieter mit besonderer Expertise in der Entwicklung technischer IT-Infrastrukturlösungen möchten

ihre Kompetenzen noch enger bündeln und abgestimmt agieren. Der erste Schritt dazu: Die Entwicklung einer einzigartigen, passgenauen Lösung für die digitale Kommunikation im Medizinwesen (kurz: KIM). Weitere Anwendungen für Zahnärzte in der TI sind geplant. Mit KIM wird die sichere, digitale, berufsübergreifende Kommunikation der Beteiligten im Gesundheitswesen von morgen ermöglicht. Zahlreiche, bislang manuelle und analoge Transaktionen werden in die TI hineinverlagert. Besonderes Augenmerk legen die Partner auf aufwandsarme, schlanke Registrierungs- und Installationsprozesse in den Praxen sowie eine hohe Usability. Nicht zuletzt werden auch die Patienten die Vorteile derartiger neuer digitaler Lösungen spüren und nutzen können.

Mehr erfahren auf www.dampsoft.de/ti



DAMPSOFT GmbH

Tel.: +49 4352 9171-16

www.dampsoft.de

Infos zum Unternehmen



Infos zum Unternehmen

Zwei-Komponenten-System für direkte und indirekte Befestigung

Mit 3M RelyX Universal Befestigungskomposit und 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv führt 3M zwei Neuprodukte ein, die ab sofort erhältlich sind. Allein angewendet, fungiert RelyX Universal als selbstadhäsives Befestigungskomposit mit hoher Haftfestigkeit. Es besticht bei Standardindikationen durch seine hohe Zuverlässigkeit und effiziente Anwendung. Zur Maximierung der Haftfestigkeit in besonders anspruchsvollen Fällen lässt es sich mit Scotchbond Universal Plus Adhäsiv kombinieren und wird so zum adhäsiven Befestigungskomposit. Scotchbond Universal Plus Adhäsiv ist das erste röntgenopake Universaladhäsiv, das als eigenständiger Haftvermittler in der Füllungstherapie überzeugt. Bei der Befestigung indirekter Restaurationen erhöht es nicht nur die Haftung von RelyX Universal Befestigungskomposit, sondern dient auch als Primer für alle indirekten Restaurationsmaterialien inklusive Glaskeramik. Dank aufeinander abgestimmter Komponenten sorgt das Befestigungskomposit für die Aushärtung des Adhäsivs, sodass die Lichthärtung dieser Komponente entfällt. So werden weniger Prozessschritte und nur zwei Komponenten

benötigt, um Restaurationen aller Art zu befestigen. Das führt zu einem geringeren Lagerbestand sowie weniger Stress, Zeit und Kosten.

Das neue universelle Befestigungskomposit ist in der 3M RelyX Universal Automix-Spritze erhältlich. Diese verfügt über einen automatischen Verschluss und ist dadurch leicht zu reinigen sowie hygienisch ohne Mischkanüle zu lagern. Obwohl die ergonomische Spritze kleiner ist als die derzeit verfügbaren herkömmlichen Automix-Systeme, lässt sich mit ihr ungefähr die gleiche Anzahl an Restaurationen befestigen, während die Menge an Plastikabfall um die Hälfte reduziert wird. Zudem erleichtert RelyX Universal die Überschussentfernung nach Kurzzeit-Lichtpolymerisation und sorgt unabhängig vom Aushärtungsmodus für eine hohe Haftfestigkeit. Aufgrund neuer Füllkörper ist das Produkt röntgenopaker als Schmelz. Das erleichtert die Erkennung von Zementschicht und Überschüssen in Röntgenaufnahmen. Das Befestigungskomposit ist in vier farbstabilen Farben erhältlich und produziert nahezu keine postoperativen Sensitivitäten.

Weitere Informationen auf www.3M.de/RxUniversal

3M Deutschland GmbH

Tel.: +49 8152 7001777

www.3M.de/OralCare

Der neue Dreve Onlineshop

Nicht erst seit Corona ist Digitalisierung das Megathema in allen Lebensbereichen. Das World Wide Web verändert die Art, wie wir uns über Produkte informieren und was uns an ihnen interessiert. Wir haben uns daran gewöhnt, mit einem Klick Preise einsehen und vergleichen zu können. Produkte und Preise sind so transparent und unmittelbar erreichbar wie nie.

Dreve stellt sich den geänderten Kundenanforderungen mit einer neuen Onlineshop-Funktion: Ab sofort bekommen Zahntechniker, Zahnärzte und KFO verschiedene Bestelloptionen direkt auf den Produktseiten des Unnaer Traditionsunternehmens – je nachdem, ob sie erst noch die Preise vergleichen wollen, das Produkt kaufen oder den Hersteller kontaktieren möchten.

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 Dreve den nächsten großen Meilenstein auf dem Weg zum digitalen Labor, der auch zukünftig gemeinsam mit Kunden und Handelspartnern begangen werden wird.



www.dentamid.dreve.de

Infos zum Unternehmen



Dentalkamera für Praxis und Labor mit Videofunktion und Polfilter

Professionelle Bilddokumentation ohne zeitintensives Training? Das geht – mit der dedizierten Dentalkamera EyeSpecial von SHOFU. Sie verfügt über smarte Spezialfunktionen, ist einfach zu bedienen, liefert reproduzierbar gute Ergebnisse und ist ohne aufwendige Schulungen an die Assistenz delegierbar.

In die EyeSpecial ist fotografisches Expertenwissen integriert. Sie nimmt Benutzern Gedanken über Ringblitz, Lateralblitz, Blende, Tiefenschärfe und mehr einfach ab. Dank der smarten integrierten Funktionen wird jedes Bild ein gutes Bild: kontrastreich, tiefenscharf und farbecht. Die Kamera schafft selbst die Bedingungen, die zu einem guten Bild führen.

Ohne zeitraubendes Ausrichten von Blitzen und anderen Um- und Einstellungen. Zudem unterstützt die EyeSpecial das moderne Hygienemanagement im Behandlungsraum und beugt Infektionen wirksam vor. Ihr rundum glattes Gehäuse ist wasser- und chemikalienbeständig und lässt sich zwischen zwei Patienten schnell und gründlich sprüh- und wischdesinfizieren. Die intuitive Menüführung über das Display erfordert keinen direkten Hautkontakt, das hochauflösende 3,5-Zoll-Touchpanel reagiert auch mit Einmalhandschuhen präzise. Außerdem bietet das Modell eine neue Videofunktion, mit der sich funktionelle Aspekte wie Bewegungsfahrten darstellen und auch Anamnesen, Funktionsanalysen und Erfolge vor, während und nach der Behandlung in bewegten Bildern dokumentieren lassen. Zudem erlaubt die EyeSpecial C-IV mit aufgestecktem Kreuzpolarisationsfilter – kurz: Polfilter – einen Blick ins Innere des Zahns: Chroma, interne Lichteffekte und individuelle Zahncharakteristika werden sichtbar, ohne dass durch den Schmelz erzeugte Lichtreflexionen diese verfälschen. Auch farbliche Effekte des Hart- und Weichgewebes lassen sich mit Polfilter besser beurteilen.



Infos zum Unternehmen

SHOFU Dental GmbH

Tel.: +49 2102 8664-0

www.shofu.de

Moderne Praxissprechanlage mit Sonderfunktionen

Moderne Praxen erfordern ein modernes Management, ein modernes Design und zeitgemäße Formen der Kommunikation. Arbeitsschritte müssen professionell Hand in Hand greifen, zügig und reibungslos vonstattengehen, damit am Ende Zeit und Raum für das Wesentliche bleiben den Patienten. Eine modern geführte Praxis ist daher immer auch ein Wirtschaftsunternehmen und kann nur dann erfolgreich und effizient für seine Kunden und Patienten tätig werden, wenn Organisationsprozesse und Kommunikation optimal aufeinander abgestimmt sind. Mit der MULTIVOX-Kompakt-Gegensprechanlage geben wir den praktizierenden Teams ein in vielen Praxen bewährtes und auf den Behandler und sein Team abgestimmtes Organisations- und Kommunikationsmittel an die Hand. Die Anlage zeichnet sich vor allem durch die Kompatibilität zu ihren Vorgängermodellen aus. Sie ist modular aufgebaut und jederzeit erweiterbar. Egal, ob als Tischgerät oder in verschiedenen Einbauvarianten, stellt sie eine optimale Lösung für viele unserer Kunden dar. Zur Standardausrüstung gehören unter anderem eine 16-teilige Folientastatur, eine LED-Betriebsanzeige, ein Sammelruf, eine Abhörsperre, eine Türöffnung und die Möglichkeit der Einspeisung von Hintergrundmusik. Weitere Sonderfunktionen können problemlos in alle Modelle integriert werden. Zu jeder MULTIVOX-Kompaktanlage gehört zudem ein Sortiment an Lautsprechern, die so gearbeitet sind, dass sie sich unauffällig in das Praxisambiente einfügen, egal, ob als Wand-/Aufputzlautsprecher oder edel als Wand-, Decken- oder Möbel-Einbaulautsprecher.



MULTIVOX Petersen GmbH • Tel.: +49 241 502164 • www.multivox.de

Sichere und stylische Schutzausrüstung

Um das Infektionsrisiko zu reduzieren, ist die richtige Schutzausrüstung unabdingbar. Dass diese auch optisch überzeugen kann, beweist die neue W&H Schutzausrüstungs-Serie im eigenen Design.

Die zurückliegenden Monate haben den Stellenwert von korrekter Schutzausrüstung einmal mehr hervorgehoben. Sich selbst schützen, das Praxisteam schützen und natürlich auch die Patienten – das allgegenwärtige Bedürfnis nach Sicherheit hat durch COVID-19 ganz klar an Bedeutung gewonnen. Das Problem vieler Artikel im Bereich Schutzausrüstung jedoch: sie passen nicht richtig oder sind nicht komfortabel, besitzen unzulängliche Materialeigenschaften, engen ein und erschweren dadurch die eigentliche Tätigkeit. Besonders jetzt ein echter Balanceakt und kein leichtes Unterfangen. Den Bedürfnissen seiner Kunden nach Schutzausrüstung, die nicht nur sicher ist, sondern gleichzeitig auch stylish und bequem, hat sich W&H daher angenommen und die erste eigene Schutzausrüstungs-Serie gelauncht. Mund-Nasen-Schutzmasken, Schutzschild, Schutzbrille und OP-Haube sind ab sofort im Onlineshop von W&H erhältlich, der Bezug kann ausschließlich über diesen Shop erfolgen.



Gemeinsam für eine sicherere Zukunft – Überzeugen Sie sich vom schicken Design und lassen Sie Ihren Arbeitstag einfach ein bisschen grüner werden. **Hier gehts zum Shop!**



Infos zum Unternehmen



W&H Deutschland GmbH
Tel.: +49 8682 8967-0
www.wh.com



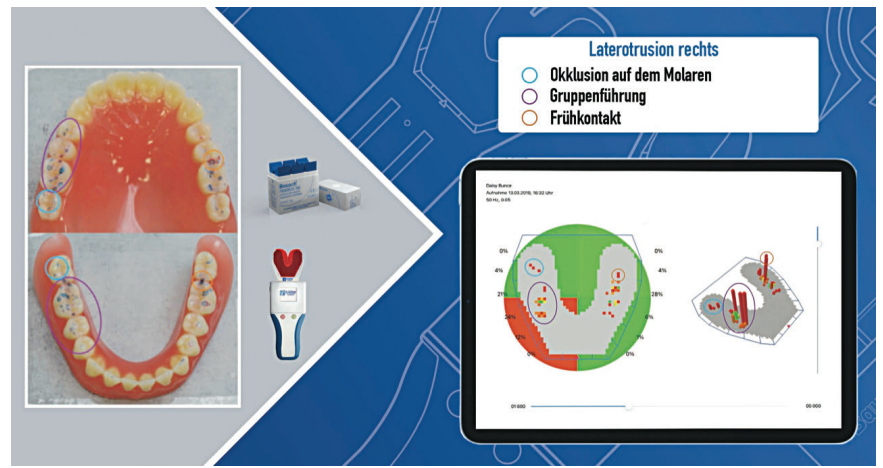
SPEIKO – Dr. Speier GmbH
Tel.: +49 521 770107-0
www.speiko.de

Temporäre Wurzelkanalfüllung

Calciumhydroxid ist in jeder Zahnarztpraxis ein wichtiger Bestandteil zur temporären Wurzelkanalfüllung. Es ist das Mittel der Wahl bei dem Einsatz zur direkten Pulpenüberkappung, als dauerhafter Verband bei Vitalamputationen und zur indirekten Überkappung bei *Caries profunda*. SPEIKOCAL kann als temporäre Wurzelkanalfüllung bei abgeschlossenem wie auch bei nicht abgeschlossenem Wurzelwachstum angewandt werden. Es schützt als Auskleidung von Kavitäten vor der Säureexposition bei Zementen und ist unter allen Unterfüllungs- und Füllungsmaterialien einsetzbar. Die Röntgensichtbarkeit ermöglicht die Qualitätskontrolle und erhöht so die Sicherheit bei der Anwendung. Die starke bakterizide Wirkung erklärt sich auch durch den hohen pH-Wert von über 12,5. SPEIKOCAL stimuliert über seinen stark basischen pH-Wert reaktiv langsam die Neubildung von Zahnhartsubstanz im apikalen (Wurzelspitzen-)Bereich und wird deshalb auch zur direkten Überkappung der Pulpa nach Eröffnung empfohlen. Neben der fertigen SPEIKOCAL-Paste, gebrauchsfertig in der Einmalspritze, ist das SPEIKOCAL-Pulver seit über einem Jahr auf dem Markt. Das SPEIKOCAL-Pulver wandelt sich erst beim Anmischen in Carbonat. Es gestattet dem Zahnarzt unmittelbar vor dem Gebrauch die Calciumhydroxid-Paste rasch und unkompliziert in der von ihm gewünschten Konsistenz, von wässriger Suspension bis zur geschmeidigen Paste, herzustellen. Ein Tipp vom Experten: Calciumhydroxid-Pulver kann auch mit Kochsalzlösung, CHX-Lösung oder NaOCl-Lösung angemischt werden. Ob als cremige Paste oder als Pulver – SPEIKOCAL wird in eigener Produktion mit dem Label „made in Bielefeld“ von SPEIKO hergestellt und mit Dentalhändlern weltweit vertrieben.

Okkusionssituationen zeiteffizient erfassen

Das Bestreben, eine exakte Darstellung der okklusalen Kontakte zu visualisieren, war auch eine der Hauptanforderungen, denen sich die Firma Bausch bei der Entwicklung, von OccluSense® gestellt hat. Der Sensor von OccluSense® hat genau, wie die bewährten Artikulationspapiere und -folien, die Eigenschaft, qualitativ klar und punktuell zu markieren. Was zeichnet nun das OccluSense® gegenüber den herkömmlichen Hilfsmitteln aus? OccluSense® ermöglicht nicht nur den endgültigen okklusalen Kontakt in Statik und Dynamik darzustellen, sondern den zeitlichen Verlauf bis zur Vollendung der Okklusionsbewegung aufzuzeichnen. Die Interpretation des von OccluSense® aufgezeichneten okklusalen Drucks unterscheidet sich von den klassischen Okklusionsprüfmateriale, da viel mehr Informationen zeiteffi-



zient zur Verfügung gestellt werden. Zu diesen Informationen gehört die Aufzeichnung der Okklusionskontakte während der Verschiebung des Unterkiefers vom Anfangskontakt bis zur maximalen interkuspidalen Position. OccluSense® von Bausch ermöglicht jedem Zahnarzt, diese Okklusionssituationen zu erfassen und Schritt für Schritt auszuwerten. Weitere Informationen auf www.occlusense.com

Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG

Tel.: +49 221 70936-0

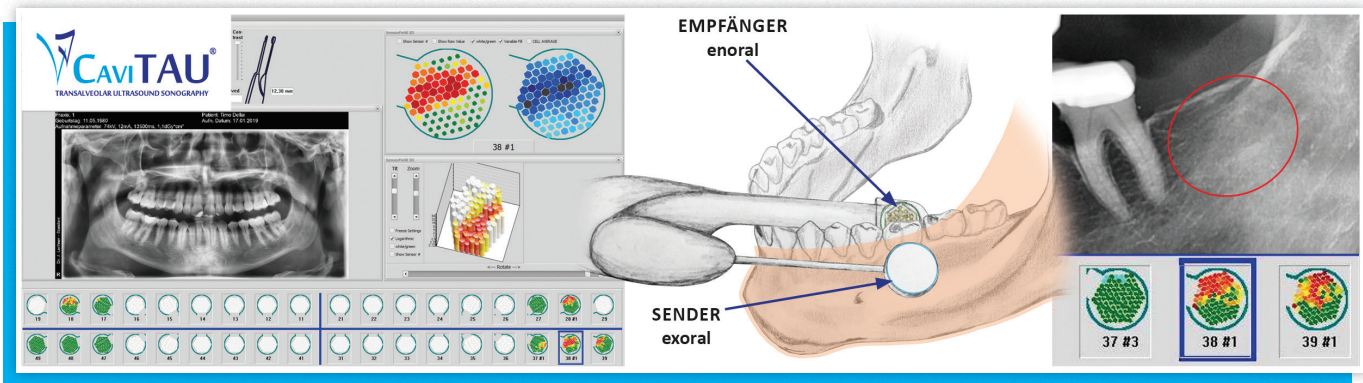
www.bauschdental.com



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 • Tel.: +49 69 506878-0 • www.belmontdental.de



Röntgenstrahlungsfreie Tiefendiagnostik des Kiefers

Das neu entwickelte CaviTAU® liefert strahlungsfreie Information über Knochendichte und -qualität im Kieferbereich. Die CaviTAU®-Ultraschalltechnologie unterstützt Praxen dabei, tägliche Anwendungslücken zu schließen.* CaviTAU® beantwortet drei medizinisch relevante Fragen: Zum einen die Frage nach der Stabilität und dem Ausheilungsgrad des Knochenlagers bei geplanter Implantation. Zum anderen die Frage nach der stillen Entzündung im Kieferknochen (NICO/FDOK) mit lokaler RANTES/CCL5-Überexpression und systemisch-immunologischen Erkrankungen. Und nicht zuletzt die – bislang wenig untersuchte – Frage nach der nicht exponierten Form der Bisphosphonat-assoziierte Osteonekrose (BONJ) ohne klinische Ausbildung von Knochensequestern.

*Hinweis: CaviTAU® liefert weder absolute Messwerte noch eine direkte Diagnose. Die klinische Sicherheit und Leistungsfähigkeit von CaviTAU® wurde mit wissenschaftlicher Validierung belegt.

CaviTAU® • Tel.: +49 89 24415446-0 • www.cavitau.de

Thermodesinfektoren mit Validierungspaket



positioniert: Zunächst sind bei seinen Thermodesinfektoren die Dokumentationspflichten dank neuer Sensoren mit nur einem Tastendruck rechtssicher erledigt. Darüber hinaus bietet der Hygienespezialist ein Validierungspaket. Hierbei betreut er die Praxisinhaber mit seinem bundesweiten Servicenetz rund um die turnusmäßig verpflichtenden Validierungen. Dieses Validierungspaket eröffnet Praxisinhabern fachkundigen Service sowie die Erledigung aller Wartungs- und Validierungstermine aus einer Hand. Da IC Medical bereits seit 2017 für die markenunabhängige Validierung zertifiziert ist, liegt ein großer Erfahrungsschatz vor, was der laufenden Qualitätskontrolle vor Ort in der Praxis dient. Zu den bekannten Standards bei den Thermodesinfektoren von IC Medical gehören einfache intuitive Bedienung sowie eine Software für die rechtssichere Dokumentation. Die neuen RDG der HYG-Serie verfügen über weitere Vereinfachungen wie die Chargenfreigabe direkt am Display; die Software überträgt sie zugleich ins Chargenprotokoll. Damit ist dem Qualitätsmanagement rechtssicherer Genüge getan, ohne den Freiraum für die Arbeit am Patienten zu beschneiden.

Wer seine Instrumente maschinell aufbereiten lässt, hat im Idealfall auch die begleitenden Dokumentationspflichten in Sekundenschnelle vom Tisch. Das hat in den Praxen niedergelassener Ärzte und Zahnärzte eine echte Erleichterung zur Folge. Denn bürokratische Aufgaben können durchaus zur Last und laut Bundesärztekammer sogar zum Hemmnis für die Niederlassung werden. In diese Gemengelage hat sich das Württemberger Unternehmen IC Medical gleich in mehrfacher Hinsicht



IC Medical GmbH
Tel.: +49 7181 7060-70
www.icmedical.de

Infos zum Unternehmen

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Glasionomerezemente mit maximaler Haftung und Ästhetik

Riva Light Cure ist ein lichthärtender, kunststoffmodifizierter Glasionomer-Füllungs-zement. Glasionomere haben eine hohe Fluoridabgabe und haften chemisch am Zahn, während Komposite über eine exzellente Ästhetik verfügen. Riva Light Cure ist eine Kombination aus beidem, denn es hat sowohl eine exzellente Ästhetik als auch eine hohe Fluorid-freisetzung und chemische Haftung am Zahn.



Infos zum Unternehmen

Riva Self Cure nutzt SDIs speziellen ionglass™ Füllstoff, welcher eigens von unseren Glasspezialisten entwickelt wurde. ionglass™ ist ein röntgensichtbares, hoch ionenfreisetzendes, bioaktives Glas, welches in SDIs gesamter Produktpalette von Dentalzementen verwendet wird. Riva Light Cure setzt weitaus mehr Fluoride frei, welche die Remineralisierung der natürlichen Zähne unterstützen.

Riva Light Cure ist schnell und einfach in der Anwendung. Vorheriges Bonding ist nicht notwendig. Es haftet chemisch an der Zahnoberfläche und geht einen Ionenaustausch mit dem demineralisierten Zahn ein. Im Gegensatz zu den ersten Generationen von Glasionomeren, die zumeist als temporäre Lösungen angewandt wurden, stehen Riva Light Cure und Riva Light Cure HV für eine immense Vielfalt von finalen Restaurationen wie Klassen I, II, III und V, Milchzähnen und geriatrischen Restaurationen, Liner und Unterfüllungen, Stumpfaufbauten und Sandwich-Technik.

Viele Glasionomer-Restaurationen sind Zahnhalsfüllungen (Klasse V). In diesem Bereich des Zahns wirkt ein hohes Maß an Biegekräften. Eine hohe Biegefestigkeit sorgt für weniger Brüche und Frakturen. Riva Light Cure hat eine exzellente Biegefestigkeit.

Häufig im sichtbaren Bereich eingesetzt, besitzt Riva Light Cure eine exzellente Beständigkeit gegen Verfärbungen wie beispielsweise durch

schwarzen Tee oder Rotwein. Riva Light Cure absorbiert nur etwa die Hälfte der Farbpartikel aus diesen stark gerbsäurehaltigen Flüssigkeiten. Die Transluzenz von Riva Light Cure sorgt für maximale Ästhetik, um natürlich aussehende Restaurationen mit Chamäleon-Effekten zu ermöglichen. Riva Light Cure ist die Lösung zur Verhinderung von Mikro-leakage über einen langen Zeitraum. Es kann als Füllungsmaterial oder als Liner unter anderem bei Restaurationen verwendet werden.

Während Riva Light Cure mit anderen ähnlichen Produkten vergleichbar ist, ist Riva Light Cure HV einzigartig. Riva Light Cure HV kann sofort nach dem Anmischen verarbeitet werden. Es ist ein sehr formbares Material. Es klebt nicht am Instrument und zieht keine Fäden, was so oft bei lichte-härtenden Glasionomeren der Fall ist. Riva Light Cure HV zieht sich nach dem Modellieren nicht von der gewählten Position ab, besonders bei Verwendung am Oberkiefer. Mit zwei Viskositäten und elf Farben wird dieses Produkt in Kapseln oder Handmix-Versionen angeboten. Die Kapsel von Riva Light Cure verfügt über eine transparente orangefarbene Spitze, die die Paste beim Einsetzen vor dem Aushärten unter der OP-Leuchte schützt, und wurde vom Dental Advisor durchweg hoch bewertet.

SDI Germany GmbH

Tel.: +49 2203 9255-0 • www.sdi.com.de

SDI RIVA LIGHT CURE RIVA LIGHT CURE HV

Lichthärtender, kunststoffverstärkter
Glasionomer Füllungs-zement



Ja, bitte schicken Sie mir mein persönliches TESTPAKET mit Testfragebogen. Selbstverständlich werde ich die Fragen zur Verarbeitung von RIVA LC und RIVA LC HV gerne beantworten.

Praxisstempel

Fax: +49 (0)2203 9255-200 oder
E-Mail: AU.Dental@sdi.com.au



YOUR
SMILE.
OUR
VISION.



VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel. +49 341 48474-0
Fax +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

VERLEGER

Torsten R. Oemus

VERLAGSLEITUNG

Ingolf Döbbcke
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

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

PRODUKTIONSLEITUNG

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

ANZEIGENDISPOSITION

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

VERTRIEB/ABONNEMENT

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

ART-DIRECTOR

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn
Tel. +49 341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de

LAYOUT/SATZ

Frank Jahr
Tel. +49 341 48474-254 f.jahr@oemus-media.de

CHEFREDAKTION

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
(V.i.S.d.P.)
Tel. +49 341 48474-321 isbaner@oemus-media.de

REDAKTIONSLEITUNG

Dipl.-Kff. Antje Isbaner
Tel. +49 341 48474-120 a.isbaner@oemus-media.de

REDAKTION

Marlene Hartinger
Tel. +49 341 48474-133 m.hartinger@oemus-media.de

LEKTORAT

Frank Sperling
Tel. +49 341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de

DRUCKEREI

Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

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



WISSEN, WAS ZÄHLT

Gepüfzte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

Erscheinungsweise: ZWP ZahnarztWirtschaftPraxis erscheint 2020 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 27 vom 1.1.2020. Es gelten die AGB.

Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers): Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

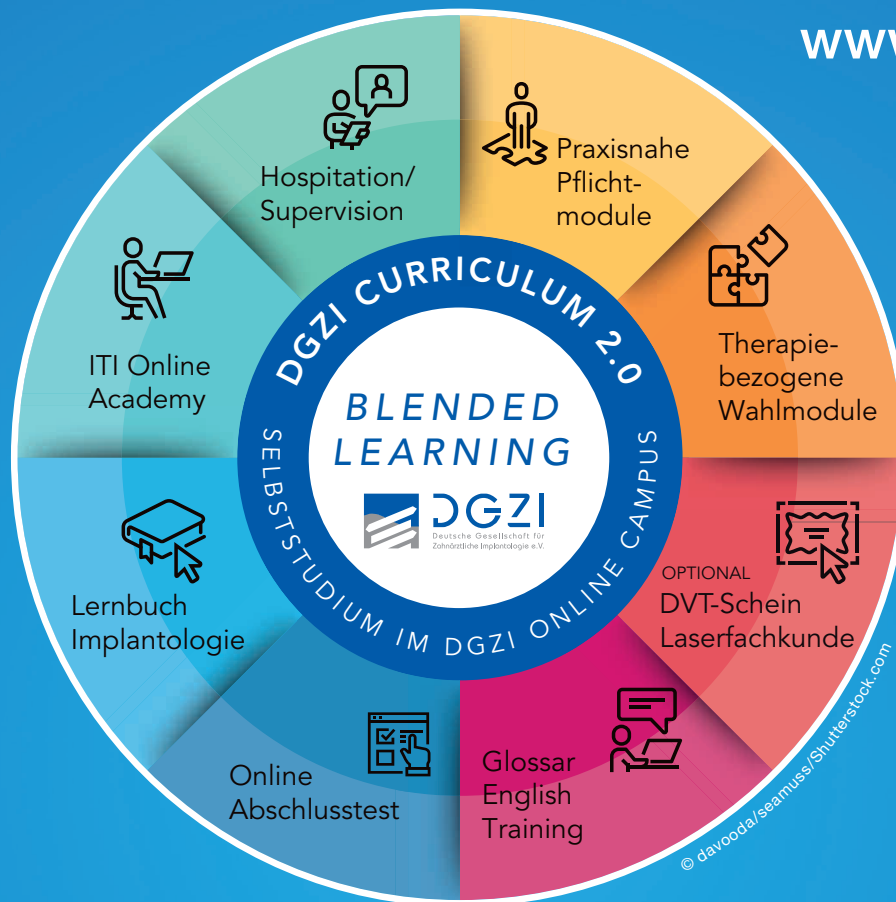
Bezugspreis: Einzelheft 6,50 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 70 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Auslandspreise auf Anfrage. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 8 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

INSERENTEN ///

UNTERNEHMEN	SEITE
3M	67
Alfred Becht	71
Asgard	99
Bajohr	45
Belmont	87
BLUE SAFETY	21, Beilage
Caprimed	79
Cariten	109
Church & Dwight	35
CP GABA	17
Daisy-Akademie-Verlag	13
DAMPFOFT	63
DENTDEAL	Beilage
dent.apart	33
DGI	97
DGZI	131
Doctolib	91
Dr. Jean Bausch	23
DREVE	81
Dürr Dental	55, 103
EDG	11
EHP	75
EMS	61
EURONDA	43
Garrison	Beilage
GlaxoSmithKline	49
Good Doctors	95
Hager & Werken	107
hypo-A	15
IC Medical	29
Komet Dental	39
Kulzer	24, 25
Kuraray	27
NWD	77
NETdental	5
NSK Europe	2, Beilage
PERMADENTAL	132
Pluradent	93
P&G Professional Oral Health	31
PVS Dental	59
Ralf Müller	Beilage
Ray Europe	9
ResMed	41
RØNVIG	85, 89
PreXion	37
Sanofi	7
Sänger	57
SHR dent concept	Beilage
SHOFU	65
SPEIKO	8
Synadoc	16
theratecc	47
Ultradent Products	53
W&H	Beilage
ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft AG	19

IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!

www.DGZI.de



Curriculum Implantologie

Jederzeit starten im DGZI Online Campus

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

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

Informationen, Termine und Anmeldung unter www.DGZI.de
sowie im aktuellen Fortbildungskatalog auf der Homepage.



TrioClear™ Aligner



Aufbisschienen



Bleaching

Info-Package
"Inspiration
&
Information"

Kieferorthopädie

Schnarchtherapie



**Fordern Sie kostenlos & unverbindlich
Ihr persönliches Info-Package an:**

0800 737 000 737 | e.lemmer@permadental.de



Info-Package
direkt
online
bestellen