

ZWP

**ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS**

WIRTSCHAFT /// SEITE 22
Narrative Medizin: Vermenschlichte
Gesundheitsversorgung

DENTALWELT /// SEITE 76
Die neue PAR-Richtlinie schafft
eine Win-win-Situation

ZWP SPEZIAL /// BEILAGE
Endodontie

Digitaler Workflow

AB SEITE 44

oemus

NSK
Create it



Go beyond.

Surgic Pro2

Das digital vernetzte chirurgische Mikromotorsystem.

NSK Europe GmbH www.nsk-europe.de
E-Mail: info@nsk-europe.de

Digitaler Workflow – Die neue Normalität?!

Ob 3D-Druck, Prozess- und Terminmanagement in der Zahnarztpraxis oder die Teilnahme an einer Fortbildungsveranstaltung online von zu Hause: In der Praxis und auch im Privaten haben digitale Formate in Arbeitsprozessen und in der Kommunikation vieles verändert und vereinfacht. Durch die Pandemie wurde diese gesamtgesellschaftliche Entwicklung stark beschleunigt.

Ein neuer Trend ist zum Beispiel das „Digitale Onboarding“: Neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wurden Pandemie-bedingt teilweise ausschließlich online eingearbeitet, wie ich von einigen Kolleginnen gehört habe. Hier sind jedoch die Grenzen der Digitalisierung spürbar, manch einer ist mittlerweile schon genervt von andauernden virtuellen Meetings. Nicht alles lässt sich online optimieren: Der persönliche und einfühlsame Kontakt zum Patienten ist durch kein Online-Meeting oder keine Software zu ersetzen. Auch die Leitung und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Praxisteam läuft in großen Teilen leichter analog. Viele wichtige Zwischentöne in der Kommunikation sind online gar nicht wahrnehmbar; es fehlt der niedrigschwellige, spontane Austausch in der Kaffeeküche oder im Pausenraum über Themen, die einen beschäftigen, Themen, über die man in einer formelleren Online-Situation nicht einfach so nebenbei sprechen würde. Die Digitalisierung hat mittlerweile ein Tempo aufgenommen, bei dem nicht alle Praxen hinterherkommen oder aus verschiedenen Gründen auch gar nicht möchten.

Aufhalten lässt sich diese Entwicklung jedenfalls kaum, denn beispielsweise eHBA, ePA und E-Rezept sind keine Optionen, sondern aktuelle gesetzliche Vorgaben. Leider funktionieren gerade die vorgeschriebenen digitalen Antragsverfahren und Schnittstellen häufig nicht reibungslos und nehmen dem einen oder anderen Kollegen den Mut und die Lust, weitere digitale Möglichkeiten zu nutzen. Aus der Erfahrung in meiner Praxis kann ich nur sagen: Ja, eine Umstellung auf eine digitale Praxis über die gesetzlichen Vorgaben hinaus ist erst einmal eine finanzielle und personelle Herausforderung. Alle Mitarbeiter müssen entsprechend geschult werden und motiviert an einem digitalen Strang ziehen. Aber die Mühe lohnt sich: Durch den digitalen Workflow wird der Praxisalltag für alle Beteiligten – Patienten, Praxisteam und Inhaber – erheblich erleichtert; er läuft wesentlich reibungsloser, transparenter und wirtschaftlicher. Denn alle Arbeits- und Kommunikationsprozesse werden standardisiert, Fehlerquellen minimiert, viele Arbeitsschritte erfolgen mit entsprechender Software automatisch. Digitale Patientenakten und Röntgenbilder sparen nicht nur Zeit, da aufwendiges manuelles Einsortieren von Karteikarten entfällt oder man einer Kollegin schnell einen Befund oder ein Röntgenbild in einer verschlüsselten Mail senden kann, auch Stauraum entfällt, den ich bisher für die Aufbewahrung von Akten zusätzlich in einem Lager oder einer Wohnung mieten musste.

Digitale Technologien führen zu präziseren und schnelleren Behandlungstechnologien, von denen auch der Patient profitiert, da beispielsweise die notwendigen Sitzungen deutlich reduziert werden können. Ein sehr gut angenommener und bequemer Service für den Patienten und das Praxismanagement ist die Online-Terminvergabe, mit der der Patient ohne anrufen zu müssen auch zu später Stunde vom Sofa aus einen Termin buchen kann.

In meinem Praxisalltag ist digital das neue Normal geworden. Trauen auch Sie sich! Wenn nicht gerade der Strom ausfällt, bietet die Digitalisierung Ihnen und Ihrer Praxis viele Vorteile.



© ZAK Berlin/Jens Jesse

Barbara Plaster

Neue Vizepräsidentin der
Zahnärztekammer Berlin



Infos zur Autorin

WIRTSCHAFT

8 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 12 Auswirkungen der Pandemie – ein Rück- und Ausblick
- 16 Immer wieder das Thema „Personal“
- 18 Datenschutzrechtliche Aspekte beim Versand von Recallkarten
- 22 Narrative Medizin: Vermenschlichte Gesundheitsversorgung
- 26 Liquidität sichern und nachhaltig investieren
- 28 Informieren, erinnern, unterhalten – Auf den richtigen Mix kommt es an
- 30 Fragen und Antworten zum Arbeitsrecht

TIPPS

- 32 Corporate Identity: Wie tickt das Herz Ihres Unternehmens?
- 36 Händehygiene: Eine Wissenschaft für sich
- 40 Mit Investitionen Steuerlast 2020 senken und Liquidität verbessern
- 42 Abrechnung der Abformung

DIGITALER WORKFLOW – SCHNITTSTELLE ZWISCHEN PRAXIS UND LABOR

- 44 Fokus
- 46 Die digitale Abformung – die Zeit ist reif
- 48 Digitaler Workflow 2021: Die Messlatte ist und bleibt analog
- 56 Zahnarztpraxis 4.0: Aktuelle Tools und Handlings
- 62 Digitaler Workflow braucht analoge Kenntnisse
- 66 Neue Leitung der Kieferorthopädie am UKL setzt auf digitale Lösungen
- 68 Möglichkeiten der Digitalisierung bei Weitem nicht ausgeschöpft
- 70 Smart den Praxisalltag meistern

DENTALWELT

- 72 Fokus
- 76 Die neue PAR-Richtlinie schafft eine Win-win-Situation
- 78 Digitalisierung muss eine Unterstützung sein
- 82 Smart Integration Award: Ein starkes Netzwerk weiblicher Talente
- 86 100 Prozent digital
- 90 Förderpreis der ZÄK Sachsen-Anhalt 2020 geht nach Aachen

PRAXIS

- 92 Fokus
- 96 Praxisübernahme: „Hohen Qualitätsanspruch beim Wasser fortsetzen“
- 98 Therapie mit Unterkieferprotrusionsschiene: Arbeitsalltag erleichtern
- 100 Neue Services: Mehr Nachhaltigkeit beim Thema Entsorgung
- 102 DentinPost Coated: stark durch Beschichtung
- 103 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 6 Statement
- 114 Impressum/Inserenten

ANZEIGE

— DIE —
ZA
www.die-za.de

WIR MACHEN PRAXIS

Wir krempeln für Sie die Ärmel hoch – und Ihre Praxis um. Im positiven Sinne, denn wir machen Praxis. Ob Factoring, Praxisoptimierung, Praxisneugründung, -übernahme oder -abgabe: Mit unserem Rundum-Servicepaket bringen wir Ihre Praxis gezielt voran.

Individuelle Abrechnungslösungen

Kompetente Beratung

Maßgeschneidertes Coaching

Leistungsfähige IT-Lösungen

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

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

4/21

ZWP SPEZIAL

MISSION 4: HYGIENE
AUSZEICHNUNG

MISSION HYGIENE
Der HYGEIA Hygiene-Preis.

Vertrauen, Orientierung
und Sichtbarkeit.

Jetzt bewerben
bis zum 31. Mai 2021.

scan me

www.mission-hygiene.org

Endodontie

In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial 4/21 – Endodontie

Schnell, einfach und bequem – so geht Online-Shopping!

Ihr **10-EUR-**
Willkommens-Gutschein*
GT50INST



**Die NETdental Instrumentenwoche vom 26. April bis
2. Mai 2021 unter www.netdental.de:** Neben einem
10,00 €* Gutschein erhalten Praxisteams Instrumente namhafter
Hersteller zum absoluten Sparpreis.

SCAN ME



* Gutscheincode 10,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 1.000,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheincode kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Geben Sie den Code im Warenkorb unter www.netdental.de ein, und die 10,00 € werden automatisch abgebogen. Der Gutscheincode ist vom 26.04. bis 02.05.21 für Sie gültig. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt im Onlineshop.

NETdental

www.netdental.de

So einfach ist das.

Challenge 2021: Digitale Tools in einen flüssigen Workflow integrieren



„Die anstehende Aufgabe ist nun die Integration der digitalen Komponenten in einen flüssigen, praxistauglichen Workflow. Bezüglich der technischen Kompatibilität ist man auf einem guten Weg [...]“

Das Jahr 2021 schickt sich an, ebenso „speziell“ wie 2020 zu werden, allerdings sinkt gefühlt die Zahl der Personen, die dies als Chance sehen, um anstehende Prozesse in einer besonderen Zeit voranzutreiben. Die Digitalisierung gilt als einer der Bereiche, der in Pandemiezeiten einen Push erlebt. Doch wie sieht das in der Zahnmedizin aus?

Pandemie-bedingte Einschränkungen sind für viele Zahnärzte dank ausgeklügelter Hygienekonzepte und eingespielter Teams meist in beherrschbarem Rahmen geblieben. Viele Patienten freuen sich über kurze Verweilzeiten in den Wartezimmern. Digitales Terminmanagement ist auf dem Vormarsch und hat in einer Vielzahl an Praxen – bei Weitem noch nicht in der Mehrzahl der Praxen – Einzug gehalten.

Von Industrieseite sind – nicht nur wegen der verschobenen IDS – keine neuen bahnbrechenden Entwicklungen präsentiert worden, die Qualität der digitalen Produkte ist schon in den letzten Jahren auf einem bemerkenswert hohen technischen Level. Die anstehende Aufgabe ist nun die Integration der digitalen Komponenten in einen flüssigen, praxistauglichen Workflow. Bezüglich der technischen Kompatibilität ist man auf einem guten Weg, DICOM und STL sind etabliert und werden weiterentwickelt (DIN ISO 18618), im rechtlichen Bereich stellen die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) und die Medical Device Regulation (MDR) einen gesicherten Rahmen dar. Ein digitales Modell als Grundlage wäre hierfür ein weiterer wichtiger Baustein. Man denke an das Potenzial, das sich erschließen lässt, wenn dieses Modell dank Einsatz digitaler Mittel dynamisch wird: Bewegungen und Verlaufskontrollen eröffnen eine neue Dimension.

Der Rahmen ist geschaffen, aber die konkrete Umsetzung ist entscheidend. Wie? Die Arbeitsgemeinschaft Dynamisches Digitales Modell in der Zahnmedizin e.V. zeigt Beispiele auf und der Masterkurs der Deutschen Gesellschaft für computergestützte Zahnheilkunde e.V. beleuchtet Ende Juni in München den CAD/CAM-Bereich, geplant als Hybridveranstaltung virtuell oder mit Präsenz.

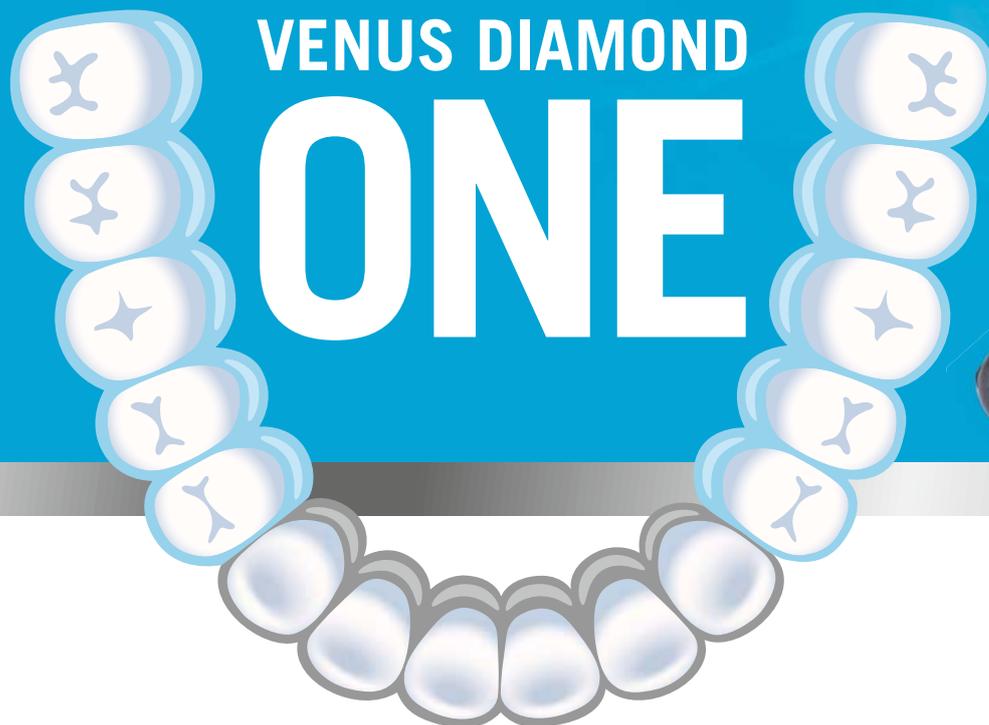
Fest steht in diesen Zeiten: Pragmatismus ist gefragt, nicht nur in der Pandemie.

Dr. Bernd Reiss

Präsident Deutsche Gesellschaft für computergestützte Zahnheilkunde e.V. (DGCZ)
Vorsitzender Arbeitsgemeinschaft Dynamisches Digitales Modell in der Zahnmedizin e.V. (AG DDM)
Vorsitzender Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V. (AG Keramik)



Dr. Bernd Reiss
Infos zum Autor



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

Setzen Sie auf Effizienz – das Einfarbkonzept vereinfacht Bestellung, Lagerhaltung 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



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Hygiene: Preise für persönliche Schutzausrüstung bleiben hoch

Zahnärzte zahlen für persönliche Schutzausrüstung, die sie für eine sichere Behandlung von Patienten benötigen, nach wie vor deutlich mehr als vor der Coronapandemie. Im aktuellen 1. Quartal 2021 kosten:

- Mund-Nasen-Schutz **300 Prozent**,
- Handschuhe **280 Prozent**,
- Desinfektionsmittel **125 Prozent** (Q1/2020 = 100 Prozent; Quelle: BVD).

Zudem erfolgen die Lieferungen häufig nur in kleinen Mengen, da der Dentalhandel von den Herstellern auch nur in kleinen Mengen beliefert wird. Insgesamt sind die Kosten für die Praxishygiene aufgrund der Knappheit der Produkte während der Pandemie auf dem Weltmarkt deutlich gestiegen. Eine Normalisierung der Lage ist noch nicht in Sicht, die Beschaffungskosten für den Handel und damit die Einkaufspreise für die Zahnarztpraxen sind weiterhin deutlich höher als vormals.

Quelle: BZÄK, Klartext 2/21



Frisch vom Metzger





Style is



NOW

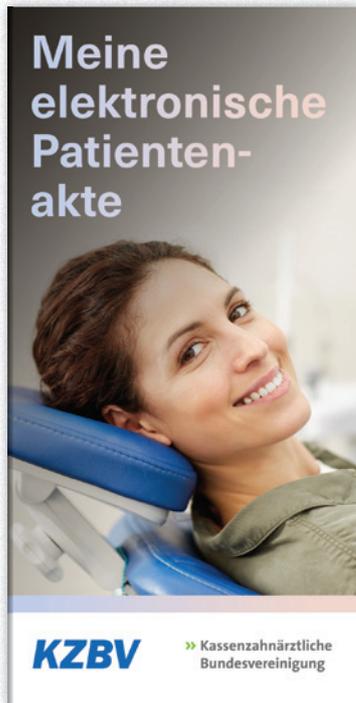


**Ihre Praxis wird jetzt
noch stylicher:**

Genießen Sie höchste Qualität,
prämierte Ergonomie und den
individuellen Look der neuen KaVo
Design Edition „Style“.

KaVo Dental GmbH | Bismarckring 39 | 88400 Biberach
www.kavo.com

KAVO
Dental Excellence



Elektronische Patientenakte: Neue Infolyer für Praxen und Patienten

Seit 1. Januar 2021 sind Krankenkassen verpflichtet, ihren Versicherten die elektronische Patientenakte (ePA) anzubieten. Mit der Anwendung, die derzeit noch in einer Testphase in ausgewählten Praxen erprobt wird, sollen wichtige Diagnose- und Behandlungsdaten im Gesundheitswesen interdisziplinär und sektorenübergreifend verfügbar gemacht werden. Dabei handelt es sich um eine für gesetzlich Versicherte freiwillige Anwendung. Seit 1. Januar 2021 müssen nach dem Willen des Gesetzgebers alle Zahnarzt- und Arztpraxen die ePA in der Versorgung unterstützen.

Um Zahnärzteschaft und Patienten über die wichtigsten Eigenschaften der ePA zu informieren, hat die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) jeweils einen kompakten Infolyer für Patienten sowie für Praxen erstellt. Die beiden Publikationen stehen auf der Website der KZBV – neben weiteren Informationen zu dem Thema – auf www.kzbv.de/epa zum kostenlosen Download bereit. Die Flyer „Testphase der elektronischen Patientenakte (ePA)“ und „Meine persönliche Patientenakte“ beschreiben Funktionen und Möglichkeiten der ePA, die Verwendung in der Zahnarztpraxis und geben Antworten auf wichtige Fragen, etwa zum Thema Datenschutz in Verbindung mit der ePA.

Quelle: KZBV

„Pandemiezuschlag“ für vertragszahnärztliche Praxen

Die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) hat mit dem GKV-Spitzenverband (GKV-SV) einen sogenannten „Pandemiezuschlag“ abgeschlossen. Auf Basis dieser Vereinbarung, die am 1. April 2021 in Kraft getreten ist, werden die Krankenkassen in der zweiten Jahreshälfte einen Betrag von maximal 275.000.000 Euro als einmalige pauschale Abgeltung für besondere Aufwände der Vertragszahnärzte im Rahmen der Behandlung von GKV-Versicherten während der Coronapandemie unabhängig von der jeweiligen Gesamtvergütung an die Kassenzahnärztlichen Vereinigungen (KZVen) zahlen.

Soweit für einen in der Vereinbarung definierten Zeitraum bereits Regelungen in Vergütungsvereinbarungen oder sonstigen Vereinbarungen zur Abgeltung dieser Aufwände auf Landesebene getroffen oder diese der jeweiligen KZV auf sonstige Weise abgegolten wurden, sind die entsprechenden Beträge mit dem Abgeltungsbetrag zu verrechnen.

Die KZVen werden die von den einzelnen Krankenkassen gezahlten Beträge nach einem von der KZBV vorgegebenen bundeseinheitlichen Verteilungsschlüssel an die Zahnärzteschaft verteilen. Die Verteilung wird auf der Basis eines Verteilungsschlüssels nach Praxisgrößen erfolgen, der sich an der Zahl der Behandler orientiert. Zu den genauen Einzelheiten, insbesondere zur exakten Höhe des Zahlungsbetrages wie auch zum Auszahlungszeitpunkt, werden die KZVen die Zahnarztpraxen gesondert informieren. Weitere Informationen zum Pandemiezuschlag und zur Coronapandemie können auf der Website der KZBV abgerufen werden.

Quelle: KZBV



© DC Studio – stock.adobe.com

Hygieneleitfaden 2021

Ab sofort ist der Hygieneleitfaden 2021 des Deutschen Arbeitskreises für Hygiene in der Zahnmedizin (DAHZ) auf www.bzaek.de und www.dahz.org abrufbar.

Die KRINKO-Empfehlung 2006 *Infektionsprävention in der Zahnheilkunde* wird nicht mehr aktualisiert. Dies bedeutet, dass bei der Umsetzung, Anwendung und fachlichen Bewertung der Empfehlung die Kollegenschaft gehalten ist, den Abgleich mit dem aktuellen wissenschaftlichen Kenntnisstand selbst vorzunehmen. Der DAHZ hat daher gemeinsam mit der Arbeitsgruppe Zahnmedizin der Deutschen Gesellschaft für Krankenhaushygiene (DGKH) den Hygieneleitfaden überarbeitet, der den aktuellen wissenschaftlichen Kenntnisstand widerspiegelt.

Quelle: BZÄK



Bis 30. Juni 2021: Corona-Hygienepauschale verlängert

Die Coronapandemie mit ihren nach wie vor stark steigenden Infektionszahlen bedeutet für Arzt- und Zahnarztpraxen weiter erhöhte Anforderungen an Hygiene und Patientensicherheit. Zur Übernahme der damit verbundenen Mehrkosten und um die hochwertige Versorgung der Versicherten zu gewährleisten, hatte der Verband der Privaten Krankenversicherung (PKV) mit der Bundesärztesowie der Bundeszahnärztekammer bereits vor geraumer Zeit einen Vergütungszuschlag abgestimmt. Diese sogenannte Corona-Hygienepauschale wurde zunächst bis zum 31. März 2021 verlängert. Für die niedergelassenen Ärztinnen und Ärzte konnte mittlerweile eine Vereinbarung erzielt werden, mit der die Abrechnungsempfehlung sogar bis zum 30. Juni gilt.



Quelle: PKV



ANZEIGE

Regofix Volltreffer. Chairside wie labside.



Auswirkungen der Pandemie – ein Rück- und Ausblick

Ein Beitrag von Verena Heinzmann

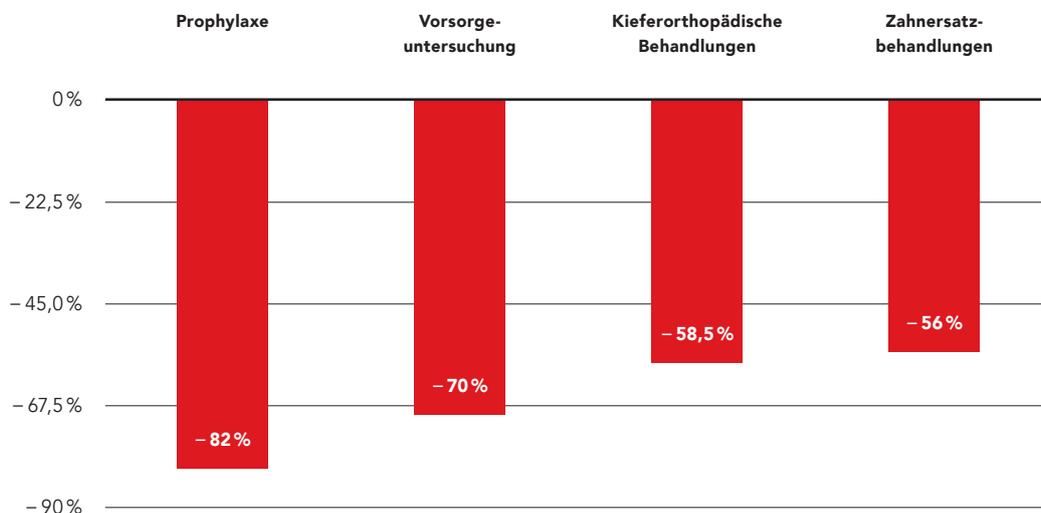
PRAXISMANAGEMENT III Die Coronapandemie hat die Zahnarztpraxen mangels Schutzschirm während des Lockdowns im Frühjahr vergleichsweise hart getroffen. Doch mit Blick auf die relativ krisensichere Nachfrage nach zahnmedizinischen Leistungen besteht Aussicht auf eine Stabilisierung der Branche nach Abklingen der Pandemie. In diese Richtung deuten auch die jüngsten Umsatzdaten. Dennoch wird die Coronakrise in der Dentalbranche wohl noch länger Spuren hinterlassen.

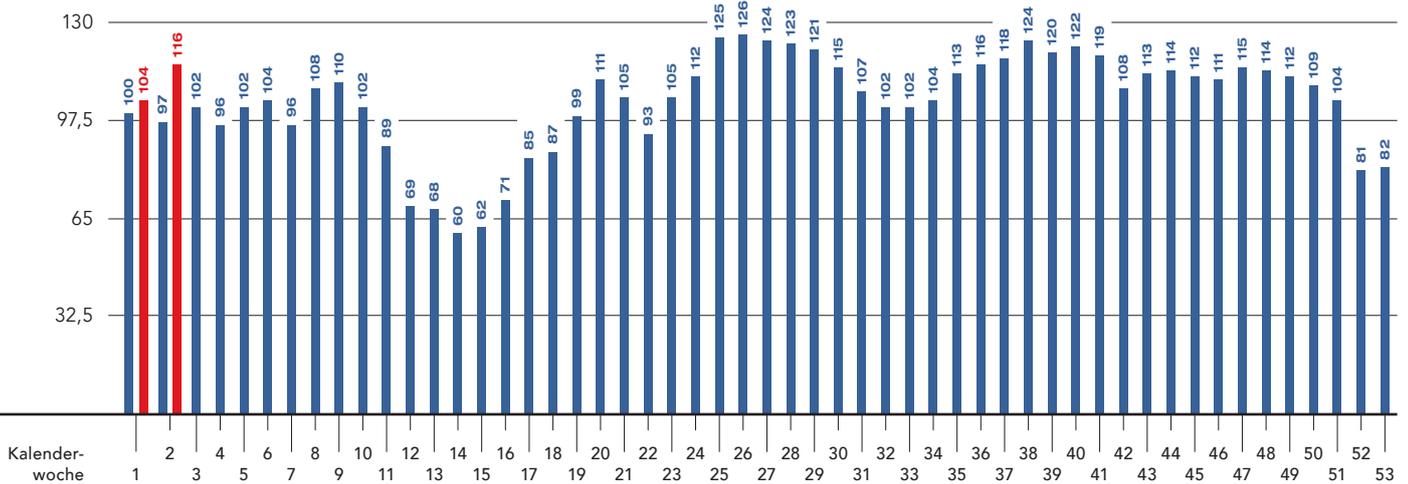
Abb. 1:
Leistungsrückgang
in verschiedenen zahn-
ärztlichen Leistungs-
bereichen im Zeitraum
März/April 2020
(„erster Lockdown“).
Quelle: COVID-GAMS

Bei Beginn der Pandemie war zu den Übertragungswegen und -risiken des Virus nur wenig bekannt. Behandlungen im Mund- und Rachenraum wurden in Bezug auf die Ansteckungsgefahr als besonders kritisch gesehen. Obwohl die Praxen zumeist für ihre Patienten erreichbar blieben, reduzierten sie die Sprechzeiten deutlich. Dies geschah einerseits auf Empfehlung der zahnärztlichen Körperschaften, andererseits jedoch auch aufgrund von Terminabsagen durch die Patienten, Schwierigkeiten mit der Beschaffung von Schutzausrüstung oder wegen Personalmangels in der Praxis. Hinzu kommt: Viele der niedergelassenen Zahnärzte zählen selbst zur Risiko-

gruppe. In den alten Bundesländern sind, laut aktuellen Zahlen der Bundeszahnärztekammer für 2019, 36 Prozent der Zahnärzte 55 Jahre und älter, in den neuen sogar 47 Prozent.

Während niedergelassene Ärzte und Krankenhäuser als systemrelevant eingestuft und für ihren Umsatzausfall entschädigt wurden, mussten sich die Zahnärzte mit einem „Schutzschirm light“ in Form von Kredithilfen begnügen. Zwar wurde den niedergelassenen Zahnärzten für 2020 und 2021 die Auszahlung von 90 Prozent ihrer Gesamtvergütung des Jahres 2019 garantiert, letztendlich müssen sie jedoch die den tatsächlichen Honorarumsatz übersteigenden





Honorarzahungen wieder vollumfänglich in den Jahren 2022 und 2023 zurückzahlen. Zumindest wurde für 2021 und 2022 die Vergütungsobergrenze außer Kraft gesetzt, was den Zahnärzten die Vergütung der erwarteten Nachholeffekte sichert.

Entwicklung von Umsatz und Leistungserbringung während der Coronapandemie

Im Zeitraum März/April 2020 brach bei den niedergelassenen Zahnärzten laut ersten Ergebnissen des Forschungsprojekts COVID-GAMS der Umsatz im Schnitt um rund 55 Prozent ein, was in etwa dem Rückgang der Patientenzahlen entsprach (im Vergleich: niedergelassene Ärzte: 29 Prozent). Dabei waren die verschiedenen zahnmedizinischen Leistungsbereiche unterschiedlich stark betroffen: Während Akutfallbehandlungen nur marginal zurückgingen, waren andere Bereiche deutlich stärker rückläufig (Abb. 1).

Bei den Privatleistungen zeigten sich wesentlich größere Umsatzrückgänge als bei den gesetzlichen Kassenleistungen. 77 Prozent der Zahnarztpraxen nutzten die Möglichkeit, für ihre Mitarbeiter Kurzarbeit anzumelden (Arztpraxen: 10 Prozent). Der „solvi Leistungsindex in der Coronavirus-Pandemie“ (SLIC) beleuchtet fortlaufend die Entwicklung der Kassen- sowie Privat honorare niedergelassener Zahnärzte (Abb. 2). Nach einem starken Leistungsrückgang während des ersten Lockdowns fand im Jahresverlauf eine deutliche Erholung statt, welche die starken Umsatzrückgänge im Frühjahr wieder weitgehend kompensierte. Wie die Ergebnisse der zweiten Befragungswelle im Rahmen der COVID-GAMS (Befragungszeitraum November bis Dezember 2020) belegen, reagieren Patienten wie Praxen trotz steigender Inzidenzzahlen mittlerweile gelassener. Auch wenn Terminanfragen im Befragungszeitraum deutlich zurückgingen, wurden bereits vereinbarte Termine weitgehend wahrgenommen, und auch

Abb. 2: solvi Leistungsindex SLIC.
Quelle: Praxis-Panel der solvi-GmbH (www.solvi.de)

ANZEIGE

StoneBite® Volltreffer. Chairside wie labside.



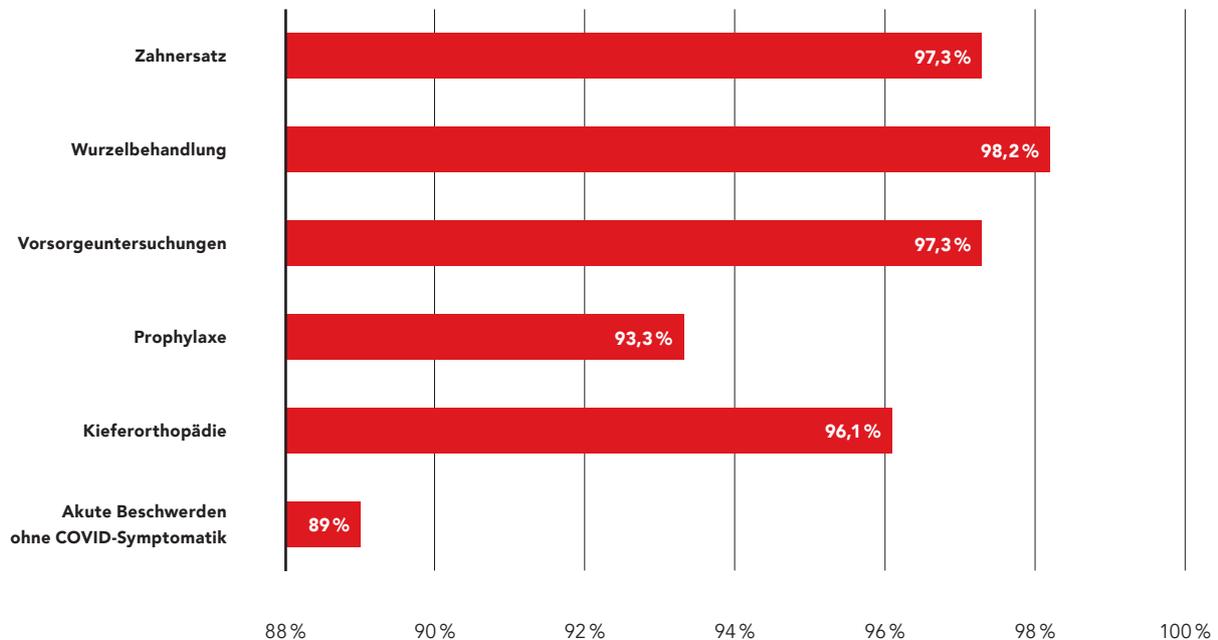


Abb. 3: Anteil der Zahnmediziner, die im November/Dezember 2020 („zweiter Lockdown“) noch zahnmedizinische Leistungen der jeweiligen Leistungsbereiche anbieten.
Quelle: COVID-GAMS

die Praxen hielten ihr Behandlungsangebot größtenteils weiter aufrecht (Abb. 3). So wurden Prophylaxebehandlungen von rund 93 Prozent der Zahnarztpraxen weiterhin angeboten. Gleiches galt für Zahnersatzbehandlungen (ca. 97 Prozent) sowie für kieferorthopädische Behandlungen (rund 96 Prozent). In der Zeit zwischen Weihnachten und Neujahr entwickelte sich der Umsatz aufgrund der erneuten Kontaktbeschränkungen sowie der Feiertage allerdings wieder deutlich rückläufig. Dennoch summiert sich der von solvi berechnete Umsatzrückgang der Zahnärzte für das Gesamtjahr 2020 nur auf rund ein Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der überwiegende Teil der Zahnärzte scheint somit trotz zeitweilig starker Leistungseinbrüche das Jahr ohne (größere) Verluste abgeschlossen zu haben. Im Sommer 2020 war man noch von einem deutlich stärkeren Jahresumsatzeinbruch von 3 bis 5 Prozent ausgegangen. Das neue Jahr startete dann sogar mit höheren Indexwerten als im Vorjahr vor Beginn der Coronakrise. Ausgehend von einer zunehmenden Durchimpfung dürfte sich die Inanspruchnahme zahnmedizinischer Leistungen und somit die Lage der Zahnärzte weiter normalisieren.

Auswirkungen der Krise zeigen sich auch bei der Ausbildung

Obwohl die Zahnärzte inzwischen wieder merklich optimistischer in die Zukunft blicken, hat sich die Unsicherheit vom ersten Halbjahr 2020 bereits laut Angaben der Bundeszahnärztekammer in einer spürbar geringeren Zahl neuer Ausbildungsverhältnisse (Abnahme um 8 Prozent gegenüber dem Vorjahr) beim Praxispersonal manifestiert. Dies dürfte den ohnehin bestehenden Fachkräftemangel weiter verschärfen. Selbst wenn der überwiegende Teil der Zahnarztpraxen bislang vergleichsweise glimpflich durch die Krise gekommen ist, hat es einige auch

hart getroffen, beispielsweise Praxen mit vorwiegend älterem Patientenstamm oder solche mit hohen Kreditbelastungen (insbesondere bei Praxislagen in Regionen mit höheren COVID-19-Inzidenzen). Praxisgründer können allerdings aufatmen. Für diese Gruppe hat der Gesetzgeber inzwischen nachgesteuert: Gründer, die sich zwischen 2019 und 2021 neu niedergelassen haben, erhalten eine nicht zurückzahlende Förderung aus dem Strukturfonds. Weitere Kriseneffekte sind unter anderem mit Blick auf die künftigen Unwägbarkeiten sowie auf die in Zusammenhang mit der Pandemie stehenden zusätzlichen organisatorischen und bürokratischen Belastungen möglich. So wäre es denkbar, dass einige der niedergelassenen Zahnärzte im Rentenalter von ihrem ursprünglichen Plan, noch ein paar Jahre länger im Berufsleben zu verbleiben, nun doch wieder Abstand nehmen. Dies würde eine Verstärkung des ohnehin bestehenden Überangebots an abzugebenden Praxen zur Folge haben, was die Übernahmepreise drücken und einige Private-Equity-Investoren in Aktion treten lassen dürfte. Ein positiver Nebeneffekt der Krise ist der Digitalisierungsschub, der auch in der Dentalbranche festzustellen ist – beispielsweise in den Bereichen Praxisverwaltung, Einkauf oder auch bei der Nutzung telemedizinischer Angebote wie Videosprechstunden.

Weitere Informationen zum Dentalmarkt und zur aktuellen wirtschaftlichen Entwicklung bei den Heilberufen finden sich unter www.e-marktwissen.de

INFORMATION ///

Verena Heinzmann • www.rebmann-research.de

IHR STARKER PARTNER FÜR DIE REGENERATION DES ZAHNSCHMELZES



Sensodyne ProSchmelz Repair – von der Nr.-1-Marke zum Schutz vor säurebedingtem Zahnschmelzabbau¹

Spezielle Formulierung für verstärkte Remineralisierung und reduzierte Demineralisierung

- Enthält ein Copolymer zur Erhöhung der Säureresistenz²
- Mit Lactat zur Förderung der Fluorid-Aufnahme³
- Angepasster pH-Wert⁴

1. AC Nielsen Scan Track. Gesamtmarkt Deutschland, ZC-Erosionsschutz, Wertanteil in %. Periode August 2016 – Juli 2017. 2. ESR 17-258. 3. EFU-16-329. 4. Fridberger P. Scand J Dent Res 1975; 83: 339–434.

Immer wieder das Thema „Personal“

Ein Beitrag von Prof. Dr. Thomas Sander

PERSONALMANAGEMENT /// Aus meiner Sicht ist das Thema „Personal“ bis mindestens 2050 führend in der Praxisökonomie. Es vergeht schon heute kaum ein Tag, an dem ich nicht gefragt werde, ob ich bei der Personalfindung helfen könne. Mittlerweile stellen sich manche Zahnärzte darauf ein, ganz ohne Assistenz zu behandeln. In diesem Beitrag versuche ich, Ihnen mögliche Wege bei der Mitarbeitergewinnung aufzuzeigen. Von mindestens gleicher Bedeutung ist dann die Personalbindung infolge richtiger Führung.

Und immer wieder: Marketing

„Wieso Marketing und Werbung? Ich habe genug Patienten.“ So höre ich das oft von vielen Zahnärzten. Zu beachten ist aber, dass die Mitarbeiterfindung nach den gleichen Prinzipien abläuft wie die Patientengewinnung. Gute Leute wollen in guten Unternehmen arbeiten. Wenn Sie in der Nähe von Stuttgart sind, hören Sie vielleicht auch einen Menschen voller Stolz sagen: „Ich schaff beim Daimler!“ Es ist etwas Besonderes, dort arbeiten zu dürfen, nicht nur wegen des vermutlich hohen Gehalts. Was im Großen gilt, gilt auch im Kleinen: Für viele – gerade junge – ZFAs ist die moderne, große Praxis attraktiver als die kleine im Wohnblock. Viele? Alle? Nein! Natürlich gibt es auch Assistentinnen und Assistenten, die wollen gerade nicht in die vermeintlich unpersönliche große Praxis, sondern eher in die kleine, wo man ganz nah bei den Kollegen und Praxisinhabern ist. Es kommt also darauf an. Arbeiten Sie Ihre Positionierung heraus und sprechen Sie gezielt die Zielgruppe an, die zu Ihnen passt. Sagen Sie, wer Sie sind und was die Suchenden erwartet.

Wie will ich als Arbeitgeber gesehen werden?

Und hier steht an erster Stelle die Authentizität, so wie beim Patientenmarketing auch. Bleiben Sie, wie Sie sind (bzw. die ganze Praxis und das Team). Und dann „erzählen“ Sie es allen. Natürlich kann man im Detail der Praxisorganisation immer etwas verbessern. Und das sollte man auch. Aber die Leitlinie, das sind Sie mit Ihrer Persönlichkeit. Und an der sollte man



© SFIO CRACHO – stock.adobe.com

nicht rütteln. Die Frage ist nur, kennen Sie diese Leitlinie, die auch „Positionierung“ genannt wird? Arbeiten Sie diese unbedingt heraus und stellen Sie sie dar. Wo? Im Internet! In den sozialen Medien und auf Ihrer Website. Jede Helferin, die einen neuen Job sucht, schaut sich die Homepage der Praxis an, die sie für eine Bewerbung in Erwägung gezogen hat. „Die Website als Darstellung der Positionierung ist die Basis des gesamten Marketings.“ Je nachdem, ob Sie zu viel oder zu wenig Patientendruck haben: Passen Sie Ihre Website an. Brauche ich neue Patienten? Benötige ich neue angestellte Zahnärztinnen und Zahnärzte? Brauche ich ZFAs? Oder alles? Jeder infrage kommende Kandidat sollte binnen einer Verweilsekunde auf Ihrer Website wissen, ob es passen könnte. Die Website beantwortet die Frage: „Wie will ich als Arbeitgeber gesehen werden?“

Warum soll es Spaß machen, bei mir zu arbeiten?

„Die sollen keinen Spaß haben, die sollen arbeiten!“ Wenn Sie so denken, wird es schwierig. Die Generationen Y und Z haben andere Erwartungen an Job und Familie als die Generationen

davor. Das sollten Sie nicht ignorieren. Sie sollten sich damit auseinandersetzen und sich darauf einstellen – ob Sie das nun genauso sehen oder nicht. Wenn der eine oder andere Leser dieses Beitrages vielleicht das Vertrauen in seine Mitarbeiter verloren hat, lohnt sich die Überlegung, inwieweit man selbst unabsichtlich dazu beigetragen hat. Hier ist oft der Blick eines unabhängigen Profis hilfreich. Geld ist wichtig, aber nicht das Wichtigste. Eine Gehaltserhöhung (bzw. ein hohes Einstiegsgehalt) ist nach drei Monaten nicht mehr „spürbar“, sondern Teil der Normalität. Wichtig sind die Einbindung aller in das Team und der respektvolle, anerkennende Umgang miteinander. Um Wertschätzung zu zeigen und authentisch kommunizieren zu können, ist hier eventuell ein Coaching erforderlich, das muss im Einzelfall beleuchtet werden.

Spaß machen Fortbildungspakete, freie Parkplatznutzung, ein Abo für das Fitnessstudio – oder eventuell ein Auto. Überlegen Sie, was zu Ihnen passt und was den neuen Mitarbeitern gefallen könnte.

Wie suche ich?

„Das Team macht die Marke.“ Zwar sind Sie mit Ihrer Persönlichkeit der Erfolgsfaktor Nummer eins in Ihrer Praxis. Aber das Team kommt gleich danach. Binden Sie Ihr Team mit ein. Beteiligen Sie Ihre Mitarbeiter bei der Personalsuche und -auswahl. Lassen Sie Ihr Team den Ausschreibungstext mitformulieren. Nutzen Sie die Gelegenheit, zu fragen, welche Leistungen Ihre Mitarbeiter verlockend fänden. Binden Sie Ihre jungen ZFAs bei der Auswahl geeigneter Kanäle für die Jobsuche mit ein. Die wissen da oft besser Bescheid als die älteren. Die wiederum können ihr langjährig gewachsenes Netzwerk aktivieren. Lassen Sie witzige Hand-made-Praxisvideos von Social-Media-affinen Helferinnen und Helfern erstellen. Nutzen Sie alle modernen Plattformen. Reden Sie mit allen Menschen über Ihre Mitarbei-

tersuche. Hängen Sie ein sympathisches Poster im Wartezimmer aus, erwägen Sie auch fachfremde Mitarbeiter, zahlen Sie Prämien an Ihre Mitarbeiter nach erfolgreicher Einstellung geworbener Kolleginnen und Kollegen.

Was kostet das?

Vieles von dem oben genannten kostet „lediglich“ die Arbeitszeit Ihrer Mitarbeiter. An manches – zum Beispiel die Websiteanpassung – sollten Sie nur Profis heranlassen. Erfahrene Agenturen haben auch noch weitere Erfolgskonzepte auf Lager. Branchenübergreifend werden circa 40 Prozent eines Jahresgehalts für die Personalvermittlung gezahlt. Bei Praxismitarbeitern dürfte man – noch – mit 40 Prozent eines Monatsgehalts auskommen. Gegenwärtig sind die Preise also überschaubar. Die zur Bindung notwendige Führung ist schon eine komplexere Herausforderung und dieser werden wir uns in den kommenden Ausgaben der ZWP genauer widmen.

Infos zum Autor



Sander Concept GmbH
Infos zum Unternehmen



INFORMATION ///

Prof. Dr.-Ing. Thomas Sander

Öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen
Wirtschafts- und Praxismediator
(zertifiziert nach ZMediatAusv)
Medizinische Hochschule Hannover
Lehrgebiet Praxisökonomie
Carl-Neuberg-Straße 1, 30625 Hannover
Tel.: +49 171 3271140
sander.thomas@mh-hannover.de
www.sander-concept.de

ANZEIGE

Die Edition
für 40.990,- €*

Signo T500+

3 JAHRE
GARANTIE*
OHNE AUFPREIS

MORITA

über 20.000,- €* gegenüber LVP sparen
sofort lieferbar – solange der Vorrat reicht*
www.morita.de/t500-plus



reddot award 2019
best of the best

Design by
STUDIO F·A·PORSCHE



* zzgl. ges. MwSt. Umfang und Bedingungen des Angebots zur Signo T500*:
www.morita.de/t500-plus

Datenschutzrechtliche Aspekte beim Versand von Recallkarten

Ein Beitrag von Katharina Rühling

RECHT /// Gern werden zur Erinnerung des Patienten an Termine in der Zahnarztpraxis Recallkarten versendet. Bei dieser Art der Kontaktaufnahme empfiehlt es sich, nach den neuen Regelungen zur IT-Sicherheit und dem Datenschutz diverse Aspekte zu beachten, besonders im Hinblick auf die Verwendung von Patientendaten und die Wahl des Versandweges.

Recallkarten bieten eine beliebte Möglichkeit, um die Patienten an den nächsten anstehenden Nachsorge- oder Prophylaxetermin in der Zahnarztpraxis zu erinnern. Sie können entweder selbst erstellt oder in zahlreichen Designoptionen bei entsprechenden Anbietern bestellt werden. Auch der Versand ist auf vielen Wegen und in diversen Formaten möglich. Häufig entscheiden sich Zahnarztpraxen für die Versendung per Postkarte, alternativ werden auch geschlossene Briefe mit den Erinnerungskarten an Patienten versendet oder die elektronische Übermittlung per E-Mail oder Messenger gewählt.

Mit den aktualisierten Vorschriften zum Datenschutz und neuen rechtlichen Regelungen zur IT-Sicherheit ist es ratsam, sich vor der Planung und Durchführung eines Recalls genau zu informieren und einige wichtige Punkte bezüglich der Verwendung von Adressdaten und der Auswahl des Versandweges zu beachten. Dabei gilt es besonders, die entsprechenden Paragraphen gemäß Datenschutz (DSGVO, BDSG), die neuen Regeln der IT-Sicherheit (SGB V, BSIG, KZBV-IT-Sicherheitsrichtlinie) und das Wettbewerbsrecht (UWG) zu befolgen.

Adressdaten beschaffen

Unproblematisch gestaltet sich die Durchführung eines Recalls, wenn eine Einwilligung des Patienten zur Kontaktaufnahme und Verwendung der Adressdaten vorliegt. In einer derartigen Einwilligung sollte die Verwendung der Daten für Recalls ausdrücklich erwähnt sein. Sie ist jedoch jederzeit widerruflich. Sollte ein Patient seine Einwilligung widerrufen, gilt der Widerruf automatisch für alle durchführbaren Wege des Recalls, es empfiehlt sich daher, dies entsprechend in der Patien-



Für ein strahlendes Lächeln!

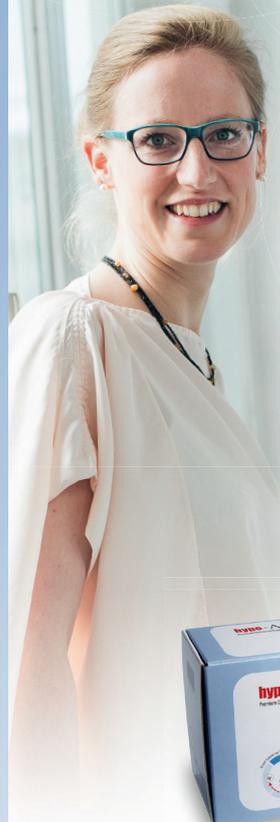
tendatei zu vermerken, um eine automatische Erinnerung und eventuelle rechtliche Folgen zu vermeiden. Weniger eindeutig ist die Situation hingegen bei der Verwendung von Bestandsdaten aus der Patientenkartei ohne vorliegende Einwilligung der zu kontaktierenden Patienten. In einem Gewerbebetrieb wäre eine auf dieser Grundlage versendete Recallkarte gestützt auf Art. 6 DSGVO als Kundenpflegesreiben basierend auf einem berechtigten Interesse zu werten. Da beim Versand von Recalls jedoch ein Zusammenhang mit einer medizinischen Dienstleistung besteht, könnte es sich um die Verarbeitung von Gesundheitsdaten handeln, welche sich rechtlich auch nach Art. 9 DSGVO richtet. Ein sogenanntes „berechtigtes Interesse“, welches eine Gestattung der Verwendung der Daten voraussetzt, weil die entsprechende Handlung, in diesem Fall die Erinnerung an einen Zahnarzttermin, im Interesse des Patienten ist, kennt Art. 9 nicht, und

Recalls, welche auf elektronischem Wege, also per Telefon, E-Mail, Fax, SMS, Messenger usw. an einen Termin erinnern, müssen ebenfalls gemäß Art. 32 DSGVO technisch abgesichert werden und sind gemäß § 7 Abs. 2 UWG nur mit einer Einwilligung zulässig.



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 2021



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

ob auf Art. 6 zurückgegriffen werden kann, ist unklar. Art. 9 Abs. 2 lit. h DSGVO erlaubt allerdings die Datenverarbeitung zur Gesundheitsvorsorge, sodass sich ein Recall darüber rechtfertigen lassen könnte.

Es wird im Zuge dieser Ausführungen deutlich, dass die Rechtslage hier aktuell noch ungeklärt ist. „In praktischer Hinsicht sollte der Gesundheitsvorsorgeaspekt im Text des Recalls hervorgehoben werden. Falls der Recall einmal Gegenstand einer Auseinandersetzung vor einer Behörde oder einem Gericht würde, ließe sich durch den Verweis auf diesen Text die Argumentationsbasis verbessern. Auf Leitentscheidungen kann derzeit leider nicht Bezug genommen werden“, führt der Hamburger Rechtsanwalt Alexander Schmalenberger von der Kanzlei Dr. Matzen und Partner aus.

Des Weiteren gilt es, die ab 1.4.2021 Stück für Stück in Kraft tretenden neuen Regeln zur IT-Sicherheit (§ 75c SGB V in Verbindung mit der KZBV-RL) zu beachten. Diese regeln in technischer Hinsicht im Sinne von Art. 32 DSGVO die technischen Voraussetzungen der Verarbeitung der Adressdaten. So dürfen diese nicht auf jedem beliebigen Endgerät und nicht mit jedem beliebigen Betriebssystem oder Programm verarbeitet werden. Untersagt wird zum Beispiel faktisch Windows 10, außer es wird die Enterprise-Version verwendet. Zudem soll auch Office 365 faktisch demnächst von der gestatteten Nutzung ausgeschlossen werden.

Versandweg wählen

Die am häufigsten für Recalls gewählte Versandoption ist nach wie vor die Postkarte. Diese ist jedoch für jede Person lesbar. Personenbezogene Daten müssen den Vorschriften entsprechend mit angemessenen technischen Maßnahmen geschützt werden. Hier gilt es, die für die Durchführung der notwendigen Schutzmaßnahmen entstehenden Kosten gegen die Gefahr abzuwägen, dass die Informationen öffentlich werden. Da Postkarten jeglichen Schutz entbehren, könnte ein Verstoß gegen Art. 32 DSGVO vorliegen. Zu empfehlen wäre folglich der Versand als Verschlussrecallkarte, also einer Klappkarte, welche die sensiblen Gesundheitsdaten vor Außenstehende schützt. Die Mehrkosten dieser Variante würde beide Parteien rechtlich schützen.

Recalls, welche auf elektronischem Wege, also per Telefon, E-Mail, Fax, SMS, Messenger usw. an einen Termin erinnern, müssen ebenfalls gemäß Art. 32 DSGVO technisch abgesichert werden und sind gemäß § 7 Abs. 2 UWG nur mit einer Einwilligung zulässig. Des Weiteren gilt es wieder zu bedenken, dass die Recalls nicht von jedem beliebigen Endgerät und jedem beliebigen Übertragungsweg versandt werden dürfen. Die Richtlinie der KZBV lässt die Interpretation zu, dass der Versand über Messengerdienste nicht gestattet ist. Ratsam ist es in jedem Fall, abgesehen von Terminerinnerung und ggf. -vereinbarung, kein weiteres Material in Chats auszutauschen.

Entscheiden sich Praxisinhaber dazu, ein Subunternehmen zur Durchführung des Recalls einzusetzen, ist es unabhängig von der gewählten Versandart wichtig, mit diesem eine Auftragsverarbeitungsvereinbarung abzuschließen. Ratsam wäre es zudem, den Auftragnehmer zur Einhaltung des § 75c SGB V in Verbindung mit der KZBV-RL¹ zu verpflichten, auch wenn dessen Regelungen nur für die Geräte in der Praxis gelten. Wörtlich betrachtet, könnte die Anwendung der Richtlinie die Verlagerung der Datenverarbeitung aus den Praxisräumen hinaus sogar untersagen, was die Einschaltung eines Dienstleisters unmöglich machen würde. Es ist aber anzunehmen, dass dieses Problem bei der Erstellung der Richtlinie nicht erkannt worden ist und die Richtlinie daher entsprechend einschränkend ausgelegt werden kann.

Fazit

Recalls als einfache Option der Kontaktaufnahme zum Patienten, die diesem den besonderen Service einer Erinnerung bieten sollen, stellen somit ein weites Feld dar, welches rechtlich betrachtet bisher noch nicht eindeutig abgesteckt werden kann. Um sich gegen Eventualitäten abzusichern, sollten die vorab dargelegten Aspekte in die Überlegungen zur Planung eines Recalls einbezogen werden.

Für weitere Information zu diesem Thema steht die Hamburger Kanzlei Dr. Matzen und Partner zur Verfügung:
www.matzen-partner.de

¹ <https://www.kzbv.de/it-sicherheitsrichtlinie>



Recallkarten gibt es ...

... bei **dentalprint®**, der Onlinedruckerei für individuelle Praxisdrucksachen. Ob Prophylaxe-, Untersuchungs- oder Behandlungstermine – der Erinnerungsservice im praktischen und portogünstigen Postkartenformat ist ein ideales Marketingtool zur Patientenbindung, das sich ganz unkompliziert während des Bestellvorgangs unter **www.dentalprint.de** individualisieren lässt. Zur Auswahl stehen neben verschiedenen Layouts und Textvorlagen über 150 Fotomotive sowie die Möglichkeit zum Upload eigener Motive oder des Praxislogos. **Für Neukunden gibt es aktuell mit dem Couponcode: „neukunde10“ einen Rabatt von zehn Prozent.**

dentalprint ist eine Marke der Full-Service Werbeagentur siriusmedia GmbH. Das junge und kreative Leipziger Medienunternehmen steht bei allen Fragen rund um Corporate Design, Kommunikationsdesign und Webdesign von Praxen zur Verfügung. Weitere Informationen unter **www.dentalprint.de**

Liebe Kolleginnen & Kollegen!

Diese Nachricht schockt Euch mehr als Eure Factoringgebühren!

Dr. Sarah Wissbegierig: 12:05
Ich habe gehört, dass Du jetzt auch mit dent.apart zusammenarbeitest?

Dr. Julian Weiß-Bescheid: 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. Sarah Wissbegierig: 12:07
Ja, das kenne ich! Für manche Patienten ist das ein echtes Kaufhindernis, insbesondere wenn ich hochwertige Implantat-Lösungen vorschlage ... 😞

Dr. Julian Weiß-Bescheid: 12:08
Siehst Du! Und genau da kommt dent.apart ins Spiel! 😊 Denn durch den dent.apart-Zahnkredit entsteht diese Einstiegshürde gar nicht erst!

Dr. Julian Weiß-Bescheid: 12:08
Der Patient schließt den dent.apart-Zahnkredit einfach online ab. Der Kreditbetrag wird für die gesamte Behandlung sofort auf Dein Praxiskonto überwiesen. Erst dann beginnt die Behandlung! 😊

Dr. Sarah Wissbegierig: 12:10
Echt? Das kann ich gar nicht glauben! 😞

Dr. Sarah Wissbegierig: 12:10
Hat bei Dir ein Patient schon mal die komplette Behandlung mit dent.apart im Voraus bezahlt?

Dr. Julian Weiß-Bescheid: 12:11
Ja klar, schon einige! 😊 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. Sarah Wissbegierig: 12:12
So habe ich das noch nie gesehen!!! 😊 Ich möchte meinen Patienten dent.apart auch empfehlen! Wie geht das?

Dr. Julian Weiß-Bescheid: 12:14
Einfach das Starterpaket bestellen! Die Info-Materialien teilst du dann an deine Patienten aus. Jetzt musst Du nur noch das Praxiskonto checken und schauen, ob Dein Honorar schon eingegangen ist. 😊

Jetzt Starterpaket bestellen!



Tel.: 0231 – 586 886 – 0  www.dentapart.de/zahnarzt


Neu Zahnarztpraxis
dent.apart®

Narrative Medizin: Vermenschlichte Gesundheitsversorgung

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

NARRATIVE MEDIZIN /// Ein kürzlich erschienener Artikel in der *New York Times*¹ widmete sich vor allem zwei Fragen: wie das Erleben einer medizinischen Versorgung für Patienten nachhaltig positiver und einladender gestaltet werden könnte und welches Potenzial in einer solchen Verbesserung läge. Die Antworten, die der Artikel bot, berührten in ihrer Einfachheit: Was es dafür brauche, sei Zeit, zwischenmenschliche Kompetenzen wie Interesse am Gegenüber und Empathie, und das aktive Bemühen des Behandlers, unvoreingenommen auf den Patienten als Mensch einzugehen. All diese Aspekte wurden unter dem Begriff der „Narrative Medicine“ (Narrative Medizin) zusammengefasst. Begeistert von den Inhalten des Artikels konnte sich die ZWP-Redaktion ein exklusives Interview mit der New Yorker Vorreiterin der „Narrative Medicine“, Dr. Rita Charon, sichern.

Literatur



Anders als in Deutschland werden derzeit an über 80 Prozent der medizinischen Ausbildungsstätten in den USA die Kenntnisse und Fertigkeiten der Narrativen Medizin gelehrt.¹ Dabei liegt der Fokus auf der Kunst des Deeply Listening, eines umfassenden, tiefgreifenden Zuhörens und einer aktiven und unvoreingenommenen Auseinandersetzung von Behandlern mit ihren Patienten. Diese Fähigkeiten gelten als entscheidende Kompetenzen für eine langfristig erfolgreiche Interaktion zwischen Arzt und Patient, die schlussendlich viele Aspekte positiv beeinflusst: das Erzielen erhoffter Therapieausgänge, die Stärkung der Selbstheilungskräfte von Patienten und eine Entlastung des Gesundheitssystems.

Narrative Medizin vs. Betreuung vom Fließband

Die Narrative Medizin wird dabei als Gegenentwurf zu einem Fast-Food-Ansatz in der (Zahn-)Medizin verstanden, der Arztgespräche und Konsultationen kurz und in der Regel oberflächlich hält. Während die medizinische Betreuung als Schnellprodukt vom Fließband Patienten oftmals überhaupt nicht wahrnimmt, investiert die Narrative Medizin Zeit in den Patienten und lädt ihn ein, von sich, seinen Erfahrungen, Ängsten und Erwartungen zu erzählen. Dabei fühlt sich nicht nur der Patient ernst genommen, auch der Behandler erhält so die Möglichkeit, Symptome in Kontexte zu

stellen und Anliegen in ihrer ganzen Dimension zu sehen. Neben der Zeit als wichtige Ressource ist das genuine Interesse am Patienten (durch unvoreingenommenes Nachfragen und Erzählen lassen) ausschlaggebend für eine moderne medizinische Versorgung, die den individuellen Bedürfnissen des Patienten gerecht wird und ihm ermöglicht, aktiv an den eigenen Therapie- und Heilungsprozessen zu partizipieren. Denn Patienten, denen in der ärztlichen Betreuung authentisch und mit wirklichem Interesse begegnet wird, fassen Vertrauen, steigern ganz natürlich ihre Mitarbeit und Compliance und werden so Teil eines Teams.

In diesem Sinne ist die Narrative Medizin als kommunikative Disziplin für alle (zahn)medizinischen Fachbereiche äußerst relevant und trägt überall dort, wo Patienten Hilfe ersuchen, dazu bei, dass diesem Gesuch bestmöglich nachgekommen werden kann. Natürlich ist ein solcher Ansatz eine nicht zu unterschätzende Herausforderung für jede (zahn)medizinische Einrichtung in Zeiten von Fachkräftemangel und zunehmenden Patientenzahlen – und doch: Zuhören mit Verstand und Empathie, gekoppelt mit einem gekonnten Zeitmanagement, sind Stellschrauben, die sich bewusst erlernen und drehen lassen und dabei nicht nur das eigene Menschsein ans Licht bringen, sondern letztlich auch, durch kleinere wie größere Therapieerfolge, die unternehmerischen Belange einer Praxis oder eines Behandlungszentrums sichern.

„Die Narrative Medizin erhöht die Effektivität des Gesundheitsteams“

Dr. Rita Charon ist Medizinerin und Literaturwissenschaftlerin an der *Columbia University in the City of New York*. Mit einer interdisziplinären Gruppe von Wissenschaftlern und Praktikern hat sie die Disziplin der Narrativen Medizin ins Leben gerufen. Im exklusiven Interview verrät die überzeugte Hochschullehrerin und Leiterin der Abteilung für Narrative Medizin an der Columbia University, welchen Gewinn ihr narrativer Ansatz für die Akteure des Gesundheitssystems und für Patienten bürgt.

Dr. Charon, Sie sind Begründerin der Narrativen Medizin und Leiterin der Abteilung für Narrative Medizin an der Columbia University. Wie hat sich dieser Schwerpunkt bei Ihnen ergeben und was macht die Narrative Medizin im Kern aus?

Die Disziplin der Narrativen Medizin, wie sie heute in den USA vielfach gelehrt und umgesetzt wird, entstand aus meinem Bemühen und dem meiner Kollegen, die besonderen Kräfte und Wirkungsmöglichkeiten der Geisteswissenschaften und Künste in die Ausübung von Gesundheitsberufen einzubringen. Während zuvor ein fragmentiertes Gesundheitssystem Patienten oftmals nicht adäquat versorgte, teilweise weil Ärzte, Zahnärzte, Krankenschwestern und Therapeuten nicht entsprechend ausgebildet waren, auf Patienten einzugehen, bringt die Narrative Medizin einen scheinbar einfachen Ansatz ins Spiel: Durch das Studium von Philosophien und Psychologien des Menschseins und das Eintauchen in kreative Formen der Literatur und der bildenden Künste lernen unsere Studierenden, komplexe menschliche Situationen wahrzunehmen, den Worten und Erfahrungen ihrer Patienten große Aufmerksamkeit zu schenken und ihre eigenen imaginativen Fähigkeiten auszubilden und zu nutzen, um die nicht selten komplizierten Situationen von Menschen zu verstehen, die eine medizinische Versorgung benötigen. Durch so eine Vorgehensweise werden Patienten gehört und gesehen, ihnen wird geglaubt und sie werden anerkannt. Diagnosen treffen ins Schwarze, indem sie soziale und persönliche Aspekte, die das Leiden der Patienten tangieren, einbeziehen. Kliniker können durch eine solche patientenorientierte Berufsausübung Fachkraft und Mensch zugleich sein und genau das tun, was in einer profitorientierten und unpersönlichen Gesundheitsversorgung am häufigsten fehlt. Unsere Studierenden werden zu Patienten-

kuraray

Noritake

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



Dr. Rita Charon

fürsprechern und Aktivisten für eine gerechte und angemessene Gesundheitsversorgung. Sie bilden Gemeinschaften des Respekts mit ihren Kollegen, die ebenfalls unter diesen unpersönlichen Gesundheitssystemen leiden. Patienten sind so weniger isoliert und Behandler sind, genährt durch den authentischen Kontakt, weniger einsam in ihrer Arbeit.

Was verbirgt sich hinter dem Konzept des radikalen Zuhörens?

Radikales Zuhören findet genau dann statt, wenn Zuhörer ihre Voreingenommenheit und Annahmen beiseiteschieben, um das, was ein anderer ihnen erzählt, vollständig und vorurteilsfrei auf- und wahrzunehmen. Im Kontext einer zahnmedizinischen Versorgung könnte zum Beispiel der Zahnarzt einen Patienten – über seine zahnmedizinischen Symptome hinaus – zu dessen Angst vor Schmerzen, zu früheren, womöglich schlechten Erfahrungen bei der Suche nach einer verständnisvollen zahnmedizinischen Betreuung oder zu seiner Scham über die eigene schlechte Zahnhygiene befragen. All diese Informationen geben dem Zahnarzt ein viel komplexeres Bild des Patienten, als nur die Tatsache eines schmerzenden Zahns im Ober- oder Unterkieferbereich. Eine Herausforderung des tiefgehenden Zuhörens in der Zahnmedizin, im Vergleich zu anderen medizinischen Fachbereichen, besteht gewiss darin, dass Patienten während der meisten Behandlungen nicht sprechen können. Damit muss das radikale Zuhören hier erweitert werden und „Botschaften“ von Patienten während der Behandlungen, in Form von Muskelanspannungen und Gesichtsrötungen, wahrgenommen werden. Auch das gezielte Nachempfinden der Behandlungssituation aus der Sicht des Patienten fließt direkt in das radikale Zuhören mit ein.

Wie wirkt sich Narrative Medizin auf die Compliance von Patienten und ihren Selbstheilungskräften aus?

Wir wissen, dass empathische Beziehungen zu (Zahn-)Ärzten die Zufriedenheit der Patienten mit ihrer Versorgung nachhaltig verbessern. Gerade in den USA lässt sich durch belastbare Vertrauensverhältnisse zwischen Ärzten und Patienten die Anzahl an Klagen aufgrund von medizinischen Behandlungsfehlern verringern und das Befolgen der Patienten von Empfehlungen steigern. Es hat sich gezeigt, dass die Narrative Medizin die Effektivität des Gesundheitsteams erhöht und den Glauben der Patienten stärkt, dass die Ärzte „auf ihrer Seite“ sind, was wiederum die Compliance deutlich verbessert. Ich bin davon überzeugt, dass gehetzte Kliniker die Selbstheilungskräfte ihrer Patienten gar nicht wahrnehmen können, wohingegen all jene Behandler, die ihren Patienten Raum und Zeit geben und darauf achten, wer diese Patienten sind (jenseits der Diagnosen), die Selbstheilungskräfte der Hilfesuchenden erkennen und direkt fördern können. ●



Das komplette Interview mit Dr. Rita Charon im Original auf Englisch finden Sie hier.

Sprechende (Zahn-)Medizin in Deutschland

In Deutschland scheint die Narrative (Zahn)Medizin noch weit von einer flächendeckenden Umsetzung entfernt, obwohl sich Patienten laut einer Umfrage genau das wünschen: Zwei von drei Bundesbürger sind, so erfasst es das aktuelle *Healthcare Barometer 2020*, mit den ärztlichen Behandlungen unzufrieden. Hauptgrund für die Kritik ist, wie in Befragungsjahren zuvor, die mangelnde Zeit, die der Arzt den Patienten bei Behandlungen widmet.² Auch die BZÄK hat schon 2016 auf die unzureichende Umsetzung einer sprechenden Zahnmedizin hingewiesen. Im Fazit seines Positionspapiers fasste Prof. Dr. Oesterreich erhellend zusammen: „Die derzeitigen gesundheitspolitischen Rahmenbedingungen fördern leider nicht, trotz aller politischen Deklarationen über die Rolle und Bedeutung des Patienten im Gesundheitswesen, die Aspekte der Beratung und der Sprechenden Zahnmedizin. Gesprächsanteile, in denen Beratung und Motivierung erfolgen und so schließlich Compliance bzw. Adhärenz erzeugt wird, sind derzeit sowohl im Rahmen der gesetzlichen Krankenversicherung als auch der privaten Gebührenordnung untergewichtet und unzureichend abgebildet [...]“³



Dr. Carla Benz

Patientenverstehende Kommunikation braucht in Deutschland eine Lobby!

Dr. Carla Benz ist Fakultätsmitglied der Fakultät Gesundheit des Departments Zahnmedizin der Universität Witten/Herdecke. Eines ihrer Schwerpunkte in der zahnärztlichen Praxis ist die patientenverstehende Kommunikation.

Frau Dr. Benz, warum findet das Thema Patientenkommunikation an den deutschen Unis nach wie vor nur wenig Beachtung?

Gute Frage! Es ist ohnehin schon erstaunlich genug, wie lange wir mit einer völlig veralteten Approbationsordnung gearbeitet haben, obwohl sich die Zahnmedizin in den vergangenen drei Jahrzehnten technisch so rasant entwickelt hat. Das Curriculum des Studiengangs nach neuer Approbationsordnung 2020 ist wieder sehr breit gefächert und inhaltlich aufgebläht, wobei leider wichtige allgemeinmedizinische Inhalte, wie die Vermittlung von kommunikativen Kompetenzen, gekürzt wurden. Immerhin wurde die Möglichkeit eingeräumt, Kommunikation als Wahlfach zu wählen. Dass eine Beziehung zwischen Ärzt*innen und Patient*innen sich auch positiv auf Therapieadhärenz und Behandlungserfolg auswirken kann, ist wissenschaftlich belegt. Wir sollten zudem nicht unterschätzen, welchen gesellschaftlichen Stellenwert die zahnärztliche Versorgung in Deutschland hat. Allein aufgrund der halbjährlichen Vorsorgeuntersuchungen konsultieren uns Patient*innen häufig regelmäßiger als ihre Hausärzte*innen. Jeder Zahnarzt*in, der/die seit vielen Jahrzehnten eine Praxis führt, wird bestätigen können, dass es nicht nur um das zahnmedizinisch-technische „Versorgen“ geht. Mit der Zeit etablieren sich sensible Vertrauensverhältnisse zu ganzen Familien. Gegenseitiges Vertrauen ist im (zahn)medizinischen Alltag die entscheidende Basis. Regelmäßig vermittelte kommunikative Kompetenzen wären da eine hilfreiche Wissensgrundlage. ●

#whdentalwerk



video.wh.com

W&H Deutschland GmbH

office.de@wh.com

wh.com



IPC – Individual Prophy Cycle:

Das patientenorientierte Präventionskonzept

Prophy-Profis wissen: Jeder dentale Status quo erfordert individuelle Behandlungsmaßnahmen. Um dem gerecht zu werden, hat W&H gemeinsam mit Zahnmedizinern den Prophy-Workflow „IPC“ entwickelt. Dieses Konzept stellt die unterschiedlichen Patientenbedürfnisse in den Mittelpunkt und ist die hochprofessionelle Grundlage für alle W&H-Prophy-Anwendungslösungen.

Mehr Infos dazu unter wh.com



Liquidität sichern und nachhaltig investieren

Ein Beitrag von Dr. Christine Trapp

FINANZIERUNG /// COVID-19, Pandemie, Lockdown: Wann erleben wir wieder ein Stück Normalität? Das Virus, das sich innerhalb weniger Monate auf der ganzen Welt ausbreitete, diktiert sowohl unser gesellschaftliches und unser persönliches als auch unser Arbeitsleben – mit erheblichen Folgen auch für die Gesundheitswirtschaft und selbstständige Heilberufler. Terminabsagen von Patienten, Personalmangel aufgrund von Erkrankungen oder fehlender Kinderbetreuung, Pandemie-bedingte Extramaßnahmen: Selbstständige Zahnärzte und Ärzte stehen vor organisatorischen und wirtschaftlichen Herausforderungen, die sie so bis dato nicht in ihren Planungen berücksichtigen mussten.

Manche sind im Verlauf der Pandemie finanziell regelrecht unter Druck geraten, denn deutlich weniger Patienten heißt – je nach Ausrichtung einer Praxis – spürbarer Umsatzeinbruch. Fixkosten bleiben jedoch bestehen, unter anderem für Personal und Praxisräume oder laufende Kredite. Das betrifft vor allem neu niedergelassene Ärzte und insbesondere Zahnärzte, die oft noch nicht lange selbstständig sind und zudem viele Selbstzahler zu ihren Patienten zählen. Viele Zahnärzte investieren zudem in topaktuelles Equipment, richten ihre Praxisräume sehr hochwertig ein und setzen bereits auf einen volldigitalisierten Praxisablauf. Dafür haben sie häufig sehr hohe Kredite abgeschlossen.

Liquidität ist das A und O

Wer in dieser Situation über gute Liquiditätspolster verfügt, kann wochen- oder gar monatelange Umsatzrückgänge deutlich besser kompensieren. Laufende Praxis- oder Geschäftskosten sollten für mindestens drei Monate gedeckt werden können. Wenn die Rücklagen jedoch nicht mehr ausreichen, um die Kosten zu decken, ist es wichtig, einen Bankberater zu haben, der sich in der Gesundheitswirtschaft und mit dem Geschäft von Zahnärzten und Ärzten auskennt. Er sollte Zahlungsflüsse verstehen, einschätzen und bewerten können und wissen, dass Patienten zu einem späteren Zeitpunkt wiederkommen. In dem Moment ist es entscheidend, die Liquidität schnell wiederherzustellen – etwa über einen höheren Kontokorrentkredit oder über einen Schnellkredit der KfW; dieser ist aktuell zu 100 Prozent vom

Bund abgesichert und wird – schnell und sicher – über die Hausbank beantragt. Manchmal genügt auch eine kreative Methode der Umfinanzierung.

Es ist leichter, eine Krise zu überstehen, wenn man eine stringente, transparente Praxisstruktur aufgebaut hat. Je systematischer eine Praxis geführt wird, umso schneller und effektiver können Ausfälle, beispielsweise durch Krankheitsfälle im Team, kompensiert werden.

Investitionen in Digitalisierung

Langfristig im Vorteil sind Zahnärzte und Ärzte, wenn sie die Coronapandemie und ihre Auswirkungen auch als Chance für einen digitalen und nachhaltigen Umbau ihrer Praxis sehen. Denn als Unternehmer stehen sie zunehmend im Wettbewerb. Die Ansprüche von Patienten steigen – an eine moderne Praxis, die auf innovative Technologien setzt: Ob digitale Krankenakte, Videosprechstunde oder E-Rezept – Zahnärzte und Ärzte sollten darauf reagieren und vor allem die Digitalisierung ihrer Praxisabläufe vorantreiben. So können sie ihren Patienten mehr Service und Komfort bieten.

Ein Bankberater, der die Gesundheitswirtschaft kennt, weiß um diese Anforderungen. Und er kennt die aktuellen Förderprogramme, mit denen sich entsprechende Maßnahmen umsetzen lassen; zum Beispiel die Kreditprogramme der KfW und der Länderinstitute wie der LfA Förderbank Bayern, die gezielt Investitionen in Digitalisierung, Innovationen und Nachhaltigkeit fördern. Davon können auch Praxen profitieren.



Digitalisieren und Tilgungszuschüsse sichern

Mit dem Innovationskredit 4.0 fördert die LfA beispielsweise digitale Systeme, die die Abläufe in Arztpraxen und die Kommunikation mit Patienten verbessern. Die Videosprechstunde hat durch die Coronapandemie einen enormen Schub erhalten; und das E-Rezept müssen Ärzte und Zahnärzte ab Januar 2022 einsetzen, wenn sie verschreibungspflichtige Arzneimittel verordnen. Zahnärzte und Ärzte sollten bei jeder Investition prüfen, ob diese einen sogenannten Innovationseffekt hat. So können sie sich Tilgungszuschüsse sichern. Das gilt zum Beispiel, wenn sie ihren Patienten mit einem neuen Gerät oder einer neuen Software eine Leistung ermöglichen, die sie bislang nicht anbieten konnten. Treffen die Kriterien Digitalisierung oder Innovation zu, gewährt die LfA im Innovationskredit 4.0 einen einmaligen Tilgungszuschuss von zwei Prozent und zusätzlich die KfW einen Förderzuschuss von drei Prozent.

Auf Energieeffizienz achten

Wer plant, in neues Equipment zu investieren, sollte überprüfen, ob das neue Gerät einen geringeren Energieverbrauch aufweist als das alte oder der Branchendurchschnitt. Dies wird oft schon durch schnellere Untersuchungszeiten mit modernen Geräten erreicht. Je nach Höhe der Einsparung sind so Tilgungszuschüsse von bis zu zwei Prozent der Kreditsumme möglich. Der Hersteller muss die Energieeinsparung lediglich bescheinigen. Für Umbaumaßnahmen wie neue Fenster oder Investitionen in moderne Klimatechnik zur Verbesserung der Energieeffizienz kann es sogar Tilgungszuschüsse von bis zu 21 Prozent geben. In diesem Fall sollten Zahnärzte und Ärzte einen Architekten als Sachverständigen hinzuziehen. Geplante Investitionen sollten sie im Vorfeld mit ihrer Hausbank besprechen; denn wenn die Bestellung bereits erfolgt ist, kann das den Verlust der Antragsberechtigung nach sich ziehen.

Fazit

Je effektiver die Hausbank mit der KfW verzahnt ist, umso schneller kann sie den passenden Kredit zur Verfügung stellen: zinsgünstig und mit langen Laufzeiten – und damit liquiditätsschonend. Ob sich Investitionen langfristig auszahlen, hängt auch von einem stimmigen Finanzierungsmix ab. Hierfür ist die Branchenexpertise des Bankpartners entscheidend.

INFORMATION ///

Dr. Christine Trapp

Leiterin Heilberufe und
Geschäftskunden
HypoVereinsbank, Region Ost
www.hvb.de

ANZEIGE

Fordern Sie noch heute unseren Katalog an! Besuchen Sie uns auf der IDS 2021, Halle 11.2, Stand L64

Konventionelle Behandlungseinheiten zur Vollbehandlung

ab € 16.900,-
(zzgl. MwSt. + Montage)

Konventionelle Behandlungseinheiten für KFO-Prophylaxe

ab € 9.900,-
(zzgl. MwSt. + Montage)



Abb. ähnlich



Abb. ähnlich

Autarke Behandlungssysteme zur Vollbehandlung

ab € 23.900,-
(zzgl. MwSt. + Montage)

Autarke Behandlungssysteme für KFO-Prophylaxe

ab € 17.900,-
(zzgl. MwSt. + Montage)

Autarkes Behandlungssystem: Mit flüsterleisem Einbaukompressor, flüsterleiser Einbausaugmaschine und mit geschlossenem Wassersystem. Es sind keinerlei Leitungen notwendig. Keine aufgerissenen Fußböden, kein Schmutz oder Vorinstallationen.

Aufstellen – Stecker in die Steckdose – fertig!!!

Informieren, erinnern, unterhalten – Auf den richtigen Mix kommt es an

Ein Beitrag von Kirsten Gregus

PRAXISMANAGEMENT /// Kommunizieren heißt sinnvoll planen. Wer das versäumt, kommuniziert an den Patientinnen und Patienten vorbei. Damit keine Ressourcen verschwendet werden, unterstützt goDentis mit Rat und Tat.

Viele Patienten sind beruflich und privat stark eingespannt. Der ausstehende Besuch beim Zahnarzt fällt manchen erst ein, wenn Zähne schmerzen oder das Zahnfleisch blutet. Dass Prophylaxe wichtig ist, um Krankheiten vorzubeugen, wissen gut aufgeklärte Patienten. Im geschäftigen Alltag geht es aber oft unter, einen entsprechenden Termin zu vereinbaren. Hier können Zahnärztinnen, Zahnärzte und ihre Teams unterstützen. Mit regelmäßigen Erinnerungen zum Kontroll- oder Prophylaxetermin helfen sie ihren Patientinnen und Patienten, die Termine im Blick zu behalten, ohne ein schlechtes Gewissen zu produzieren. So unterschiedlich die Menschen sind, so unterschiedlich kann auch der Recall stattfinden. Für den einen ist eine freundlich gestaltete Postkarte die richtige Ansprache, eine andere Patientin fühlt sich durch einen nett formulierten Brief gut angesprochen, andere bevorzugen wiederum einfach kurz und knapp eine SMS-Erinnerung. Egal, wie der Recall aussieht – dankbar sind Patientinnen und Patienten in jedem Fall, hätten sie doch den Termin entweder auf die lange Bank geschoben oder schlichtweg vergessen.

Wichtig für die Praxen ist eine gute Planung des Recalls und die regelmäßige Durchführung.

Unterstützung bei der Recall-Gestaltung

Viele Partnerzahnarztpraxen von goDentis – Deutschlands größtem Qualitätssystem für Zahnärzte und Kieferorthopäden – setzen seit Jahren auf den Recall per Postkarte. Durch positive Motive, die gute Laune machen, schafft es manche Praxis sogar dauerhaft an die Magnetwand ihrer Patienten.

Da nicht jeder Zahnarzt oder Praxismanager die Zeit hat, sich um die Gestaltung ansprechender Postkarten oder die Erstellung von Infomaterialien zu kümmern, bietet das Qualitätssystem Unterstützung. Neben Recall-Postkarten stellt goDentis seinen Partnerzahnärzten kostenlos Patientenmagazine zur Verfügung. Auch Infobroschüren, unter anderem zu den Themen Halitosis, Bleaching und Diabetes, sowie das Praxismagazin *MundRaum* sind Bestandteil des umfangreichen goDentis-Angebots. Eine Übersicht der aktuellen Drucksachen finden Interessierte auf www.godentis-markt.de

Digitale Medien fürs Wartezimmer

Immer mehr Praxen verzichten auf das Auslegen von gedrucktem Material im Wartezimmer. Aber eine Wartezimmerzeitschrift kann auch digital an die Patientinnen und Patienten weitergegeben werden. Mit einem gut sichtbar im Wartezimmer platzierten QR-Code oder einem Hinweis im Wartezimmer-TV ist das leicht möglich.

Eine Wartezimmerzeitschrift hat viele Vorteile. Wartende fühlen sich gut unterhalten. Außerdem kann eine abwechslungsreich gestaltete Zeitschrift bei Angstpatienten für Entspannung sorgen. Ein Vorteil einer digitalen Patientenzeitschrift gegenüber einer Printausgabe ist unter anderem das Einsparen von Papier. Ein weiterer Vorteil: Patienten können den im Wartezimmer begonnenen Artikel auf dem Heimweg bequem auf dem Handy zu Ende lesen. Außerdem können sie interessante Artikel mit Freunden teilen und werben so indirekt für die Zahnarztpraxis, in der sie den Link erhalten haben.

PDF oder eigener Internetauftritt

Für die digitale Wartezimmerzeitschrift gibt es bei goDentis derzeit zwei Möglichkeiten: das Bereitstellen des Magazins in Form eines PDFs und das Bereitstellen der Inhalte in einer eigenen digitalen Form. Der Vorteil der zweiten Variante ist die Lesefreundlichkeit. Ab sofort gibt es das beliebte Praxismagazin *MundRaum* in beiden Varianten. Jeder goDentis-Partnerzahnarzt kann so frei entscheiden, ob er seinen Patientinnen und Patienten das PDF zur Verfügung stellen möchte oder den Link zur *MundRaum*-Homepage.

Eine übersichtliche und klare Struktur hilft den Lesern auf der Homepage, sich einen schnellen Überblick über die Themen zu verschaffen. Im Gegensatz zur PDF-Variante ist keine Lupenfunktion nötig. Die Artikel sind sowohl am Desktop als auch auf Tablets oder Smartphones gut lesbar.

Ein besonderes Schmankerl für die jungen User ist das Ausmalbilder-Tool, das ab sofort ebenfalls zum digitalen Ausmalen zur Verfügung steht. So sind die Kleinen nicht nur im Wartezimmer gut beschäftigt, sondern auch im Auto, in der Bahn oder zu Hause. Gerade in Pandemiezeiten, in denen Zeitschriften oder Infobroschüren im Wartezimmer nicht durch mehrere Hände gehen sollten, bietet sich die digitale Kommunikation an.

Die Kommunikation mit den Patientinnen und Patienten besteht aus vielen Elementen. Der bereits erwähnte Recall ist wichtig für alle bestehenden Patienten und dient der Pflege der Praxis-Patienten-Beziehung. Der Recall hat einen starken Servicecharakter. Auch das Bereitstellen von Magazinen und Informationsbroschüren steht für Service und die Patientenkommunikation über die Wände der Praxisräume hinaus.

Um bestehende Patienten auf dem Laufenden zu halten und neue Patienten auf die Praxis aufmerksam zu machen, ist die Pflege von Social-Media-Kanälen unverzichtbar. Um hierüber möglichst viele Menschen zu erreichen, ist es wichtig, sich die unterschiedlichen Möglichkeiten anzuschauen. Welche Patienten bewegen sich auf Instagram, wer nutzt Facebook oder an wen sollten sich YouTube-Filme richten? Jede Zielgruppe braucht ihre eigene Kommunikationsmethode, um sich angesprochen zu fühlen.

Gute Mitarbeiterbindung

Ein positiver Nebeneffekt: Hat etwa eine Mitarbeiterin ein besonderes Faible für Social Media und pflegt privat einen erfolgreichen Instagram-Channel, könnte sie dieses Wissen als Social-Media-Beauftragte in den Praxisalltag einbringen und so die Onlinepräsenz

der Praxis stärken. Vielleicht gibt es auch eine Mitarbeiterin, die noch nicht aktiv in den sozialen Netzwerken unterwegs ist, das aber gern tun würde. Überträgt man ihr die Aufgabe und bietet ihr Schulungen an oder stellt ihr einen Partner wie goDentis an die Seite, der sie unterstützt, wird es ihr schnell gelingen, eine Facebook-Seite oder ein Instagram-Profil zu erstellen. So erreichen Praxisinhaberinnen und -inhaber nicht nur (potenzielle) Patientinnen und Patienten, sondern tragen durch Zusatzaufgaben, bei denen sich die Mitarbeiter selbst verwirklichen können, zu einer guten Mitarbeiterbindung bei.

Wichtig beim Betreiben von Social Media ist die Regelmäßigkeit. Ein Facebook-Kanal, der nur zweimal im Jahr mit einer aktuellen Meldung gefüttert wird, ist wenig sinnvoll. Leider fehlt jedoch häufig die Zeit oder die Idee, in regelmäßigen Abständen einen attraktiven Inhalt zu finden.

Damit es dem Praxispersonal leichtfällt, die Kommunikation über soziale Medien zu strukturieren und für das gesamte Jahr zu planen, gibt goDentis allen Partnern, die das wünschen, in regelmäßigen Abständen Vorschläge für die Social-Media-Kommunikation an die Hand. So wird digitale Kommunikation auch für wenig digital affines Praxispersonal zum einfach verständlichen und realisierbaren Thema. Für Praxen, die bisher noch keinen Social-Media-Auftritt haben, ist die Hürde der digitalen Praxispräsenz somit gering.

INFORMATION ///

goDentis Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH

Scheidtweilerstraße 4
50933 Köln
Tel.: 0800 3746061
www.godentis.de

Kirsten Gregus
Infos zur Autorin



Fragen und Antworten zum Arbeitsrecht

Ein Beitrag von Christian Erbacher, LL.M.

RECHT /// Das Arbeitsrecht wird in Zahnarztpraxen mitunter stiefmütterlich behandelt. Objektiv ist das kaum nachvollziehbar, denn gerade im Arbeitsrecht können auf Arbeitgeberseite schnell ein oder mehrere Bruttomonatsgehälter als Vergleichszahlung im Raum stehen. Die Liquidität der Praxis kann somit kurzfristig in Schieflage geraten. Der nachfolgende Beitrag beantwortet einige konkrete arbeitsrechtliche Fragen.

Infos zum Autor



Muss eine Kündigung schriftlich erfolgen?

Wenn die Kündigung Wirkung entfalten soll, ja. § 623 BGB schreibt nämlich vor, dass die Beendigung von Arbeitsverhältnissen durch Kündigung oder Aufhebungsvertrag zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform bedürfen. Auch die elektronische Form ist ausgeschlossen. Eine Kündigung per E-Mail oder mithilfe eines Messengerdienstes sind insofern ebenfalls unwirksam.

Muss eine Kündigung begründet werden?

Grundsätzlich muss das Kündigungsschreiben keinen Kündigungsgrund beinhalten; allerdings existieren von diesem Grundsatz Ausnahmen. So zum Beispiel bei der Kündigung eines Berufsausbildungsverhältnisses oder während einer Schwangerschaft.

In Fällen einer außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund sieht § 623 Abs. 2 S. 3 BGB vor, dass der Kündigende dem anderen Teil auf Verlangen den Kündigungsgrund unverzüglich schriftlich mitteilen muss.

Muss vor einer Kündigung eine Abmahnung ausgesprochen werden?

Nein. Der Arbeitgeber muss den Arbeitnehmer vor einer möglichen Kündigung nicht zwingend abgemahnt haben. Teilweise kursiert das Gerücht, dass eine Kündigung nur dann wirksam ist, wenn eine dreimalige Abmahnung erfolgt; das ist nicht zutreffend. Bei einer besonders schweren Pflichtverletzung des Arbeitnehmers besteht vielmehr die Möglichkeit, gänzlich auf eine Abmahnung zu verzichten.

Soll eine verhaltensbedingte Kündigung ausgesprochen werden, muss allerdings in jedem Fall eine Abmahnung erfolgt sein.

Wann gilt das gesetzliche Kündigungsschutzrecht?

Wann ein Arbeitnehmer dem Schutz des gesetzlichen Kündigungsschutzrechts unterfällt, regelt das Kündigungsschutzgesetz (KSchG). Gemäß § 1 Abs. 1 KSchG muss das Arbeitsverhältnis des Arbeitnehmers bereits länger als sechs Monate

bestanden haben. Darüber hinaus müssen regelmäßig mehr als zehn Arbeitnehmer beschäftigt sein, wobei für „Alt-Arbeitnehmer“ (Arbeitnehmer, die bereits am 31.3.2003 tätig waren) Sonderregelungen gelten.

Bei der Bestimmung der Anzahl an Arbeitnehmern kommt es auf die jeweilige wöchentliche Arbeitszeit an. Eine Teilzeitkraft mit einer wöchentlichen Arbeitszeit von 20 Stunden wird beispielsweise mit 0,5 berücksichtigt.

Kann eine Kündigung zurückgenommen werden?

Nein. Eine Kündigung wird wirksam, wenn sie zugeht. Zugegangen ist eine Kündigung in aller Regel dann, wenn sie in den allgemeinen Machtbereich des anderen gelangt ist und mit dessen Kenntnisnahme zu rechnen ist. Eine Rücknahme kann also grundsätzlich nur bis zum Zugang der Kündigungserklärung erfolgen.

Was besagt der besondere Kündigungsschutz?

Ein besonderer Kündigungsschutz besteht für bestimmte, besonders schutzbedürftige Arbeitnehmergruppen: Betriebsratsmitglieder, Auszubildende, schwerbehinderte Menschen, Schwangere, Mütter nach der Entbindung sowie Mütter und Väter in Elternzeit.

Kann man auch während des Urlaubs gekündigt werden?

Ja. Kündigungen sind auch während eines Urlaubs oder einer Krankheit möglich.

Kündigung erhalten, welche Frist gilt?

Will ein Arbeitnehmer geltend machen, dass die Kündigung nicht gerechtfertigt oder rechtsunwirksam ist, muss er innerhalb von drei Wochen nach Zugang der schriftlichen Kündigung Klage beim Arbeitsgericht auf Feststellung erheben, dass das Arbeitsverhältnis durch die Kündigung nicht aufgelöst ist. Wird diese Frist versäumt, wird die Kündigung als wirksam fingiert.

Praxistipp

Dem Arbeitsrecht sollten sich Unternehmer, wie einleitend angemerkt, mit der notwendigen Sorgfalt widmen. Denn die dargestellten Fragen sind nur ein kleiner Ausschnitt desjenigen, was in der Praxis tatsächlich anfällt.

Wenn zum Beispiel neben einem Festgehalt eine Umsatzbeteiligung gezahlt werden soll, muss bedacht werden, dass sich dies auf die Berechnung während des Urlaubs oder des Mutterschutzes auswirken kann. Zudem sollte die nach Behandler geführte Umsatzstatistik gesichtet werden, um zu prüfen, ob sich eine Umsatzbeteiligung betriebswirtschaftlich lohnt. Daneben gilt es juristische Begriffe wie „Wettbewerbsverbot“, „Nebentätigkeits-erlaubnis“, „aufschiebende/auflösende Bedingung“ etc. zu verstehen und richtig anzuwenden.

Existiert ein gesetzlicher Anspruch auf ein Arbeitszeugnis?

Ja. Alle Arbeitnehmer haben Anspruch auf ein Arbeitszeugnis. Eine Regelung hierzu findet sich in § 109 GewO. Es ist zwischen einem einfachen und einem qualifizierten Zeugnis zu unterscheiden. Während ein einfaches Zeugnis mindestens Angaben zu Art und Dauer der Tätigkeit enthält, beziehen sich die Angaben in einem qualifizierten Zeugnis darüber hinaus auf Leistung und Verhalten im Arbeitsverhältnis. Das Zeugnis muss zudem klar und verständlich, wahrheitsgemäß und wohlwollend formuliert sein.



Infos zum Unternehmen

INFORMATION ///

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

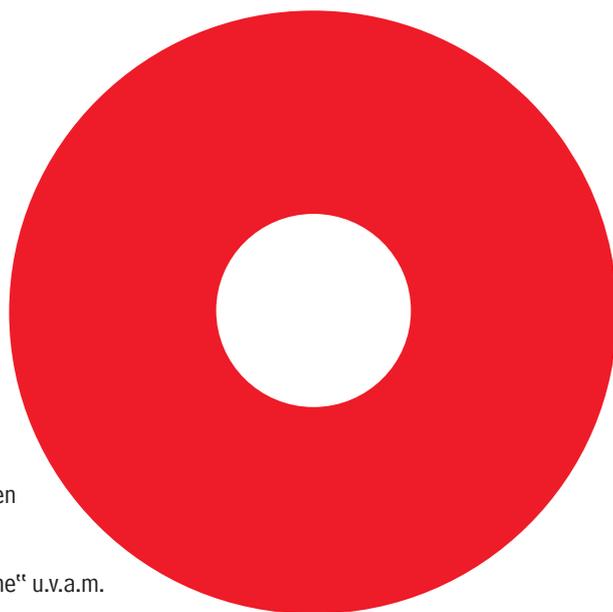
Lyck+Pätzold. healthcare.recht • www.medizinanwaelte.de

ANZEIGE

DAISY Frühjahrs-Seminar

mit folgenden brandaktuellen Themen:

- ✓ **News-Check:** Neue Gesetze (MDR) und Richtlinien (PAR) zur Abrechnung
- ✓ **Kons/Chirurgie-Check:** Warum nicht jede Injektion eine Anästhesie darstellt
- ✓ **Zahnersatz-Check:** Mehr Sicherheit bei der Abrechnung von Zahnersatz- und Wiederherstellungsmaßnahmen
- ✓ **Kostenträger-Check:** Was passiert, wenn ein Patient in die Praxis kommt und weder GKV noch PKV „zuständig“ sind?
- ✓ **Aligner-Check:** Auch kleine ästhetische Zahnkorrekturen bei Erwachsenen gehören in zahnärztliche Hände
- ✓ **Innovations-Check:** Spezielle Behandlungsmethoden, „Schnarcherschiene“ u.v.a.m.



Lassen Sie sich von unserer Leidenschaft für Ihre Abrechnung begeistern!

Auch als LIVE-Webinar – jetzt buchen auf daisy.de



Corporate Identity: Wie tickt das *Herz* Ihres Unternehmens?

Ein Beitrag von Andrea Stix, M.Sc., MBA

© sasun Bughdaryan – stock.adobe.com

Was im Großen funktioniert, wird im Kleinen noch wichtiger: Denn insbesondere in einer Zahnarztpraxis ist die Persönlichkeit des Inhabers tatsächlich wesentlich spürbarer als in anderen Unternehmen.

Patienten entscheiden sich heute selektiv für einen Behandler oder eine Praxis. Insbesondere in den Ballungszentren, in denen die Zahnarztpraxen überproportional hoch sind, wird die aussagekräftige Praxisaußendarstellung deshalb zu einem wichtigen Baustein für den wirtschaftlichen Erfolg. Praxen und Kliniken können nicht mehr ohne Berücksichtigung betriebswirtschaftlicher Aspekte erfolgreich geführt werden. Die wirtschaftliche Realität holt früher oder später jede Praxis ein. Im folgenden Tipp erfahren Sie, warum es deshalb auch für Zahnarztpraxen wichtig ist, eine Unternehmensidentität zu definieren und diese stringent zu leben.

Corporate Identity – die Basis für Erfolg

Die Corporate Identity – oder auch kurz CI genannt – beschreibt die Gesamtheit aller Merkmale, also die Charakteristika, die eine Praxis auszeichnet und von anderen unterscheidet. Häufig wird der Begriff fälschlicherweise mit dem Corporate Design (CD) – dem optischen Erscheinungsbild – verwechselt bzw. synonym verwendet.

Das Konzept der Corporate Identity beruht auf der Annahme, dass Unternehmen wie beispielsweise Zahnarztpraxen eine quasi „menschliche Persönlichkeit“ zugesprochen wird. Was im Großen funktioniert, wird im Kleinen noch wichtiger: Denn insbesondere in einer Zahnarztpraxis ist die Persönlichkeit des Inhabers tatsächlich wesentlich spürbarer als in anderen Unternehmen. Deshalb können persönliche

Präferenzen das Praxiskonzept entscheidend beeinflussen (siehe Praxisbeispiel).

Die Aufgabe der Unternehmenskommunikation ist es, exakt diese individuelle Charakteristik nach außen für Patienten stringent und stabil wahrnehmbar darzustellen und eine spezielle Patientenklientel anzusprechen. Die Corporate Identity ist ein nach innen und außen gleichermaßen definiertes Selbstverständnis. Ihr ist das individuelle Wertesystem des Unternehmens vorgelagert, auf der sich auch die Unternehmenskultur gründet. Die Kultur eines Unternehmens wirkt sich auf alle Bereiche des Managements aus – u. a. auch Leadership, Partnerschaften, Kommunikation und Verhalten gegenüber Mitarbeitern, Patienten und anderen Stakeholdern, wie z. B. Überweisern, Krankenkassen und der Industrie (Corporate Behavior). Jede Aktivität einer Organisation ist auf Basis ihrer Kultur entstanden und somit kulturell beeinflusst. Das Selbstverständnis der Organisationskultur gibt sowohl den Führungspersonen als auch den Angestellten Orientierung, vereinfacht den Praxisalltag und erlaubt, Unternehmensziele besser verwirklichen zu können. Diese Signalwirkung lässt Außenstehende die Organisation besser verstehen.

Strategische Praxiskonzepte – Erfolg ist planbar

Auf Basis der Corporate Identity kann die strategische Positionierung einer Praxis erfolgen. Häufig wird dieser zukunftsweisende Prozess unterschätzt; zeit-



aufwendige und teure Anpassungen oder Strategiewechsel können dann später die Folge sein. Jede Praxis tut also gut daran, vor dem Start der Unternehmung in die strategische Planung zeitlich zu investieren. Eine wichtige Fragestellung ist, welche Faktoren ins Feld geführt werden können, um sich gezielt im Marktumfeld zu positionieren und zu differenzieren. Selbst wenn die Praxis schon lange besteht, lohnt in kontinuierlichen Abständen ein kritischer Blick auf das eigene Unternehmen. Die fachliche Qualifikation, eine Vergrößerung des Behandlungsportfolios, ein sich veränderndes Marktumfeld, der Wunsch nach Erschließung einer neuen Patientenklientel oder auch die Vorbereitung auf die Praxisabgabe können u. a. Gründe sein, die die Außen-darstellung beeinflussen.

Eine strategische Positionierung skizziert die Stellung einer Praxis im Markt. Bei der Positionierung gilt es, die Ausrichtung der Praxis in kreativen Ansätzen vorausschauend und nachhaltig zu planen. Essenziell ist deshalb vor allem die ehrliche Betrachtung der persönlichen Präferenzen, kombiniert mit den fachlichen Kompetenzen sowie den Chancen, die das kompeti-

tive Umfeld bietet. Das Ziel der Positionierung ist, den Unternehmenserfolg langfristig planbar zu gestalten. In diesem Sinne entspricht die Positionierung dem Sollbild, das die Praxis von sich in den Köpfen von potenziellen Interessenten verankern will. Das Fremdbild von einem Unternehmen nennt man Corporate Image.

Langfristigkeit und Nachhaltigkeit im Fokus

Für Praxen ergeben sich diverse Positionierungsmöglichkeiten; die häufigste erfolgt über die Person des Arztes. Aufgrund des Trends zu Spezialisierungen positionieren sich immer mehr Praxen über einen Tätigkeitsschwerpunkt. Ebenso ist eine Zielgruppen- oder eine Preispositionierung möglich. Es können Marktnischen bedient, der Service fokussiert oder Innovationen ins Zentrum der Praxis gestellt werden. Ebenso ist eine Positionierung mit Fokus auf den Service denkbar. Service kann über besondere Dienstleistungen, aber auch über das Thema Qualität gespielt werden. Während Dienstleistungen rasch erkennbar sind, gilt es, die häufig ins Feld geführte

ANZEIGE

Immer mehr Zahnärzte weltweit sind begeistert:

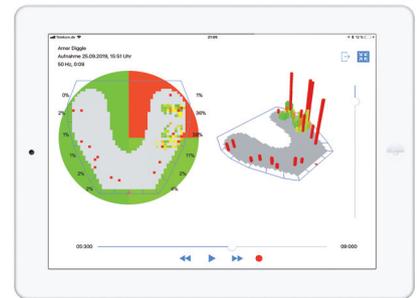


I ♥ OccluSense!

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!



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





Qualität zu „beweisen“. Den Qualitätsgedanken können z. B. Garantien auf die gesamte Versorgungstherapie, die Verwendung von Medizinprodukten renommierter Hersteller oder die belastbare Aussage „made in Germany“ effektiv untermauern. In den meisten Fällen wird – bewusst oder unbewusst – eine Kombination dieser Positionierungsmöglichkeiten gewählt.

Um sich zielführend zu differenzieren, sollte deshalb die Frage gestellt werden, worin die Einzigartigkeit der Praxis im definierten Umfeld liegt. Bedingt durch den sehr engen Kundenkontakt ist es für eine langfristige und nachhaltige Positionierung bedeutend, die eigenen Werte und Einstellungen, die innere Haltung sowie persönliche und berufliche Präferenzen zu kennen und zu berücksichtigen. Der ehrliche Blick auf die eigene Person ist deshalb in der Planung einer Praxis und auch bei einer Repositionierung essenziell. Neben der Markt- und Standortanalyse ist auch die Betrachtung der anvisierten Patientenklientel ein ebenso entscheidender Faktor.

Beispiel Zielgruppenpositionierung

Im Beispiel grenzt die Praxisinhaberin vor der Praxispositionierung zunächst die potenzielle Zielgruppe ihrer Praxis ein: Ihre Wunschklientel sind eine gut situierte Klientel, vorrangig internationale Businesskunden, mit dem Wunsch nach hochwertigen Versorgung.

Für die Praxisinhaberin ist privat ein hoher Lebensstil wichtig, und diesen möchte sie auch in ihrer Praxis leben. Die Praxis soll Ausdruck ihrer Persönlichkeit werden. Im Gegensatz zu den meisten zahnärztlichen Kollegen spitzt sie ihre Patientenzielgruppe deshalb stark zu: Aus demografischer Sicht spielen Einkommen, Alter und Beruf eine Rolle; entscheidend sind auch psychografische Aspekte wie Zielgruppentypologie und Lifestyle.

Erst über diese Segmentierung fällt ihre Entscheidung zum Praxisstandort. Die Praxisneugründerin wählt eine Kombination aus Innovations-, Zielgruppen- und Servicepositionierung: Die Praxis wird eine Innovationspraxis – zugeschnitten auf diese spezielle homogene Zielgruppe, unter Berücksichtigung eines hohen Servicelevels. Von außen ist die Praxis als hochmoderne Lifestylepraxis wahrnehmbar. Differenzierung durch technischen Vorsprung ist die Maxime. Innovationen stehen in der Wirkung auf Patienten für eine State of the Art-Zahnmedizin mit High-End-Versorgung. Der Kommunikationsauftritt folgt kongruent dem Praxiskonzept: Von der medialen Präsentation bis zum Praxisbesuch – alle Bemühungen richten sich konsequent darauf aus, dem Anspruch der bewusst gewählten Positionierung gerecht zu wer-

den. Der Zusatznutzen, der den Patienten vermittelt wird, ist Hochwertigkeit, Exklusivität und Modernität. Die anvisierte Patientenklientel hat eine hohe Erwartungshaltung. Um diese Erwartungshaltung zu befriedigen und eine kundenorientierte Ausrichtung der Dienstleistungsprozesse zu gewährleisten sowie ein gehobenes Ambiente zu vermitteln, entwickelte die Praxisinhaberin ein außergewöhnliches Dienstleistungskonzept. Das Ziel hierbei ist, eine möglichst entspannte und angenehme Atmosphäre für alle Beteiligten zu schaffen. Die Folge dieser Vorgehensweise ist eine hohe emotionale Patientenbindung, die eine stärkere Loyalität und Verbundenheit und letztendlich eine höhere Zahlungsbereitschaft bedeuten. Sogar das Behandlungsspektrum richtet sich nach den Bedürfnissen dieser anvisierten Patienten aus: High-End-Zahnmedizin, Ästhetische Zahnheilkunde, Kaufunktionsstörungen, Bruxismus, Bisshebungen. Diese zielgruppenpositionierte Praxis wird aufgrund der starken Bindung voraussichtlich kaum Preisgespräche führen. Deshalb verwundert es nicht, dass die Praxis trotz niedriger Patientenfrequenz einen, mit größeren Praxiseinheiten, vergleichbaren Umsatz aufweisen kann. Fazit: Diese ungewöhnliche und auch polarisierende Form dieser Positionierung hat zum erwünschten Ergebnis in Bezug auf die anvisierte Patientenklientel, die Arbeitsform und letztendlich den angestrebten Geschäftszielen geführt: Die Positionierung als Innovationspraxis sorgt effektiv für die Gewinnung von Neupatienten. Die spezielle Kombination aus Zielgruppen- und Servicepositionierung bindet die Patienten danach dauerhaft an die Praxis.

Analyse, Expertise und Fingerspitzengefühl

Der Ausgangspunkt der Corporate Identity ist in der Zahnmedizin meist die Gründerin oder der Gründer selbst. Dies erklärt auch, warum gut geführte Praxen bei Verkauf oder Übernahme häufig ihre Identität verlieren, wenn der Gründer ausscheidet. Wenn dadurch die Charakteristik, für die sich ein kritischer Patient entschieden hat, nicht mehr erlebbar ist, kann je nach Zahnarztdichte der Wechsel von Stammpatienten schnell vorprogrammiert sein.

Mediziner sollten deshalb vor der Gründung oder Übernahme die Marktverhältnisse anhand einer Standortanalyse genau prüfen; ebenso wie das Marktverhalten der angestrebten Patientenklientel. Mindestens genauso wichtig ist heute jedoch auch eine Analyse der eigenen Persönlichkeit, um ein langfristig funktionierendes Praxiskonzept zu konzipieren. Bei allen eingesetzten Analysen entscheidet letztendlich die Qualität der Tools und ebenso die Qualität der Beratung über die Nachhaltigkeit des Praxiskonzepts.

INFORMATION ///

**Andrea Stix,
M.Sc., MBA**

CAMLOG Vertriebs GmbH
andrea.stix@camlog.com
www.camlog.de

Infos zur Autorin





BLUE SAFETY

Die Wasserexperten



#HYGIENEOFFENSIVE

„IN DER PERSÖNLICHEN BERATUNG ERZIELEN WIR GEMEINSAM EINE PASSGENAUE LÖSUNG!“

Ihr benötigtes Wasserhygiene-Konzept ist so individuell wie Ihre Praxis.

Deshalb analysieren wir genauestens Ihre Situation vor Ort, bevor wir Ihnen ein maßgeschneidertes Angebot machen – natürlich unverbindlich und kostenfrei.“

Dieter Seemann

Leiter Verkauf und Mitglied der Geschäftsführung bei BLUE SAFETY



FRÜHJAHRSPUTZ FÜR DIE WASSERWEGE.

Biofilmen den Kampf ansagen und insgesamt bis zu 1.680 € RABATT sichern!*

*Angebot gültig bis zum 30.4.2021 für SAFEWATER Neukunden; 10 EUR Rabatt pro Monat auf den regulären Netto-Preis für Praxen mit bis zu 5 Dentaleinheiten bei einer Laufzeit von 84 Monaten, 15 EUR Rabatt pro Monat auf den regulären Preis für Praxen von 6 bis 10 Dentaleinheiten bei einer Laufzeit von 84 Monaten und 20 EUR pro Monat Rabatt auf den regulären Preis für Praxen mit mehr als 10 Dentaleinheiten bei einer Laufzeit von 84 Monaten. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte dem Angebot.



BIOFILME UND BAKTERIEN STOPPEN



Vereinbaren Sie Ihren **persönlichen Beratungstermin:**

Fon **00800 88 55 22 88**

WhatsApp **0171 991 00 18**

www.bluesafety.com/Fruehling

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



Händehygiene: Eine Wissenschaft für sich

Ein Beitrag von Nicola V. Rheia

PRAXISHYGIENE – TEIL 3: „ANFORDERUNGEN AN DIE HÄNDEHYGIENE“ /// Für alle an der Patientenbehandlung und den damit zusammenhängenden klinischen Maßnahmen beteiligten Personen besteht die Pflicht einer ordnungsgemäßen Händehygiene. Denn über kontaminierte Hände geht eine besondere Infektionsgefahr für den Patienten und das Praxisteam aus, weil die meisten Krankheitserreger darüber übertragen werden. Das kann über den direkten Hautkontakt, aber auch über indirekte Kontakte, wie zum Beispiel das Berühren von Oberflächen, erfolgen. Der dritte Tippbeitrag in der Reihe zur Praxishygiene widmet sich daher den besonderen Anforderungen an die aktuelle Händehygiene. Wie bei den vorherigen Artikeln liegen auch diesem Beitrag Test-Fragen, inklusive Antworten, zur Selbstprüfung bei.

Die Händehygiene gehört in allen Tätigkeitsbereichen zu den wichtigsten Maßnahmen zur Infektionsverhütung.

Händewaschung

Aus Hautschutzgründen wird die Händedesinfektion der Händewaschung vorgezogen und das Händewaschen soll auf ein Minimum reduziert werden.

Dennoch ist in den folgenden Fällen eine Handwäsche mit einem Flüssigwaschpräparat notwendig:

- bei Arbeitsbeginn, nach Arbeitsende
- bei sichtbaren Verschmutzungen der Hände
- vor und nach jedem Essen
- nach dem Rauchen
- nach dem WC
- nach individuellen Bedürfnissen



Weiter zu beachten ist:

- Für die Händereinigung sind nur flüssige Waschpräparate geeignet
- Die Hände gründlich mit einem Papiertuch oder Textiltuch zum Einmalgebrauch abtrocknen
- Kein Tragen von Ringen, Uhren, Schmuck an Händen oder Unterarmen
- Fingernägel kurz (nicht über die Fingerkuppe, wegen der Gefahr von Handschuhperforation) und unlackiert tragen

Händedesinfektion

In den folgenden Fällen erfolgt eine Händedesinfektion mit einem geeigneten Händedesinfektionsmittel:

- bei Arbeitsbeginn
- vor der Arbeitsvorbereitung
- vor und nach jeder Patientenbehandlung
- nach Kontakt mit Blut, Sekreten, Ausscheidungen, kontaminierten Gegenständen
- vor invasiven Eingriffen/umfangreichen Operationen (chirurgische Händedesinfektion)
- nach Toilettenbesuch

- gegebenenfalls nach dem Naseputzen
- vor dem Anziehen der Handschuhe
- nach Ablegen der Handschuhe
- vor Verlassen der unreinen Seite und bei Betreten der reinen Seite des Aufbereitungsraums

Bitte beachten!

- Vergessen Sie Problemzonen nicht!
- Beachten Sie die hygienische und chirurgische Händedesinfektion in sechs Schritten!
- Nach der Einwirkzeit die Hände nicht abtrocknen!

Anforderungen an das Händereinigungsmittel, -desinfektionsmittel und -pflegemittel

Für die routinemäßige Desinfektion sollen Präparate mit kurzer Einwirkzeit (zum Beispiel alkoholische Präparate) bevorzugt werden, die folgende Kriterien erfüllen:

- zugelassen als Arzneimittel oder Biozid
- VAH-Zertifizierung
- HBV-/HCV-/HIV-Wirksamkeit (begrenzte Viruzidie)

ANZEIGE



X-imaging

**IT.
SICHERHEIT.
DATENSCHUTZ.
DIGITALES RÖNTGEN.
SERVICE.**

für Ihre Zahnarztpraxis

KOPRAX
Systemhaus

deutschlandweit



Bei Hautproblemen sollte gegebenenfalls das Desinfektionsmittel gewechselt, Reinigungs- und Desinfektionsmittel sollten ohne Handberührung aus dem Spender genommen werden.

Waschlotion und Desinfektionsmittel sollten nur aus Behältnissen entnommen werden, die wegen möglicher Verkeimungsgefahr nicht nachgefüllt wurden. Achten Sie stets auf die Herstellerangaben, zum Beispiel zu Wirksamkeit, Einwirkzeiten, gegebenenfalls Dosierungen.

Gemeinschaftlich verwendete Pflegemittel sollen nur aus Spendern oder Tuben entnommen werden.

Handschuhe:

Wann welche wovor schützen müssen

Der Schutz der Hände ist für Beschäftigte in der Zahnarztpraxis ein absolutes Muss. Schutzhandschuhe begleiten Sie in Ihrem Praxisalltag in fast allen Bereichen.

Bei der Definition von Handschuhen gibt es eine grundlegende Einteilung:

a) als Medizinprodukt (MP):

Die Medizinprodukte sind in erster Linie dazu da, den Patienten zu schützen, und dienen nur im untergeordneten Sinne dafür, sich selbst vor einer möglichen Kontamination zu bewahren.

b) als persönliche Schutzausrüstung (PSA):

Die persönliche Schutzausrüstung wiederum ist ausschließlich dafür da, sich vor chemischen, biologischen und physikalischen Risiken zu schützen.

Wovor welche Handschuhart schützt:

- **Medizinischer Einmalhandschuh** schützt vor biologischer Kontamination durch Blut und/oder Sekrete
- **Steriler medizinischer Einmalhandschuh** schützt den Patienten vor Infektionen, zum Beispiel bei invasiven Eingriffen
- **PSA-Schutzhandschuhe, chemikalienbeständig** schützen Beschäftigte bei Tätigkeiten mit Chemikalieneinwirkung, zum Beispiel bei Desinfektionsmitteln und Entwicklungsflüssigkeiten
- **Textiler Unterziehhandschuh** reduziert die Schweißmenge, zum Beispiel bei Reinigungstätigkeiten, Aufbereitungstätigkeiten und langen Operationen

Für das Tragen von Handschuhen ist Folgendes zu beachten:

Bei der Verwendung medizinischer Einmalhandschuhe besteht die Gefahr, den Handschuh während der Behandlung zu beschädigen. Daher gilt:

- Hygienische Händedesinfektion vor dem An- und nach dem Ausziehen von Handschuhen
- Chirurgische Händedesinfektion bei chirurgischen Eingriffen
- Handschuhe nur bei vollständig trockenen Händen anziehen
- Handschuhwechsel nach jedem behandelten Patienten

tipp



Let's check: **Fachwissen intern prüfen**

Um den Kenntnisstand Ihrer Mitarbeiter zu überprüfen, veranstalten Sie im Rahmen einer Teamsitzung doch einfach mal einen Wissenstest. Nach der Auswertung eines solchen Tests können Sie sehen, welche Mitarbeiter fit sind und wo eventuell das Wissen noch ausbaufähig ist. Fordern und fördern Sie Ihre Mitarbeiter, in dem Sie Fortbildungsmöglichkeiten anbieten, denn Hygiene und Arbeitssicherheit ist ein wichtiges Thema, das Sie und Ihre Mitarbeiter bei jedem Handgriff in der Praxis begleitet.

Nutzen Sie gleich das Q&A, das diesem Beitrag als QR-Code beigelegt ist, und testen Sie sich und Ihre Mitarbeiter.



- Bei längerer Behandlung wechseln Sie den Handschuh
- Die Fingernägel sind kurz und rund geschnitten
- Keine Ringe und Schmuck an den Handgelenken tragen
- Dokumentation der Vorgehensweise in Arbeitsanweisungen (Hautschutzplan, Hygieneplan)

Der Hautschutzplan

Laut RKI-Erkenntnissen bestehen bei (Zahn-)Ärzten als auch dem (zahn)medizinischen Personal Wissensdefizite in Bezug auf Hautschutz und Hautpflege. Damit alle gesund bleiben, sollte das Praxisteam für das Thema Hautschutz sensibilisiert und Schutzmaßnahmen in Form eines Hautschutz- bzw. Hygieneplans dokumentiert werden.

Damit alle in der Praxis zu jeder Zeit optimal und rundum geschützt sind, sollten der praxisindividuelle Hygiene- und Hautschutzplan in regelmäßigen Zeitabständen kontrolliert und gegebenenfalls aktualisiert werden. Der Hautschutzplan sollte für jeden gut sichtbar an Waschplätzen in der Praxis aushängen. Auch der Hygieneplan muss für jeden gut sichtbar und auf dem aktuellen Stand im Aufbereitungsraum vorhanden sein.

Diese Angaben sollten auf dem Hautschutzplan enthalten sein:

Welche Schutzmaßnahme betrifft es?

Zum Beispiel:

- Hautschutz
- Handschuhe
- Händedesinfektion
- Händereinigung
- Händepflege

Wann ist die jeweilige Schutzmaßnahme durchzuführen? Zum Beispiel:

- vor Arbeitsbeginn
- nach Pausen
- vor Feuchtarbeiten
- bei sichtbarer Verschmutzung
- nach Ablegen der Handschuhe
- vor und nach jeder Patientenbehandlung

Wie ist die jeweilige Schutzmaßnahme durchzuführen? Zum Beispiel:

- Schmuck an Händen und Unterarmen ablegen
- Hautschutzcreme gründlich in die Hände einmassieren
- für den Zweck geeignete Handschuhe wählen
- vor Anziehen der Handschuhe das Handdesinfektionsmittel 30 Sekunden lang gut in die trockenen

Hände einreiben (Einreibe- bzw. Einwirkzeit kann je nach Hersteller variieren)

Mit welchem Präparat soll die jeweilige Schutzmaßnahme durchgeführt werden?

Zum Beispiel:

- Hautschutzpräparat
- medizinische Einmalhandschuhe
- Händedesinfektionsmittel
- Waschlotion
- Pflegelotion oder Pflegecreme

Fazit

Achten Sie immer auf eine korrekte Umsetzung der Anforderungen an die Händehygiene in Ihrer Praxis, denn es geht um die Gesundheit vieler – Ihrer eigenen, die der Mitarbeiter und die Ihrer Patienten. Bei einer behördlichen Hygienekontrolle können die Maßnahmen zur Händehygiene angefragt und zum Thema gemacht werden. Auch gibt es gerichtliche Verfügungen, bei welchen das Unterlassen der hygienischen Händedesinfektion, der chirurgischen Händedesinfektion oder das fehlende Tragen von sterilen Handschuhen als grober Behandlungsfehler angesehen wurde – auch daraus sollte sich die Relevanz und Wichtigkeit der Thematik ableiten lassen.

INFORMATION ///

Nicola V. Rheia

Inhaberin in-house-training
info@in-house-training.de
www.in-house-training.de



Infos zur Autorin



Mit Investitionen Steuerlast 2020 senken und Liquidität verbessern

Ein Tipp von Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

In den Steuerberaterpraxen läuft die Erstellung der Jahresabschlüsse 2020 gerade an. Wer jetzt noch nach Möglichkeiten sucht, seine Steuerlast für 2020 zu senken, sollte sich mit dem Begriff „Investitionsabzugsbetrag“ vertraut machen. Mit diesem Instrument können investitionswillige Zahnärzte einen Teil ihres Gewinns abziehen und müssen ihn erst später – im Investitionsjahr – wieder hinzurechnen.



Wenn Sie sich im Jahr 2020 unterhalb der Gewinngrenze von 200.000 Euro bewegt haben, können Sie den Investitionsabzugsbetrag für sich nutzen. Damit lässt sich die steuermindernde Wirkung einer betrieblichen Investition in die Zeit vor der Anschaffung vorverlegen. Voraussetzung ist, dass das Wirtschaftsgut, das angeschafft werden soll, zu mindestens 90 Prozent für die Zahnarztpraxis genutzt wird. Die begünstigten Investitionskosten belaufen sich auf 50 Prozent, wobei pro Praxis Investitionen bis zu 400.000 Euro (davon 50 Prozent = 200.000 Euro) gefördert werden. Investitionsabzugsbeträge können Sie selbst dann beanspruchen, wenn dadurch ein Verlust entsteht oder sich erhöht. Zudem sind mehrere Förderinstrumente kombinierbar: Neben der regulären Abschreibung können in den ersten fünf Jahren nach der Anschaffung zusätzlich Sonderabschreibungen bis zu insgesamt 20 Prozent der Anschaffungskosten vorgenommen werden.

Beispiel

Zahnarzt Dr. B. möchte im Jahr 2022 eine neue Behandlungseinheit für 50.000 Euro anschaffen. Durch die Bildung des Investitionsabzugsbetrags kann er dafür schon in seiner Steuererklärung 2020 Betriebsausgaben in Höhe von 25.000 Euro (50 Prozent von 50.000 Euro) abziehen. Dr. B. muss die neue Behandlungseinheit innerhalb von drei Jahren nach diesem Abzug tatsächlich anschaffen.

Falls er die Behandlungseinheit im Wirtschaftsjahr 2022 kauft, rechnet das Finanzamt ihm den Investitionsabzugsbetrag gewinnerhöhend wieder hinzu. Die Anschaffungskosten der neuen Behandlungseinheit kann er im Gegenzug um bis zu 50 Prozent (höchstens in Höhe des Abzugsbetrags) mindern. So hat Dr. B. im Ergebnis quasi eine 50-prozentige Abschreibung vorweggenommen.

Führt Dr. B. die geplante Anschaffung nicht innerhalb des Dreijahreszeitraums durch, ändert das Finanzamt die Steuererklärung des Jahres, in dem er den Investitionsabzugsbetrag ursprünglich gebildet hat. Es macht den vorzeitigen Betriebsausgabenabzug dann rückgängig, berichtigt die frühere Steuerfestsetzung und verzinst seine Steuernachforderungen. So würde das Finanzamt auch vorgehen, wenn die Behandlungseinheit später zum Beispiel nur 40.000 Euro kosten würde.

Wer diesen Liquiditätsvorteil für sich nutzen möchte, sollte bedenken, dass die Bildung von Investitionsabzugsbeträgen nicht bedeutet, dass ihm das Finanzamt Steuern erlässt, sondern dadurch nur der Zahlungszeitpunkt verschoben wird. Sie sollten Ihren steuerlichen Berater früh über Ihre Investitionspläne informieren, damit er Ihr Wahlrecht rechtzeitig im Rahmen Ihrer Steuererklärung für Sie ausüben kann.

INFORMATION ///

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

Theodor-Heuss-Ring 26
 50668 Köln

Infos zum Autor



BEAUTIFIL Flow Plus

Zwei Viskositäten
mit Xtra Glanz!



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



www.shofu.de



Abrechnung der Abformung

Ein Tipp von Gabi Schäfer

Bei GKV-Patienten ergeben sich für die Anfertigung von Zahnersatz mithilfe optischer Abformung und digitaler Weiterverarbeitung wichtige Fragen. Eine erste Frage ist dabei:

Was ist mit dem Festzuschuss?

Der Festzuschuss 1.1 wird dem Patienten für eine „metallische Vollkrone“ – zunächst gleich welcher Machart – gewährt, und der Kassenzahnarzt erhält als Honorar für diese Leistung die Gebühr nach BEMA-Nr. 20a – wie es in der Spalte „Regelversorgung zahnärztliche Leistungen“ im aktuellen Beschluss des G-BA vom 5.12.2018 hinterlegt ist.

Berechnet nun ein Zahnarzt solche metallischen Vollkronen als gleichartige Versorgung nach GOZ, nur weil sie optisch abgeformt und gefräst wurden, so setzt er sich einem extremen Regressrisiko aus, selbst wenn Kasse und KZV den Heil- und Kostenplan so durchgewunken haben. Aber auch wenn eine solche Versorgung als Regelversorgung beantragt, optisch abgeformt und gefräst wird, ergeben sich Probleme, denn im „Gemeinsamen Rundschreiben zur Einführung des BEL II – 2014“ heißt es im Punkt 2.1.1.3 ganz klar: „Bei Kronen gilt das Gussverfahren als Herstellungsverfahren.“ Um es noch einmal klarzustellen: Die BEMA-Nr. 20a kennt eine solche Einschränkung nicht. Wer sich hier also absichern möchte, sollte auf dem Heil- und Kostenplan die Herstellungsart vermerken, denn bei der Datenübertragung von KZV zur Kasse werden laut § 6 (1) der Anlage 8a des BMV-Z-Vertrages die Laborleistungen nur bei Härtefällen und nicht genehmigungspflichtigen Wiederherstellungen übertragen.

Anders sieht es beim vollverblendeten Zahnersatz aus. Dieser wird als „gleichartig“ bezeichnet und Festzuschüsse werden für „anerkannte Versorgungsformen“ gewährt. Ob eine Versorgungsform „anerkannt“ ist, bestimmt der Bewertungsausschuss. Eine weitere Frage, die sich stellt, lautet:

Ist nun die optische Abdrucknahme und digitale Weiterverarbeitung mit anschließender Fräsung eine anerkannte Versorgungsform?

1985 wurde das CEREC-System von Prof. W. Mörmann und Dr.-Ing. M. Brandestini an der Universität Zürich entwickelt und seit 1994 auch für die Herstellung von Kronen eingesetzt. Bei der Einführung des Festzuschussystems im Jahr 2005 war dieses Verfahren also bereits etabliert und anerkannt, sodass keine weiteren Beschlüsse des Bewertungsausschusses erforderlich waren. Beim ursprünglichen CEREC-System werden optische Abformung, Konstruktion und Fräsung am gleichen Ort in der Praxis vorgenommen. Die Ausgliederung der Kon-

struktions- und Fräsprozesse an externe Subunternehmer stellt keine funktionelle Veränderung dieses Verfahrens dar. Damit ist die optische Abformung einer gleichartigen Versorgung mit nachfolgender digitaler Weiterverarbeitung im Fremdlabor ein seit 1994 etabliertes anerkanntes Verfahren im Rahmen des Festzuschussystems.

Nach diesen grundsätzlichen Überlegungen nun zur Abrechnung: Klar ist, dass die BEMA-Nr. 98a nicht zum Ansatz kommen kann, denn es wird ja kein Abdrucklöffel individualisiert. Die „gleichartige“ Position aus der GOZ ist die Nr. 0065, die entsprechend oft gemäß den diesbezüglichen Bestimmungen angesetzt wird. Im Laborbereich fallen alle BEL-Positionen wie 001 0, 005 1, 0012 0 weg, da sie nicht erbracht werden. Stattdessen werden Modelle am Bildschirm konstruiert, segmentiert, Präparationsgrenzen definiert, was durch entsprechende BEB-Positionen abgebildet wird, die aufgrund von Arbeitszeit und Investitionsaufwand leistungsgerecht und angemessen kalkuliert werden müssen. Einen guten Einblick in diese Vorgänge vermitteln die Schulungsvideos der Softwarehersteller im Internet. Ob eine Krone nun in Wachs modelliert oder am Bildschirm konstruiert wird, stellt letztendlich den gleichen Vorgang dar, und so sollten auch die neuen Positionen sich am Althergebrachten orientieren.

Wer wie vor 30 Jahren den Gebührenbaum schüttelt, wo dann Positionen wie „Daten empfangen“ oder „Auftragsdaten anlegen“ herunterpurzeln, verkennt, dass Versicherer dazu übergegangen sind, erstattungsfähige Laborpositionen konkret in den Verträgen zu vereinbaren. Was dann der Sachbearbeiter nicht zuordnen kann, wird auch nicht erstattet.

Interessenten, die diese Thematik genauer durchleuchten wollen, mögen bitte eine kostenlose Probeinstallation der Planungssoftware „Synadoc-CD“ bestellen, in der meine Abrechnungsvorschläge eingearbeitet sind. Das Kontaktformular finden Sie auf www.synadoc.ch

INFORMATION ///

Synadoc AG – Gabi Schäfer

Münsterberg 11 • 4051 Basel • Schweiz

Tel.: +41 61 5080314 • kontakt@synadoc.ch • www.synadoc.ch



Infos zur Autorin



Infos zum Unternehmen

PLANMECA ROMEXIS® 6 BEDEUTET

FREIHEIT

SO ZU ARBEITEN, WIE SIE ES WOLLEN



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

www.planmeca.com/de/software



Nordwest Dental GmbH & Co. KG | Schuckertstraße 21, 48153 Münster, Deutschland
Tel.: 0251/7607-550 | Freefax: 0800/78015-17 | Einrichtung@nwd.de | nwd.de/Planmeca

PLANMECA



YEARS OF LEADING THE WAY

ZTM Jürgen Sieger,
wissenschaftlicher Leiter
der DDT-Veranstaltung.



Programm/Online-Anmeldung



OEMUS MEDIA AG

Tel.: +49 341 48474-308

www.ddt-info.de

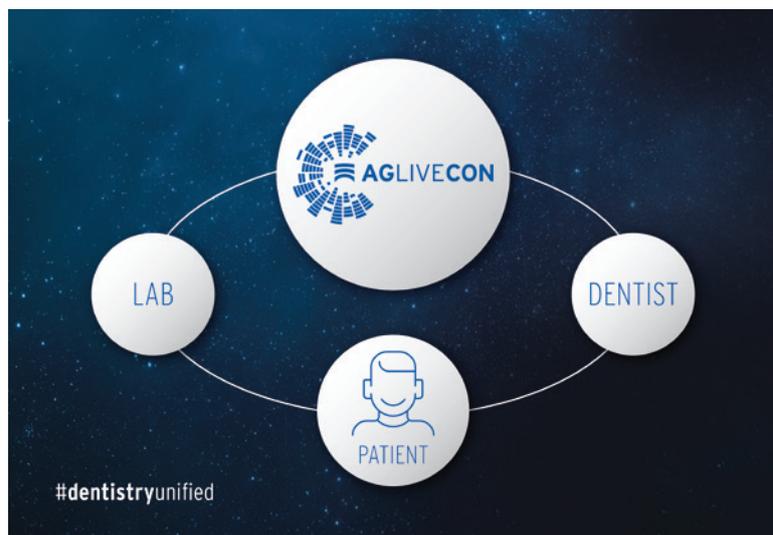
Digitale Dentale Technologien im Juni 2021 in Düsseldorf

Nach dem zunächst erfolgten Umzug von Hagen nach Düsseldorf wird nun auch der ursprünglich für April geplante Termin Corona-bedingt auf Juni verschoben. Die Veranstalter versprechen sich für alle Beteiligten so mehr Planungssicherheit.

Am 25. und 26. Juni 2021 findet zum 13. Mal die Veranstaltung Digitale Dentale Technologien (DDT) statt. Corona-bedingt waren und sind die Organisatoren der OEMUS MEDIA AG zu permanenter Anpassung der Veranstaltungsplanung gezwungen. Für die DDT bedeutete das zunächst eine Termin-, dann aber auch eine Standortverschiebung. Als neue Location wurde zunächst aus Platzgründen die Stadthalle Hagen gebucht. Da diese jedoch durch ihre temporäre Nutzung als Impfzentrum für Hagen und Umgebung nicht mehr zur Verfügung steht, war eine erneute Umdisponierung notwendig. Für die Wahl des alternativen Veranstaltungsortes wurde jetzt unter anderem analysiert, woher die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in den letzten zwölf Jahren kamen. Im Ergebnis fiel dann die Entscheidung für das Hilton Hotel Düsseldorf. Hier ist ausreichend Raum und Fläche vorhanden, um die Veranstaltung auch unter eventuell noch geltenden Corona-Auflagen durchführen zu können. Zudem ist das Hotel auch für überregionale Besucher verkehrstechnisch günstig gelegen und hat ausreichend Parkmöglichkeiten. Es wurden neue Programmpunkte in Form eines teilweise separaten zahnärztlichen Podiums aufgenommen, um verstärkt auch diese Zielgruppe ins Boot zu holen.

Virtueller Kongress: Mit der richtigen Strategie die Digitalisierung nutzen

Die Digitalisierung kann Zahntechniker und Zahnärzte näher zusammenbringen. Wie diese neuen Chancen im interdisziplinären Team am besten genutzt werden können, ist Thema des virtuellen Kongresses AG.Live CON von Amann Girrba, der vom 20. bis 24. April stattfindet. Den Auftakt macht eine hochkarätig besetzte Podiumsdiskussion, bei der unabhängige Experten wie z. B. Prof. Dr. med. dent. Daniel Edelhoff, Prof. Dr. med. dent. Florian Beuer und Prof. DDr. Andreas Moritz über die Problemstellungen in der aktuellen Patientenversorgung diskutieren: Was bedeutet Digitalisierung für die Zahnmedizin? Ist es möglich, die Kommunikationslücke zwischen Zahnarzt und Zahntechniker nachhaltig zu schließen und beide Parteien in einem gemeinsamen, effizienten Behandlungsweg zu vereinen? Wird zukünftig von jedem Zahnarzt verlangt, Direktrestorationen anzubieten? Vertiefend werden einzelne Problemstellungen und Lösungsansätze in einem breit gefächerten Programm an Fachvorträgen mit internen und externen Experten behandelt. Doch es bleibt nicht bei der Theorie. Im Rahmen des Events präsentiert Amann Girrba auf einer virtuellen Expo zahlreiche neue Produktentwicklungen, unter anderem die Plattform AG.Live, die Zahnärzte und Labore vernetzt und ein müheloses interdisziplinäres Teamwork ermöglicht. Diese Vernetzung unterstützt auch die Zusammenarbeit in der Direktversorgung, die bei einfachen Restaurationen zunehmend von Patienten nachgefragt wird. Via AG.Live kann der Zahnarzt stets den Zahntechniker hinzuziehen, denn dessen Kompetenz bleibt für hochwertige Versorgungen weiterhin unabdingbar. Zahnärzten bietet Amann Girrba mit dem neuen Intraoralscanner und der Plattform AG.Live einen einfachen Einstieg in die Direktversorgung und ermöglicht Same Day Dentistry in Laborqualität. Für den digitalen Kongress können sich Zahntechniker und Zahnärzte unter show.aglivecon.digital kostenlos registrieren. Außerdem sind auf der Seite weiterführende Informationen zum Kongressprogramm mit zahlreichen Lectures abrufbar. Die virtuelle Expo bietet die Möglichkeit, direkten Kontakt mit den Spezialisten von Amann Girrba aufzunehmen.



Amann Girrba

Tel.: +43 5523 62333-0

www.amanngirrba.com

Online-Seminar: Intraoralscanner sinnvoll integrieren

Am 20. April 2021 berichten Experten aus Praxis, Labor und Dental-technologie, wie der Intraoralscanner in den Alltag einer Zahnarztpraxis eingebunden werden kann. In einem Online-Seminar werden aktuelle Intraoralscanner vorgestellt, Erfahrungen wiedergegeben und Potenziale aufgezeigt.

Laut einer internen Kundenbefragung von Flemming Dental planen etwa 50 Prozent der befragten Zahnärztinnen und Zahnärzte in den kommenden 24 Monaten die Anschaffung eines Intraoralscanners. Grundlegende Argumente für den Einstieg in die Technologie sind Komfort, Wirtschaftlichkeit, Vielseitigkeit, Genauigkeit und Effizienz. Doch wie erfolgt der Einstieg? Und welcher Intraoralscanner ist für die jeweilige Zahnarztpraxis am besten geeignet? Diese und weitere Fragen werden in einem Online-Seminar fundiert beantwortet. Die Zahnärzte Dr. Sven Rinke und Dr. Joachim Wever berichten über ihre Erfahrungen und zeigen auf, wie der Intraoralscanner ihren Praxisalltag komfortabler, effizienter und vielseitiger gemacht hat. Einen praxisorientierten Rundumblick wird Jens Bünenmann, Geschäftsführer von Flemming Tec und Spezialist für digitale Technologien in der Zahnmedizin, geben. Mit einem fundierten Überblick zu verschiedensten Aspekten des digitalen Workflows in der Zahnarztpraxis erhalten die Teilnehmer des Online-Seminars nützliche Handlungsempfehlungen.

Wie kann die digitale Abformung einfach und zugleich zweckmäßig in das Praxiskonzept eingebunden werden? Das Online-Seminar gibt Antworten. Die Teilnehmer erfahren mehr über die vielen Gesichter der Digitalisierung und dürfen sich auf Informationen freuen, die dem Praxisalltag neue Wege eröffnen. Intraoralscan-Systeme werden in den kommenden Jahren zu einem digitalen Dreh- und Angelpunkt innerhalb des zahnärztlichen Praxisspektrums werden – ein intelligenter „Digital Workspace“.

Das Online-Seminar – organisiert von den Digital-Spezialisten bei Flemming Dental – findet am 20. April 2021 von 16.55 bis 19.30 Uhr statt. Das Seminar eignet sich für Neueinsteiger ebenso wie für erfahrene Zahnärztinnen und Zahnärzte, die mit neuen digitalen Technologien die Patientenversorgung nochmals optimieren möchten. Die Teilnehmer des Seminars erhalten drei Fortbildungspunkte nach den Leitlinien von BZÄK/ DGZMK.



Weitere Informationen:
<https://bit.ly/3tL7KZM>

Online-Anmeldung



ANZEIGE

SPEIKO

#easypeasy

SPEIKO Easy Endo Tips

- Vorgebogene Kunststoff-Kanülen zur Applikation von Flüssigkeiten und Pasten in den Wurzelkanal
- In den Versionen normal und lang
- Feinste, kontrollierbare Dosierung
- Für Spritzen mit Luer-Ansatz
- Je ein SPEIKO Easy Endo Tip kostenlos in jeder SPEIKO Endo-Spülflüssigkeit

lang normal

Die digitale Abformung – die Zeit ist reif



„Der Scanner ist also nicht mehr eine reine Abformmaschine, sondern entwickelt sich zu einem Kommunikationstool. Es stellt sich heute sicher nicht mehr die Frage, ob Intraoralscanner sich durchsetzen werden, da die Vorteile auf der Hand liegen, es stellt sich lediglich die Frage, für welches der am Markt angebotenen Geräte man sich entscheidet.“

Digitale Workflows sind heutzutage in den meisten zahntechnischen Laboren allgemeiner Standard, gerade wenn es um die Herstellung von Zahnersatz aus modernen Werkstoffen geht. Hierzu werden aufwendig hergestellte, analog abgeformte Gipsmodelle digital gescannt. Schon lange stellt sich die Frage, ob es nicht möglich wäre, den Datensatz digital im Mund zu erstellen. Nach der Einführung von CEREC 1985 hat sich diese Technologie massiv weiterentwickelt. Aktuelle Intraoralscanner können heute mit einer Genauigkeit von deutlich unter 50 µm über den Gesamtkiefer Situationen abformen.¹ In manchen Studien sind sie analogen Workflows schon überlegen. Untersuchungen haben ebenso gezeigt, dass der Rücklauf von Zahnersatz ins zahntechnische Labor wegen mangelnder Passung nach Intraoralscans deutlich niedriger war als nach analogen Abformungen.² Dies liegt vermutlich zum einen an der exakten Darstellung der Situation auf dem Monitor direkt nach dem Scanvorgang sowie an der Möglichkeit, diese Scans durch partielles Ausschneiden und Nachscannen nochmals zu optimieren. Die Unterschiede zwischen aktuellen Geräten bestehen vor allem in puncto Datenqualität, Scanstrategie, Handling oder Datenverfügbarkeit. Auch die Bauart der Scanner – Cartversion, Laptopvariante oder mobiler All-in-one-Scanner – unterscheidet diese. Den „besten“ Intraoralscanner festzulegen, ist somit nicht möglich, die Entscheidung für das eine oder andere Modell hängt von vielen Faktoren ab und kann nur praxisbezogen entschieden werden.

Mittlerweile können Intraoralscanner aber nicht nur als reine Abformmaschinen verwendet werden. Sie bieten heute viel mehr Möglichkeiten, die mit analogen Abformungen kaum darstellbar sind. So können Scans zu verschiedenen Zeiten erstellt und einfach überlagert werden. Der Scanner zeigt Veränderungen wie Rezessionen, Abrasionen oder Zahnstellungsveränderungen an. Die Kariesdetektion durch den Intraoralscanner ist ein neues Feature, das mit sehr hoher Genauigkeit Hilfestellung bei der Kariesdiagnostik leisten kann. Ebenso können Simulationen vor Behandlungen mit Alignern dargestellt werden. Der Scanner ist also nicht mehr eine reine Abformmaschine, sondern entwickelt sich zu einem Kommunikationstool. Es stellt sich heute sicher nicht mehr die Frage, ob Intraoralscanner sich durchsetzen werden, da die Vorteile auf der Hand liegen, es stellt sich lediglich die Frage, für welches der am Markt angebotenen Geräte man sich entscheidet.

Dr. Ingo Baresel

Gründungsmitglied der Deutschen Gesellschaft für Digitale Orale Abformung e.V. (DGDOA)

- 1 Accuracy of complete- and partial-arch impressions of actual intraoral scanning systems in vitro. A. Ender, M. Zimmermann, A. Mehl. International Journal of Computerized Dentistry 2019;22(1):11–19.
- 2 Vergleich von circa 2.500 digital abgeformten Fällen im Vergleich zu analog abgeformten Fällen von Q2/2012 bis Q2/2016, Florian Schmidt, DGDOA 2016.



Dr. Ingo Baresel
Infos zum Autor

Sorglos entsorgen

mit den neuen Services von medentex

✓ easyChange

Der effektive 1:1 Austausch inkl. Entsorgung und Behälter
Unser Kennenlern-Angebot für Neukunden ohne Vertragsbindung

✓ proSafety

Mehr Schutz für Ihre Praxis
Der medentex Standard für den sicheren Umgang mit Amalgam

✓ perfectCare

Das Rundum-Service-Paket
Das umfangreiche Service-Paket mit zubuchbaren Leistungen

Ohne versteckte Kosten:
Jede Leistung
monatlich kündbar!

Für noch mehr Nachhaltigkeit
Die neue **Mehrwegversandtasche Xpack**
vereinfacht zudem das Handling bei
Abholung und Zusendung.



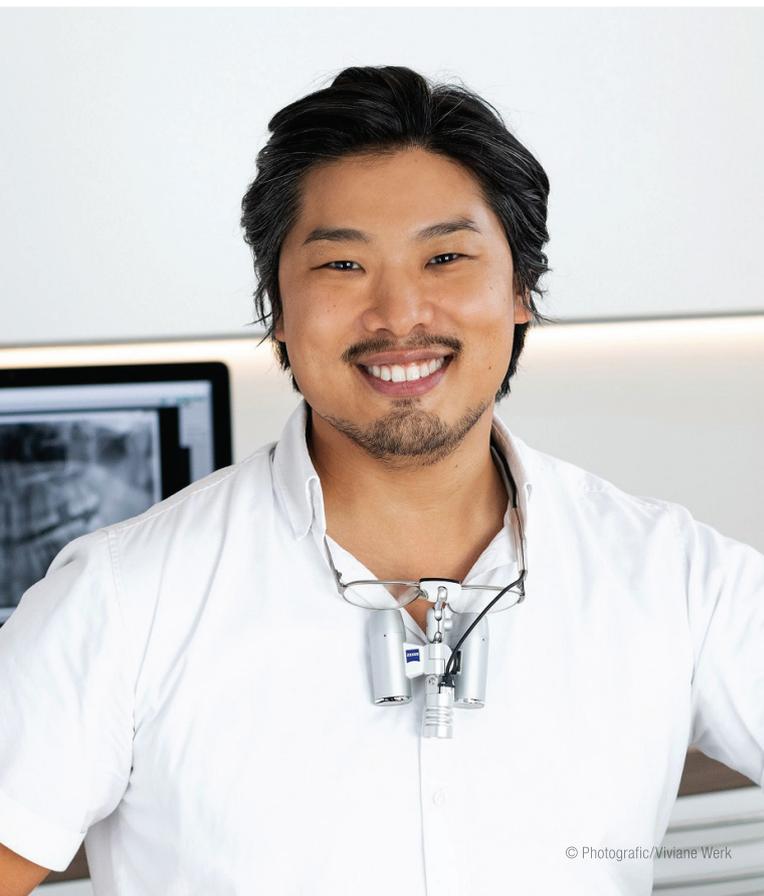
Jetzt mehr erfahren! Einfach
QR-Code scannen oder unter
www.medentex.com/services



Digitaler Workflow 2021: Die Messlatte ist und bleibt analog

FACHINTERVIEWS VON MARLENE HARTINGER

Die digitale Zahnmedizin 2021 gibt Behandlerinnen und Behandlern einmalige Tools und detailgenaue Möglichkeiten an die Hand, patientenorientiert und interdisziplinär, ressourcenschonend und wiederholt erfolgreich zu arbeiten. Doch Grundlage jeder digitalen Anwendung ist die analoge Kompetenz, das handwerkliche Wissen und Können. Nur wenn dies vorhanden ist, lässt sich das Ergebnis digitaler Prozessketten kalibrieren. Digital ist somit immer nur so gut wie analog geprüft und eingesetzt! Denn am Ende eines jeden digitalen Workflows in der Zahnmedizin steht die analoge Mundhöhle bzw. die analoge Gesundheit des Patienten. Sie ist und bleibt (vorerst) die Instanz, an der sich die digitale Zahnmedizin mit jedem einzelnen Produkt immer wieder messen muss. Die folgenden drei Fachinterviews und weitere Wortmeldungen zeigen, dass Varianten des digitalen Workflows heutzutage vielerorts schon zum absoluten Standard zahnmedizinischer Praxen gehören. Und doch stehen ihm sperrige Hürden im Weg: zum Beispiel die Abrechnung. Vieles lässt sich noch nicht nach BEMA und GOZ einordnen. Erst wenn es möglich ist, digitale Anwendungen als solche abrechnen zu können, kommen die Vorteile des digitalen Workflows flächendeckend beim Patienten an. Bis dahin bleibt es spannend.



Mit der Zahntechnik im Rücken zum digitalen Antreiber

Zahnarzt Tsong-Ung An verkörpert ideal das Schwerpunktthema der vorliegenden ZWP: denn An ist nicht nur Experte für Zahnästhetik und Zahnersatz in der Potsdamer Zahnarztpraxis KU64, sondern auch gelernter Zahntechniker, der durch sein zunehmend digitales Arbeiten die Schnittstelle zwischen Praxis und Labor bewusst ausgestaltet und nutzt. Dabei bringt seine duale Kompetenz nicht nur Kollegen voran, auch und gerade Patienten profitieren in ihrer Versorgung von Ans Wissen und Können. Wie es zur Kombination aus Zahntechnik und Zahnmedizin kam und was den jungen Seniorpartner antreibt, verraten die folgenden Seiten.

Herr An, Sie haben vor dem Studium der Zahnmedizin eine Ausbildung zum Zahntechniker absolviert. War das von Anfang an so geplant?

Nein, das war es nicht. Aufgrund meines unzureichenden NCs wurde schnell klar, dass ich nicht sofort studieren konnte. Ich wollte die Wartezeit nutzen und da ich ein technisch affiner Typ bin, entschied ich mich für die Ausbildung zum Zahntechniker. Mir wäre es damals deutlich lieber gewesen, sofort mit dem Studium beginnen zu können, im Nachhinein bin ich aber sehr froh, diese dreieinhalbjährige Ausbildung durchlaufen zu haben, denn sie hat mich wirklich weitergebracht. Insofern kann ich nur jedem empfehlen, eine solche Ausbildung wahrzunehmen, gerade dann, wenn man sowieso auf den Studienbeginn warten muss. Das ist eine Investition in das eigene Können und zahlt sich später immer wieder aus.

Welches Wissen der Zahntechnik hilft Ihnen heute in Ihrer täglichen Arbeit?

Das sind viele Details, zum Beispiel wenn es um die Präparationsgrenze geht. Zu Beginn meiner Ausbildung startete ich in der Gipsküche. Ich musste Modelle und Abformungen ausgießen und Präparationsgrenzen freilegen. Daher weiß ich heute, dass jede Präparationsgrenze wirklich präzise gelegt sein muss, damit der Zahntechniker eine optimal passende Krone dafür herstellen kann. Auch die Kommunikation mit der Zahntechnik ist durch meine Ausbildung präziser und effektiver. Ich weiß genau, was ich dem Zahntechniker an Informationen und Material übergeben muss, damit das Labor Genauigkeit und Qualität liefern kann. Und ich erkenne zudem, was passiert ist, wenn wir eine fehlerhafte Arbeit zurückbekommen. Ich kann also genau nachvollziehen, welche Fehlerquelle bestand, und im weiteren Dialog mit dem Labor an der Vermeidung solcher Fehler arbeiten.

Übernehmen Sie auch selbst zahntechnische Arbeiten in der Praxis, die normalerweise ans Labor gehen würden?

Ja, in letzter Zeit mache ich in der Tat so viel Zahntechnik wie noch nie! Das hat hauptsächlich mit der Digitalen Zahnmedizin zu tun, die ich gezielt, im Zusammenhang mit dem CEREC-System, in unserer Praxis voranbringe. Ich forme digital mit einer Kamera ab und fertige danach die keramischen Arbeiten selbst an bzw. mithilfe der Schalteinheit. Auch Feinheiten, wie das Ausarbeiten der Fissuren, das Anmalen, die Ästhetik – alle Kleinigkeiten, die man individualisieren kann – übernehme ich als Techniker. Aber auch beim Brennen der keramischen Arbeiten im Ofen kommt mein zahntechnisches Können zum Vorschein. Durch meine Ausbildung fallen mir diese Handgriffe einfach viel leichter und es macht mir Spaß, immer wieder auch Teilzeit-Zahntechniker zu sein.

Welchen Versorgungsschwerpunkt übernehmen Sie in der Praxis und profitiert eigentlich auch Ihre Patientenkommunikation von Ihrem Zahntechnik-Wissen?

Durch meine zahntechnische Ausbildung widme ich mich verstärkt dem Prothetischen, sprich dem Zahnersatz, und habe mich auf Gesamtanierungen mit Bisshebungen und therapeutische Maßnahmen zur Findung der Zentrik spezialisiert. Das ist ausgesprochen komplex. Bei Patienten, die alle ihre Zähne runtergerieben haben, komme ich ins Spiel, teste, ob die neue Bisshöhe passt und individualisiere die Versorgung, schleife ab und passe alles funktionell und ästhetisch so ideal wie möglich an. Als Zahntechniker fällt es mir zudem leichter, schon bei der Planung zu sehen, ob eine gewünschte Umsetzung möglich ist oder nicht. Ich kann Patienten über notwendige Kompromisse aufklären, bevor wir mit der Arbeit starten. Ich kann sehr genau abwägen, was nicht geht, und schüre so keine Hoffnungen, die sich dann nicht erfüllen lassen. Das schafft Vertrauen und Compliance.



© Petros Prontis/KU64.de

„Ich möchte über die nächsten Jahre die Digitalisierung in unserer Praxis stetig und immer mit Blick auf die konkreten Mehrwerte voranbringen – es geht ja nicht darum, diesen Prozess zu forcieren, sondern ihn bewusst und als Team zu gestalten.“



Tsong-Ung An
Infos zur Person

Wie genau sieht der digitale Workflow in Ihrer Praxis aus?

Wir stehen momentan noch am Anfang der Implementierung und Nutzung des digitalen Workflows in unserer Praxis und arbeiten ausschließlich mit CEREC. Mein Startschuss war vor einem Jahr – da habe ich mit der digitalen Abformung begonnen. Ich wollte mit der konventionellen Vorgehensweise brechen und mich, auch bei Anfangsschwierigkeiten, durchboxen. Nach einiger Zeit habe ich dann auch Kollegen dazugeholt und sie zu diesem digitalen Schritt angeleitet und motiviert. Mit ein bisschen Übung funktioniert die Abformung des Kiefers mit Bissregistrator wunderbar, es ist eine elegante Methode, ohne Würgereiz für den Patienten, und wirklich schnell absolviert. Wir haben zwar ein Fremdlabor in unseren Praxisräumlichkeiten, werden aber durch die digitalen Möglichkeiten zunehmend auch selber zum Labor. Die nächsten Schritte sind dann die Anfertigung kleiner Kronen, Teilkronen und Inlays durch unsere Zahnärzte. Ich möchte über die nächsten Jahre die Digitalisierung in unserer Praxis stetig und immer mit Blick auf die konkreten Mehrwerte voranbringen – es geht ja nicht darum, diesen Prozess zu forcieren, sondern ihn bewusst und als Team zu gestalten.

Sie sind seit 2015 Seniorpartner bei KU64. Wie haben Sie das in doch relativ kurzer Zeit geschafft?

Das hat sich, ehrlich gesagt, ohne großen Ehrgeiz, aber mit Lust auf Herausforderungen, ergeben. Zum Ende meiner Assistenzzeit in einer Praxis in Berlin-Schöneberg wollte ich größere Praxisstrukturen kennenlernen und bewarb mich bei KU64. Als ich dort angenommen wurde, arbeitete ich noch ein Vierteljahr auf zwei Stellen und fing dann nach meiner Assistenzzeit komplett bei KU64 als angestellter Zahnarzt an. Nach zwei Jahren fragte mich der Inhaber Dr. Stephan Ziegler, ob ich nicht Interesse hätte, als Partner einzusteigen. Er konnte sich das gut vorstellen. Für mich war das damals nicht sofort der gewünschte Schritt, aber nach längerem Überlegen entschied ich mich dafür. Es reizte mich, hinter die Kulissen von KU64 zu schauen und zu lernen, wie so eine große Firma funktioniert, welche Spielräume und Herausforderungen bestehen. Ich bin dann auch gleich als Seniorpartner eingestiegen und habe die normale Entwicklung über die Juniorstufe übersprungen. Im Nachhinein war der Schritt richtig. Die Verantwortung liegt mir und ich fühle mich in meiner Doppelrolle wohl – als Zahnarzt, der die digitale Zahnmedizin voranbringen möchte, und als Praxisleiter. Ich bin nach wie vor sehr in das tägliche Behandlungsgeschehen eingebunden und arbeite auch noch zweimal in der Woche in der Berliner Praxis. Das kann sich aber auch zukünftig ändern, gerade wenn es um die Entwicklung weiterer Standorte geht, und das wäre auch in meinem Sinne. ●

Fotos: © Dr. Horvath – Zahnarzt Jestetten | Kieferorthopäde Jestetten



Neue Horizonte durch Hightech-Zahnmedizin

Dr. Sebastian Horvath hat sich auf ästhetisch-restaurative Behandlungen spezialisiert, da sie viele Aspekte moderner und digitaler Zahnmedizin vereinen und einen positiven Einfluss auf seine Patienten haben. Dr. Horvath ist Spezialist für Prothetik der DGPro und ist zertifiziert für Orale Implantologie (DGI) und Ästhetische Zahnheilkunde (DGÄZ). Neben der klinischen Tätigkeit ist Dr. Horvath Autor zahlreicher wissenschaftlicher Publikationen und hat Lehraufträge am Department of Preventive and Restorative Sciences der University of Pennsylvania (Philadelphia, USA) sowie der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik des Universitätsklinikums Düsseldorf.

Dr. Horvath, was macht für Sie den Kern des digitalen Workflows aus?

Bei der digitalen Zahnmedizin denkt jeder sofort an die digitale Abformung. Aber die digitale Reichweite ist viel größer und umfasst weit mehr als nur das intraorale Scannen. Durch digitale Technologien eröffnet sich uns ein ganz neuer Horizont mit unendlich vielen Möglichkeiten, unseren Beruf im ganzen Spektrum auszuüben und Patienten optimal zu versorgen. Neben den digitalen Workflows, die allgemein bekannt sind, gibt es für mich zwei klare Vorteile: Der eine ist die unglaubliche Vernetzung, die uns zur Verfügung steht.

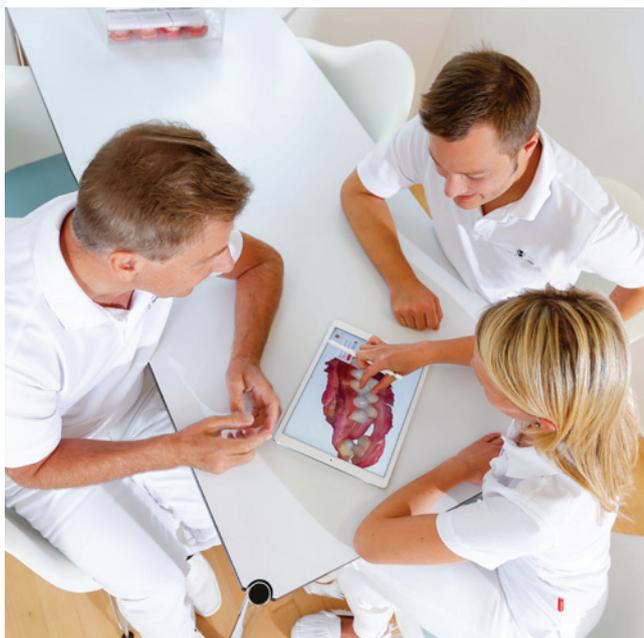
Es ist viel einfacher, durch Datentransfer und Ähnliches in der digitalen Welt auch über Entfernungen und Fachbereiche hinweg in Echtzeit zusammenzuarbeiten. Wir alle wollen das beste Ergebnis für unsere Patienten und erreichen es, je mehr wir im Team und/oder interdisziplinär kooperieren. Diese mögliche Vernetzung ist für mich ein absoluter Hauptgewinn der Digitalisierung. Der andere Vorteil steckt – und hat letztlich auch mit der fachlichen Verlinkung zu tun –, in den zunehmend weltweiten Technologien, die die zahnmedizinische Versorgung global und nachhaltig verbessern. Anstelle einer Bündelung von Ressourcen durch eine überschaubare Anzahl von Experten an ausgewählten Orten, die dann auch nur einer begrenzten Zahl von Patienten zugute kommt, werden durch die digitale Globalisierung auch Menschen in entfernteren Gebieten der Welt erreicht, die bisher von einer adäquaten Versorgung abgeschnitten waren. Denn Maschinen und Datenzugänge können überall auf der Welt aufgebaut und freigegeben werden.

Konkurrenz oder Synergie: Inwieweit fällt das „manuelle Handwerk“ der Zahnmedizin in unserer digitalen Welt zurück?

Ich denke, bei dieser Frage geht es auch um Meinungshoheit und Präferenzen: Zahnärzte und Zahntechniker müssen vorsichtig sein, kein Anspruchsgedanken für die Behandlung von Patienten zu entwickeln. Denn niemand hat einen Anspruch darauf, dass ein Patient die Behandlung in einer bestimmten Praxis durchführt. Der Souverän ist und bleibt der Patient. Er entscheidet, wie und wo er behandelt werden möchte. Und dies ist im Regelfall die vorhersagbarste und modernste Art und Weise. Insofern sind letztlich auch Patienten und ihre Bedarfe Treiber der Digitalen Zahnmedizin. Wichtig ist eine fundierte Patientenaufklärung, die alle Möglichkeiten darlegt, einen Dialog zwischen Behandler und Patient schafft, der am Ende zu einer informierten Entscheidung und dem optimalen Versorgungsweg – digital, analog oder hybrid – führt. Trotz aller

Generationsübergreifende und Hightech-ausgerichtete Zahnheilkunde:

Das Zahnärztetrio Dr. Domonkos Horvath, Dr. Nicole Horvath und Dr. Sebastian Horvath in ihrer modernen Praxis in Jestetten, nur fünf Kilometer entfernt von der Schweizer Grenze und nahe dem Züricher Flughafen.



„Durch digitale Technologien eröffnet sich uns ein ganz neuer Horizont mit unendlich vielen Möglichkeiten, unseren Beruf im ganzen Spektrum auszuüben und Patienten optimal zu versorgen.“

Herausforderungen einer zunehmend digitalen Welt müssen wir, unser Berufsstand, aber keine Angst haben, auch nicht davor, dass uns unsere Ausübung abhandenkommt. Wir arbeiten in unserer Praxis in Jestetten zum Beispiel rein digital. Und arbeiten derzeit so viel wie noch nie, sowohl mit unserem externen Partner im Labor als auch für kleinere Fälle in unserem digitalen Praxislabor. Unser Berufsbild erweitert sich, das steht fest. Das präzise manuelle Arbeiten ist und bleibt dabei genauso wichtig wie es schon immer war und ist für den Erfolg weiterhin entscheidend. Ob die digitalen Möglichkeiten konventionelle Abläufe sinnvoll ersetzen, sie einfacher, vielleicht aber auch eher schwerer machen, sieht sicher jeder anders und muss jeder für sich entscheiden. Für mich ist es heute undenkbar, beispielsweise ein Provisorium konventionell herzustellen. Egal, wie sehr ich mich manuell anstrengen würde, das Ergebnis wäre nicht so gut wie meine digitale Erarbeitung. Deshalb gilt für mich: Digitale Technologien machen viele Dinge einfacher und schlussendlich auch besser.



Sie bieten über Ihre Praxiswebsite eine virtuelle Erstberatung an: Was ist das Ziel dahinter und wie funktioniert dieser Erstkontakt?

Das Ziel ist ganz einfach: Wir wollen Hemmschwellen abbauen und den ersten Schritt zum Zahnarzt erleichtern und arbeiten dafür unter anderem mit diesem Online-Tool. Denn der Erstkontakt ist manchmal der schwerste. Die virtuelle Erstberatung bietet uns und dem Patienten die Möglichkeit, dass wir bereits vor einem Termin in der Praxis Informationen sammeln, einen möglichen Versorgungsbedarf eruieren und über eine Behandlung sprechen können. Patienten müssen dazu nur wenige Klicks bedienen: zwei Bilder hochladen, Anliegen schildern und ein telefonisches Gespräch oder eine Videoberatung vereinbaren. Das Ganze ist sicher, kostenfrei, unkompliziert und effizient. Denn der Patient erkennt sehr schnell, ob wir der richtige Partner für ihn sind und umgekehrt. Es erspart dem Patienten im schlimmsten Fall eine unnötige Anfahrt und Kosten für die Beratung bei uns vor Ort. Wenn dieser Online-Erstkontakt und das anschließende Gespräch positiv verlaufen sind, kann man sich sehr genau auf den Termin in der Praxis vorbereiten und gemeinsam, basierend auf den eingereichten Angaben, den klinischen Fortgang der Behandlung planen. Auch hier nutzen wir in höchst sinnvoller Weise die Möglichkeiten digitaler Werkzeuge für eine individuelle und patientenorientierte Zahnmedizin. ●

Weitere Informationen unter www.drhorvath.de



Dr. Sebastian Horvath
Infos zur Person



Fotos: © Zahnarztpraxis Dr. Marie-Isabelle Merensky



Dr. Marie-Isabelle Merensky
Infos zur Person

Online-Terminvergabe startet das digitale Set-up in der Praxis

Vom intraoralen 3D-Scan, über digitales Röntgen und 3D-Outcome-Stimulator bis zur intraoralen Kamera – Dr. Marie-Isabelle Merensky bietet in ihrer volldigitalisierten und vernetzten Zahnarztpraxis im oberbayrischen Geretsried, unweit vom Starnberger See, moderne Tools für eine zeitgemäße Zahnheilkunde und Kieferorthopädie für die ganze Familie. Wer der Star ihres digitalen Workflows ist und welche Innovation sie sich zukünftig wünscht – dies und mehr verrät uns die junge Zahnärztin im Q&A.

Frau Dr. Merensky, zu welchem Zeitpunkt bzw. an welcher Stelle in Ihrer Praxis startet der digitale Workflow und wie geht es dann digital weiter?

Der digitale Workflow beginnt für mich schon bei der Terminvergabe. Der Patient kann sich online einen Termin buchen. Er erhält daraufhin automatisch eine Terminbestätigung per E-Mail. Das ist der Startschuss, und dann geht es digital verknüpft weiter: Die Erhebung der Anamnese erfolgt digital auf dem iPad und wird direkt in unsere Zahnarztsoftware übertragen. Bei der Behandlung wird alles in der digitalen Karteikarte erfasst. Ebenso landen intra-



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



* Fragen Sie Ihr Dentaldepot nach den attraktiven Frühjahrsangeboten!

Partner von:



Belmont
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Berner Straße 18 · 60437 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0) 69 50 6878-0 · Fax +49 (0) 69 50 6878-20
E-Mail: info@takara-belmont.de
Internet: www.belmontdental.de



SAMTWEISS

Zahnheilkunde & Kieferorthopädie

rationsgrenzen. Da verwende ich tatsächlich leider nach wie vor das herkömmliche Abformmaterial. Der Scanner erfasst in diesem Bereich nur schwer den Präparationsrand und schafft damit nicht die hohe Präzision wie iso- und supragingival.

Welche Vorteile bietet der digitale Workflow in Bezug auf die Zusammenarbeit im Praxisteam und für eine vertrauensvolle Patientenkommunikation?

Der digitale Workflow bietet kurze Wege, Effizienz, Zeitersparnis und wenig Papier. Die Kommunikation erfolgt schnell und reibungslos, sowohl im Team als auch mit dem Labor und ebenso mit den Patienten. Durch digitale bildgebende Verfahren (Scan, Röntgen, Foto) wird die Kommunikation mit dem Patienten auf eine viel verständlichere Ebene gehoben. Indem der Patient sieht, was wir sehen, wächst auch automatisch das Vertrauen in die Behandlung.

Wer ist der Star in Ihrem digitalen Praxisworkflow? Was möchten Sie auf keinen Fall mehr missen?

Mein Highlight ist definitiv der Intraoralscanner. In mindestens 80 Prozent der Fälle können wir komplett auf die analoge Abformung mit Alginate oder Impregum verzichten. Kein Würgen mehr, kein komischer Geschmack. Die Patienten sind begeistert. Anhand der digitalen 3D-Abformung können wir dem Patienten sehr einfach und verständlich seinen Behandlungsbedarf erklären. Endlich sieht der Patient das, was wir sehen. Besonders begeistert sind unsere Patienten von dem Tool zur Simulation des Vorher-Nachher-Ergebnisses. Was gibt es Besseres, als schon vor Behandlungsbeginn das Endergebnis sehen zu können und genau zu wissen, was man erwarten kann?!

Und zum Schluss: Wenn Sie sich eine digitale Innovation für Ihr zukünftiges tägliches Arbeiten am Patienten wünschen könnten, was wäre das?

Toll wäre, wenn sich das geplante neue Lächeln des Patienten digital in ein aktuelles Patientenfoto einfügen und dieses dann gemeinsam mit dem Patienten am Behandlungsstuhl optimieren ließe. Gegebenenfalls inklusive einer Videoaufzeichnung, um die gewünschten Änderungen auch gleich dem Zahntechniker zu übermitteln. Die Funktion der Vorher-Nachher-Simulation anhand eines Fotos des Patienten nutze ich zwar bereits in der kieferorthopädischen Software am PC und Tablet-PC, aber viel praktischer wäre natürlich die direkte Umsetzung am Intraoralscanner. Meines Wissens wird daran schon gearbeitet. Ich bin also gespannt und freue mich darauf, wenn uns dieses Tool des Digital Smile Design bald am Intraoralscanner zur Verfügung stehen wird. ●

Weitere Informationen unter www.zahnarzt-kfo.de

„Durch digitale bildgebende Verfahren (Scan, Röntgen, Foto) wird die Kommunikation mit dem Patienten auf eine viel verständlichere Ebene gehoben. Indem der Patient sieht, was wir sehen, wächst auch automatisch das Vertrauen in die Behandlung.“

orale Fotos, Röntgenbilder und Arztbriefe in der digitalen Karteikarte und sind jederzeit an jedem PC in unserer Praxis abruf- und einsehbar. Das Röntgen erfolgt ebenfalls digital. Die Bilder können somit bei Bedarf schnell und unkompliziert dem Kollegen (zum Beispiel dem Chirurgen) zur Verfügung gestellt werden. Die Abformung bei Zahnersatz, Schienentherapie oder Kieferorthopädie erfolgt ebenfalls digital mit dem Intraoralscanner. Mit nur einem Klick können diese Daten für die Herstellung an das entsprechende Labor versendet werden. Praxisintern wird das ganze Qualitätsmanagement über entsprechende Softwaretools geführt und ständig aktualisiert. Voraussetzung für einen funktionierenden digitalen Workflow ist natürlich zum einen die entsprechende Hard- und Software und zum anderen eine stetige Fort- und Weiterbildung. Durch regelmäßige Optimierung und Integrierung neuer Möglichkeiten wird der digitale Workflow in der Zahnarztpraxis stetig verbessert.

Digital versus analog. Was lässt sich nicht von analog in digital überführen?

Aktuell liegen für mich die Grenzen der digitalen Handhabung noch in der Abformung subgingivaler Präpa-

Praxisträume



**Funktion
und Design
perfekt geplant**
Von der Ästhetik bis zum
optimalen Praxis-Workflow



NWD
nwd.de/planung

Zahnarztpraxis 4.0: Aktuelle Tools und Handlings

Ein Beitrag von Prof. Dr. Karsten Kamm

FACHBEITRAG – TEIL 2: Was gehört zur digitalen Fitness in der zahnärztlichen Versorgungspraxis? /// Der erste Teil dieses zweiteiligen Fachbeitrags widmete sich dem Healthcare Content Management-(HCM-)System. Der vorliegende Beitrag gibt einen selektiven Überblick über derzeitige Tools und Handlings des digitalen Workflows in der zahnärztlichen Praxis, vor allem mit Blick auf die digitale Diagnostik.

Es gibt eine Vielzahl von klinischen Langzeitstudien^{1,2} mit einer Behandlungsdauer von zum Teil mehr als zehn Jahren, die belegen, dass CAD/CAM-gefertigte Restaurationen aus Vollkeramik eine gute Überlebensrate aufweisen. Im Rahmen der automatisierten Herstellung wird eine kostengünstigere Produktion ermöglicht. Weiterhin bietet die digitale Technologie einen Zugang zu neuen, nahezu fehlerfreien industriell vorgefertigten Restaurationsmaterialien:

- Zirkonoxid Generation I–V, monolithisch (Abb. 1)
- Lithiumdisilikat (LS2)
- zirkonverstärkte Lithiumsilikate (ZLS)
- hochvernetzte Polymere
- Metalle (Lasersinterung)

Aufgrund der Digitalisierung gibt es standardisierte Verfahrensketten mit einhergehender Qualitätssteigerung und Reproduzierbarkeit. Dadurch wurde eine

Verbesserung der Präzision und Planung sowie eine Erhöhung der Effizienz von keramischen Werkstoffen erreicht.

Digitale dentale Diagnostik

In der Zahnmedizin ist die richtige Diagnose entscheidend für den weiteren Therapieverlauf. Der Diagnostik kommt somit ein überaus wichtiger Stellenwert bei der Patientenbehandlung zu. Früher haben wir uns auf unsere Sinne (sehen, tasten, hören) verlassen müssen. Durch die Digitalisierung stehen nun aber digitale Verfahren bereit, die den Anwender bei der korrekten Diagnostik und Therapiefindung in verschiedenen Fragestellungen mit digitaler Technologie unterstützen können.

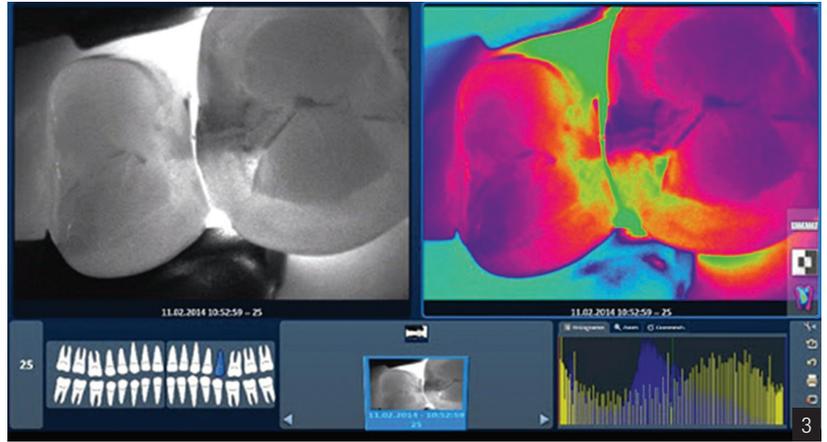
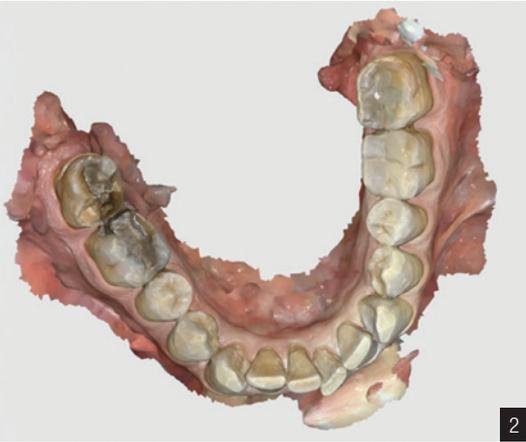
Digitale dentale Fotografie

Die digitale dentale Fotografie stellt die einfachste Methode zur Unterstützung der Diagnostik mit digitalen Mitteln dar. Eine strukturierte Dokumentation der Intraoralsituation ermöglicht oftmals erst das Erkennen von wichtigen Details, die bei einer reinen intraoralen Inspektion übersehen worden wären. Ergänzt werden diese Fotos durch hochauflösende Intraoralscans (Abb. 2) mit Aufnahmequalitäten, die an HD-Fotos heranreichen. Man kann somit den intraoralen Raum und die Zähne in 3D-Ansicht von allen Seiten ausführlich betrachten.

Diagnosegerät zur Karieserkennung

Im Bereich der Kariologie sind heute die Kariesdetektion mit Laserfluoreszenz (z. B. DIAGNOdent™, KaVo) oder DIFOTI-Technologie (z. B. DIAGNOcam™,





KaVo) möglich. Bei der DIAGNOcam™ (Abb. 3) handelt es sich um ein kompaktes Diagnosegerät zur Karieserkennung. Es nutzt die DIFOTI-Technologie (Digitale bildgebende fiberoptische Transillumination), um den Zahn zu durchleuchten und die einzelnen Kariesphasen (initiale Karies, etablierte Schmelzkaries, Dentinkaries usw.) differenziert zu erkennen. Gesunde Zahnschmelz erscheint in diesem Licht glasähnlich durchsichtig, während die von Karies betroffenen Bereiche dunkel bleiben. Somit lassen sich die Position und die Ausdehnung der Karies im Zahn sicher ermitteln.

Intraoralscanner

Auch hier kommt den neuen Intraoralscannern in Zukunft eine führende Rolle zu. Erste Intraoralscanner mit Nah-Infrarot-Bildgebungstechnologie (NIRI), die die innere Struktur eines Zahns (Zahnschmelz und Dentin) in Echtzeit scannen, sind auf dem Markt. Sie helfen bei der Erkennung und Überwachung von interproximalen Kariesläsionen über der Gingiva – ohne den Einsatz schädlicher Strahlung. Die Nah-Infrarot-Bildgebung dient als wertvolles diagnostisches Hilfsmittel in der frühen Entwicklungsphase.

ANZEIGE

#1 IN DER PROFESSIONELLEN ZAHNAUFHELLUNG WELTWEIT



Opalescence™
tooth whitening systems



30+ Jahre Erfahrung

100 Millionen strahlende Lächeln

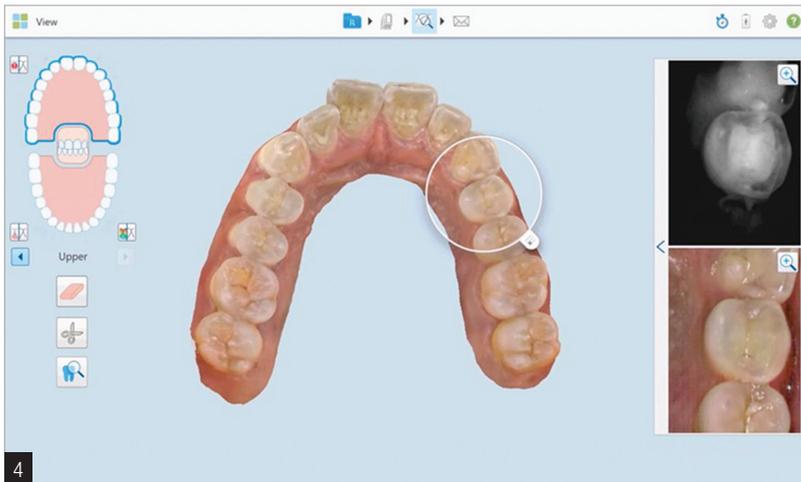
50+ Industriepreise für die Zahnaufhellung



   de.ultradent.blog

ERFAHREN SIE MEHR AUF ULTRADENT.COM/DE

© 2021 Ultradent Products, Inc. All Rights Reserved.



Das Nah-Infrarot-System (NIRI, Abb. 4) liegt im Bereich des elektromagnetischen Spektrums zwischen 0,7 und 2,0 Mikrometern (μm). Das iTero Element 5D Imaging System (Align Technology) verwendet Licht der Wellenlänge 850 nm, das bei Wechselwirkung mit dem Hartgewebe eines Zahns zusätzliche Daten über seine Struktur liefert. Zahnschmelz erscheint transparent durch das NIRI-System. Aufgrund des reduzierten Streukoeffizienten des Lichts im Schmelz, durchläuft das Licht seine gesamte Dicke und präsentiert sich als dunkler Bereich, während das Dentin durch die Streueffekte des Lichts hell erscheint, hervorgerufen durch die Ausrichtung der Dentintubuli. Etwaige Störungen, pathologische Läsionen und Veränderungen der Demineralisation erscheinen als helle Bereiche.

Elektronische Messung der Zahnfleischtaschentiefen

Im Bereich der Parodontologie besteht die Möglichkeit der elektronischen Messung der Zahnfleischtaschentiefen. Florida Probe ist eine Sonden- und Diagrammsoftware, die von Zahnärzten und Dentalhygienikern zum Erkennen und Diagnostizieren von Parodontitis verwendet wird. Bei anderen Systemen werden die Befunde per Spracheingabe in das EDV-System übertragen. Hierzu trägt der Behandler ein Headset, in das die Messungen direkt diktiert werden. Jeder Patient kann zusätzlich eine App herunterladen, die automatisch speziell für ihn individualisiert wird (Risikoprofil, Krankheitsbild, Empfehlungen, Termine).

Digitale Zahnfarbbestimmung

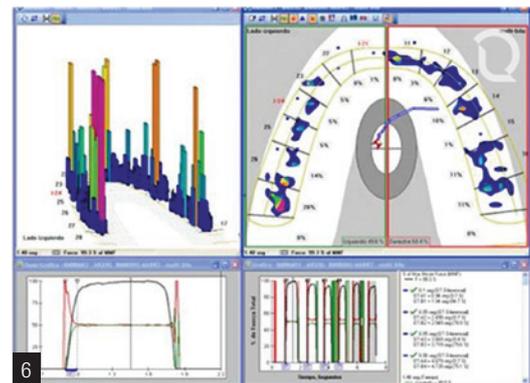
Neben der Farbbestimmung durch einige Intraoralscanner werden nunmehr seit einigen Jahren auch digitale Farbbestimmungssysteme verwendet.



Diese Systeme bieten in erster Linie den Vorteil einer sehr hohen Wiederholgenauigkeit, was mittlerweile in zahlreichen klinischen Studien³ und Laboruntersuchungen festgestellt wurde. Das Spektrofotometer VITA Easyshade® V (VITA Zahnfabrik) wurde für die präzise, schnelle und zuverlässige Farbbestimmung (Abb. 5) natürlicher Zähne sowie keramischer Restaurationen entwickelt. Das von diesem Gerät emittierte Licht wird im Zahninneren – und nicht an der Oberfläche des Zahns – gestreut, von der Messspitze aufgenommen und per Faseroptik in das Gerät geleitet. Dort wird die spektrale Zusammensetzung des Lichts ermittelt und ausgewertet. Der Messvorgang läuft umgebungsunabhängig, schnell und präzise ab.

Die digitale Okklusionsanalyse

Zur digitalen Okklusionsanalyse gehören zum Beispiel T-Scan™ Novus™ (Tekscan) und OccluSense® (Dr. Jean Bausch).



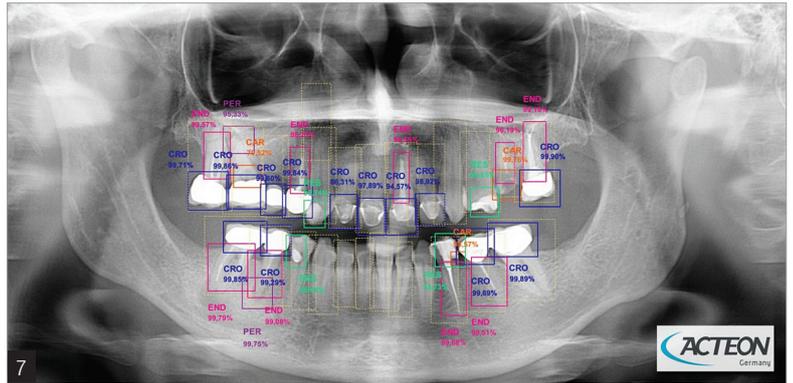
Das T-Scan™-Verfahren (Abb. 6) registriert mittels einer elektronischen Sensorfolie sehr genau und reproduzierbar, welche Kontaktstellen beim Zusammenbeißen wie stark zusammentreffen. Das wird anhand der Höhe der Balken angezeigt. Dabei wird aber auch der Zeitverlauf erfasst und grafisch dargestellt.

Die Anwendung beschränkt sich zugleich nicht nur auf den Kieferschluss (Zentrik), sondern auch in der

Kieferbewegung, der sogenannten dynamischen Okklusion. Es können Störkontakte aufgespürt werden.

Digitale Röntgendiagnostik

Die digitale Röntgendiagnostik ist heutzutage unbestritten eine unverzichtbare Ergänzung für die konventionelle Kariesdiagnostik. Neben diesen beiden digitalen Methoden, die bereits weite Akzeptanz im Praxisalltag einnehmen, gibt es zahlreiche weitere, weniger bekannte Prozesse, bei denen die Entscheidungsfindung durch digitale Technologie unterstützt wird. Künstliche Intelligenz (KI) ermöglicht die Optimierung vieler Arbeitsschritte durch Assistenzsysteme, die dem Zahnarzt die Freiheit geben, sich auf die notwendige handwerkliche Kunst am Patienten zu fokussieren. Um die Diagnostik valider, reliabler, schneller und einfacher zu machen, kann der Einsatz künstlicher Intelligenz sinnvoll sein. Die ACTEON Imaging Suite® (ACTEON, Abb. 7) analysiert die Bild erfassung sofort und hebt klinische und pathologische Elemente hervor. So unterstützt die ACTEON Imaging Suite® (AIS) Zahnärzte bei ihren Diagnosen



und Behandlungsempfehlungen erheblich und hilft, die Kommunikation mit den Patienten zu verbessern.

Mit dem maschinellen Lernen in AIS werden Erkrankungen und frühere Behandlungen sofort erkannt und durch farbige Rechtecke auf dem Bild dargestellt. Zudem wird die Auswertung des Zahnzustands aufgezeigt. Insbesondere werden drei Arten von Erkrankungen und Behandlungen hervorgehoben: Anomalien (Karies, apikale Parodontitis, Kronen, endodon-

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.lead.me/Narval](https://lead.me/Narval)



Narval CC™



ResMed | Healthcare



8

tische Behandlungen, Implantate, Zysten, Zahnstein, Verschleiß, Abutments und Restaurierungen), Bereiche mit hohem Knochendichteverlust sowie Parodontalerkrankungen.

Digitale dentale Diagnostik mit Intraoralscannern

Gerade im Bereich der Dokumentation und Kommunikation kommt dem Intraoralscan bereits heute eine große Bedeutung zu. Hochauflösende Echtfarbenscans ermöglichen eine nahezu realitätsgenaue Wiedergabe der intraoralen Situation auf dem Bildschirm.

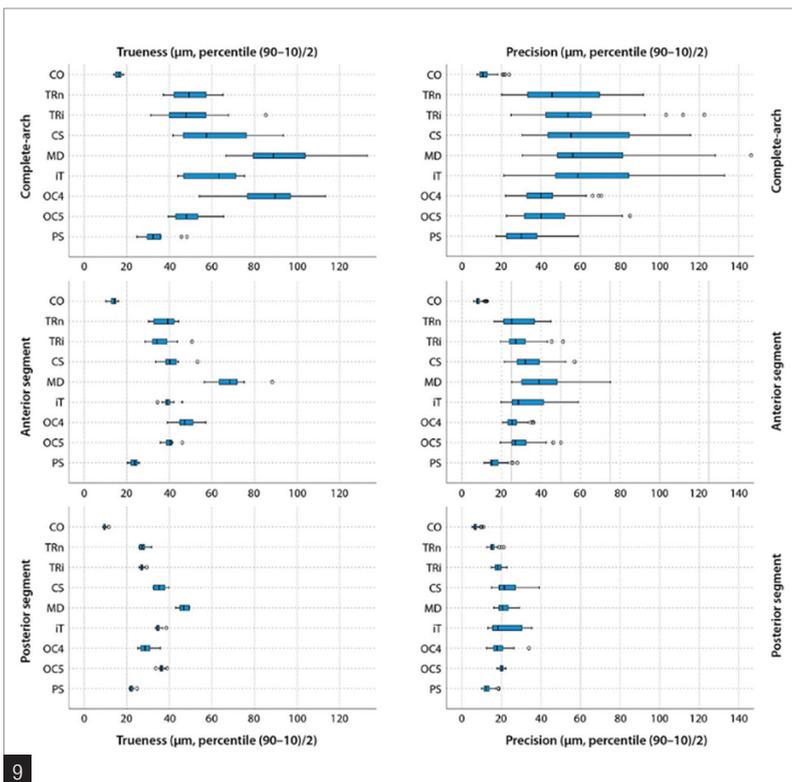
Hinzu kommen wie oben beschreiben weitere Diagnosefunktionen wie Kariesdiagnostik mittels Nah-Infrarot-Bildgebungstechnologie (NIRI), Farbbestimmung (Abb. 8) und insbesondere die Analysefunktionen. Die LED-Lichtquelle im Scankopf sendet hierbei Wellenlängen im sichtbaren Lichtspektrum auf die Zahnoberfläche aus und registriert die zurückgestrahlte Lichtmenge. Anschließend erfolgt eine algorithmenbasierte Berechnung der Zahnfarbe aus den während des Scanprozesses erlangten Farbinformationen. Sowohl die Zahngeometrie als auch der entsprechende Aufnahmewinkel werden hierbei berücksichtigt.

Hierbei spielen die Softwarelösungen der einzelnen Geräte die entscheidende Rolle. Beispiele hierfür sind zum Beispiel das Anzeigen der möglichen Restaurationsschichtstärke, die Okklusions-/Artikulationsanalyse vor der Fertigung sowie eine automatisierte Analyse der Präparation auf Grundlage bestimmter Parameter.

Digitales intraorales Scannen IOS

Jede zahntechnische oder kieferorthopädische Versorgung beginnt mit einer Abformung. Man schätzt, dass circa acht bis zehn Prozent der deutschen Zahnärzte einen Intraoralscanner benutzen. Diese doch geringe Zahl an Anwendern hat verschiedene Gründe. Ein Hauptgrund ist eine gewisse Skepsis gegenüber der Genauigkeit von digitalen Abformungen. Die Genauigkeit intraoraler Scansysteme, die naturgemäß für eine erfolgreiche klinische Prozesskette notwendig ist, konnte jedoch in zahlreichen Studien erfolgreich nachgewiesen werden.^{4,5} Im Rahmen der Einschränkungen der Studien sind digitale Abdrücke, die von IOS gewonnen werden, eine gültige Alternative zu konventionellen Abdrücken.

Die Ergebnisse reichten von 16,3 µm bis zu 89,8 µm für die In-vitro-Genauigkeit und von 10,6 µm bis zu 58,6 µm für die In-vitro-Präzision bei den Ganzkörperabdruckmethoden. Die besten Werte für die Richtigkeit von Teilbogenabdrücken wurden für den Seitenzahnbereich gefunden, mit 9,7 µm für die konventionelle Abdruckmethode und 21,9 µm für die digitale Abdruckmethode (Abb. 9). Umfassendere Restaurationen bis hin zu mehrgliedrigen Brückenkonstruktionen, Ganzkieferabformungen, Schienen sowie kieferorthopädische Modelle können im digitalen Workflow kosteneffektiv hergestellt werden. Durch die dreidimensionale Darstellung der Behandlungssituation am Bildschirm mit Abbildung der Zahnstruktur und Gingivatextur kann eine sofortige Qualitätskontrolle vorgenommen werden. Durch diese neue Form der digitalen Abdrucktechnik lässt sich die Effizienz der Behandlung noch weiter erhöhen. Es kann direkt am

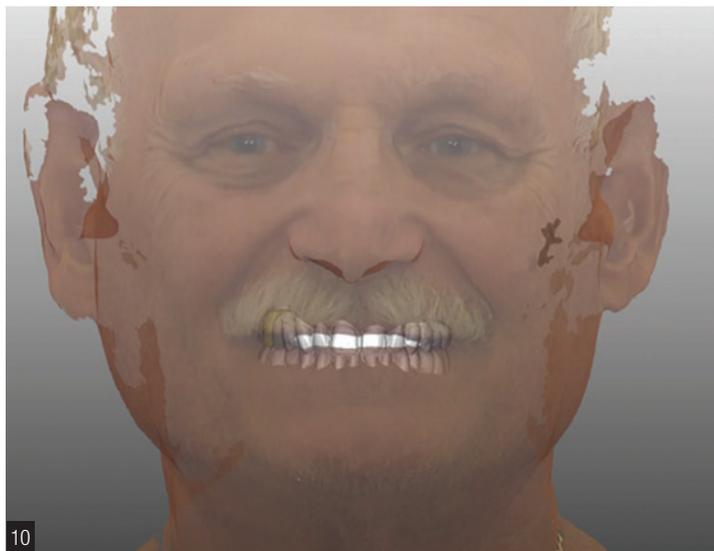


9

Bildschirm eine Kontrolle der Präparationsgeometrie erfolgen (Präparationsgrenze, Höhe, Einschubrichtung). Fehler können direkt analysiert werden, und es erfolgt eine Korrektur direkt im Mund im Präparationsbereich. Ein erneuter Scan benötigt nur diese Korrekturen. Der intraorale Scan stellt im heutigen digitalen Workflow viele Vorteile dar:

- Korrigierbarkeit des Abdrucks „selektiv“
- Reproduzierbarkeit der Daten
- neue Behandlungskonzepte möglich
- direkte Kommunikationsdarstellung in Echtzeit
- direkte Qualitätskontrolle/Analysemöglichkeiten der Präparation/Restaurierung
- Farbaufnahme
- Datenabgleich möglich
- Archivierungsoption
- 3D-Planungen
- Kombinierbarkeit (Matching)
- Digitale Kariesdiagnostik
- Gesichtsscan

Jeder Zahntechniker steht vor dem Problem, wie er die Funktionsebenen des Patienten in seinen virtuellen Artikulator bekommt. Dazu benötigt man heute den Gesichtsscan. Wir erstellen mittlerweile von fast jedem Patienten einen Gesichtsscan, wenn es sich um eine komplexe Versorgung oder Versorgung im Frontbereich handelt. Auch bei zahnlosen Patienten ist der Gesichtsscan bei uns routinemäßig im Einsatz. Gerade wenn alle oder sehr viele Zähne fehlen, ist die Festlegung der Okklusionsebenen sehr schwierig. Der Gesichtsbogen ist hierbei aus Erfahrung nur bedingt oder überhaupt nicht geeignet. Der Gesichtsscan bietet für die Orientierung in einem dreidimensionalen Raum ohne Orientierung alle notwendigen Referenzlinien und Ebenen. Der Gesichtsscanner ist ein einfach zu bedienender Scanner zur 3D-Digitalisierung von Gesichtern. Nach dem Scannen des Gesichtes und des Bissregistrates mittels Transferfork werden die Daten exportiert. Die Scandaten können später einfach in Konstruktionsprogramme wie Exocad (exocad GmbH) importiert werden. Dank der Transferfork (Bissregistrator) werden die Gesichtsscans in korrektem Bezug zum Modellscan dargestellt. Es ist mittlerweile möglich, den Gesichtsscan direkt in die CAD-Konstruktion zu implementieren, sodass eine direkte Rückkopplung der CAD-Konstruktion zum Gesichtsscan vorhanden ist. Man sieht also sofort, wie der Designvorschlag beziehungsweise die prothetische Lösung im Gesichtsschädel aussieht (Abb. 10), ob zum Beispiel die Achsen, die Längen, die Breiten und die Inklinationen stimmen. Somit liefert mir der Gesichtsscanner auch extrem viele Informationen für den Frontzahnbereich. Durch das virtuelle Wachs-up entfallen aufwendige Anproben



bei komplexen Arbeiten und man spart Zeit durch diesen neuen Workflow. Zudem kann direkt mit dem Patienten kommuniziert werden.

Fazit

Die digitalen Möglichkeiten in der zahnärztlichen Praxis sind, wie der Überblick ausgewählter Geräte und Handlings zeigt, ausgesprochen vielfältig und werden weiter wachsen – zum Vorteil von jenen Behandlern, die sich darauf einlassen und mit diesen Angeboten gezielt arbeiten, und Patienten, die ihre Versorgung durch den Einsatz kluger digitaler Tools als individueller und angenehmer erleben.

INFORMATION ///

Prof. Dr. med. dent. Karsten Kamm

Professur für Digitale Zahnmedizin
University DTMD Luxemburg
karsten.kamm@dtmd.eu

Zahngesundheit Baden-Baden

Tel.: +49 7221 969700
kk@z-b-b.de
www.zahngesundheit-baden-baden.de

Infos zum Autor



Literatur



Digitaler Workflow braucht analoge Kenntnisse

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW /// ZTM Josef Schweiger ist Leiter des zahntechnischen Labors der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik der Universität München und bringt seit Jahrzehnten durch Know-how, Erfahrungen und ein gezielt fachliches Netzwerken die digitale Entwicklung in Praxis und Labor voran. Umso wertvoller ist seine realistische und durchaus auch kritische Sichtweise auf den aktuellen Stand digitaler Workflows im praktischen Einsatz.



Es kann nicht sein, dass uns die Politik einerseits auffordert, digital kompetenter zu werden, **wenn wir andererseits mit einem Abrechnungssystem arbeiten müssen, das 25 Jahre hinterherhinkt.**

Herr Schweiger, 2012 haben Sie sich in einem Beitrag zu damals neuen Materialien und Techniken der Digitalen Zahnmedizin und Zahntechnik positiv geäußert, aber auch angemerkt, dass ein „gesunder Menschenverstand“ notwendig ist, um digitale Möglichkeiten einzuordnen und zu hinterfragen. Wie sehen Sie das heute, neun Jahre später? Wo steht das analoge Arbeiten im digitalen Trendgeschehen?

Mir ist kürzlich ein Plakat ins Auge gefallen, das wunderbar erfasst, worum es geht: „Alles wird digital, aber meine Gesundheit ist immer noch analog?!“ Das trifft es auf den Punkt! Menschen sind analog, und am Ende eines noch so ausgeklügelten digitalen Workflows setzen wir in der Regel, zum Beispiel in Form einer Krone, ein analoges Produkt in ein analoges Gebiss. Das heißt, wir müssen zwangsläufig immer wieder aus der digitalen in die analoge Welt zurückkehren.

Die zahlreichen Digitalisierungsmöglichkeiten, die heute bestehen, sind tolle Werkzeuge, die man intelligent nutzen kann, sie können aber analoge Fertigkeiten nicht ersetzen. Eine solche Annahme, wie es zum Beispiel die Single-click Dentistry suggeriert – mit nur wenigen Mausklicks zur fertigen Restauration – wäre falsch. Denn ohne Kenntnisse der analogen Verfahren und Schrittfolgen ist es am Ende kaum möglich, beurteilen zu können, ob das Ergebnis eines digitalen Workflows gut oder schlecht ist. Die so wichtigen Kalibrierungsmöglichkeiten entfallen. Das analoge Fundament ist wichtiger denn je, um die Wertigkeit des Endproduktes beurteilen zu können und nicht einer gewissen digitalen Demenz zu verfallen. Vor neun Jahren war das Tempo und Ausmaß noch nicht so dramatisch, mittlerweile aber sehe ich die Gutgläubigkeit an die Digitalisierung ausgesprochen kritisch und bleibe fest dabei: digital braucht analog!

Der digitale Workflow setzt sich aus den Bereichen der Datenerfassung, der Datenverarbeitung und der Ausgabe eines auf den Daten basierenden Endproduktes zusammen. Welche Rolle spielen dabei die CAD/CAM-Technologie und der 3D-Druck und wie weit sind sie fortgeschritten?

Die CAD/CAM-Technologie zur computergestützten Konstruktion und Fertigung mit einer Fräsmaschine ist mittlerweile Standard der Technik und aus der heutigen Zahnmedizin und Zahntechnik nicht mehr wegzudenken. Große Teile der Leistungen, die wir erbringen, werden mit CAD/CAM-Technologien erstellt. Daran wird sich auch in näherer Zukunft nicht groß etwas ändern. Auch der 3D-Druck gehört in Teilen schon zum technischen Standard. Nehmen Sie zum Beispiel das Lasersintern. Seit 2002 gibt es das Lasersintern von Kronen. Seit Ende letzten Jahres besteht zudem die Möglichkeit, Modellgüsse im Lasersinterverfahren herstellen zu lassen. Das ist in Teilen schon etabliert,



Menschen sind analog, und am Ende eines noch so ausgeklügelten digitalen Workflows setzen wir in der Regel, zum Beispiel in Form einer Krone, ein analoges Produkt in ein analoges Gebiss. Das heißt, wir müssen zwangsläufig immer wieder aus der digitalen in die analoge Welt zurückkehren.

gleichzeitig aber auch noch in einem Experimentier- und Prototypenstadium. Wie auch die additive Fertigung von Keramiken – da sind wir noch ganz am Anfang. Gute Fortschritte beobachten wir im Bereich der Komposite, speziell für Kronen und Restaurationen. Dass wir aus Kompositen nicht nur langzeitprovisorische Kronen herstellen, sondern mittlerweile sogar Kronen aus Kompositen gedruckt werden können, die für den permanenten Ersatz zugelassen sind, ist ein echter Meilenstein. Sicherlich werden hier noch viele klinische Patientenstudien notwendig sein, um auch Aussagen zur Langzeitprognose machen zu können. Beim 3D-Druck ist also schon viel erreicht und noch vieles in der Erprobungsphase.

Wie viele digitale Workflows bestehen momentan im Praxis- und Laboralltag?

Prof. Dr. Florian Beuer, Prof. Dr. Daniel Edelhoff und ich haben in einem gemeinsamen Beitrag im *British Dental Journal* von 2008 drei grundsätzlich verschiedene Workflows ausgemacht: den Chairside-Workflow, der komplett in der zahnärztlichen Praxis und damit in-office stattfindet und das Einscannen, Konstruieren und Herstellen der Restauration umfasst. Ebenfalls zum Chairside-Workflow gehört eine Out-Office-Variante. Hierbei werden die Daten mit dem Intraoralscanner zwar in der Praxis erfasst, gehen dann aber online zum Zahntechniker, der die Daten weiterverarbeitet, die Konstruktion vornimmt, das

ANZEIGE

exoplan 3.0 Galway Implantatplanungssoftware

Perfekte Versorgung bedarf perfekter Planung



NEUES
RELEASE

exoplan 3.0 Galway, die Implantatplanungssoftware der neuesten Generation, integriert sich nahtlos mit der führenden dentalen CAD-Software für Labore. Beeindrucken Sie Ihre Patienten mit überzeugenden Restaurationen durch virtuelle, prothetisch orientierte Implantatplanung.

Erweitern Sie mit exocad Ihre Möglichkeiten in der digitalen Zahnheilkunde.

Produkt herstellt und danach in die Praxis schickt. Die zweite Möglichkeit und der bisher klassische Weg ist der Labside-Workflow im zahntechnischen Labor. Hier wird analog in der Praxis abgeformt. Dann wird der Abdruck ins Labor geschickt, der Techniker fertigt das Modell an, scannt es ein, konstruiert und fertigt die Restauration und schickt sie dann wieder an den Zahnarzt. Die dritte Möglichkeit ist die zentrale Fertigung, wie sie in Fertigungszentren erfolgt. Hierbei können die Scan-daten entweder aus dem Labor oder der Praxis kommen. Das Rohteil wird im Fertigungszentrum erstellt, geht dann entweder ins Labor oder direkt in die Zahnarztpraxis, wird dort finalisiert, zum Beispiel aufpoliert, und in der Praxis eingesetzt. Die letztere Möglichkeit kann vor allem dann sinnvoll sein, wenn man den digitalen Workflow relativ risikofrei und ohne große Investitionen nutzen möchte.

Was erschwert aktuell die Umsetzung digitaler Prozesse im Praxisalltag?

Eine Praxis ist als Unternehmen immer auch marktwirtschaftlich orientiert. Daher ist das Festhalten an einem bisher etablierten analogen Workflow, bei dem man genau weiß, wie was abzurechnen ist und welche Materialkosten entstehen, durchaus verständlich – never change a running system. Bei einer digitalen Abformung muss ich nicht nur zuallererst in die Geräte investieren, sondern auch schauen, wie ich die neuen Arbeitsschritte abrechnen kann, denn die digitale Abformung an sich ist keine BEMA-, sondern immer eine GOZ-Leistung. Wenn Jens Spahn von dem neuen Digitalisierungsgesetz spricht, das in die Zukunft weist, hoffe ich sehr, dass hier auch die Zahnmedizin eingeschlossen ist, denn nur, wenn wir in unseren täglichen digitalen Anwendungen unterstützt werden, können wir den Patienten den Mehrwert der Digitalisierung auch wirklich zugutekommen lassen. Momentan ist das veraltete Abrechnungsprozedere ein gewaltiges Hindernis und bremst den Digitalisierungstrend spürbar aus.

Können Sie uns hierfür ein Beispiel geben?

Nehmen Sie die adjustierten Aufbisschienen, die beispielsweise komplett aus der Kassenleistung rausfallen, wenn man sie digital fräht. Auch wenn sie eine NE-Restauration durchführen und diese nicht gießen, sondern fräßen, ist es schon keine Kassenleistung mehr, sondern andersartig. Hier muss der Gesetzgeber sich der Entwicklung anpassen. Es kann nicht sein, dass uns die Politik einerseits auffordert, digital kompetenter zu werden, wenn wir andererseits mit einem Abrechnungssystem arbeiten müssen, das 25 Jahre hinterherhinkt. Ich sehe den Unterschied zum Ausland, zum Beispiel zu Holland. Hier sind CAD/CAM-Stege eine Kassenleistung und entsprechend groß ist die Nachfrage und Versorgung.

Sie haben 2015, gemeinsam mit Prof. Dr. Florian Beuer, ein damals neues Dentinkernverfahren vorgestellt. Was ermöglicht das Verfahren und worauf zielt es ab?

Wir haben mit unserer Technik sogenannte Zahnstrukturdatenbanken entwickelt, in der wir die innere und äußere Schicht von

natürlich erscheinenden Zähnen gespeichert haben. Diese Datenbanken beschleunigen die Anfertigung einer Krone, da der Zahntechniker den ganzen Grund- und Schichtaufbau des Zahns nicht mehr mühsam und oftmals nach dem Trial-and-Error-Prinzip erarbeiten muss. Seine Arbeit erhält so eine hohe Effizienz und Zielgenauigkeit im Ergebnis. Fehler in der Schichtung lassen sich vermeiden. Neu ist jetzt, im Vergleich zur ersten Einführung, dass wir das Ganze auch im Multimaterial-3D-Druck herstellen können. Das heißt, wir können solche Restaurationen auch in einem Druckvorgang schichtweise aufbauen. Damit lässt sich in einem Bauprozess eine fertig geschichtete Krone herstellen. Das große Ziel ist letztlich – und das ist auch im Patent enthalten –, dass man mit dem Intraoralscanner den Zahn vollumfänglich in seiner äußeren und inneren Beschaffung erfasst und die Schichten dann nutzt, um zum Beispiel einen fehlenden Zahn auf der gegenüberliegenden Seite schichtweise herzustellen. Diese Daten können dann dem Zahntechniker zur Verfügung gestellt werden, und er erschafft daraus eine Krone, die identisch ist – gerade im Frontzahnbereich macht das aufgrund der hohen ästhetischen Anforderungen absolut Sinn.

Wir haben viel über die Anwendung digitaler Prozesse in Bezug auf den Zahnarzt und das Labor gesprochen. Wie sieht es mit den Patienten aus? Welcher Gewinn stellt sich für Sie aus den digitalen Angeboten ein?

Das sind vor allem zwei wesentliche Vorteile: eine klare Zeitersparnis und ein sehr angenehmes Prozedere, das zum Beispiel bei der Abdrucknahme ohne sperriges Material im Mund auskommt. Dabei ist der digitale Prozess, zumindest im Bereich eines Quadranten, mindestens so genau wie der analoge Workflow.

Status quo und Zukunft des digitalen Workflows. Wie würden Sie beides in aller Kürze beschreiben?

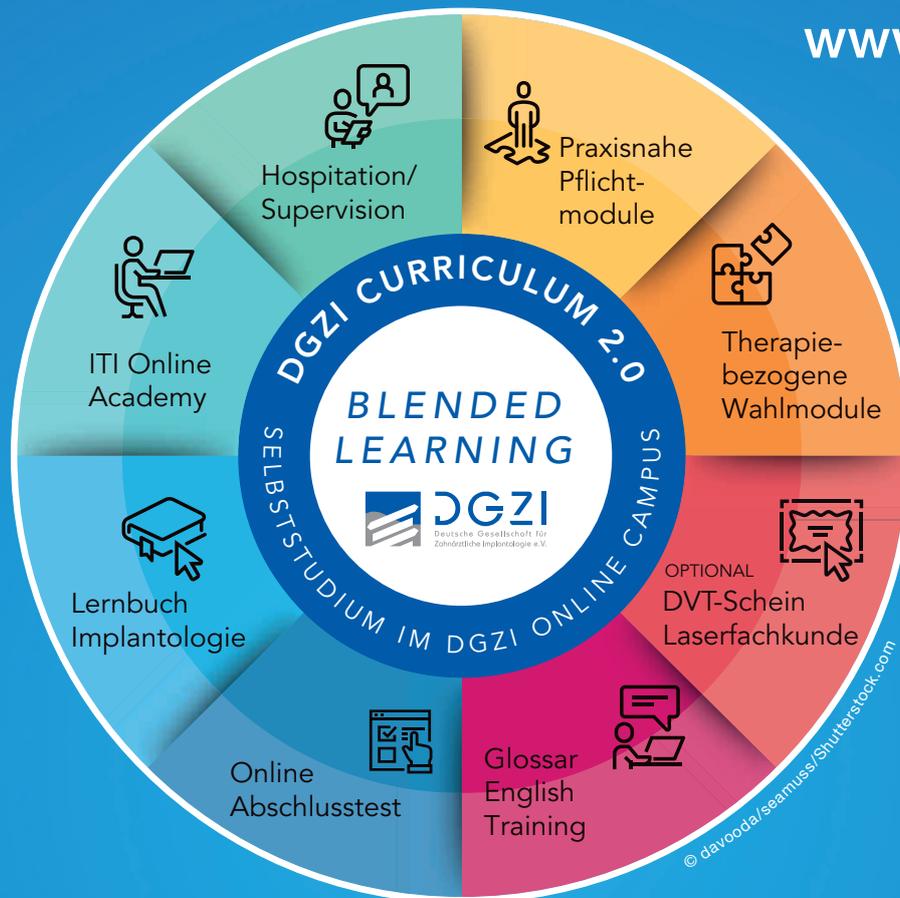
Ich würde sagen, dass wir schon viel erreicht haben und es im Idealfall zukünftig anwendungssicherer und einfacher werden sollte – momentan ist die Digitalisierung noch zu kompliziert. Man muss heute gewissermaßen zwei Sprachen sprechen, die analoge und die digitale, und das macht unseren Beruf deutlich schwieriger als noch vor Jahren. Wie weit auch die Digitalisierung voranschreiten wird, am Ende müssen ihre Produkte in der analogen Welt bestehen. Das ist die Herausforderung! Insofern ist unser Beruf ein unglaublich ehrlicher Beruf – wenn der Patient sich nicht wohlfühlt und die Krone nicht passt, dann passt sie nicht. Da hilft auch die beste digitale Ausstattung nichts. Der Patient ist und bleibt die Messlatte unserer Arbeit.



Josef Schweiger
Infos zur Person

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.

Neue Leitung der Kieferorthopädie am UKL setzt auf digitale Lösungen

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW /// Prof. Dr. med. dent. Dr. rer. hum. biol. Till Köhne ist seit Jahresbeginn der neue Direktor der Poliklinik für Kieferorthopädie am Universitätsklinikum Leipzig. Im *ZWP*-Interview erläutert der vom Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf kommende KFO-Experte seine Vision einer digital unterstützten Versorgung und Forschung im Bereich kieferorthopädischer Erkrankungen.



„Ich denke schon, dass gerade ein digitales Set-up helfen kann, um beispielsweise das Ausmaß einer kieferorthopädischen Zahnbewegung darzustellen. Am Ende wird ein Computer aber nie die Entscheidung treffen können, ob man beispielsweise extrahieren muss oder nicht.“

Prof. Dr. Köhne, Sie sind seit Januar 2021 neuer Leiter der Poliklinik für Kieferorthopädie am UKL – wir freuen uns sehr, Sie in unserer Verlagsstadt Leipzig begrüßen zu können! Was hat Sie dazu bewogen, dem Ruf nach Leipzig zu folgen?

Leipzig ist eine junge, aufstrebende Stadt und auch vonseiten des Universitätsklinikums hatte ich von Anfang an das Gefühl, dass man hier etwas bewegen will. Da die Lehrstühle für MKG und Prothetik ja auch erst in den letzten Jahren neu besetzt wurden, passe ich gut zu dem neuen Führungsteam. Schließlich wurde mir auch vonseiten der Fakultät ermöglicht, meine Arbeitsgruppe aus Hamburg mitzunehmen und hier ein Forschungslabor aufzubauen. Das Gesamtpaket hat also beruflich gestimmt und auch privat glaube ich, dass man in Leipzig sehr gut leben kann – ich bin auf jeden Fall gespannt.

Welche Ziele in Ihrer klinischen wie wissenschaftlich-forschenden Arbeit verfolgen Sie jetzt am Leipziger Klinikum? Und inwieweit haben Sie dabei vor, auf die interdisziplinären Möglichkeiten des Standortes zurückzugreifen?

Diese Fragen sprechen verschiedene Aspekte an, aber vielleicht lässt es sich auf eine einfache Frage herunterbrechen: Wie würde ich als Patient in meiner Klinik selber gerne behandelt werden? Mit dieser Frage im Kopf habe ich zum Beispiel in den ersten Monaten unser Anmeldungskonzept etwas umgestellt, damit wir telefonisch besser erreichbar sind. Der nächste Schritt ist hier die Anbindung eines Online-Terminkalenders. Außerdem versuchen wir, die Erstdiagnostik gleich bei der Beratung zu machen, um zu vermeiden, dass die Patienten dafür noch mal extra kommen müssen. Für komplexe Behandlungsfälle – zum Beispiel Patienten mit Dysgnathie-Operationen oder Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalten – ist sicherlich auch unsere enge Kooperation mit der MKG äußerst positiv. Diese Kooperation will ich unbedingt weiterführen und ausbauen. Beispielsweise freuen wir uns, bei dem neuen Zentrum für Oro- und Kraniofaziale Anomalien am Universitätsklinikum Leipzig mitzumachen. Das passt auch gut zu unserem Forschungsschwerpunkt, in dem wir uns mit der Erforschung dieser Erkrankungen auf genetischer Ebene beschäftigen.

In einer Ihrer ersten öffentlichen Äußerungen haben Sie die Einführung moderner digitaler Lösungen hervorgehoben. Worin sehen Sie den Nutzen digitaler Prozesse in der Zahnmedizin und Kieferorthopädie?

Wir sind in der Zahnmedizin und insbesondere in der Kieferorthopädie absolut führend, was die Digitalisierung angeht. Das kann nur daran liegen, dass digitale Arbeitsprozesse

die Arbeit einfacher, besser und effizienter machen. Ein gutes Beispiel dafür sind das digitale Röntgen und die Papierakten. Niemand würde es heutzutage noch bevorzugen, hier analog zu arbeiten. Wir werden in zehn Jahren genauso auf unsere Gipsmodelle zurückblicken. Wir werden daher im nächsten Semester den Studierenden neben der klassischen Modellanalyse auch den digitalen Workflow mit Intraoralscan und digitaler Modellvermessung beibringen. Diese digitale Art der Modellvermessung ist nicht nur schneller und genauer, sondern ermöglicht beispielsweise auch sehr einfach, ein digitales Set-up zu erstellen. Das entscheidende Argument für mich ist aber die Verfügbarkeit der Daten! Hierzu will ich ein einfaches Beispiel geben. Ich war als Kind großer Fan von Benjamin Blümchen und hatte erst eine Schallplatte und dann vielleicht 15 Kassetten. Meine Kinder haben heute über Spotify Zugriff auf sämtliche Benjamin Blümchen-Folgen, die jemals produziert wurden, und natürlich auch auf so gut wie jedes andere Hörspiel. Genauso ist es in einer volldigitalen Praxis. Mit einem „Klick“ hat man Zugriff auf sämtliche Behandlungsunterlagen der Patienten. Das ist für mich unglaublich wichtig für die klinische Versorgung und natürlich auch für Lehre und Weiterbildung.

Können digitale Vorgehen auch die Ursachenfindung kieferorthopädischer Erkrankungen – ein ausgewiesener Schwerpunkt von Ihnen – unterstützen? Und wenn ja, in welchem Umfang?

Ich denke schon, dass gerade ein digitales Set-up helfen kann, um beispielsweise das Ausmaß einer kieferorthopädischen Zahnbewegung darzustellen. Am Ende wird ein Computer aber nie die Entscheidung treffen können, ob man beispielsweise extrahieren muss oder nicht. Hinzu kommt auch, dass viele Nebenwirkungen einer kieferorthopädischen Behandlung (zum Beispiel Wurzelresorptionen) nur bei einzelnen Patienten verstärkt auftreten, es also eine biologische Prädisposition für diese Nebenwirkungen geben muss. Das ist daher eine Fragestellung, die wir aus molekularbiologischer Sicht betrachten wollen. Aber auch hier hat es in den letzten zehn bis 20 Jahren eine enorme Entwicklung gegeben. Durch moderne biologische Verfahren – zum Beispiel die CRISPR/Cas-Methode – ist es heutzutage sehr viel einfacher, die Funktion einzelner Gene in der Zellkultur oder im Mausmodell zu untersuchen. Zum Glück habe ich hier Mitarbeiter, die sich damit sehr viel besser auskennen als ich.

Mit nur 36 Jahren gehören Sie zur jungen Generation medizinischer Führungskräfte. War das Ihr ausgewiesenes Ziel, frühzeitig nach oben zu kom-

men, oder haben sich die Chancen eher zufällig ergeben? Und was ist Ihr Führungscredo?

Ich habe schon in meinem Studium viel geforscht und hatte auch nach dem Studium dann das Glück, meine Weiterbildung und Habilitation zielstrebig verfolgen zu können. In der Tat bin ich aber in den letzten drei Jahren nicht den Weg einer klassischen universitären Karriere gegangen, sondern habe parallel zu meinem Lehrauftrag in Hamburg in einer kieferorthopädischen Fachpraxis in Wien gearbeitet. Im Nachhinein hat mir diese Konstellation wahrscheinlich sogar dabei geholfen, den Ruf nach Leipzig zu erhalten, aber geplant war das so sicher nicht. Mein Führungscredo ist, den Patienten in den Mittelpunkt unserer Arbeit zu stellen. Diese Patientenorientierung versuche ich tagtäglich vorzuleben.



Univ.-Prof. Dr. med. dent. Dr. rer. hum. biol. Till Köhne
Infos zur Person

ANZEIGE

INDIVIDUELLE RECALLKARTEN

- ✓ auch als Verschluss-Recallkarte für mehr Datenschutz
- ✓ jetzt online konfigurieren und bestellen!

10 % Rabatt
für Neukunden

dentalprint | Wiebelstr. 4a | 04315 Leipzig | Tel: 0341 - 27 11 85-5

Möglichkeiten der Digitalisierung bei Weitem nicht ausgeschöpft

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW /// Prof. Dr. Tabea Flügge ist Fachzahnärztin für Oralchirurgie und seit März 2020 Professorin am Einstein Center Digital Future (ECDF) und der Charité – Universitätsmedizin Berlin. Der Fokus ihrer Forschung liegt auf der digitalen Bildgebung und computergestützten Behandlungsplanung in der Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie und dabei vor allem auf digitalen Technologien für die Rekonstruktion von komplexen Gesichtdefekten. Im *ZWP*-Kurzinterview beantwortet die junge Expertin drei Fragen zu ihrem Fachgebiet.

**EINSTEIN
CENTER
Digital Future**

© ECDF/PR

Frau Prof. Dr. Flügge, welchen Stellenwert haben die digitale Bildgebung und computergestützte Behandlungsplanung in der heutigen MKG-Chirurgie?

Die digitale Bildgebung und Behandlungsplanung hat einen herausragenden Stellenwert und ist für einen Großteil der Operationen unverzichtbar geworden. Wir nutzen eine Vielzahl unterschiedlicher Bildgebungsmethoden und können durch deren Kombination einen virtuellen Patienten visualisieren. Dies gibt uns die außerordentliche Möglichkeit, komplexe sowie fein gegliederte anatomische Strukturen des Gesichtsschädels in hoher Auflösung zu betrachten. Neben der Betrachtung der Bilddaten ist die Nutzung von Softwarelösungen für die Behandlungsplanung ein entscheidender Fortschritt der Digitalisierung. Komplexe Operationen werden virtuell simuliert und patientenspezifische Implantate, Transplantate sowie individuelle chirurgische Werkzeuge für die Übertragung der Planung in den chirurgischen Eingriff angefertigt.

Ist digital versus analog gleich Konkurrenz oder Kooperation?

Die digitale und analoge Welt konkurrieren meines Erachtens nach nicht miteinander. Die Nutzung digitaler Technologien beruht derzeit auf dem Beitrag von Ärzt*innen bzw. Zahnärzt*innen für eine patientenindividuelle Planung. Das Potenzial liegt demnach in der Ergänzung digitaler und analoger Technologien. Digitale Technologien sollten vor dem Hintergrund betrachtet werden, dass die Zahnheilkunde sowie die Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie ein Handwerk sind. Die Unterstützung der Behandlung durch digitale Technologien ermöglicht es Behandler*innen, den Fokus auf die individuelle Patientenversorgung zu richten.

Prof. Dr. Tabea Flügge hat 2010 ihr Studium der Zahnheilkunde an der Charité – Universitätsmedizin Berlin abgeschlossen und 2016 ihre Anerkennung zur Fachzahnärztin für Oralchirurgie erhalten. Seit März 2020 ist sie Professorin am Einstein Center Digital Future (ECDF) und der Charité – Universitätsmedizin Berlin.



© ECDF/PR/Felix Noak

Ist schon alles derzeit Mögliche in der (zahn)medizinischen Digitalisierung erreicht?

Nein, die Möglichkeiten der Digitalisierung in der Medizin und Zahnmedizin sind aus meiner Sicht bei Weitem nicht ausgeschöpft. Ich sehe insbesondere in der Automatisierung der Diagnostik und Behandlungsplanung noch ungenutztes Potenzial für die zukünftige Medizin. Letztlich aber wird die Digitalisierung von Behandler*in zu Behandler*in sehr unterschiedlich gestaltet. Diese heterogene Nutzung der Digitalisierung ist durch die verschiedenen Formen der Berufsausübung begründet. Ärzt*innen und Zahnärzt*innen arbeiten in unterschiedlichen Strukturen, die von der Einzelbehandlerpraxis bis zu großen Kliniken reichen. Demzufolge greifen sie auf unterschiedliche technologische Ressourcen, Budgets und Infrastrukturen zurück. Diese individuelle Gestaltung eines digitalen Workflows ist aus meiner Sicht aber kein Mangel oder gar Hindernis für übergreifende Entwicklungsprozesse, sondern Ausdruck dafür, dass Behandler*innen auf die ihnen sinnvoll erscheinenden Werkzeuge für ihre klinische Praxis zurückzugreifen.

ECDF: Digitalisierung made in Berlin

Das Einstein Center Digital Future (ECDF) ist das Zentrum für Digitalisierungsforschung in Berlin. Seit der Eröffnung im April 2017 forschen hier Wissenschaftler*innen in den Kernbereichen Digitale Infrastrukturen, Methoden und Algorithmen, Digitale Gesundheit, Digitale Gesellschaft und Digitale Industrie und Dienstleistungen. Das Projekt ECDF beruht auf einer großen Public-Private-Partnership (PPP) aus mehr als 30 Unternehmen und Organisationen, allen vier Berliner Universitäten, der Charité – Universitätsmedizin Berlin sowie mehr als zehn Forschungsinstituten aus der Berliner Wissenschaft. Das ECDF hat eine geplante Laufzeit von sechs Jahren. Das mit mehr als 38,5 Millionen Euro ausgestattete Projekt zielt darauf ab, die Berliner Akteure im Bereich Digitalisierung stärker zu verknüpfen und neue Formen der Kooperation zu erproben.

ANZEIGE

Bleiben Sie mit den E-Scannern der **Generation Red** auf dem Laufenden

20% schneller,
zum selben Preis!



Die E1, E2 und E3-Laborscanner wurden auf die Scan-Plattform der nächsten Generation umgestellt, der Plattform, auf der auch unser E4-Scanner läuft. Dadurch konnte eine 20 % höhere Geschwindigkeit als zuvor erzielt werden. Die E-Scanner der Roten Generation sind mit einem charakteristischen roten Ring ausgestattet und bieten eine optimierte Produktivität ohne zusätzliche Kosten.

Weitere Infos: www.3shape.com/de/scanners/lab/generation-red

Smart den Praxisalltag meistern

Ein Beitrag von Janine Beuthner

SMARTE TECHNOLOGIEN /// Digitalisierung ist in aller Munde, aber ist sie auch schon in den deutschen Zahnarztpraxen angekommen? Wann haben Sie, oder Ihr Team, sich das letzte Mal über manuell aufwendige Prozesse geärgert? War es beim Eintüten der Recallbriefe? Oder den telefonischen Terminerinnerungen? Kam es bei der Terminvergabe zu Doppelbelegungen, weil der Terminkalender zu unübersichtlich ist, oder wurden Leerzeiten nicht frühzeitig erkannt? Digitalisierung hört nicht bei der Online-Terminbuchung auf. Richtig spannend wird es erst danach!

Damit alle Abläufe in der Zahnarztpraxis reibungslos und ohne zeitliche Einbußen und Verzögerungen funktionieren, muss das gesamte Praxisteam eng Hand in Hand arbeiten. Smarte Technologien sind dabei wichtige Helfer. Durch die Digitalisierung lässt sich der Arbeitsablauf in der Praxis nämlich deutlich vereinfachen. Wir zeigen es Ihnen anhand konkreter Beispiele aus dem Praxisalltag.

Der smarte Praxiskalender

Digitale Workflows sind automatisierte Prozesse, die manuelle Aufgaben schnell, standardisiert und fehlerfrei erledigen. In der Praxis sind das u. a. Tätigkeiten wie die Terminkoordination oder das Management von Recalls, Ketten- und Folgeterminen. Smarte Technologien passen sich an die Bedürfnisse der Nutzer an und erledigen Prozesse automatisiert und fehlerfrei. Ihren smarten Doctolib-Praxiskalender „füttern“ Sie bspw. mit Behandlungsräumen, Geräten und Laborkapazitäten, Besuchsgründen, Patientengruppen und Sprechstunden. Dank Ihres smarten Kalenders kommt es nie wieder zu Doppelbelegungen, Unübersichtlichkeiten oder vermeidbaren Leerläufen. Denn sobald ein Termin für einen bestimmten Besuchsgrund online über die Praxiswebseite oder das Praxisprofil auf www.doctolib.de gebucht wird, werden auch alle notwendigen weiteren Ressourcen geblockt. Übrigens, mit Ihrem Praxisprofil auf www.doctolib.de erhöhen Sie auch automatisch die Sichtbarkeit Ihrer Praxis im Internet und sind für Bestands- und Neupatienten 24/7 erreichbar. Jeder zweite Termin wird mittlerweile außerhalb der regulären Praxisöffnungszeiten gebucht¹ und mit Ihrem Kalender synchronisiert. So starten Sie und Ihr Team ohne Aufwand in jeden neuen Tag.

Literatur



doctolib
Infos zum Unternehmen



Terminlücken automatisch füllen

Apropos Leerläufe ... Terminabsagen und -ausfälle verlieren ihren Schrecken, wenn sich Ihr Kalender automatisch, quasi von allein, befüllt. Ohne manuellen Aufwand für Ihr Team. Ihre Mitarbeiter*innen sind hochqualifiziert und sollten ihre wertvolle Arbeitszeit nicht am Telefon verbringen. Überlassen Sie das Doctolib und dem digitalen Terminmanagement. Wird ein Termin abgesagt, zeigt das System, was es kann. Der nun freie Slot wird direkt wieder zur Buchung freigegeben. Parallel erhalten Patienten, die sich aufgrund eines späteren Termins auf die digitale Warteliste gesetzt haben, eine Benachrichtigung per SMS oder E-Mail, dass ein früherer Termin zur Buchung zur Verfügung steht. Dieser digitale Workflow spart Ihnen und Ihrem Team viel Ärger und Aufwand, denn dadurch können Terminausfälle um bis zu 58 Prozent reduziert werden.² Außerdem begeistert er Ihre Patienten, denn so einfach war die Interaktion mit Ihrer Zahnarztpraxis noch nie.

Digital mit Patienten kommunizieren

E-Mail und SMS sind heute die Standardkommunikationsmittel. Warum? Weil Sie Ihre Empfänger schnell und überall erreichen. Terminbestätigung und Terminerinnerung werden automatisch versandt und enthalten alle Informationen und Hinweise, z. B. zu notwendigen Dokumenten. So wird der Termin nicht vergessen und schon die Anfahrt und Anmeldung verlaufen reibungslos. Für Kettentermine oder digitale Recalls definieren Sie einmalig den Zeitraum nach dem vorangegangenen Termin, die Patientengruppe, den Besuchsgrund des letzten Termins und des folgenden Termins – und Ihre Patienten werden pünkt-

lich per E-Mail und SMS an den nächsten Termin oder die notwendige Prophylaxebehandlung in Ihrer Praxis erinnert. Durch die automatische Erinnerung an Vorsorgeuntersuchungen von Doctolib wird bis zu jeder fünfte Termin online gebucht³, denn so ist die Terminbuchung nur noch einen Klick entfernt.

Keine Angst vor Digitalisierung

Die Zeiten von monatelangen Digitalisierungsprojekten und hundertseitigen Lasten-/Pflichtenheften sind vorbei! Digitale Tools, wie Doctolib, sind in wenigen Stunden in Ihrer Praxis und speziell an Ihre Bedürfnisse eingerichtet – ohne die Praxisabläufe zu stören. Das Team von Doctolib schult Sie und Ihr Team. Bereits nach einer ersten Schulung können Sie direkt loslegen. Und auch nach der Schulung steht das Doctolib-Team immer an Ihrer Seite.

Die Nutzung von Softwarelösungen wie z. B. Doctolib ist einfach und intuitiv. Selbst Kollegen und Mitarbeiter, die im Umgang mit digitalen Hilfsmitteln nicht so versiert sind, sind bereits nach kurzer Zeit von dem Mehrwert überzeugt.



EXPERTENBOX

**Dr. med. dent.
Henrik-Christian Hollay,
Zahnarzt und Implantologie-
Experte in München**

Welche Vorteile bietet Ihnen das digitale Terminmanagement?

Die Gewinnung von Neupatienten ist natürlich immer gern gesehen, wenn eine gewisse Sichtbarkeit vorhanden ist. Doctolib ist hier ein gutes Tool, weil es sehr bekannt ist, für Patient*innen auffindbar zu sein. Die Möglichkeit zu haben, leicht gefunden zu werden, ist durchaus sehr interessant.

Können Sie eine Entlastung Ihres Teams feststellen?

Ich habe nicht viele Zahnmedizinische Fachangestellte, diese sind aber hochqualifiziert und freuen sich natürlich, wenn sie den Recall nicht händisch versenden müssen und so entlastet werden.

Wie hat die Umstellung auf das digitale System funktioniert?

Für meine Mitarbeiterinnen war es natürlich eine kurze Umstellung, aber überschaubar. Innerhalb von wenigen Tagen hat alles funktioniert und das Team hat sich schnell an das neue System gewöhnt, jetzt arbeiten sie gerne und intuitiv damit.

Doctolib auf einen Blick:

Termin- und Patientenmanagement für die Zahnarztpraxis

- 15.000 Zahnärzte in Europa nutzen bereits Doctolib
- Verbesserung der Sichtbarkeit der Praxis im Internet durch individuelles Praxisprofil auf www.doctolib.de
- Bis zu neun Neupatienten/Monat dazugewinnen³
- Jeden 5. Termin buchen Patienten eigenständig online³, unter anderem auch Kettentermine wie die 01 in Kombination mit einer PZR
- Reduzieren Sie Terminausfälle um bis zu 58 Prozent²

Informationen zur Praxisorganisation können Sie jetzt auch hören. Im neuen Podcast „What’s up Doc?! – Sprechstunde mal anders“.

Jetzt Reinhören auf

doctolib.info/podcast-dental

Besser heute als morgen starten

Die Digitalisierung schreitet unablässig voran – im Privatleben als auch im Arbeitsalltag entlasten und unterstützen uns smarte Technologien. Im Wettbewerb um die besten Mitarbeiter wird der digitale Faktor eine immer wichtigere Rolle spielen. Und Patienten wünschen sich schon längst viel mehr Digitalisierung, vor allem im Kontakt mit der Praxis. Digitalisierung in der Zahnarztpraxis bedeutet aber nicht nur, Patienten einen zeitgemäßen Service zu bieten. Digitale Services steigern die Wirtschaftlichkeit der Praxis und sichern ihren langfristigen Erfolg, durch den kontinuierlichen Zufluss an Neupatienten, die Bindung bestehender Patienten an die Praxis und indem Sie sich von der Zahnarztpraxis nebenan abheben. Der nächste Schritt kann also nur in eine Richtung gehen!

Weitere Informationen rund um die Services und Produkte von Doctolib sind auf doctolib.info/dental zu finden. Das Doctolib-Team ist telefonisch unter +49 30 22027167 zu erreichen.

Dr. med. dent.
Henrik-Christian Hollay
Infos zur Person



INFORMATION ///

Doctolib GmbH • www.info.doctolib.de

Self-care in Europa: GSK präsentiert Studie zur Gesundheitsselbsthilfe

GSK Consumer Healthcare und das Healthcare-Beratungsunternehmen Vintura präsentierten Ende Februar einen gemeinsamen Bericht über den Status und die Chancen der Gesundheitsselbsthilfe (engl. „self-care“) in den europäischen Staaten, darunter auch Deutschland. Grundlage des Berichts ist eine Studie, die Vintura zwischen Mai und September 2020 im Auftrag von GSK durchgeführt hatte. In der Besprechung und Auswertung der Studie betonten die Forscher, dass eine umfassende Kultur der Gesundheitsselbsthilfe die Menschen in die Lage versetze, sich bestmöglich um ihre eigene Gesundheit und ihr Wohlbefinden zu kümmern. Das bringe gesundheitliche Vorteile mit sich, beispielsweise bei der Prävention und bei der Behandlung kleinerer Beschwerden, aber auch bei der Linderung chronischer Schmerzen und selbst bei der begleitenden Therapie schwerer Krankheiten. Gleichzeitig können Eigenprävention, Selbstbehandlung und -medikation den zunehmenden Druck auf die Gesundheitssysteme mindern. Doch nach Ansicht der Forscher existieren vier zentrale Barrieren, die der weiteren Ausweitung der Gesundheitsselbsthilfe in Europa im Weg stehen. Zu ihnen gehören die geringe Gesundheitskompetenz vieler Europäer, der begrenzte Fokus auf Gesundheitsprävention und gesünderen Lebensstil, die mangelnde Einbindung medizinischer Fachkräfte sowie der eingeschränkte Zugang zu rezeptfreien Medikamenten in manchen Märkten. Diese Hemmnisse müssen überwunden werden, um die Alltagsgesundheit für alle zu verbessern. Der vollständige Bericht *Gesundheitsselbsthilfe und ihre Vorteile für die europäische Gesundheitswirtschaft* steht zum kostenlosen Download über die Website www.de.gsk.com/de-de/ bereit.

Quelle: GSK Consumer Healthcare



An advertisement for Wawibox. It features a video conference screen with several participants. Below the screen, a person's hands are shown typing on a laptop. A yellow circular badge contains the text 'Kostenlose Experten-Talks'. The text 'Vorbereitet auf die MDR ab dem 26. Mai?' is also visible. The Wawibox logo is in the top left corner.

MDR: Chargen in Zahnarztpraxen und Laboren rückverfolgen

Am 26. Mai 2021 tritt die neue Verordnung der Medical Device Regulation (MDR) in Kraft. Für Zahnarztpraxen und Dentallabore bedeutet das unter anderem, eine Chargenrückverfolgbarkeit für zehn Jahre zu gewährleisten. Mit einer digitalen Materialverwaltung können Praxen und Labore dieser Pflicht im Alltag effizient nachkommen.

Wawibox Pro: Lückenlose Dokumentation dank Chargenetiketten

Nutzer der Wawibox Pro können im System Etiketten mit Barcodes erzeugen, die die entsprechende Chargennummer der Produktpackung enthalten. Der Barcode kann mit gewöhnlichem Barcodescanner ausgelesen und direkt z. B. in eine Praxisverwaltungssoftware übertragen werden. Das Wawibox-Team arbeitet mit Hochdruck an individuellen Lösungen für Dentallabore und unterstützt bei Fragen rund um die Chargendokumentation.

Expertentalk: Kostenlos für Zahnarztpraxen und Dentallabore

Am 14. und 21. April veranstaltet Wawibox zusammen mit Qualitätsmanagementexpertin Carmen Rinker Webinare zum Thema MDR. Neben praktischen Tipps zur Umsetzung der veränderten Anforderungen an das Qualitätsmanagement wird ein effizienter Ansatz zur digitalen Chargendokumentation vorgestellt. Informationen auf wawibox.de/chargen



Infos zum Unternehmen

Wawibox (ein Angebot der caprimed GmbH)

Tel.: +49 6221 520480-30 • www.wawibox.de

25 bis 30 Prozent des Praxisumsatzes durch Prophylaxe erreichen?

Die vielen positiven Rückmeldungen aus den Zahnarztpraxen, die das von uns angebotene Konzept bereits nutzen, zeigen den enormen Mehrwert für Zahnärzte*innen und Patienten*innen. Die anfängliche Skepsis mit: „Das kann doch für 9 Euro/Monat nicht funktionieren. Da holen ja alle Patienten von mir mehr raus, als der Tarif kostet“, ist dank erster Praxiserfahrungen und erklärenden Telefonaten zwischenzeitlich verfliegen. Zahnvorsorge und nicht Zahnersatz ist der zentrale Gedanke dieses Zahnzusatztarifs der Barmenia Krankenversicherung. Aus diesem Grund werden 100 Prozent der PZR bezahlt. Häufigste Frage ist jene nach der Anzahl der Behandlungen, die ein Patient in Anspruch nehmen kann und voll erstattet bekommt. Ihr Patient kann zweimal im Jahr oder – wenn es eine medizinische Indikation gibt (zum Beispiel Diabetes, PA-Behandlung, komplexere Implantate) – auch öfter abrechnen.

Eine weitere häufige Frage ist, ob auch die Begleitleistungen der PZR abgerechnet werden können. Ja, auch diese können über den Tarif bis zu den Höchstsätzen der GOZ (3,5-fach) abgerechnet werden. Die Frage aller Fragen ist und bleibt: „Wie funktioniert das?“ Funktionieren kann das, weil es einen großen „Versicherungstopf“ gibt. In diesem sind viele Versicherungsnehmer, die keine Leistungen oder nur wenige Leistungen in Anspruch nehmen, und andere – wie hoffentlich Ihre Patienten –, die durch Sie regelmäßig daran erinnert werden, wieder eine PZR durchführen zu lassen: Denn Mundgesundheit ist sehr wichtig. Wollen auch Sie Ihren Patienten einen Mehrwert bieten und Ihren Prophylaxeumsatz steigern? Die Worte von Marcel Nehlsen (Steuerberater, der ausschließlich Zahnärzte als Mandanten betreut und Partner von Laufenberg Michels und Partner mbB ist) aufgreifend: „Ich betreue inzwischen Praxen, deren PZR-Umsatz bis zu 30 Prozent des gesamten Praxisumsatzes ausmacht. Dieser Tarif kann ein guter Baustein sein, eine ähnliche Quote zu erreichen.“ Alles, was Sie dafür tun müssen, ist: Sie bestellen mit dem beiliegenden Blatt oder unter www.pzr-direkt.de in dem Unterpunkt „Flyer bestellen“ kostenlos unsere DIN-lang-Flyer für Ihre Patienten und legen diese in der Praxis aus. Wenn Ihre Patienten mithilfe des Flyers auf unsere Seite gehen, können sie sich eigenständig über den Tarif informieren und diesen auch online abschließen. Natürlich bieten auch andere diesen Tarif an. Aber nur wir bieten Ihren Kunden eine gesellschaftsunabhängige Informationshotline, wo die Patienten ihre Fragen stellen können und kompetent bei allen Vorgängen angeleitet werden. Ob Fragen zur Beantragung, zum Einreichen der Rechnung oder Sonstigem: Die Hotline stellt sicher, dass der ganze Prozess reibungslos funktioniert und Ihnen keine Fragen in die Praxis zurückgespielt werden. Wenn Ihre Patienten die Rechnungen über die App einreichen, haben sie in der Regel innerhalb von drei Tagen das Geld auf ihrem Konto.

Unsere Erfahrungen zeigen, dass Patienten gehäuft in folgenden Situationen den Rat zu unserem PZR-Tarif erhalten:

1. In Praxen, in denen die PZR über 110 Euro kostet oder zukünftig kosten soll
2. Alle Patienten, die zweimal jährlich kommen oder kommen sollten
3. Jeder PA-Patient – wenn die Notwendigkeit einer PA-Behandlung festgestellt wird
4. Nach Implantatbehandlungen
5. Allen Patienten, die aufgrund ihrer medizinischen Situation drei- oder viermal im Jahr zur PZR kommen müssen

Da der Tarif noch weitere Leistungen beinhaltet und um Ihnen kurz aufzuzeigen, dass praktisch alle Positionen – die mit der PZR zu tun haben – durch den Tarif abgerechnet werden können, bieten wir Ihnen kostenfreie, kurze Online-Seminare mit circa zehn bis 15 Minuten Länge an.

Unter folgendem Link können Sie sich oder ihre Mitarbeiter*innen anmelden:

www.fachberatung-aerzte-zahnaerzte.de/online-seminare

Ralf Müller Versicherungsmakler für Ärzte und Zahnärzte GmbH

Tel.: +49 365 825820 • www.fachberatung-aerzte-zahnaerzte.de



Ralf Müller ist Ärzte- und Zahnärzterberater aus Gera und begleitet seit 1991 niedergelassene Zahnärzte. Seit 2019 bündelt Ralf Müller seine vielfältigen Beratungskompetenzen in der Fachberatung Zahnärzte.

Erster volldigitaler Zahnkredit: wettbewerbsorientiert und patientenwertschätzend

Der zunehmende Digitalisierungstrend betrifft in der Zahnmedizin nicht nur den gesamten internen Praxisworkflow, vielmehr gehören inzwischen auch externe Bereiche wie etwa Onlinemarketing, Patientenkommunikation oder Terminmanagement dazu. Neueste digitale, erst seit wenigen Monaten existierende Hightech-Entwicklungen im Finanzierungssektor ermöglichen dem Zahnarzt erhebliche Steigerungen der Liquidität sowie des Umsatzes und des Gewinns – nicht nur ohne jeden Mehraufwand, sondern kostenlos.

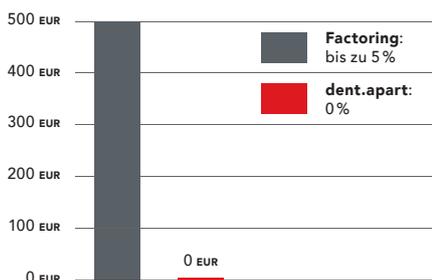
das postalische Einreichen von Kreditunterlagen sowie die Unterschriftenprüfung bei der Poststelle. Selbstverständlich können Patienten auch weiterhin den klassischen Weg der Unterlagenversendung per Post wählen.

Durch den direkten, bereits vor Behandlungsbeginn erfolgenden Geldzugang entfällt für den Zahnarzt das Risiko des Forderungsausfalls komplett. Zugleich erhöhen sich die Liquidität und der Gewinn, denn durch

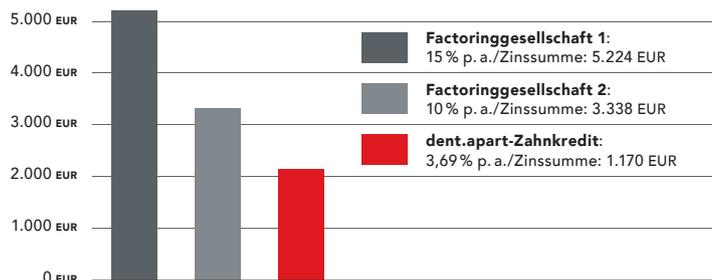
Der dent.apart-Zahnkredit – eine Win-win-Situation für Zahnarzt und Patient:

Zinsvergleich für Teil- bzw. Ratenzahlungslösungen – Beispiel: 10.000 EUR, Laufzeit: 72 Monate

Gebühren/Kosten für den Zahnarzt:
bezogen auf 10.000 EUR



Zinsvergleich für den Patientenkredit:
Beispiel: 10.000 EUR, Laufzeit 72 Monate



Das Dortmunder Unternehmen dent.apart bietet eine finanzielle Soforthilfe zur Behandlungsfinanzierung in Form eines Zahnkredits für Patienten mit einem günstigen Zinssatz von nur 3,69 Prozent an und stellt so eine besonders günstige Alternative zu den Teilzahlungslösungen der zahnärztlichen Abrechnungsgesellschaften dar. Bei diesem Angebot profitieren Zahnärzte und Patienten gleichermaßen.

die auf dem Praxiskonto sofort zur Verfügung stehenden Geldeingänge wird dementsprechend auch die Inanspruchnahme der teuren Hausbankkreditlinie reduziert.

Zunächst die Zahnarztvorteile: Bei diesem Finanzierungsmodell entfallen die teuren Factoringgebühren für die Abrechnungsgesellschaft und der damit einhergehende bürokratische Aufwand. Insbesondere entfällt jegliches Mahnwesen, denn das Honorar wird in Höhe des Kostenvorschlags bereits vor Behandlungsbeginn auf das Praxiskonto ausbezahlt.

dent.apart-Geschäftsführer Wolfgang J. Lihl: „Schneller und kostengünstiger als durch den Einsatz des volldigitalen Patienten-Zahnkredits kann der Zahnarzt nicht an sein Honorar kommen, sein finanzielles Risiko auf null setzen und zugleich seine Liquidität optimal gestalten. Und die Patienten fahren ebenfalls gut mit dem dent.apart-Zahnkredit, denn sie sparen bis zu 75 Prozent an Zinsen im Vergleich zu den traditionell teuren Teilzahlungslösungen der Abrechnungsgesellschaften“ (siehe Grafik).

Für den Patienten wiederum steht eine günstige und sehr schnelle Finanzierungsmöglichkeit für seine Zahnbehandlungen bereit. Nach Erhalt des Kostenvorschlags beantragt er den volldigitalen Zahnkredit im Internet auf www.dentapart.de/zahnkredit. Dieser innovative und bequeme Antragsweg dauert einschließlich der sofortigen Kreditentscheidung lediglich zwölf bis fünfzehn Minuten. Abschließend gibt der Patient die Sofortüberweisung des Kreditbetrags an die Zahnarztpraxis frei. Bei diesem volldigitalen Verfahren entfällt für den Patienten

Weitere Informationen zum Thema „Patientenkredit“ finden Sie unter www.dentapart.de/zahnkredit und www.dentapart.de/zahnarzt



dent.apart – Einfach bessere Zähne GmbH
Tel.: +49 231 586886-0
info@dentapart.de
dent.apart-Kreditrechner

45 JAHRE VOLLES PROGRAMM

EIN PORTFOLIO, DAS SICH SEHEN LASSEN KANN



*Detaillierte Teilnahmebedingungen

Ultracain® startet ins Jubiläumsjahr

45 Jahre am Markt und noch immer State of the Art: das Standardlokanästhetikum in Deutschlands Zahnarztpraxen feiert Jubiläum. 1976 lief in den Farbwerken Hoechst die erste Ampulle Ultracain® vom Band und 2021 wird es nostalgisch. Anwender können jetzt die 1970er wieder aufleben lassen und sich an der Aktion „Innovation of 76“ beteiligen. Wie sah es damals in Deutschlands Praxen aus? Was hat sich seitdem getan? Sanofi jedenfalls entwickelt seither die Verarbeitung, Produktqualität und Produktsicherheit kontinuierlich fort. Heute sind drei Wirkstärken des Marktführers verfügbar, die eine individuell auf den Patienten abgestimmte Lokalanästhesie ermöglichen. Neben Online-Fortbildungen zu neuen Aspekten der Lokalanästhesie wie verschiedenen Risikopatienten eröffnet Sanofi 2021 eine neue digitale Fortbildungsplattform rund um das Thema und ruft zu einer Nostalgie-Mitmachaktion auf. „Wir würden gerne wissen, wie es damals 1976 in Zahnarztpraxen und Kliniken aussah. Deshalb rufen wir alle Leser dazu auf, vorhandene Bilder aus dieser Zeit mit uns zu teilen: Ob vom Praxisinventar, von der alten Spritze, der Ultracain® Retropackung oder von der Behandlung – Hauptsache 70er!“, so Simone Weber, Brand Managerin Ultracain®. Wer also in staubigen Kisten fündig wird, kann seine Fotos eingescannt, mit einer kurzen Beschreibung sowie dem Namen des Fotografen und der Praxis per E-Mail bis zum 30. Juni einreichen: becker@dkcommunications.de. Alternativ dürfen Teams auch kreativ werden und die 1970er einfach nachstellen. Die besten Bilder werden in einer Fotogalerie veröffentlicht.* Bei Fragen zur Bestellung von Ultracain® oder rund um die Lokalanästhesie können Zahnärzte ihren geprüften Pharmareferenten im Außendienst persönlich oder per E-Mail: BestellungDental@sanofi.com kontaktieren. Über Fachthemen, Online-Fortbildungen und Aktionen informieren die *Dental Scientific News* per E-Mail. Interessierte registrieren sich auf www.dental.sanofi.de/dental-scientific-news

Sanofi-Aventis Deutschland GmbH

Tel.: 0800 5252010 • www.dental.sanofi.de

Doctolib

Kostenlose
Fortbildungspunkte erhalten

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: Jetzt mit Doctolib starten und kostenlos Weiterbildungen und Fortbildungspunkte Ihrer Wahl erhalten.

Jetzt mehr erfahren :

www.doctolib.info/boost

oder

030 255 585 428



* Weiterführende Informationen und Quellenangaben finden Sie auf www.doctolib.info/boost.

ZWP ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS

Die neue PAR-Richtlinie schafft eine Win-win-Situation

Ein Beitrag von Jürgen Isbaner

INTERVIEW /// Am 1. Juli 2021 tritt die neue Richtlinie des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA) zur systematischen Behandlung von Parodontitis in Kraft und löst damit die Uralt-Richtlinie ab, die schon seit Jahrzehnten nicht mehr das abbildet, was in deutschen Zahnarztpraxen auf diesem Gebiet gekonnt und geleistet wurde. Mit der neuen PAR-Richtlinie wird das bestehende Leistungsangebot erweitert, sodass Patientinnen und Patienten mit Erkrankungen des Zahnhalteapparates (Parodontalerkrankungen) künftig von einer systematischen Diagnostik und Behandlung profitieren können. Zur neuen Richtlinie gibt es viel Lob, aber auch Skepsis und Kritik aus den Reihen der Spezialisten. Wir sprachen mit Dr. Georg Bach, Sprecher der Abrechnungs- und Prüferferenten der KZV Baden-Württemberg, zu Inhalt und Bedeutung der neuen PAR-Richtlinie.

Herr Dr. Bach, zur neuen PAR-Richtlinie, die im Sommer in Kraft treten wird, gibt es bereits Diskussionen. Die einen sehen darin den „großen Wurf“, andere wiederum kritisieren Unzulänglichkeiten bzw. Unklarheiten. Was beinhaltet die neue Richtlinie im Kern und was bedeutet das für die tägliche Arbeit in den Zahnarztpraxen?

Sie sprechen von einer breiten Diskussion – durchaus aber im positiven Sinne. In der Tat ist die neue PAR-Richtlinie momentan das standespolitische Thema, und allgemein wird sehr gelobt, dass es erstmals gelungen ist, eine Richtlinie zu einem der relevantesten Bereiche der Zahnmedizin zu verabschieden, die tatsächlich auf der Höhe der Zeit ist.

Kurz gesagt, die PAR-Richtlinie spiegelt tatsächlich das wider, was die deutschen Zahnärztinnen und Zahnärzte in der Behandlung von Parodontalerkrankungen können und tagtäglich auch leisten.

Ebenfalls sehr anerkannt wird in der kollegialen Diskussion, dass es erstmals gelungen ist, die sprechende Zahnmedizin in einer Behandlungsrichtlinie zu verankern. Die Integration der sprechenden Zahnmedizin ist ja eine der zentralen Forderungen der Zahnärzteschaft der letzten Jahre und ich hoffe sehr, dass im Falle der Bewährung, von der ich ausgehe, die PAR-Richtlinie hier dann eine Blaupause für eine Verankerung der sprechenden Zahnmedizin in weiteren Richtlinien sein wird.

Besonders hervorheben möchte ich aber noch einen weiteren Punkt: Mit der unterstützenden Parodontitistherapie (UPT) bekommen wir nun ein Werkzeug an die Hand, das dazu geeignet ist, den Langzeiterfolg bei unseren Parodontitispatienten zu sichern.



Mit der unterstützenden Parodontitistherapie (UPT) bekommen wir nun ein Werkzeug an die Hand, das dazu geeignet ist, den Langzeiterfolg bei unseren Parodontitispatienten zu sichern.



Dr. Georg Bach
Infos zur Person

Für die Praxis bedeutet dies Behandlungsoptionen auf der Höhe der Zeit und die Möglichkeit einer intensiven Langzeitbetreuung der Patienten. Ebenfalls sehr positiv hervorzuheben ist, dass es zahlreiche Optionen gibt, Patienten, Behandlungen, die nicht in der Richtlinie erwähnt sind, angedeihen zu lassen, indem man Mehrleistungsvereinbarungen abschließt. Zu den Unklarheiten, die Sie ansprechen: Ja, es gibt noch diverse Unklarheiten, keine Frage. Diese Unklarheiten, die ich persönlich allerdings nicht als Unzulänglichkeiten sehe, müssen rasch geklärt werden. Ganz vorne steht hier die Frage der Bewertung der neuen Leistungen, und – machen wir uns nichts vor – die Beantwortung dieser Frage wird auch einen sehr großen Einfluss auf die Akzeptanz der neuen Richtlinie haben. Natürlich wäre es für uns Zahnärztinnen und Zahnärzte schöner gewesen, bereits zum Zeitpunkt der Verabschiedung der Richtlinie im Dezember 2020 Klarheit über die Vergütung gehabt zu haben. Aber das Prozedere im Gemeinsamen Bundesausschuss sieht nun einmal eine andere Reihenfolge vor. Ich vertraue jedoch hier auf das Geschick unserer Verhandlungsführer.

Es gibt übrigens noch eine ganze Reihe anderer Fragen, die dringlich bis zum 1. Juli 2021 geklärt werden müssen, zum Beispiel Fragen zur Beantragung einer Parodontistherapie bei der Krankenkasse. Es ist davon auszugehen, dass bis zum 1. Juli die eigentlich in der Richtlinie vorgesehene Option der Übermittlung eines digitalen Datensatzes an die Krankenkasse noch nicht möglich sein wird. Wir werden also doch noch mal Papier in die Hand nehmen müssen, zumindest für eine hoffentlich kurze Übergangszeit. Wie dann diese neuen Formulare aussehen werden, ist momentan noch nicht bekannt, ebenso gibt es noch weiteren Abstimmungsbedarf zum Beispiel zu Fragen der Begutachtungen etc.

Dennoch: Auch wenn es noch einige Dinge gibt, die dringlich geklärt werden müssen – wenn ich die Optionen der neuen Richtlinie für uns Zahnärztinnen und Zahnärzte zusammenfasse, kann ich sagen, dass ich mich wirklich auf die Einführung der neuen PAR-Richtlinie freue.

Ein Kritikpunkt ist die Tatsache, dass in einigen Bundesländern die PA mit ins Budget gehen soll. Das Budget sei aber bei vielen Praxen schon jetzt ausgelastet und es bestünde die Gefahr, dass die Parodontitisbehandlung gar nicht mehr oder nur noch in verschwindend geringem Umfang durchgeführt wird. So würde genau das, was erreicht werden soll – eine Zunahme der Parodontitisbehandlungen – schlichtweg verhindert.

Wenn man den aktuellen parodontologischen Handlungsbedarf in der bundesdeutschen Gesellschaft

sieht, hoffe ich ausgesprochen stark, dass sich die Anzahl von Parodontitisbehandlungen erhöht, sogar deutlich erhöht, damit wir dieser „geheimen“ Volkskrankheit Herr werden. Und natürlich, mit einer steigenden Anzahl von Parodontalbehandlungen zwangsläufig verbunden ist eine Ausweitung der entsprechenden Abrechnungsvolumina. Dies ist allen Beteiligten, den Zahnärztinnen und Zahnärzten, der Politik und auch den Krankenkassen, sehr wohl bewusst. Dadurch, dass jedoch die Vergütungsobergrenzen für dieses und das kommende Jahr ausgesetzt sind, sehe ich hier keinerlei Konfliktpotenzial.

Gerade vonseiten der Spezialpraxen kommt der Vorwurf, dass so qualitativ höherwertige Behandlungen durch Spezialisten und der Einsatz von entsprechend qualifiziertem Personal wie DHs nicht adäquat vergütet werden können. Sie sehen schlichtweg die Finanzierung der Behandlungen durch einen Spezialisten und qualifiziertes Personal gefährdet?

Wie bereits im Vorfeld erwähnt, tagt ja der Bewertungsausschuss erst noch. Insofern wundert es mich, dass deshalb bereits solche Kritikpunkte aufkommen. Wenn sich die Einschätzung „zu niedriges Honorar“ nicht auf die allgemeine Vergütung beziehen sollte, sondern darauf, dass eine kleine Gruppe von Spezialisten mehr Geld möchte, als „Nichtspezialisten“ erhalten, dann kann ich für mich nur sagen, dass ich solche Forderungen im Sinne von Partikularinteressen grundsätzlich ablehne. Da spreche ich aber nur für mich. Ich darf die Spezialistenpraxen aber nochmals dazu ermuntern, sich mit den Optionen der neuen PAR-Richtlinie, und hier speziell mit den Mehrleistungsoptionen, zu befassen. Hier sehe ich für Zahnärztinnen und Zahnärzte mit besonderen Fähigkeiten und Kenntnissen auf dem Gebiet der Parodontitisbehandlung enormes Potenzial. Allgemein anführen möchte ich indes, dass nach wie vor die größte Anzahl von Parodontalbehandlungen eben nicht in solchen Spezialistenpraxen durchgeführt wird, sondern durch niedergelassene Zahnärztinnen und Zahnärzte.

Wenn Sie abschließend die Bedeutung der neuen PAR-Richtlinie für die Praxen, aber auch für Patientinnen und Patienten zusammenfassen sollten: Worin liegt der Fortschritt?

Die neue PAR-Richtlinie stellt eine Win-win-Situation für Patienten und Zahnärzteschaft zugleich dar – eine Behandlung auf der Höhe der Zeit, die Sicherung der Patientenadhärenz und des Langzeiterfolgs und die erstmalige Berücksichtigung der herausragenden Bedeutung der sprechenden Zahnmedizin – für mich ein echter Meilenstein!

Vielen Dank für das Gespräch.

Die neue PAR-Richtlinie stellt eine Win-win-Situation für Patienten und Zahnärzteschaft zugleich dar – eine Behandlung auf der Höhe der Zeit, die Sicherung der Patientenadhärenz und des Langzeiterfolgs und die erstmalige Berücksichtigung der herausragenden Bedeutung der sprechenden Zahnmedizin – für mich ein echter Meilenstein!

Digitalisierung muss eine Unterstützung sein

Ein Beitrag von Michael Beckers

INTERVIEW /// Die Digitalisierung ist in aller Munde. In der Zahnmedizin durch die digitale Abformung im wahrsten Sinne des Wortes, was aber nur einen winzigen Teil des Themas abbildet. Michael Beckers, Vertriebsleiter beim Handels- und Dienstleistungsunternehmen NWD, im Interview über den aktuellen Stand und die Möglichkeiten der umfassenden Digitalen Zahnheilkunde.



Herr Beckers, fangen wir mal ganz vorne an: Was macht eine digitale Praxis aus?

Wir reden ja viel über die Digitalisierung in der Zahnmedizin. Ein Großteil hat schon stattgefunden. EDV und digitale Abrechnungs- und Kommunikationssysteme sind in einer Zahnarztpraxis schon Standard. Heute geht es vor allem darum, die digitalen Systeme sinnvoll und smart zu vernetzen. Die verschiedenen Systeme in der Praxis müssen miteinander kommunizieren, um einen einfachen Workflow für Behandlerinnen, Behandler und Team zu ermöglichen. Das ist sicher in mehr als 50 Prozent der Praxen nicht optimal gewährleistet. Ein gutes Beispiel ist hier die Zahngesundheit Frechen. Ursprünglich wollten sich die Behandler räumlich vergrößern und ihren Patienten einen noch besseren zahnmedizinischen Service und eine noch höhere Behandlungsqualität zugute kommen lassen. Es ergab sich dann die Gelegenheit, dass in unmittelbarer Nachbarschaft des Hauptstandortes Praxisräume frei wurden. Heute arbeitet das Team in den neuen Räumen komplett digital.

Die Digitalisierung erfasst zunehmend alle Praxisbereiche und erfolgt immer mehr vernetzt. Kern der Frechener Praxis sind Behandlungseinheiten, digitales Röntgen und CAD/CAM-Technologie aus dem Hause Planmeca. Welche Rolle spielt hier die Software?

Planmeca ist mit seinen Produkten in der Lage, alle Produktlinien digital miteinander zu vernetzen. Digitales 3D-Röntgen ProMax 3D, den Intraoral-scanner Emerald S mit der Schleifeinheit PlanMill 40 S sowie die Behandlungseinheiten Sovereign Classic und Compact i5. Alles mit der Romexis-

Michael Beckers verantwortet gemeinsam mit Holger Kuhr und Stephan Tafferner den Vertrieb bei NWD. Als Vertriebsleiter Mitte ist Michael Beckers für die Standorte Berlin, Köln, Braunschweig, Leipzig, Essen, Dortmund und Mönchengladbach zuständig und lebt dort das Motto „einfach näher dran“, um Kundinnen und Kunden vor Ort gezielt zu unterstützen.

Software steuerbar und miteinander vernetzt. Das macht es einfach, digitale Lösungen für die Zahnarztpraxis zu integrieren. Alle Komponenten sind aufeinander abgestimmt, es gibt nur eine Softwareplattform, welche schnell und leicht für alle Mitarbeiter der Praxis zu bedienen ist. Romexis ist darüber hinaus ein offenes System, sodass auch Produkte anderer Hersteller problemlos angebunden werden können.

Die Auswahl der passenden Software ist also vor allem im Hinblick auf die Integration der Systeme grundlegend. Viele Systeme kommunizieren nicht fehlerfrei miteinander. Es kommt zu Störungen, und das bedeutet Ausfälle. Deshalb ist die Auswahl einer Software, über die alle Systeme miteinander sprechen und kompatibel sind, essenziell.

„Der Vorteil moderner digitaler Geräte ist, dass sie aufeinander aufbauen. Eine Praxis benötigt also nicht das komplette Set-up auf einmal.“

Immer mehr Geräte sammeln Daten und kommunizieren miteinander. Bergen diese Daten auch Potenzial im täglichen Betrieb der Praxen über die medizinische Sicht hinaus?

Gerade für das Thema Betriebssicherheit hat das viele Vorteile für uns als Servicepartner im technischen Kundendienst. Moderne Geräte erkennen Fehler frühzeitig und kommunizieren diese auf Wunsch auch direkt an die Servicestelle. So werden Ausfallzeiten minimiert und Servicezeiten optimiert. Beispielsweise meldet die bereits erwähnte Romexis-Software Störungen auf Kundenwunsch hin direkt an die entsprechende technische Einsatzleitung, die dann proaktiv einen Termin vereinbart und so die Ausfallzeit auf ein Minimum reduziert. Ohne betriebswirtschaftliches Handeln geht es in einer Praxis heute nicht mehr. Ein Ausfall stört den Patientenstrom. Hier möchten wir als Dentaldepot unterstützen und betriebswirtschaftliches Handeln fördern.

Wie wichtig ist gerade bei digitalen Praxen die Begleitung durch den technischen Kundendienst?

Ich glaube, gerade der Aftersales-Service und die Begleitung durch das technische Serviceteam sind für

**TELEFONISCH
ERREICHBAR VON
7 - 22 UHR...TÄGLICH,**

DANK DER RD GMBH

**Unsere Rezeptionsdienste
für Ärzte nach Bedarf bieten...**

mehr Freizeit, höhere Erträge,
eine reibungslose Praxisorganisation
und ein entspanntes Arbeiten
mit dem Patienten.

Die Auswirkungen unseres allumfassenden
Angebotes sind so vielfältig wie unsere Kunden.

**Wir beraten Sie gern:
0211 699 38 502**

info@rd-servicecenter.de • www.rd-servicecenter.de

**Testen Sie uns,
wir freuen uns auf Sie!**

PS: Profitieren Sie vom Profil!



RD

REZEPTIONSDIENSTE
FÜR ÄRZTE NACH BEDARF

„Die digitale Entwicklung geht sicher weiter und sowohl Behandler wie auch die Patientinnen und Patienten werden hier ihren Nutzen haben.“

moderne Praxen sehr wichtig. Schnelle Reaktionszeiten, Remote-Service, aber auch Schulungen für das Praxisteam im Umgang mit den hochwertigen Medizinprodukten müssen hier unser Anspruch sein. Hier sorgt NWD mit einem regional aufgestellten Servicenetzt für einen langfristig störungsfreien Betrieb in der Praxis. Es gilt, Ausfallzeiten der Praxen zu minimieren, bestens sogar auszuschließen. Jeder Praxisinhaber möchte doch auf die Betriebssicherheit seines Equipments vertrauen können, damit der Patientenservice nicht leidet. Wenn zum Beispiel eine Behandlungseinheit über Tage nicht genutzt werden kann, bedeutet dies Störungen im Praxisablauf und letztlich auch einen betriebswirtschaftlichen Schaden für die Praxis. Hier stehen wir unseren Kunden zur Seite und bieten schnelle Hilfe, damit alles reibungslos läuft.

Wie schnell kann ich als Zahnärztin oder Zahnarzt denn mit Hilfe rechnen, wenn zum Beispiel meine Behandlungseinheit streikt?

Wir haben alleine am Standort der NWD in Köln über 20 Servicetechniker im Einsatz und darüber hinaus einen internen IT-Service, welcher sich remote auf digitale Systeme schalten kann. Im Regelfall helfen wir innerhalb von ein paar Stunden am gleichen Tag. Insbesondere dann, wenn ein Gerät komplett ausgefallen ist. Ich habe großen Respekt vor unserem Team, das es jeden Tag wieder aufs Neue schafft, unseren Kunden kurzfristig zu helfen.

Was ist denn ein typisches Set-up beim digitalen Umstieg?

Mediziner haben einen hohen Investitionsbedarf und sollten smart und clever investieren. Einige Behandlungseinheiten ermöglichen links- und rechtshändiges Arbeiten. Individuelle Einstellungen können sogar per RFID-Chip abgerufen werden. Diese Technologie ist zum Beispiel beim finnischen Hersteller Planmeca Standard und vor allem für Praxen mit mehreren Behandelnden und unterschiedlichen Bedürfnissen äußerst komfortabel.

Der Vorteil moderner digitaler Geräte ist, dass sie aufeinander aufbauen. Eine Praxis benötigt also nicht das komplette Set-up auf einmal. Man kann ganz einfach stufenweise erweitern. Wichtig ist dabei nur,

dass alle Geräte aufeinander abgestimmt sind. Ein OPG beginnt etwa bei 17.000 Euro und bietet die Möglichkeit, eine Praxis smart und einfach zu digitalisieren. Damit ist eine Basis vorhanden, auf der mittels Baukastensystem weitere Geräte – zum Beispiel ein Intraoralscanner – aufbauen können.

Auch in Zukunft geht für die genaue Befundung und eine Behandlung kein Weg am Praxisbesuch vorbei. Ihre Prognose für die Entwicklung der Technologien in den nächsten Jahren? Was wünschen sich Behandlerinnen und Behandler?

Software wird bei der Diagnose – im Sinne von künstlicher Intelligenz – zunehmend unterstützen. Möglich wäre zum Beispiel, dass Röntgentechnik nach einer Aufnahme selbst eine Prädiagnose erstellt. Das steckt aber noch in den Kinderschuhen und befindet sich gerade in der klinischen Phase. Die digitale Entwicklung geht sicher weiter und sowohl Behandler wie auch die Patientinnen und Patienten werden hier ihren Nutzen haben.

Vielen Dank für das Gespräch!



Über NWD – Nordwest Dental GmbH & Co. KG

- NWD ist eines der führenden Handels- und Dienstleistungsunternehmen der Dentalbranche in Deutschland.
- Rund 800 Mitarbeiter an 24 Standorten betreuen deutschlandweit Zahnarztpraxen und zahn technische Labore mit einem Vollsortiment und umfassendem Know-how. Das Unternehmen wurde 1928 gegründet und gehört seit 2000 zur finnischen Planmeca-Gruppe.
- Das Leistungsspektrum umfasst fachkundige Beratung, schnelle Lieferung von zahnmedizinischen Produkten und Investitionsgütern inklusive Montage und Installation sowie ein umfangreiches Service- und Fortbildungsangebot.
- Die Dienstleistungen reichen von der Hilfe bei der Praxisuche über die professionelle EDV-Betreuung bis hin zur Organisation von fachspezifischen und -übergreifenden Seminaren und Fortbildungen.
- Im NWD Zentrallager in Münster sind 120.000 Artikel jeden Tag verfügbar.

Heute noch
Preise
 vergleichen,
 morgen schon
sparen!

Lokalanästhesie
 aus einer Hand!

Ja, das geht!

Und sogar günstiger
 als bei anderen!

**Auch 2021
 keine Preissteigerung**

**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!***



Die Sopira Zylinderampullen sind kompatibel mit allen gängigen Dentspritzen.

Mehr erfahren unter kulzer.de/sopiraersparnis

*Quelle: GfK 2019

Mundgesundheit in besten Händen.



KULZER
 MITSUI CHEMICALS GROUP

© 2021 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 10Mikrogramm/ml Injektionslösung; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 5Mikrogramm/ml Injektionslösung • Für Erwachsene, Jugendliche (13 – 18 Jahre) und Kinder ab 4 Jahren. • **ZUSAMMENSETZUNG:** Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 10 Mikrogramm/ml Injektionslösung: 1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid u. 10 Mikrogramm Epinephrin; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 5 Mikrogramm/ml Injektionslösung: 1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid u. 5 Mikrogramm Epinephrin; Sonst. Bestand. 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: verlangsamter Herzschlag (Bradykardie); unregelm. Herzschlag (Arrhythmie); Erregung (exzitatorische Reaktionen); Zittern (Tremor), Orientierungsprobleme, metall. Geschmack, Schwindelgefühl (Vertigo), Ohrenklingen/Ohrgeräusche (Tinnitus), Pupillenerweiterung (Mydriasis), „Ameisenlaufen“ (Parästhesie), Kieferkrämpfe/Krampfanfälle (Konvulsionen); vorübergehende Augenbeschwerden (z. B. Doppeltsehen); beschleunigte Atmung (Tachypnoe), Erweiterung d. Luftwege (Broncho dilatation); Übelkeit/ Erbrechen; beschleunigter Stoffwechsel; niedriger od. hoher Blutdruck (Hypotonie od. Hypertonie); Anstieg d. Körpertemperatur; Nervosität (Angstzustände), Schmerzen i. Rachen od. hinter dem Brustbein, Hitzegefühl, Schweißausbrüche, Kopfschmerzen; schwere allerg. Rkt. u. Bronchialkrämpfe (Bronchospasmen). Sehr selten: Hautausschlag, Juckreiz (Pruritus), juckender Hautausschlag – oftmals m. Blasenbildung (Urtikaria); Überempfindlichkeitsreaktionen (Atembeschwerden, Anschwellen von Kehlkopf u. Luftröhre bis z. Herz- u. Atemversagen [kardiorespiratorischer Kollaps] aufgr. eines anaphylakt. Schocks). Aufgrund des Gehaltes an 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 (Gewebestod, Gewebnekrose). • **Verschreibungspflichtig** • **Pharmazeutischer Unternehmer:** Kulzer GmbH, Leipziger Straße 2, 63450 Hanau • **STAND DER INFORMATION:** 07/2017

Smart Integration Award: Ein starkes Netzwerk weiblicher Talente

Ein Beitrag von Antje Isbaner

WETTBEWERB /// 2019 rief Dentsply Sirona erstmals den Smart Integration Award (SIA) ins Leben und initiierte damit ein einmaliges internationales Netzwerk progressiver Zahnärztinnen. Auch in diesem Jahr können sich ab dem 12. April Zahnärztinnen aus der ganzen Welt einbringen: Gesucht sind kreative Workflow-Ideen und spannende Erfolgsgeschichten rund um das Thema Digitale Zahnheilkunde in der täglichen Praxis. Im Gespräch mit Susanne Schmidinger, Director Global Brand Marketing Enabling Devices bei Dentsply Sirona Digital Solutions Marketing, sprachen wir über die Beweggründe und Ziele des Smart Integration Awards sowie die Bewerbungsmodalitäten.



Frau Schmidinger, der Smart Integration Award von Dentsply Sirona existiert seit 2019. Wie ist die Idee für den Smart Integration Award entstanden?

Wir wollen auch diesmal mit der Ausschreibung Vordenkerinnen ansprechen, die kreativ und offen für Neues sind und Interesse an bestehenden und zukünftigen Möglichkeiten eines effizienten Workflows haben. Das Ziel ist der Austausch und die Würdigung von Zahnärztinnen mit außergewöhnlichen Erfolgsgeschichten und innovativen Ideen. Da es unser Ziel

ist, die besten Lösungen im Bereich der digitalen Workflows in der Zahnarztpraxis zu bieten, ist der enge Austausch mit progressiven Zahnärztinnen besonders interessant für uns: Wie stellen sie sich optimal vernetzte und effiziente Behandlungsprozesse in der Praxis von morgen vor? Wie beziehen sie Patienten bestmöglich in den Behandlungsablauf mit ein? Ihre Erfahrungen helfen uns, zukünftige Innovationen zu entwickeln, die den Bedürfnissen aus der Praxis in jedem Detail gerecht werden.



Susanne Schmidinger, Director Global Brand Marketing Enabling Devices bei Dentsply Sirona Digital Solutions Marketing.

Was bedeutet der Smart Integration Award für Sie?

Wir konnten mit der ersten Award-Ausschreibung nicht nur den Anteil der Zahnmedizinerinnen in unserem wachsenden Netzwerk erhöhen, sondern auch deren unterschiedliche Perspektiven kennenlernen. Das ist großartig. Der Smart Integration Award feiert die Exzellenz und den Innovationsgeist von Frauen in der Zahnmedizin. Mich hat die erste Runde 2019 unglaublich begeistert: 24 faszinierende Erfolgsgeschichten von herausragenden Zahnärztinnen aus sieben Ländern – das war schon etwas ganz Besonderes. Ich bin stolz, dass wir mit dem Award ein Projekt ins Leben gerufen haben, um Frauen eine Bühne für ihre innovativen Ideen zu geben.

Sie sprechen mit dem Award speziell Zahnärztinnen an. Was ist der Hintergrund?

Wir haben bei der Entwicklung unserer Lösungen immer die Bedürfnisse unserer Kunden im Blick und haben erkannt, dass immer mehr Frauen die Qualifikation als Zahnärztin anstreben. Derzeit sind in vielen Ländern über 50 Prozent der Personen, die Zahnmedizin studieren, Frauen. Und die Tendenz ist steigend. Dahinter steht ein großes kreatives Potenzial, das einen gewichtigen Einfluss auf die zukünftige Gestaltung der Zahnmedizin haben wird. Der Smart Integration Award bietet eine Plattform für den Aufbau eines starken internationalen Netzwerks weiblicher Talente innerhalb des Berufsstands.

Wawibox

PRO

Moderne Praxen & Labore haben ein MDR-konformes Qualitätsmanagement.

Die Wawibox Pro unterstützt Sie dabei mit einer professionellen Materialverwaltung.



Digitale
Chargendokumentation



Einfache
Rückverfolgbarkeit



Vereinbaren Sie einen
kostenlosen Beratungstermin auf
wawibox.de/beratung

Ihre weiteren Kontaktmöglichkeiten

☎ 06221 52 04 80 30 ✉ mail@wawibox.de

Beim letzten Smart Integration Award wurden 24 Teilnehmerinnen aus sieben Ländern für ihre Ideen für den Bereich der Behandlungseinheiten ausgezeichnet. Wie verwenden Sie diese Ideen in der Produktentwicklung?

Wir sehen unsere Kunden als Partner auf dem Weg, die Digitale Zahnheilkunde innovativ voranzubringen. Umso wichtiger ist es für uns, ihre Wünsche und Ideen sowie Erfahrungen aus der Praxis in neue Lösungen und Technologien einfließen zu lassen. Auch in diesem Jahr sind wir sehr gespannt auf die neuen Ideen.

Was ist anders beim Smart Integration Award 2021 im Vergleich zum letzten Mal? Worauf können sich die Teilnehmerinnen freuen?

In diesem Jahr haben wir das Feld deutlich erweitert. Die Teilnehmerinnen können sich jetzt in einer Vielzahl von Fachbereichen rund um das Thema Smart Integration einbringen: Digitale Arbeitsabläufe in der Praxis und Patientenkommunikation gehören ebenso dazu wie intelligente Infektionskontrolle und Equipment Management. Wir spannen den Bogen so von Kieferorthopädie über Endodontie, Restaurativer Zahnheilkunde, Imaging und Implantologie bis hin zur Zahntechnik. Dabei spielen die Diagnose und unterstützenden Technologien wie Behandlungseinheiten eine wichtige Rolle. Und wir haben den Wettbewerb noch internationaler aufgestellt. In diesem Jahr können sich erstmals auch Zahnmedizinerinnen und Zahntechnikerinnen aus den USA bewerben.

Ab wann, wie und wo kann man sich für den Smart Integration Award 2021 anmelden und wie sehen die Voraussetzungen aus? Wie viel Aufwand ist nötig?

Ab dem 12. April ist die Anmeldung online möglich. Wir laden alle Zahnärztinnen ein, sich in den Kategorien Imaging, Behandlungseinheiten, Digital, Kieferorthopädie, Endodontie, Zahnerhaltung, Zahntechnik, Hygiene, Implantologie, Equipment Management, Design und User Experience zu beteiligen: Mit ihren Ideen oder ihren Erfolgsgeschichten, wie sich Arbeitsabläufe und Patientenerfahrung durch vernetzte Produkte noch besser gestalten lassen. Der Award spricht sowohl Praxisinhaberinnen als auch angestellte Zahnärztinnen an – unabhängig davon, ob sie sich spezialisiert haben oder in einer Allgemeinpraxis arbeiten. Bei der Gestaltung der eingereichten Bei-

träge haben die Teilnehmerinnen alle Freiheiten: Sie können ihr Erfolgsprojekt oder ihre Idee zum Beispiel als Fotos, Video, Text sowie Skizze einreichen.

Gibt es schon einen Termin für die Verleihung und planen Sie mit Blick auf Corona eine digitale Form der Award-Vergabe?

Entsprechend der globalen Entwicklung der Pandemiesituation werden wir zu einem späteren Zeitpunkt entscheiden, welcher Rahmen angemessen ist. Wir sind flexibel und die Sicherheit hat für uns oberste Priorität. Natürlich würden wir uns freuen, wenn wir uns live begegnen könnten.

Männer und Frauen haben unterschiedliche Bedürfnisse in Bezug auf Arbeitsweise, Arbeitszeiten und Work-Life-Balance. Inwieweit ist es Ihrer Meinung nach für ein Unternehmen wie Dentsply Sirona wichtig, dies zu berücksichtigen?

Unser oberstes Ziel ist es, Innovationen anzubieten, die für die Zukunft der Zahnmedizin von höchster Relevanz sind. Wir arbeiten daher gleichermaßen mit Zahnärztinnen und Zahnärzten zusammen und erfahren durch diesen Dialog, wie ihre Bedürfnisse im Detail aussehen. Es geht darum, die Zahnärztinnen und Zahnärzte dort abzuholen, wo sie mit ihren Erwartungen stehen, und sie auf ihre Machbarkeit und Übertragbarkeit auf die Bedürfnisse unserer Kunden zu prüfen. Diese Integration unterschiedlicher Perspektiven ermöglicht es uns, technologische Lösungen ganzheitlich weiterzuentwickeln. Wir sehen in jedem Fall unterschiedliche Anforderungen, was die einfache Bedienung angeht, aber auch die Anforderungen an Komfort und Ergonomie sind unterschiedlich.

Wie wird die Zukunft der Oralen Medizin durch die Technologien, die Wissenschaft, die klinischen Angebote oder den Service von Dentsply Sirona unterstützt?

Wir verfolgen einen bewusst interdisziplinären Ansatz, in den Wissen aus dem gesamten Spektrum zahnmedizinischer Lösungen einfließt und so zu Innovationen inspiriert. Klinische Studien mit Universitäten sind für uns dabei genauso wichtig wie der kontinuierliche Austausch mit weltweiten Zahnarztpraxen.

Vielen Dank für das interessante Gespräch.



Der **Smart Integration Award** geht in die nächste Runde

Weitere Informationen und das Anmeldeformular stehen online zur Verfügung
dentsplysirona.com/smart-integration-award

2021

ZWP DESIGNPREIS 2021

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis.

WWW.DESIGNPREIS.ORG



© Michael — stock.adobe.com

● Jetzt bis zum 1.7.2021 bewerben

ZWP ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS

100 Prozent digital

Ein Beitrag von Georg Isbaner

INTERVIEW /// Carestream Dental trägt mit seinen innovativen digitalen Systemen und Lösungen dazu bei, Zahnmedizin neu zu definieren und Technologie zu vereinfachen. Ob bei Geräten für die intra- und extraorale Bildgebung, CAD/CAM-Lösungen, Bildauswertungssoftware oder Praxismanagementsystemen. Dies ermöglicht präzisere Diagnosen, verbesserte Workflows und eine Optimierung der Patientenversorgung. Im Interview gehen Verkaufsleiter Andreas Binder, Marketingleiter Robert Leonhardt und Stefan Haupt, Software- und Solution-Spezialist bei Carestream Dental, auf ihre Erfolgsstrategie ein.

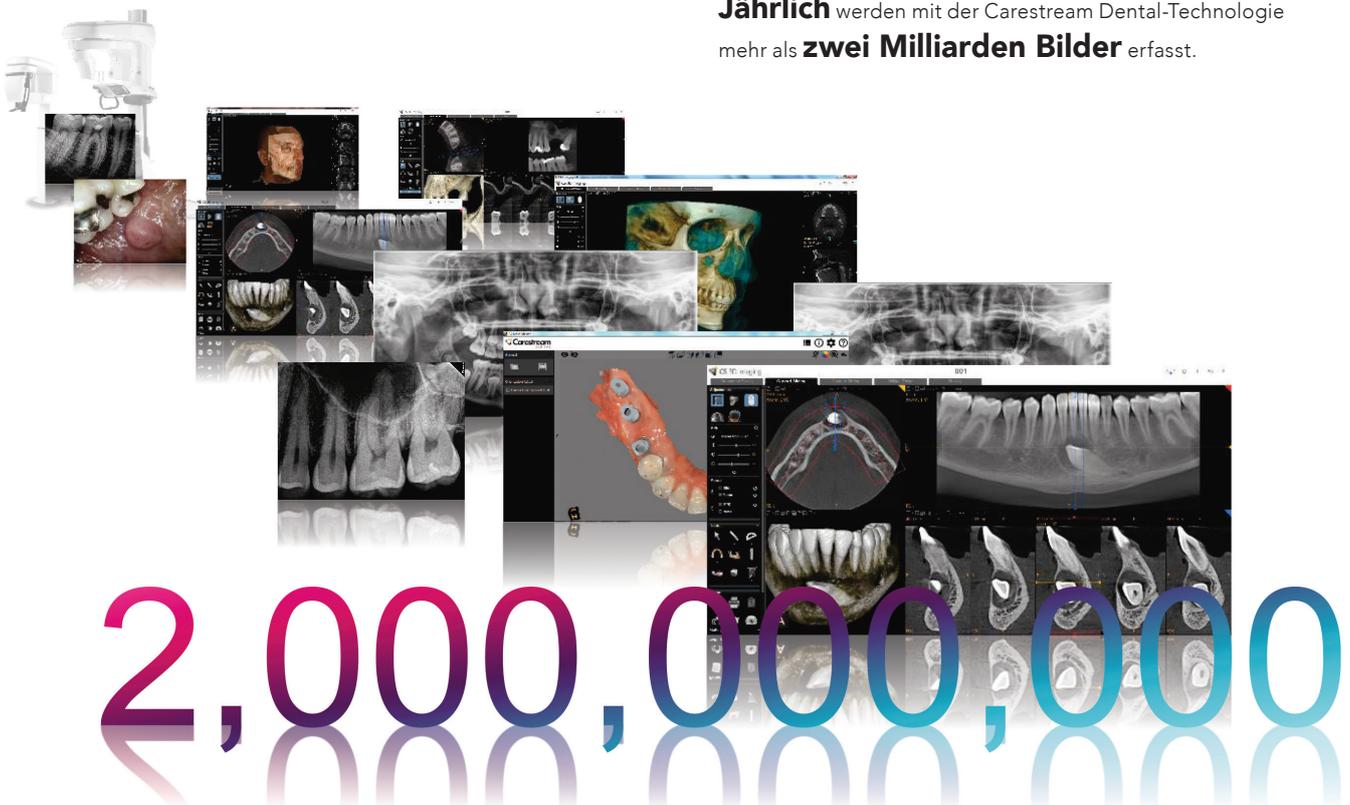
Carestream Dental ist als Anbieter digitaler dentaler Lösungen sowohl im Software- als auch im Hardwarebereich ein verlässlicher Partner, wenn es darum geht, Behandlungsabläufe mithilfe innovativer Technologien zu vereinfachen. Welche Lösungen bieten Sie an?

Robert Leonhardt: Carestream Dental ist Leader technischer Innovationen für die digitale Diagnostik. Dafür haben wir komplette Lösungen für die allgemein tätige Zahnarztpraxis und insbesondere für Spezialisten wie den Implantologen, Endodontologen und MKG-Chirurgen. In der 3D-Röntgendiagnostik setzen wir den Maßstab im Premiumsegment mit dem Röntgengerät CS 9600, das für künstliche Intelligenz (KI) und Präzision steht. Im Qualitätssegment bilden wir die Basis mit unserer bewährten Systemfamilie CS 8100 3D und CS 8200 3D. Unsere Intra-

oralscanner CS 3600 und CS 3700 liefern höchste Präzision. Wir sind der Tradition verpflichtet – seit mehr als 100 Jahren. In der Diagnostik ging es immer um die perfekte Aufnahme. Heute geht es um den genauesten und unveränderten Datensatz für ein perfektes Bild und die Grundlage, mit diesem Datensatz über offene Softwareschnittstellen weiterarbeiten zu können.

Andreas Binder: Carestream Dentals Bildgebungsgeräte, CAD/CAM-Systeme sowie Software- und Praxismanagementlösungen für Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner sind präzise, zuverlässig und einfach in der Handhabung. Wir haben in 2020 das CS 8200 3D und das Scan Ceph-Modul für den CS 9600 gelauncht. Bewusst haben wir uns entschieden, auch in 2021 über virtuelle Launches den Markt mit Innovationen zu begeistern.

Jährlich werden mit der Carestream Dental-Technologie mehr als **zwei Milliarden Bilder** erfasst.





CS 9600 – Präzision und Intelligenz.

Unter www.csdental.de/cs_9600 erhalten Sie mehr Informationen und Videos.

Eine möglichst exakte Anamnese ist der Grundbaustein für eine gelungene Behandlung. Welche Faktoren spielen aus Ihrer Sicht eine weitere entscheidende Rolle?

Stefan Haupt: Die perfekte Zusammenarbeit von Zahnarzt und Zahntechniker ist unser Ziel – darauf haben wir uns bei der Definition unserer Schnittstellen und Workflows stark fokussiert. Daraus resultiert zum Beispiel unsere Cloud-Lösung CS Connect, ein sicheres Onlineportal für die Übertragung von digitalen Abformungen – beispielsweise ans Labor. Somit erreichen wir eine immer bessere und einfachere Integration der Daten in die bestehenden CAD-Systeme.

Was unterscheidet Ihren digitalen Workflow von dem anderer Anbieter?

Robert Leonhardt: Wir haben offene Schnittstellen in unserer Software und sind somit kompatibel mit anderen Systemen. Carestream Dental unterscheidet sich hier stark von den Mitbewerbern. Damit können wir Abläufe in der Klinik und dem Labor stark vereinfachen. Der Kliniker oder der Zahntechniker wählt die für ihn am besten passende Technologie im digitalen Workflow.

Stefan Haupt: Mit unseren Produkten können wir einfache Varianten ebenso abbilden wie die kompletten Lösungen mit vollautomatischem Matching der DVT- und IOS-Daten, Rückwärtsplanung der Implantate, direkte Übergabe dieser Planung z.B. an SMOP, Design und Druck der Bohrschablone. Der Behandler entscheidet, welche Schritte er selbst durchführen möchte oder was er einem Dienstleister überträgt. Somit bekommt er die Flexibilität, selbst zu bestimmen, welchen Teil der Wertschöpfung er in seiner Praxis behält.

Was ist Ihre Erfolgsstrategie?

Andreas Binder: Das Zusammenspiel von jahrzehntelanger Erfahrung und kontinuierlicher Weiterentwicklung ist die Grundlage für unsere Fokussierung auf Zukunftsthemen und deren erfolgreiche Umsetzung. Unsere Handelspartner sind der „Schlüssel zum Erfolg“ in der D-A-CH-Region. Zudem ermöglichen uns die offenen Schnittstellen unserer Workflows, weitere Partnerschaften einzugehen. Jedoch müssen auch wir als Hersteller begleitend unsere Marke schärfen und somit eine erweiterte Awareness für unsere Lösungen am Markt schaffen. Nehmen wir beispielsweise Röntgen. Hier geht es um die richtige Positionierung des Patienten, eine geringe Dosis (ALARA) und die Reduktion

Garantiert virenfrei.

Jetzt Newsletter abonnieren!



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

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



Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland
Tel.: +49 341 48474-0 · info@oemus-media.de

Carestream Dental

Lösungen zur Skalierung von Praxen.

Portale für eine einfache Gestaltung klinischer Workflows.



API-Entwicklung für eine bessere Integration.

Intraorales Scannen, Praxismonitoring und letztendlich mehr Effizienz.

Zentralisierte Verwaltung für optimierte KPIs und Geschäftsanalysen.

von Metallartefakten. Dafür haben wir mit Sicherheit die passenden technischen Lösungen. Zahnärzte sollten gezielt bei unseren Handelspartnern nachfragen. Es lohnt sich – garantiert.

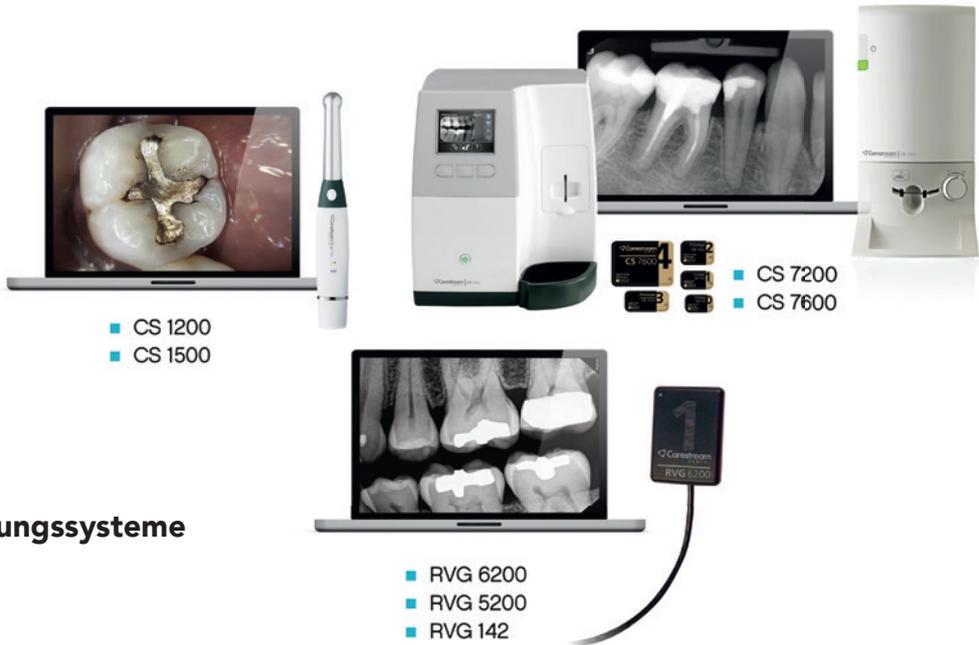
Würden Sie kurz den digitalen Workflow beschreiben? Welchen Stellenwert nimmt dabei die künstliche Intelligenz ein?

Robert Leonhardt: Carestream Dental führt aktuell in den USA eine neue KFO-Software für Alignerplanung am Markt ein. Einfache Fälle, und das sind bis zu 40 Prozent der KFO-Versorgungen, können über CS Model+ V5 (siehe QR-Code), dessen Work-

flow auf künstlicher Intelligenz basiert, geplant werden – die Software erstellt einen Planungsvorschlag, der Kliniker adaptiert und entscheidet. Auch entscheidet der Kliniker über den Workflow wie beispielsweise die Herstellung der Aligner – Inhouse oder Labor etc. Die Markteinführung für die D-A-CH-Region erfolgt in den nächsten Monaten.

Stefan Haupt: Die Möglichkeit der Planung einer Alignertherapie sowie die Herstellung der erforderlichen Aligner sind für KFO-Praxen, die bereits stark digitalisiert sind, sehr interessant – Stichwort Wertschöpfung. Alle Lösungen von Carestream Dental sind darauf ausgerichtet, den digitalen Workflow für Zahn-

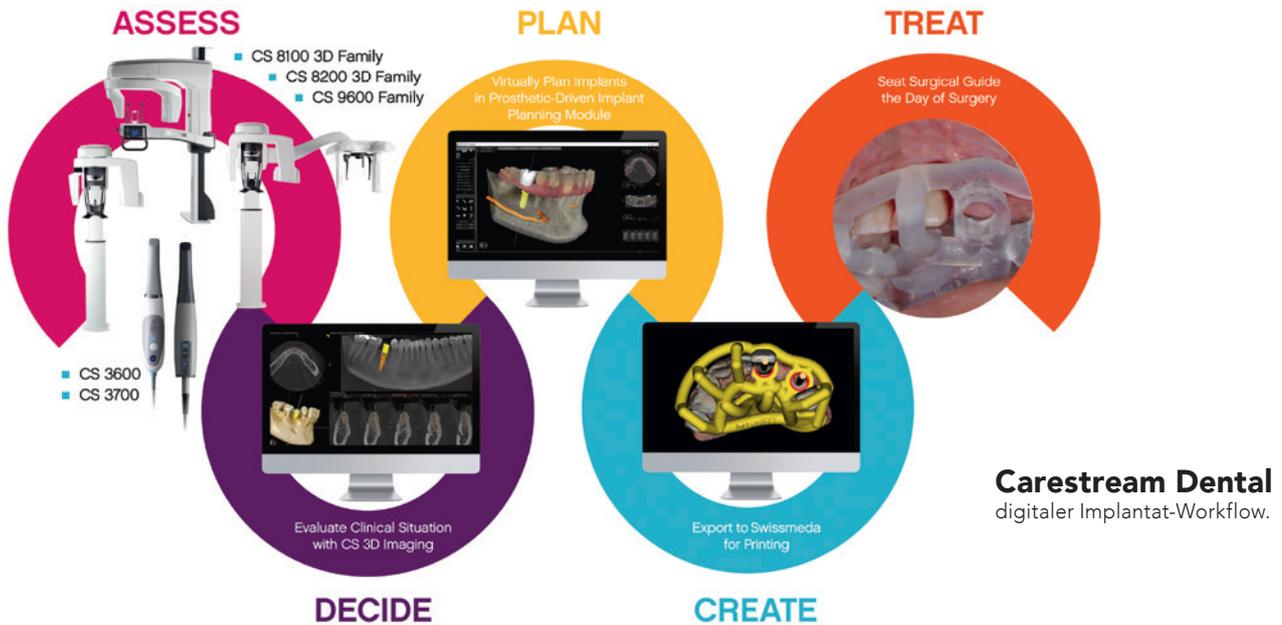
Carestream Demo-Video



Intraorale Bildgebungssysteme

mit offenen Schnittstellen.

- CS 1200
- CS 1500
- CS 7200
- CS 7600
- RVG 6200
- RVG 5200
- RVG 142



mediziner wie Implantologen, Kieferorthopäden und Endodontologen sowie insbesondere auch für zahn-technische Labore komplett abzudecken. Die Prämisse bei der Produktentwicklung stützt sich auf drei Säulen: intuitiv, innovativ und einfach in der Anwendung. Dabei nimmt zunehmend die Integration künstlicher Intelligenz (KI) eine bedeutende Rolle ein, ganz besonders in der Software wie der neuen CS Model+ V5. Der Kieferorthopäde kann seinem Patienten in der ersten Sitzung sehr schnell ein Therapieangebot machen und valide Aussagen über die Kosten und Dauer der Behandlung treffen, was bei Patienten sehr gut ankommt. Hier gibt es bereits einige Softwarelösungen im Markt, aber unsere CS Model+ Software sticht hier trotz der Komplexität der Aufgabe durch vergleichsweise einfache Bedienung hervor.

Was unterscheidet Ihre Scantechnologie von anderen Anbietern?

Robert Leonhardt: Unsere Scantechnologie mit den Intraoralscannern CS 3600 und CS 3700 ist in der Präzision anderen Herstellern überlegen. Eine aktuelle Vergleichsstudie hat dies bewiesen.¹

Stefan Haupt: Unsere Intraoralscanner liefern sehr präzise 3D-Modelle der realen Situation, was in mehreren unabhängigen Studien bestätigt wurde. Übrigens sind wir als einziger Scannerhersteller in der Lage, unsere Software an alle in Deutschland gängigen PVS-Systeme anzubinden, womit wir wieder beim Thema Integration und Einfachheit in der Bedienung sind.

Andreas Binder: Wir erzielen nachweislich exzellente Ergebnisse. Aktuelle Vergleichsstudien belegen die sehr hohe Präzision unserer Scanner.

Welche Ziele verfolgen Sie in der Zukunft?

Robert Leonhardt: Wir sind der innovative Partner für die digitale Diagnostik innerhalb der Zahnmedizin. Wer als Zentrum seiner Praxis die digitale Diagnostik für die vollumfängliche Digitalisierung des Patienten nutzt, der sollte gezielt bei unseren Handelspartnern nachfragen. Als „Hidden Champion“ liefert Carestream Dental die Grundlage technischer Innovationen, die den Traum der volldigitalen Praxis Realität werden lässt. Was den Patienten anbelangt, so ist der vollständig digitalisierte Patient bereits Realität. Was wir können, ist die digitale Diagnostik: pur, präzise auf den Punkt gebracht, mit einem perfekten Datensatz und somit dem perfekten Bild, der präzisen klinischen Diagnose und Planung.

Andreas Binder: Unser Ziel ist es, die technische Innovationsführerschaft für die digitale Diagnostik weiter auszubauen: Röntgen, Scan, Planung mit einer Software, die auf künstlicher Intelligenz (KI) basiert. Dabei hören wir unseren Kunden, dem Zahnarzt und Zahn-techniker, genau zu. Zudem haben wir uns für den deutschen Markt gezielt personell verstärkt, um auch hier weitere Marktanteile zu gewinnen.

Stefan Haupt: Im Bereich der Intraoralscanner haben wir innerhalb relativ kurzer Zeit ein unglaubliches Momentum erreicht und werden hier weiterhin innovativ und dynamisch unseren Weg gehen.

INFORMATION ///

Carestream Dental
Hedelfinger Straße 60, 70327 Stuttgart
www.carestreamdental.com

Infos zum Unternehmen



¹ Mangano F et al. True-ness of 12 intraoral scanners in the full-arch implant impression: a comparative in vitro study. BMC Oral Health (2020) 20:263 <https://doi.org/10.1186/s12903-020-01254-9>

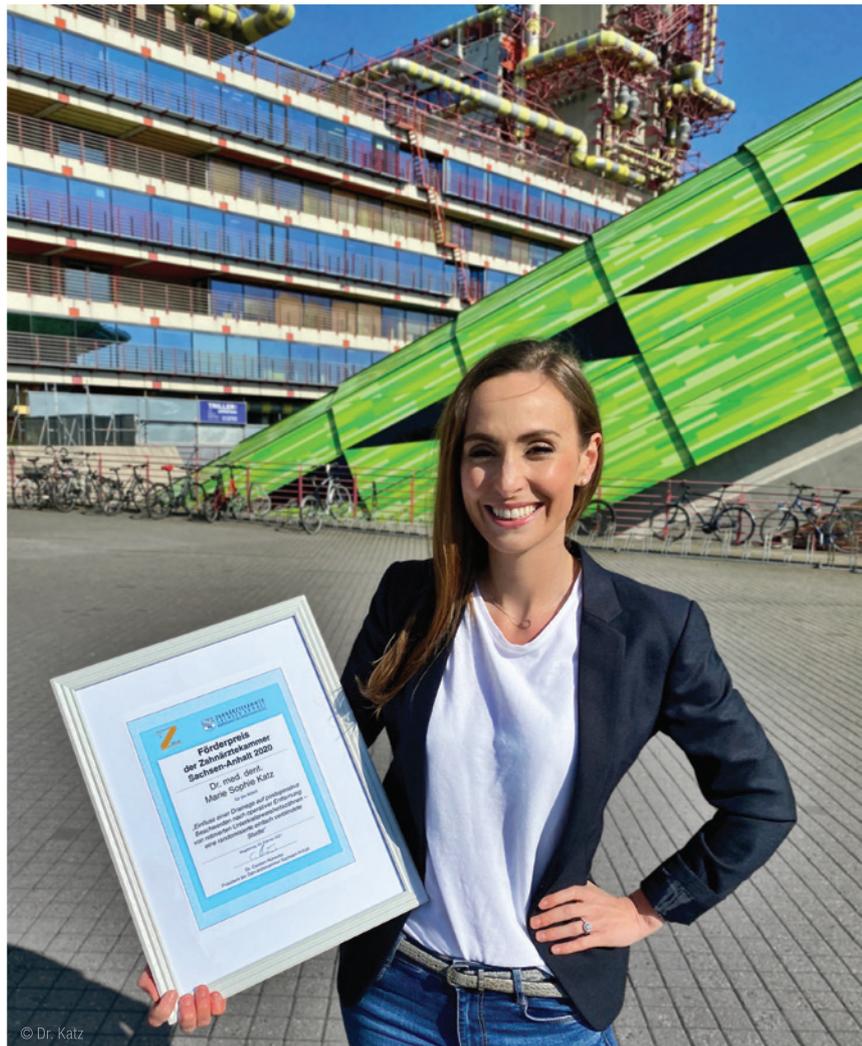
Förderpreis der ZÄK Sachsen-Anhalt 2020 geht nach Aachen

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW /// Die Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt verleiht jährlich einen Förderpreis für eine hervorragende und unveröffentlichte Forschungsarbeit auf dem Gebiet der gesamten Zahnheilkunde, der normalerweise auf dem Magdeburger Zahnärztetag vergeben wird. Da eine solche Präsenzveranstaltung Pandemie-bedingt in diesem Jahr nicht möglich war, erhielt die neue Preisträgerin, Dr. Marie Sophie Katz, Fachzahnärztin in der Klinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie an der Uniklinik RWTH Aachen, ihre Urkunde elegant per Post. Mit welcher Arbeit sie die Jury überzeugte und welche Stipendien die junge Zahnmedizinerin zuvor unterstützt haben, verrät das folgende Kurzinterview.

Frau Dr. Katz, herzlichen Glückwunsch zu Ihrer Prämierung! Worin ging es in Ihrer eingereichten Studie und zu welchem Ergebnis ist Ihre Forschung gelangt? Wir haben in der Studie untersucht, ob eine Gummilasche als Drainage einen positiven Einfluss auf Schwellung, Schmerzen, Einschränkung der Mundöffnung oder Wundinfektionen nach der Entfernung von retinierten Unterkieferweisheitszähnen hat. In unserer Klinik haben bislang beide Behandlungsansätze koexistiert: Ob eine Drainage eingelegt wurde oder nicht, lag an der Präferenz des Operateurs. Deshalb wollten wir mit neuen und objektivierbaren Messmethoden den Einfluss einer Drainage untersuchen. Wir haben also ein Split-mouth-Design gewählt, die Schwellung mittels 3D-Facescans gemessen und die Ergebnisse einfach verblindet und unter anderem mit einer Regressionsanalyse ausgewertet – so genau hat das vor uns noch keiner untersucht. Wir haben festgestellt, dass es keinen signifikanten Unterschied zwischen der Seite mit Drainage und der ohne Gummilasche gab – weder bei Schmerzen, Schwellung, Mundöffnung noch bei der Anzahl der Wundinfektionen. Die Einlage einer Gummilasche als Drainage scheint somit bei der Entfernung von asymptomatischen Weisheitszähnen keinen Vorteil zu bringen.

Dr. Marie Sophie Katz, Fachzahnärztin an der Klinik und Poliklinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie des Universitätsklinikums der RWTH Aachen, freut sich über die Prämierung ihrer Untersuchung und möchte sich nun weiteren zahnmedizinischen Fragestellungen widmen.



Und jetzt, wo die Frage
„Drainage – ja oder nein?“
 bei den Weisheitszähnen
 geklärt ist, gibt es noch
 einige andere Fragen,
 denen ich gern auf den
 Grund gehen möchte ...

Sie haben während Ihres Studiums an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf die Möglichkeit von Stipendien wahrgenommen. Welche Schritte sind Sie mithilfe dieser Förderung gegangen und wie wichtig sind finanzielle Hilfestellungen für Zahnmedizinstudierende?

Ich hatte während meines Studiums zwei Stipendien, eines von der Friedrich-Naumann-Stiftung während meiner gesamten Studienzzeit und eines vom Deutschen Zahnarztservice gegen Ende meines Studiums. Für beide bin ich sehr dankbar, da ich mich so zum einen ganz auf mein Studium konzentrieren konnte und mir die Stipendien außerdem auch meine Auslandsaufenthalte in Leuven (Belgien) und Bangkok (Thailand) ermöglicht haben. Ein Stipendium ist ein Privileg, das einem finanziell und ideell viel ermöglicht, es ist aber auch eine besondere Verantwortung, die einen motiviert, immer ein bisschen weiter zu gehen. Gerade für das Zahnmedizinstudium, das einige finanzielle Belastungen mit sich bringt, sind Stipendien eine große Erleichterung, und auch der interdisziplinäre Austausch mit anderen Stipendiaten ist eine ganz besondere Bereicherung. Ich hoffe daher, dass sich die Angebote an Stipendien für die Zahnmedizin ausweiten werden und noch viele Studierende davon profitieren können.

Und zum Schluss: Welche fachlich-beruflichen Ziele haben Sie sich in näherer Zukunft gesteckt?
 Zunächst möchte ich gern noch etwas in der Klinik für MKG-Chirurgie an der Uniklinik Aachen bleiben. Ich habe das Glück, in einem tollen Team arbeiten zu dürfen, in dem ich meine Projekte und mich selbst verwirklichen kann. Und jetzt, wo die Frage „Drainage – ja oder nein?“ bei den Weisheitszähnen geklärt ist, gibt es noch einige andere Fragen, denen ich gern auf den Grund gehen möchte ... ●

Mehr sehen. Mehr erreichen.



DIE NEUE CS 8200 3D FAMILIE

Erweiterte Möglichkeiten

Vielseitig und flexibel für mehr Behandlungsoptionen – das CS 8200 3D liefert für jede Aufgabe das perfekte Ergebnis in Premiumqualität.

Für mehr Optionen in Ihrer Praxis.

Das CS 8200 3D auf einen Blick:

- Erweitertes Volumen bis zu 12 x 10 cm
- 3D-Aufnahmen in höchster Auflösung bei reduziertem Bildrauschen
- Metallartefakte-Reduzierung
- Modernste 2D/3D-Software zur mühelosen Diagnostik

www.carestreamdental.de

»DAS HABEN SIE DAVON!«

ONLINE-SEMINARE FÜR IHREN PRAXISALLTAG

Online Seminare mit der ZA: „Das haben Sie davon!“

Aus vermeintlichen Schwächen neue Stärken machen: Das hat sich DIE ZA zum Ziel gesetzt. Unter dem Motto „Das haben Sie davon!“ wirbt das Unternehmen für ihre Online-Seminare, denn: Analoge Wissensvermittlung war gestern, Online-Workshops sind auf dem Vormarsch. DIE ZA weiß um die Herausforderungen der Zahnärztinnen und Zahnärzte im Praxisalltag und wo Unterstützung gefordert ist. Die digitalen Schulungen bieten eine Fülle an Inhalten zu betriebswirtschaftlichen und fachbezogenen Themen, das Angebot reicht von Persönlichkeitsentwicklung über Abrechnungstipps bis hin zu Kommunikation. Erfahrene Referenten leiten die Schulungen und arbeiten dabei mit Beispielen aus dem Berufsalltag. Besonders wichtig ist den Teilnehmerinnen und Teilnehmern seit jeher die Qualität der Workshops – ist die

Anwendung der Inhalte im Praxisalltag für sie doch essenziell. Eine aktive Teilnahme per Kamera und Mikrofon ist ausdrücklich erlaubt. Die räumliche Flexibilität erweist sich als praktisch, da Interessierte ganz einfach von zu Hause aus teilnehmen können.

Das haben Sie davon:

- Ein besseres Verständnis für digitale Prozesse im Praxismanagement.
- Gezielte Tipps, wie Sie Ihre Abrechnung optimieren können.
- Möglichkeiten, wie Sie Ihr Team effizient führen und Konflikte lösen.
- u. v. m.

Also: Im Seminarkalender stöbern, für Schulungen anmelden und direkt über die Website buchen. Weitere Informationen auf www.die-za.de oder auf den Social-Media-Plattformen.

DIE ZA

Tel.: 0800 9292582
www.die-za.de

Infos zum Unternehmen



Online-Shopping: Beim Materialeinkauf ordentlich sparen

Schnell, einfach und bequem – das ist das Prinzip von NETdental. Der Onlinehändler für zahnärztliches Verbrauchsmaterial ist die erste (Internet-)Adresse für alle Praxisteams, die sich unkompliziert, schnell und günstig für den täglichen Bedarf eindecken wollen. Beim Materialeinkauf ordentlich sparen können Zahnarztpraxen in der Instrumentenwoche ab dem 26. April 2021.

Der Slogan von NETdental bringt es auf den Punkt: „So einfach ist das!“ Der Internetshop bietet die wichtigsten Verbrauchsartikel für Zahnärzte, Kliniken und Dentallabore und ist deshalb besonders übersichtlich. Perfekte Voraussetzungen für eine schnelle Bestellung.

Dank individueller Favoritenlisten und persönlicher Bestellhistorien lassen sich Artikel blitzschnell finden und Kundinnen und Kunden sparen eine Menge Zeit. Darüber hinaus wartet der NETdental Onlineshop mit weiteren nützlichen Funktionen auf: Man kann den Bezahlstatus seiner Bestellungen einsehen, Rechnungskopien ausdrucken oder sich Rechnungen bequem per E-Mail zukommen lassen.

Das gesamte NETdental Angebot von über 70.000 Artikeln bietet täglich verlässlich günstig kalkulierte Nettoverkaufspreise und macht auch die sonst oft übliche komplizierte Rabattrechnung zum lohnenden Kinderspiel. Abgerundet wird das NETdental Sortiment durch die verschiedenen Herstelleraktionen: Über alle Produktgruppen hinweg finden Kunden zertifizierte, zuverlässige Produktqualität zu besonders attraktiven Preisen. **Absolute Sparpreise** erwarten Kundinnen und Kunden bei der NETdental Instrumentenwoche vom 26. April bis 2. Mai 2021 auf

www.netdental.de. Neben einem 10 Euro-Gutschein* erhalten Praxisteams Instrumente namhafter Hersteller zum absoluten Sparpreis. Das macht NETdental aus: Einfache Bestellung, kompetente Beratung, attraktive Preise und ein zuverlässiger 24-Stunden-Lieferservice. So einfach ist das.



Infos zum Unternehmen

www.netdental.de



Aktion wird in 2021 fortgesetzt: Test the Best by W&H

Das beste Kaufkriterium ist eine überzeugende Anwendung im Praxisalltag. Aus diesem Grund besteht bei W&H auch in diesem Jahr die Möglichkeit, eine Vielzahl der Produkte zwei Wochen lang kostenfrei in der eigenen Praxis zu testen. Geht es um eine mögliche Neuanschaffung, ist es eine gleichermaßen authentische wie nutzerfreundliche Variante, das Produkt vorab in den eigenen Praxisräumen ausgiebig testen zu können. W&H ermöglicht Interessierten seit 2018 genau das für fast alle seiner Groß- und Kleinprodukte – und zwar kostenfrei, unverbindlich und auf kurzem Wege.

Liebblingsprodukt kostenfrei zwei Wochen lang testen

Grundsätzlich ist zwischen einfach zu erklärenden Produkten und komplexen Produkten zu unterscheiden. Interessierte können mit W&H telefonisch, per E-Mail, per Fax, über das Depot oder den Außendienst in Kontakt treten – W&H meldet sich kurzfristig zurück, um alle Details zu besprechen. Handelt es sich um ein einfach zu erklärendes Produkt, wie zum Beispiel ein Hand- oder Winkelstück, dann wird dies per Post zugestellt. In der Praxis kann das Produkt zwei Wochen kostenfrei getestet werden, dann erfolgt die Rücksendung an W&H. Bei komplexen Produkten – also einweisungspflichtigen Produkten wie dem Implantmed – wird ein Termin mit der Praxis und dem Außendienst vereinbart, sodass das Produkt gemeinsam vor Ort in Betrieb genommen wird und alle Funktionen erklärt werden.

Einfache Abwicklung im Vor- und Nachfeld

Gut zu wissen: Das Testgeräte-Kontingent ist so groß, dass eine Praxis bei Testwunsch in der Regel innerhalb von ein bis zwei Wochen mit dem Produkt bestückt werden kann. Bei allen Testgeräten handelt es sich immer um die jeweils neueste technische Version. Jedes Produkt kann nach Beendigung der Testwochen zum Sonderpreis erworben werden, die Praxis erhält dann ein Neuprodukt zum Austausch.

W&H ist bekannt für seine innovativen sowie hochqualitativen Produkte „made in Austria“ und lädt alle Praxen herzlich ein, sich davon zu überzeugen.

W&H Deutschland GmbH

Tel.: +49 8682 8967-0

www.wh.com

ANZEIGE





Infos zum Unternehmen



© Pavel Kašák – stock.adobe.com

Mieten statt kaufen – das Original

Im Unternehmen Zahnarztpraxis liquide und flexibel bleiben trotz schwieriger Zeiten? Getreu dem Unternehmenscredo, die tägliche Arbeit praktizierender Ärzte zu vereinfachen, erleichtert Bien-Air Dental den Behandlungsralltag: Seit 2015 bietet das Mietkonzept der Schweizer Innovationsschmiede alle unternehmenseigenen Produkte zu günstigen Raten ab 14,96 Euro/Monat – egal, ob es sich um die leistungsstarken Winkelstücke, Turbinen oder Chirurgiemotoren handelt.

Für die Kunden bedeutet das „Nutzen statt besitzen“ maximale Flexibilität, 24 Monate gleichbleibende Kosten sowie „State of the Art“-Behandlungen mit der neuesten Produktgeneration. Dazu zählt unter anderem der Chirurgiemotor Chiropro PLUS, dessen gesamte Steuerung mithilfe eines einzigen abnehmbaren und sterilisierbaren Drehknopfs funktioniert – wie gemacht für Zahnärzte sowie Kieferchirurgen und damit alle Implantologie-, Parodontologie- und Oralchirurgieeingriffe.

Wer sich jetzt für den Chirurgiemotor NEW Chiropro aus dem Hause Bien-Air Dental entscheidet, erhält diesen inklusive dem Winkelstück CA 20:1 L mit LED-Licht zu einer monatlichen Miete ab 124,58 Euro zzgl. MwSt. Winkelstücke für alle Bereiche der Zahnmedizin gibt es bereits ab 14,96 Euro zzgl. MwSt. Miete monatlich.

Von großem Vorteil sind gleichbleibende Kosten mittels konstanter monatlicher Raten über zwei Jahre verteilt. Zudem gehören unvorhergesehene Reparaturkosten der Vergangenheit an: Im Falle von beschädigten Produkten werden die Geräte innerhalb von 24 Stunden abgeholt und die Reparatur so schnell wie möglich erledigt. Sollte ein Problem auftreten, erhalten Kunden in der Zwischenzeit kostenfrei ein Ersatzprodukt.

Einen unverbindlichen Praxistest bietet im Vorfeld das „Try for free“-Programm, welches alle Produkte aus dem umfangreichen Unternehmensportfolio zum kostenlosen Probendurchgang im eigenen Praxisworkflow anbietet. Nach Auswahl des Wunschprodukts wird dieses innerhalb von drei Tagen in die Praxis versandt. Dann haben interessierte Zahnmediziner eine ganze Woche Zeit, das Produkt auf Herz und Nieren zu testen. Mehr Kontrolle über die Praxisfinanzen geht nicht.

Autorin: Kerstin Oesterreich



Bien-Air Deutschland GmbH • Tel.: +49 761 45574-0 • www.bienair.com



© Andrey Popov – stock.adobe.com

Modern Dental Connect: Online-Fortbildung europaweit

Seit dem 31. März ermöglicht Modern Dental Connect (MDC), die neue europäische Fortbildungsplattform für Zahnärzt*innen und Mitarbeiter*innen, Interessenten nicht nur die Teilnahme an europaweit vernetzten Webinaren, die nach Sprache, Zielgruppe und Themenkomplexen wählbar sind. Die neue Dental-Plattform bietet zudem zukünftig vielfältige Angebote für fachlichen Austausch und Netzwerken im europäischen Raum. Veranstalter der Webinare oder Events von MDC ist jeweils eine europäische Niederlassung der Modern Dental Group, wie PERMADENTAL, Elysee Dental, Labocast oder Modern Dental Europe. Aber auch Webinare von kooperierenden Implantatfirmen und anderen Partnern des Dentalmarktes werden einem breiten Publikum in Europa mit nur wenigen Klicks zur Verfügung gestellt. Die Plattform startet von Beginn an viersprachig – Englisch, Französisch, Deutsch und Niederländisch. Während in 2021 voraussichtlich noch digitale Fortbildungsangebote überwiegen, werden nach Beendigung der Reiseeinschränkungen auch wieder Präsenzveranstaltungen organisiert.

Modern Dental Connect ist auf moderdentalconnect.de (oder moderdentalconnect.eu) erreichbar. Die Registrierung ist mit nur wenigen Klicks denkbar einfach und, wie auch die Nutzung der gesamten Fortbildungsplattform, unverbindlich und generell kostenfrei. Lediglich durch die Teilnahme an besonders gekennzeichneten Events könnten Kosten entstehen. Hierauf wird immer explizit hingewiesen.



PERMADENTAL GmbH • www.permadental.de

CGM Z1

Dentalinformationssystem

**CGM Z1.PRO -
Meine Zukunft.
Mein Weg.**
cgm-dentalsysteme.de

ZAHNARZTSOFTWARE

“
Meine Praxissoftware sollte
mir mein Berufsleben durch eine
einfache und intuitive Bedienbarkeit
leichter machen. Und das macht
CGM Z1.PRO.”



CompuGroup
Medical

Praxisübernahme: „Hohen Qualitätsanspruch beim Wasser fortsetzen“

Ein Beitrag von Farina Heilen

ANWENDERBERICHT /// Im April 2020 startete Zahnarzt Nils Hunselar mit seiner Praxis „Zahnärzte am Zoo“ in Düsseldorf in den Behandlungsalltag. Sein Ziel: Höchste Qualität in Behandlung und Management. Nach der Praxisübernahme zum Jahresanfang renovierte und modernisierte er daher die Praxisräume. Für ein ganzheitlich stimmiges Praxiskonzept entschied er sich im Zuge dessen auch, sich beim Thema Wasserhygiene von Beginn an sicher aufzustellen.



Der Weg in die Selbstständigkeit ermöglicht Zahnmedizinern – ob bei Neugründung oder Übernahme –, ihr eigenes Praxiskonzept zu entwickeln und den Behandlungsanspruch für sich selbst festzusetzen. Viele Entscheidungen von Anschaffungen und Ausstattung bis hin zu Hygieneprozessen gilt es jetzt zu treffen, um den Traum der eigenen Praxis zum Leben zu erwecken. Schließlich soll sie von Beginn an erfolgreich laufen.

Zahnarzt Nils Hunselar entschied sich im Februar 2020 für die Übernahme einer Praxis mit fünf Behandlungszimmern in Düsseldorf. Viel Liebe steckte er in die Konzeptentwicklung seiner „Zahnärzte am Zoo“, digitalisierte die Prozesse und investierte in eine neue Praxisausstattung – wie zum Beispiel eine komplett neue Dentaleinheit. Nach nur zwei Monaten startete das Team um Hunselar dann im April in den Räumlichkeiten frisch in den Praxisalltag.

„Wasserhygiene ist für hohen Qualitätsstandard unerlässlich“

In die Modernisierung seiner Praxis bezog der Zahnarzt von Beginn an die Hygieneprozesse mit ein. „Das Hygiene- und Qualitätskonzept sollte von A bis Z stimmen, das war mir wichtig“, sagt Hunselar. Im Zuge dessen fiel sein Fokus auch auf die Wasserhygiene. „Wenn man weiß, welche Keime im Wasser lauern und dass diese auch die Wundheilung negativ beeinflussen können, dann ist die Wasserhygiene von entscheidender Wichtigkeit. Für die Patienten, mich und meine Mitarbeiterinnen wollte ich daher ein sehr gutes Gesamtkonzept, das den hohen Behandlungsstandard, den wir anstreben, beim Wasser fortführt.“

Zum Hintergrund: Biofilme entstehen längst nicht nur im Patientenmund, sondern auch in den Wasser führenden Systemen von Zahnarztpraxen. Hier bieten sie Bakterien wie Legionellen oder *Pseudomonas aeruginosa* einen idealen Lebensraum. Haben diese das Wassersystem erst einmal besiedelt, gefährden sie über die Sprühnebel sowie den direkten Wundkontakt die Gesundheit von Patienten und Team.



Zentral implementiert, versorgt SAFEWATER sämtliche Entnahmestellen der Trinkwasserinstallation der Praxis.

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

Risikofaktor Altbau: Was schlummert in der Leitung?

Die baulichen Gegebenheiten seiner Praxis bestärkten Hunselar in seiner Entscheidung für ein ganzheitliches Wasserhygienesystem. „Die Mieträume bestehen als Zahnarztpraxis bereits seit mehreren Jahrzehnten, sind in einem Altbau angesiedelt. Wir wussten also nicht, was in den Leitungen alles schlummert“, sagt er. „Man sieht Wasser eben nicht an, ob es bakterienbesiedelt ist oder nicht. Diese Ungewissheit, das Restrisiko, wollte ich eliminieren.“

Verschiedene Recherchen führten Hunselar schließlich zu BLUE SAFETY. Wasserexperte Lukas Niemeyer beriet den Zahnarzt persönlich in dessen Praxis. „Wir haben uns lange zusammengesetzt. Ich wurde konkret auf meine Situation bezogen fachmännisch beraten, man ist auf meine Wünsche und Sorgen eingegangen. Am Ende war ich überzeugt, dass mir SAFEWATER hygienische Sicherheit verschaffen kann“, erinnert sich Hunselar. An nur einem Tag, während laufenden Praxisbetriebs, installierten die Wasserexperten wenig später das Hygiene-Technologie-Konzept.

Transparente Dokumentation und Reproduzierbarkeit der Prozesse

Seit der Implementierung von SAFEWATER in den Praxisalltag, hat Hunselar bei seinem Wasser ein gutes Gefühl. Maßgeschneiderte Spülpläne und tägliche Wirkstoffmessungen machen die Wasserhygiene für das Praxisteam sichtbar. „Besonders gut finde ich die Reproduzierbarkeit. Durch unsere Routinen können wir ein kontinuierliches Ergebnis erkennen. Und wenn wir die Messwerte an BLUE SAFETY weitergeben, bekommen wir direktes Feedback, dass wir uns auch weiterhin auf dem richtigen Weg befinden. Absolut transparent.“

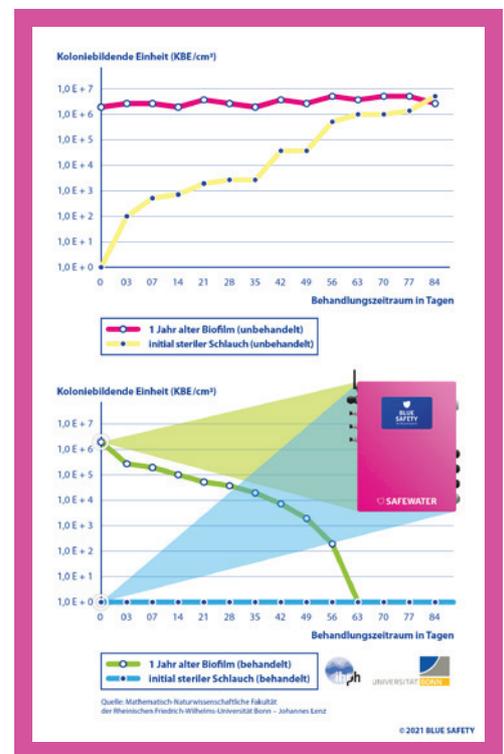
Im Rahmen ihres Full Service betreuen die Wasserexperten den Zahnmediziner im Alltag engmaschig. Neben der Installation und Einweisung des Teams kümmern sie sich um die regelmäßige Wartung und jährliche Probenahme. Das weiß Hunselar zu schätzen: „Eine schöne Arbeitsteilung, dass sich BLUE SAFETY um die Anlage kümmert, aber auch die ganze Bürokratie übernimmt und professionell handhabt.“

Schutz der Neuanschaffungen von Beginn an

Für seine Neuanschaffungen im Zuge der Übernahme sieht Hunselar SAFEWATER zudem als Investitionsschutz. Denn aquatische Biofilme siedeln sich binnen weniger Stunden in den Wasser führenden Systemen und an den Entnahmestellen von Zahnarztpraxen an (siehe Grafik). „Die neue Behandlungseinheit soll natürlich lange im Einsatz sein. Bevor das Wasser also nun über mehrere Jahre verkeimt oder die Einheit unter der Aggressivität anderer Reinigungsmittel leidet, war mir wichtig, von Anfang an eine Lösung zu wählen, die das gesamte Wassersystem zuverlässig aufbereitet und gleichzeitig die Materialien schont. So können wir langfristig Reparatur- und Neuanschaffungskosten drastisch senken, noch bevor wir überhaupt Probleme entwickeln.“ Sollte Hunselar dann in den nächsten Jahren die Praxis um weitere Zimmer erweitern wollen, lässt sich SAFEWATER einfach adaptieren. Denn durch die zentrale Implementierung der Technologie in die Trinkwasserleitung werden die neuen Räume automatisch mit beimpft. Lediglich die Spülpläne und der Service werden individuell angepasst.

Klare Empfehlung: Hunselar rät, Wasserhygiene bei Niederlassung zu berücksichtigen

„Ich würde jederzeit den gleichen Schritt wieder gehen. Auch meinen Kollegen, die gerade gründen, kann ich nur empfehlen, die Wasserhygiene von Anfang an einzubeziehen und SAFEWATER in die Behandlungsroutinen zu implementieren“, schließt Hunselar.



Untersuchungen zeigen, wie schnell sich aquatische Biofilme in Zahnarztpraxen ansiedeln (oberes Diagramm) und wie wirkungsvoll diese mit SAFEWATER abgebaut werden (untere Abbildung).

Jetzt unter 00800 88552288, per WhatsApp unter +49 171 9910018 oder im Web auf www.bluesafety.com/Loesung einen kostenfreien, persönlichen Beratungstermin vereinbaren und die Wasserhygiene der Praxis sicher aufstellen.

Übrigens: Unter www.youtube.com/bluesafetydotcom finden Sie im persönlichen Interview mit Nils Hunselar weitere Hintergründe.



Infos zum Unternehmen

INFORMATION ///

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

Therapie mit Unterkieferprotrusions-schiene: Arbeitsalltag erleichtern

Ein Beitrag von Christine Pfeiffer und Dr. Claus Ziegenbein

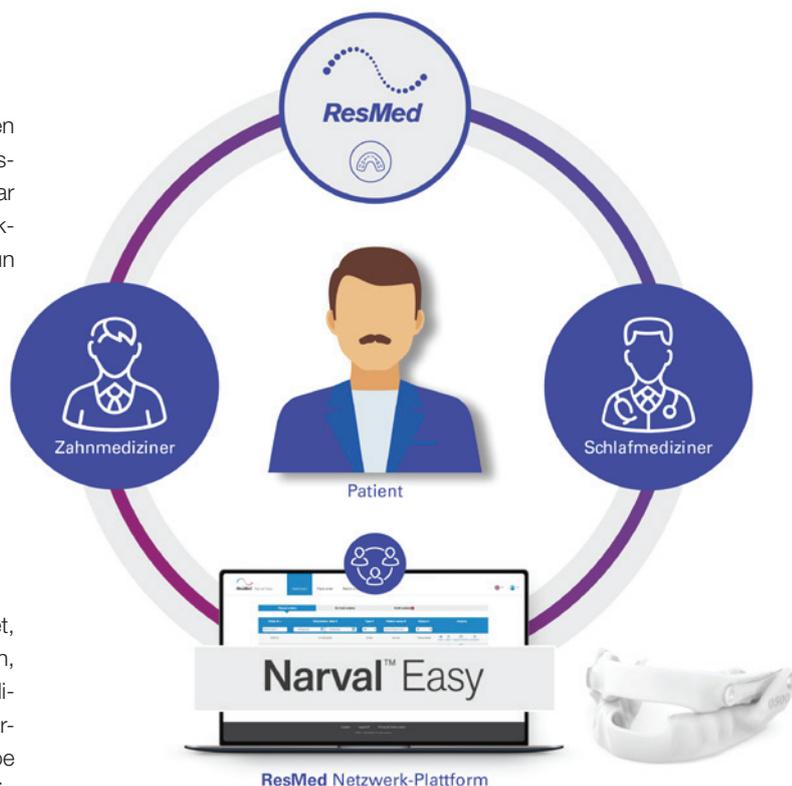
NETZWERK /// In unserer regelmäßigen Beitragsrunde von ResMed haben wir uns neben vielen produkt- und prozessseitigen Themen eingehend mit der geänderten Gesetzesgrundlage zur Kassenerstattung der Unterkieferprotrusionsschienen beschäftigt, bei deren Umsetzung unsere Netzwerkplattform Narval™ Easy einen wesentlichen arbeitserleichternden Beitrag zur Arbeitseffizienz leistet. In der heutigen Ausgabe werden wir diese Informationen vertiefen, um Sie über die wichtigen aktuellen Entwicklungen auf dem Laufenden zu halten.

Nach dem positiven GB-A-Beschluss im November letzten Jahres wurde dieser nach der Bestätigung durch das Bundesgesundheitsministerium im Januar 2021 dann am 23. Februar 2021 im Bundesanzeiger veröffentlicht und somit rechtswirksam. Ab diesem Zeitpunkt hat der Bewertungsausschuss nun sechs Monate Zeit, um die entsprechenden Abrechnungsziffern zu schaffen und somit die Kostenübernahme der UKPS-Therapie durch die Krankenkassen zu regeln und sicherzustellen. In diesem Zusammenhang wurden auch weiterführende Einzelheiten zu der interdisziplinären Zusammenarbeit zwischen Zahnärzten und Schlafmedizinern definiert.

Therapie der obstruktiven Schlafapnoe

Um den Patienten, der an einer obstruktiven Schlafapnoe leidet, mit einer Unterkieferprotrusionsschiene therapieren zu können, sind ineinandergreifende Behandlungsschritte von Schlafmedizinern und Zahnärzten im Rahmen der Qualitätssicherung vorgegeben. Ist der Patient mit einer obstruktiven Schlafapnoe diagnostiziert und toleriert er die eingeleitete CPAP-Therapie nicht, greift die Neuregelung der Unterkieferprotrusionsschientherapie im Sinne einer Zweitlinientherapie.

Zur Sicherstellung der qualitativ hochwertigen Versorgung wurde festgelegt, dass eine Vertragszahnärztin oder ein Vertragszahnarzt für die Anfertigung einer UKPS zuständig ist. Hierzu benötigen die diagnostisierenden Schlafmediziner einen zahnmedizinischen Partner, der die Anfertigung und Anpassung der Schiene übernimmt und somit die Behandlung des Patienten im Rahmen der Therapieführung begleitet. Dies bedeutet für die zahnärztliche Praxis einen zusätzlichen Patientenstrom, der sich aus der Netzwerktätigkeit mit dem verbundenen Schlafmediziner ergibt.



Nach Anfertigung und Eingliederung der UKPS ist für die Patienten eine häufig nur kurze Eingewöhnungsphase nötig. Innerhalb dieser Zeit kann, je nach subjektiver Rückmeldung der Patienten, in Abstimmung mit dem Schlafmediziner eine weitere Anpassung der Protrusion vorgenommen werden. Diese hängt natürlich von der Toleranz des Patienten ab. In der ersten Beurteilung der Wirksamkeit der Schiene spielt also das subjektive Empfinden des Patienten eine große Rolle. Beurteilt werden hierbei auch Aspekte wie die Tagesschläfrigkeit, aber auch die Rückmeldung des jeweiligen Bettpartners.

Im Anschluss findet eine erste schlafmedizinische Therapiekontrolle durch den Schlafmediziner statt. Dadurch wird sichergestellt, dass der eingestellte Protrusionsgrad die Erkrankung ausreichend therapiert. Sollte dies nicht der Fall sein, erfolgt die erneute Protrusionsanpassung durch den Zahnarzt. Um ein möglichst sanftes und situativ angemessenes Vorgehen zu gewährleisten, ermöglicht die Narval CC eine Anpassung des Protrusionsgrades in 0,5 mm-Schritten. Im Anschluss an die erfolgte Nachttritation ist eine erneute Kontrolle unter schlafmedizinischer Aufsicht vorgesehen.

Interdisziplinäre Zusammenarbeit fördern

Um diese Wege für die Patienten in dem komplexen Ablauf so effizient wie möglich zu gestalten und den Patientenstrom auch für die ausführenden Arztdisziplinen gut zu leiten, bieten sich feste Netzwerkpartnerschaften an. So lassen sich Abläufe innerhalb kurzer Zeit regeln und optimieren.

Zur Förderung der interdisziplinären Arbeit im Netzwerk unterstützt ResMed den Informationsaustausch über die Narval™ Easy Netzwerkplattform, indem die beteiligten Parteien ihre Abläufe abgestimmt und transparent gestalten und somit ihre Arbeitseffizienz steigern. Auf diese Weise kann von beiden Seiten – also Schlaf- und Zahnmediziner – der Überblick über erhobene Daten und Befunde jederzeit behalten werden.

Auch Terminvereinbarungen, die mit dem Patienten getroffen werden, können auf Narval™ Easy hinterlegt werden, sodass der zeitliche Rahmen der Behandlung für alle transparent ist, um einen nahtlosen, patientenfreundlichen Versorgungsprozess zu gewährleisten.

Diese Art der digitalen Vernetzung ermöglicht den ressourcenschonenden und effizienten Ablauf eines an sich komplexen Vorgangs und hilft so, Zeit und Kosten zu sparen. Nutzen Sie daher die Gelegenheit, sich früh zu vernetzen.



[L.ead.me/Narval-Easy-Info](https://lead.me/Narval-Easy-Info)

Narval™ Easy – Plattform zur interdisziplinären Behandlung von Patienten mit Unterkieferprotrusionsschienen

INFORMATION ///

ResMed Germany Inc.

Tel.: +49 89 9901-00
 produktmarketingSBAS@resmed.de
 www.resmed.de

DIE INTERDISZIPLINÄRE
KONFERENZ
 FÜR DIE DENTALBRANCHE

DIE VIRTUELLE
EXPO
 MIT INNOVATIVEN
 PRODUKTNEUHEITEN



#dentistryunified

AGLIVECON

DIGITAL DENTAL CONFERENCE + EXPO
 20.-24. APRIL 2021

VORTRAGSHIGHLIGHTS



PROF. DR. MED. DENT.
DANIEL EDELHOFF

LMU University Clinic
 of Munich
 Polyclinic for Dental
 Prosthetics / Director



UNIV.-PROF. DR.
 MED. DENT.
FLORIAN BEUER MME

Charité University Clinic
 of Berlin, Department of
 Prosthodontics, Geriatric
 Dentistry and Cranioman-
 dibular Disorders



PROF. DDr.
ANDREAS MORITZ

University Clinic of
 Dentistry Vienna
 Managing Director,
 Medical Director, Head of
 the Clinic

Für einzelne Vorträge sind CE Credits verfügbar.



bit.ly/AGLiveConTeaser

► **JETZT REGISTRIEREN**
show.aglivecon.digital

Amann Girschbach AG
 Tel +43 5523 62333-105
 www.amanngirschbach.com



Neue Services: Mehr Nachhaltigkeit beim Thema Entsorgung

Ein Beitrag von Thomas Hanke

GESPRÄCH /// Seit April bietet medentex, der Entsorgungsspezialist für Dentalabfälle, drei neue Serviceangebote auf dem Markt. Damit reagiert das Unternehmen auf den eigenen Anspruch nach verstärkt nachhaltigem Handeln und auf die veränderten Bedürfnisse von Zahnarztpraxen. Deshalb ist auch die bereits vorgestellte Mehrweg-Versandtasche Xpack Teil des neuen Konzepts. Wie die Bielefelder Experten die Dentalbranche zukünftig noch individueller ansprechen möchten, erzählen Geschäftsführer Christian Finke und Produktmanager Moritz Thelemann im *ZWP*-Gespräch.

medentex macht besonders durch nachhaltige Schritte auf sich aufmerksam: Stichwort Xpack. Ist die Mehrweg-Versandtasche Grund für die neuen Services?

Christian Finke: Ja und nein. Dahinter steckt unser zentrales Ziel, in allen Bereichen noch nachhaltiger zu agieren. Durch die Entwicklung des Xpacks haben wir eine Reduzierung von rund 95 Prozent des Verpackungsmülls erreicht. Dazu zählen Styropor, Kunststoff-Einwegverpackungen, Kartonagen und Folien. Alles Materialien, die zukünftig nicht mehr unsere Umwelt verschmutzen. Dazu kommt das vereinfachte Handling durch die flexible Mehrweg-Versandtasche. Das Verpacken funktioniert viel schneller und sicherer. Xpack ist daher natürlich Teil der neuen Services, aber nicht ihr Auslöser. Aktiver Umweltschutz darf keine leere Floskel sein, sondern muss vorangetrieben und schlussendlich auch gelebt werden. Da bildet der medizinische Sektor keine Ausnahme. Im Gegenteil. Wir sind Entsorgungsspezialist, was auch bedeutet, dass wir eine große Verantwortung für Mensch und

Natur tragen und eine Vorbildfunktion erfüllen wollen. Wenn nicht wir die dentale Entsorgung weiterentwickeln, wer soll es dann tun?

Klingt nach großem Engagement ...

Moritz Thelemann: Definitiv. Jeder Neuentwicklung gehen Umbrüche und eine lange Entwicklungszeit voraus. Aber am Ende ist es dann ein Erfolg auf der ganzen Linie. Siehe unsere Mehrweg-Versandtasche Xpack und unsere neu entwickelten Serviceangebote.

Welche neuen Services sind das?

Thelemann: Wir starten mit drei Angeboten. Das Serviceangebot „easyChange“ ist ein Testangebot ausschließlich für Neukunden und enthält eine einzige Leistung: Entsorgung und Austausch der vollen Amalgamscheider-Behälter gegen leere. Die Zahnarztpraxen lernen uns dadurch kennen und auch unser einzigartiges SmartWay-Recyclingverfahren für Amalgamscheider. „easyChange“ zeigt ganz deutlich,



 **easyChange**
Der effektive 1:1 Austausch

 **proSafety**
Mehr Schutz für Ihre Praxis

 **perfectCare**
Das Rundum-Service-Paket

wo unsere Pluspunkte und Stärken liegen: Kostensparend und umweltschonend durch wiederaufbereitete Behälter und den Versand durch das Xpack.

Was ist mit Zahnarztpraxen, für die keine Mehrweg-Smartway-Abscheider infrage kommen?

Thelemann: Unsere Angebote enthalten sowohl neue Dentsply Sirona-Rotoren als auch aufbereitete medentex SmartWay-Amalgamabscheider-Behälter. Durch unsere jahrelange Zusammenarbeit mit den Zahnarztpraxen kennen wir die speziellen Anforderungen aus dem Praxisalltag sehr genau und binden das dementsprechend in unsere Services mit ein.

Im Praxisalltag gibt es aber mehr Bedürfnisse als die Entsorgung und den Austausch der Behälter.

Thelemann: Genau richtig. Unser zweites Angebot nennt sich „proSafety“. Wir haben proSafety nach dem Hygieneleitfaden des DAHZ für den Bereich Abfall entwickelt, es umfasst die Sammlung und Entsorgung sämtlicher amalgamhaltiger Abfälle, wie Filtersiebe, Amalgamkapseln, Stopfreste, Brücken und Kronen. Das Besondere daran ist, dass wir den Praxen spezielle Sammelbehälter mit dem Mittel HG-Protect zur Verfügung stellen. Das ist eine von uns entwickelte wässrige Lösung, die im Deckel der Behälter in einem Schwamm gebunden ist. Es bietet optimalen Schutz für Praxispersonal und Patienten vor möglichen austretenden Quecksilberdämpfen. Deshalb auch der Name „proSafety“. Die positiven Effekte auf die MAK-Werte* unserer HG-Protect-Behälter wurden bereits in einer wissenschaftlichen Untersuchung nachgewiesen.

Und auch bei „proSafety“ sind SmartWay-Behälter und Xpack im Einsatz?

Finke: Natürlich. Das ist grundsätzlich bei jedem unserer neuen Services der Fall. Sie bauen vom Leistungsumfang aufeinander auf. Unser drittes Angebot „perfectCare“ ist für Zahnarztpraxen das Rundum-service-Paket. Es enthält alle Leistungen aus dem proSafety-Angebot und zusätzlich die Entsorgung und Stellung von Spritzen und Kanülen, Behältern sowie die Untersuchung des Betriebswassers von

Behandlungseinheiten auf Legionellen und Koloniebildende Einheiten. On top kommen hier weitere Services, die jede Zahnarztpraxis optional dazu buchen kann, wie zum Beispiel die Lieferung von FFP2-Masken oder die Entsorgung von Röntgenchemikalien.

Sind die drei neuen Serviceangebote vertraglich bindend?

Finke: easyChange ist kein Vertrag, sondern lediglich der Eins-zu-eins-Austausch der Amalgamabscheider-Behälter. Für die Leistungen proSafety oder perfectCare schließt der Zahnarzt einen Vertrag mit uns ab. Allerdings sind beide Serviceangebote monatlich kündbar und laufen nur 30 Tage, wenn die Praxis nicht zufrieden ist. Damit möchten wir unseren Kunden das Zeichen geben, dass sie kein Risiko mit uns eingehen. Und wir sind überzeugt von unserem sehr guten Angebot. Die Erfahrung gibt uns Recht. Mittlerweile vertrauen uns über 10.000 Praxen.

Zusammenfassend beinhalten Ihre Serviceangebote ...

Finke: Mehr Nachhaltigkeit, mehr Effizienz und eine große Kostenersparnis. Unsere drei Serviceangebote sind noch individueller und noch umfangreicher. Jedem unserer Neukunden, Bestandskunden und zukünftigen Kunden steht unser Customer-Service-Center zur Verfügung. Wir sind der Meinung, dass Erreichbarkeit und Hilfestellung für eine Praxis – egal welcher Größe – einen großen Stellenwert genießen. Am Ende kommt es auf den Menschen an.

* Maximale Arbeitsplatzkonzentration von 50 µg/m³ für die Quecksilberkonzentration in der Luft laut WHO.

INFORMATION

medentex GmbH
Tel.: +49 5205 7516-0
www.medentex.com

Infos zum Unternehmen





DentinPost Coated: stark durch Beschichtung

1. Das ER-System

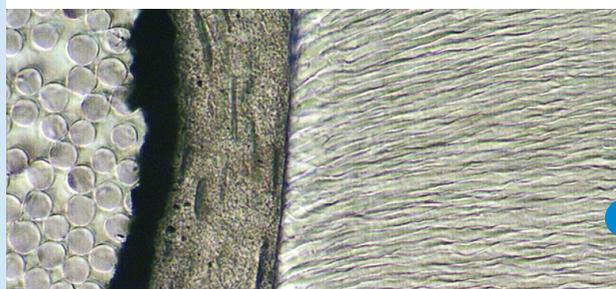
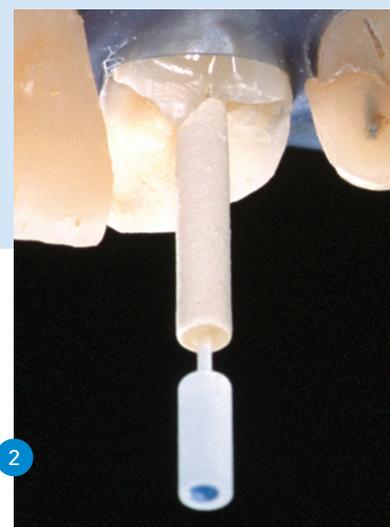
Im ER-System stehen Stifte in identischer Form aus verschiedenen Materialien zur Verfügung. Macht diese Vielfalt Sinn?

Auf jeden Fall, denn auch die klinischen Situationen am Behandlungsstuhl sind unterschiedlich. Da ist es vorteilhaft, wenn man aus einem System für alle Indikationen die geeignete Wahl treffen kann. Das ER-System bietet Stifte aus Titan, Gusslegierung, faserverstärktem Komposit bzw. aus Zirkonoxidkeramik, das heißt, es gibt für alle klinischen Situationen eine Lösung.

Wie behält der Zahnarzt bei den vielen Wurzelstiftoptionen den Überblick?

Die Aufbereitungssystematik ist immer einheitlich. Der Zahnarzt muss entsprechend den Indikationen nur noch die Material- und Gestaltungsauswahl treffen. Der wohl wichtigste Tipp bei der Selektion der Dimension von Stiftlänge und -durchmesser: Der Stift sollte sich immer dem endodontisch aufbereiteten Kanal schön anpassen. Der Kanal darf nur zum Stiftbett ausgeformt werden – ohne große unnötige Extension. Hier gibt es klare defektorientierte Empfehlungen der DGZMK. Sehr übersichtlich und online schnell einsehbar ist außerdem der sogenannte *Kompass Stiftsysteme* (Abb. 1). Darin sind alle Varianten der ER-Stifte hinsichtlich Material, Länge, Durchmesser, Oberfläche und koronaler Gestaltung den Indikationen zugeordnet. Der *Kompass Stiftsysteme* ist keine strenge Arbeitsanweisung, aber ein praktischer Pfad zur Orientierung.

Infos zum Unternehmen



Histologisches Schliffbild im Lichtmikroskop: Horizontalschnitt vom DentinBuild eingesetzten DentinPost Coated bei 200-facher Vergrößerung. Von links nach rechts sind die angeschnittenen Glasfasern, die Beschichtung (Schwarz), das Befestigungskomposit mit eingelagerten kurzen Glasfasern und das Dentin zu erkennen. (Quelle: Prof. Dr. Schmage)

2. Der DentinPost Coated

Welche Eigenschaften besitzt korrekt der DentinPost Coated aus dem ER-System?

Der DentinPost Coated (Abb. 2) besteht aus glasfaserverstärktem Komposit, ist zahnfarben und besitzt ein Dentin-ähnliches Elastizitätsmodul. Er ist vollständig silikatisiert, silanisiert und mit einer Polymerschicht versehen, um apikal bis koronal identische Grenzflächen zwischen Stift und Komposit zu gewährleisten. Dieser durchgängige Adhäsivverbund wird beim DentinPost Coated beim praktischen Vorgehen durch ein unbeschichtetes Handlingsteil ermöglicht, das nach dem Einsetzen durch leichtes Verkanten abgeknickt wird.

Welchen Vorteil bringt diese Beschichtung?

Die Beschichtung stellt einen chemischen Verbund zwischen der Stiftoberfläche und dem Befestigungs- oder Aufbaukomposit her (Abb. 3), sodass ein bakterielles Mikroleakage entlang der Stiftoberfläche ausgeschlossen ist. Ohne Beschichtung würde der adhäsive Verbund nur zwischen dem Wurzelkanal und dem Befestigungskomposit bestehen. Die Beschichtung übernimmt also die Haftvermittlung des DentinPost Coated. Daher ist es kein Wunder, dass er bei den Zahnärzten besonders beliebt ist!



Lokalantibiotikum: Gezielte Wirkung ohne Belastung und Patientenadhärenz

Laut einer repräsentativen Umfrage im Auftrag des Hanauer Dentalunternehmens Kulzer bevorzugen 88 Prozent von 614 befragten Parodontitispatienten die lokale Antibiotikagabe.¹ Ligosan® Slow Release erfüllt ihre Wünsche, denn das fließfähige 14-prozentige Doxycyclin-Gel gibt nach einmaliger Applikation in die betroffenen Taschen seinen Wirkstoff kontinuierlich über einen Zeitraum von mindestens zwölf Tagen in ausreichend hoher Konzentration (MHK90) ab.² Die Wirksamkeit ist klinisch bewiesen³ und die systemische Belastung des Patienten ist sehr gering.⁴ Durch die einmalige Gabe des Lokalantibiotikums erfordert die Behandlung zudem keine Adhärenz des Patienten.

Das Gel wird durch eine PLT mit einer handelsüblichen Kartuschenpistole einmalig und unkompliziert appliziert und baut sich zu Milch- und Glykolsäure ab. Die Konsistenz ist zunächst fließend, sodass auch schwer zugängliche Bereiche der Parodontaltasche erreicht werden. In wässriger Umgebung erhöht sich die Viskosität und somit bleibt das Gel zuverlässig am Wirkort.⁵

Die Patienten wünschen sich vor allem eine möglichst schnelle Linderung der Symptome und die Behandlung der Parodontitis auslösenden Bakterien.¹ Die antibakterielle Wirksamkeit des bewährten Wirkstoffs Doxycyclin ist in zahlreichen klinischen Studien belegt worden. Ligosan® Slow Release wirkt darüber hinaus auch antiinflammatorisch.^{6,7} Der doppelte Wirkmechanismus führt zu einer schnellen und zuverlässigen Linderung der Schmerzen und einer langfristigen Keimzahlreduzierung.



GEWÜNSCHTE
BEHANDLUNGS-
FORM*

52 % SCHONEND, NICHT CHIRURGISCH

45 % HOCH WIRKSAM GEGEN KEIME

45 % SCHNELL SYMPTOMLINDERND

28 % SCHNELL SCHMERZBEFREIEND

27 % OHNE NEBENWIRKUNGEN

19 % OHNE RESISTENZEN

*Mehrfachnennung möglich

Quelle: Repräsentative Umfrage unter Parodontitis-Betroffenen, Kantar GmbH, Januar 2020

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing B E M A + G O Z

DER Kommentar

ABRECHNUNG? ABER SICHER!

Liebold/Raff/Wissing

**DER Kommentar zu BEMA und GOZ:
Kompetenz setzt den Maßstab**

- sicher
- bewährt
- anerkannt



Jetzt kostenlos testen unter: www.bema-go.de

Infos zum Unternehmen



Literatur



Kulzer GmbH

Tel.: 0800 43723368

www.kulzer.de/taschenminimierer

Bewährter Ionenaustauscher mit Express-Service

Autoklaven und Thermodesinfektoren in Zahnarztpraxen arbeiten mit demineralisiertem Wasser. Dazu wird in der Regel eine Ionenaustauscher-Patrone an die Trinkwasserleitung angeschlossen. Die Wasservollentsalzer von der Firma ORBEN sind langlebige Lösungen für die Versorgung mit Reinstwasser. Üblicherweise sind in Zahnarztpraxen zwei solcher Patronen zur Reinstwasseraufbereitung vorzuhalten. Ist die eine aufgebraucht, so muss sie ersetzt und die demontierte Kartusche zur Regeneration eingeschickt werden. Unliebsame, zusätzliche Tätigkeiten, von denen das Praxispersonal durch den zertifizierten ORBEN Express-Service entbunden wird. Denn der übernimmt die Aufbereitung just in time und vor Ort. Das Personal kann sich auf seine Kernaufgaben konzentrieren. Kein Verpacken und Versenden der aufgebrauchten Patrone und kein Anschluss der neuen Patrone mehr. Auch die überflüssige Vorratshaltung einer teuren Ersatzpatrone entfällt. Eine Meldung an den ORBEN Express Service genügt und ein Mitarbeiter tauscht das Granulat vor Ort aus, sodass die Patrone nach wenigen Minuten wieder einsatzbereit ist. Auch die strengen Qualitätsanforderungen an das Ionenaustauschermaterial belegt das Unternehmen seit Jahren mit regelmäßigen ökotoxikologischen Unbedenklichkeitskontrollen, mikrobiologischen Untersuchungen durch das Institut Fresenius und speziellen Analyseprotokollen zu jeder frischen Patronenfüllung.

ORBEN Wasseraufbereitung GmbH & Co. KG
Tel.: +49 611 9625722 • www.ORBEN.de

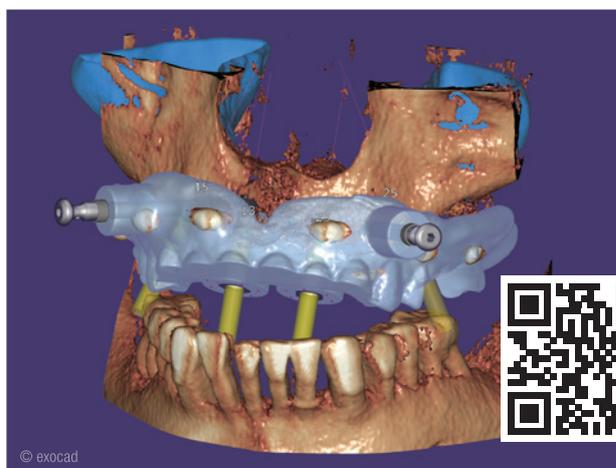


exoplan Galway ermöglicht die Implantatplanung für zahnlose Patienten

Die neueste Version der Implantatplanungssoftware *exoplan 3.0 Galway* der Firma exocad GmbH unterstützt die Planung von Implantaten für zahnlose Patienten inklusive der Erstellung von Bohrschablonen. *exoplan 3.0 Galway* ist ein leistungsstarkes, offenes und effizientes Softwarepaket für die virtuelle Implantatplanung. Das Softwaremodul *Guide Creator* ermöglicht die individuelle Gestaltung von Bohrschablonen, die nach Wahl vor Ort im Labor, in der Praxis oder in einem externen Fertigungszentrum hergestellt werden können. Die neue, moderne Benutzeroberfläche der Software ist an das Material Design von Google angelehnt. Mit über 40 neuen und über 60 verbesserten Funktionen stellt die neue Version Galway eine erhebliche Erweiterung der Möglichkeiten der navigierten Implantologie dar und bietet eine verbesserte Integration mit der dentalen CAD-Software *DentalCAD* von exocad.

Wesentliche Highlights von *exoplan 3.0 Galway*:

- ▶ Implantatplanung und Design von Bohrschablonen für zahnlose Patienten, inklusive der notwendigen Tools wie Dual-Scan Protokoll, Platzierung von Verankerungsstiften und Fixierungsschablone
- ▶ Bohr- und Fixierungsschablonen können frei gestaltet werden oder auf einem Prothesenscan basieren
- ▶ Neue Tools zur Beschleunigung des gesamten Planungsprozesses
- ▶ Verbesserter Implantatauswahldialog
- ▶ Automatische Erkennung der Panoramakurve
- ▶ Mehr Implantatbibliotheken, jetzt mit über 500 Implantatsystemen und mehr als



8.500 Implantaten von über 80 Herstellern ▶ Virtuelle Zahnextraktion auf optischen Scans ▶ Einfache Markierung der Sinushöhle zur Überprüfung, ob Implantate diese durchdringen

Alle Lösungen von exocad basieren auf derselben technischen Plattform mit offener Architektur und garantieren so einen nahtlosen digitalen Workflow: von der virtuellen prothetikorientierten Implantatplanung mit *exoplan* über das Design der Bohrschablone mit *Guide Creator* bis zur Planung sowie Fertigung der implantatgetragenen, provisorischen und finalen Restaurationen mit der dentalen CAD-Software *DentalCAD* von exocad.

exocad GmbH • Tel.: +49 6151 62948-90 • exocad.com/exoplan-galway

Das moderne Zahnaufhellungssystem mit LED-Technologie für zu Hause



Das Pola LED-Mundstück deckt beide Zahnbögen ab und hat eine Universalgröße, es ist keine Praxisbehandlung und keine individuelle Schiene notwendig: zeitsparend für Patient und Zahnarzt in hochwertig gestalteter Verpackung. Ein Pola Light Kit enthält:

- 1 x Pola LED-Mundstück
- 4 x 3 g Pola Day-Zahnaufhellungsspritzen
- 1 x USB-Ladekabel
- 1 x Bedienungsanleitung mit Zahnfarbschema

Die Pola-Produktpalette zur Zahnaufhellung wurde bereits bei Millionen von Patienten weltweit erfolgreich eingesetzt. SDI engagiert sich nachhaltig für bessere Lösungen zur Zahnaufhellung, die sicher, einfach und wirkungsvoll sind. Die Pola-Zahnaufheller sind eine australische Innovation und bei jedem Dentaldepot erhältlich.

SDI Limited freut sich, die Einführung von Pola Light bekanntzugeben: ein fortschrittliches Zahnaufhellungssystem, das die preisgekrönte Aufhellungsformel von Pola mit einem LED-Mundstück kombiniert, welches die Aufhellung beschleunigt. Das Pola Light-System wird mit Pola Day 6 % Wasserstoffperoxidgel geliefert. Pola Light ist einfach und komfortabel mit einer Behandlungsdauer von nur 20 Minuten pro Tag zu Hause anzuwenden. Die Gele wirken schnell und entfernen dank ihrer Zusammensetzung Langzeitverfärbungen in nur fünf Tagen. Dank hoher Viskosität und neutralem pH-Wert sorgen die Gele für den höchsten Patientenkomfort bei einem Zahnaufhellungssystem für zu Hause. Die einzigartige Mischung schonender Zusatzstoffe und der hohe Wasseranteil verringern Empfindlichkeiten.



SDI Germany GmbH
Tel.: +49 2203 9255-0
www.sdi.com.de
Infos zum Unternehmen

Unterstützung für Parodontitispatienten

3,5-mal häufiger Einweisung auf die Intensivstation, 4,5-mal häufiger am Beatmungsgerät, 9-mal häufiger tot: Vor einigen Wochen machten die erschreckenden Ergebnisse einer Studie aus Katar¹ über die Auswirkungen einer Parodontitis auf den Verlauf einer Corona-Infektion die Runde. Die Ursache liegt tief: Das bakterielle Milieu ist aufgrund einer Silent Inflammation aus dem Gleichgewicht geraten. Neben der zahnärztlichen Behandlung hat sich eine Basistherapie etabliert: Die bilanzierte Diät Itis-Protect[®] packt die Parodontitis an der Wurzel. Eine Studie² konnte den Rückgang der Entzündungsreaktion durch die Einnahme der Mikronährstoffe nachweisen. Die 4-Monatskur beeinflusst die Entzündung sowohl systemisch als auch lokal über die Plaquezusammensetzung. Itis-Protect[®] I-IV ist hypoallergen und somit für alle Patientengruppen verträglich.

Weitere Informationen finden Sie unter www.itis-protect.de

Literatur



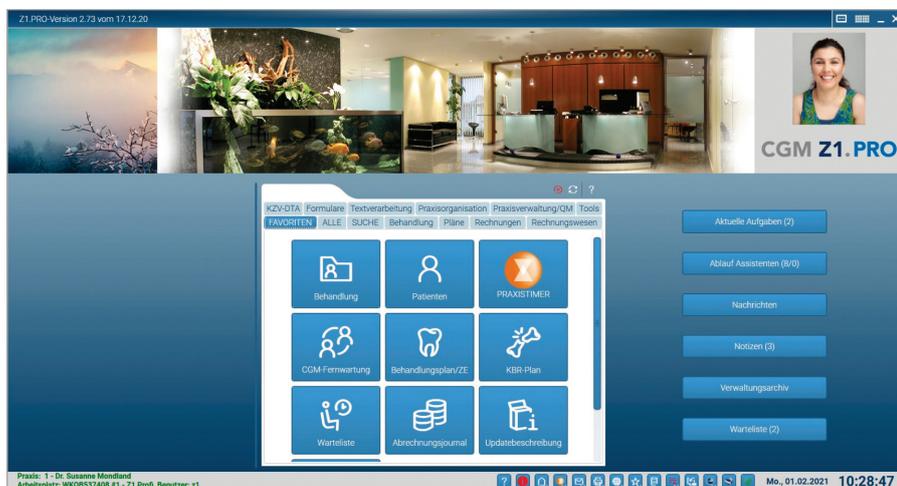
hypo-A GmbH
Tel.: +49 451 3072121
www.hypo-a.de
Infos zum Unternehmen

**Heinz-Peter Olbertz, Zahnarzt und
Vitalstoffexperte:**

„Das Entzündungsgeschehen bei Parodontitispatienten ist oft Folge eines Nährstoffmangels. Itis-Protect[®] liefert dem Körper die Mikronährstoffe, die er braucht. So baut sich die Entzündung ab, und die Gewebeerstörung im Mund wird gestoppt.“



Optimierte Abläufe und Zeitersparnis dank digitalem Mitarbeiter



Terminmanagement, Behandlungen, Dokumentation, Abrechnung: Der Praxisalltag kann für dentale Teams stressig sein. Umso wichtiger, dass jeder einzelne weiß, was seine Aufgaben sind. In Zeiten von Mitarbeiterwechsel, personellen Engpässen, unterschiedlichen Arbeitszeitmodellen oder wegen unvorhergesehener Ereignisse am Arbeitstag kann das eine Herausforderung sein oder Fehlerquellen bergen – und erfordert immer wieder aufs Neue Zeit für Einarbeitung oder Absprachen. Zeit, die weniger für das Wesentliche zur Verfügung steht: die Patienten. Hier kann ein digitaler Mitarbeiter unterstützen und einen Mehrwert in der Prozess-

ledigt werden – eine echte Arbeitserleichterung, die nicht nur den/die Praxisinhaber*in entlastet, sondern auch das Praxismanagement.



CompuGroup Medical Dentalsysteme GmbH

Tel.: +49 261 8000-1900

www.cgm-dentalsysteme.de

[Infos zum Unternehmen](#)



Spülkanülen für bessere endodontische Spülergebnisse

Die Aufbereitung des Wurzelkanals ist ein wesentlicher Schritt der endodontischen Behandlung. Effiziente und schnelle Ergebnisse erreicht man in der Regel mit rotierenden Instrumenten. Entwicklungen auf dem Gebiet der Instrumentierung haben dazu beigetragen, die Kanalaufbereitung zu verbessern. Die Komplexität der Wurzelkanalsysteme zeigt der instrumentalen Aufbereitung trotz aller fortschrittlichen Instrumente ihre Grenzen auf und fordert weiterhin ergänzende chemische Maßnahmen. SPEIKO bietet ab sofort zu jeder SPEIKO-Spüllösung Spülkanülen an. SPEIKO Easy Endo Tips sind flexibel, haben einen kleinen Durchmesser und erreichen einen einfachen und effizienten Zugang auch zu stark gekrümmten Wurzelkanälen. Sie sind so konstruiert, dass sie auf alle Luer- wie auch Luer-Lock-Spritzen befestigt werden können.

- Sie möchten die SPEIKO Easy Endo Tips ausprobieren?
- Zur Anforderung einer Musterpackung kontaktieren Sie das SPEIKO-Team unter info@speiko.de

SPEIKO – Dr. Speier GmbH

Tel.: +49 521 770107-0

www.speiko.de



XXL-Vliestücher für die schnelle Flächendesinfektion

imeco zählt zu den wenigen Spezialisten in Europa, die die gesamte Prozesskette von der Faser bis zum Fertigprodukt beherrschen. Dank der Vielseitigkeit der Einsatzbereiche konnten sich die Mitarbeiter über Jahrzehnte ein umfangreiches Know-how aufbauen. Auf dieser Basis wurde die Idee geboren, eine eigene Marke zu schaffen: **simpyx®**. In **simpyx** kombiniert imeco die jahrzehntelangen Erfahrungen mit dem Zeitgeist und den Erwartungen von morgen. Hygiene neu gedacht: Bei den **simpyx® DES LEMON** Tüchern handelt es sich um spezielle XXL-Vliestücher für die schnelle, sichere und ergiebige Flächendesinfektion, die bereits ausreichend mit bakteriell und viruzid wirksamem Desinfektionsmittel getränkt sind. Neben der notwendigen Handdesinfektion kommt vor allem der Flächendesinfektion eine zentrale Bedeutung zu. Bei den **simpyx®** Tüchern wurde eine innovative Interfasermatrix verwendet, wodurch das vom Vlies aufgenommene Desinfektionsmittel beim Wischen fast restlos wieder abgegeben und so ein durchgehender Film erzeugt wird. Für Zahnarztpraxen bedeutet das einen enorm hohen und schnell darzustellenden Hygienestandard bei der Flächendesinfektion. Die Tücher haben die erforderliche Medizinproduktezulassung und sind VAH-gelistet.

simpyx® DES LEMON Tücher werden in einem praktischen Ready-to-use-Beutel angeboten. Pro Standbodenbeutel sind 100 Tücher enthalten. Mit einem Tuch kann eine Fläche von circa 1,2 Quadratmetern desinfiziert werden, was in etwa einer Behandlungseinheit entspricht. Die **simpyx® DES LEMON** Tücher können ganz einfach im Shop auf www.simpyx.de bestellt werden.

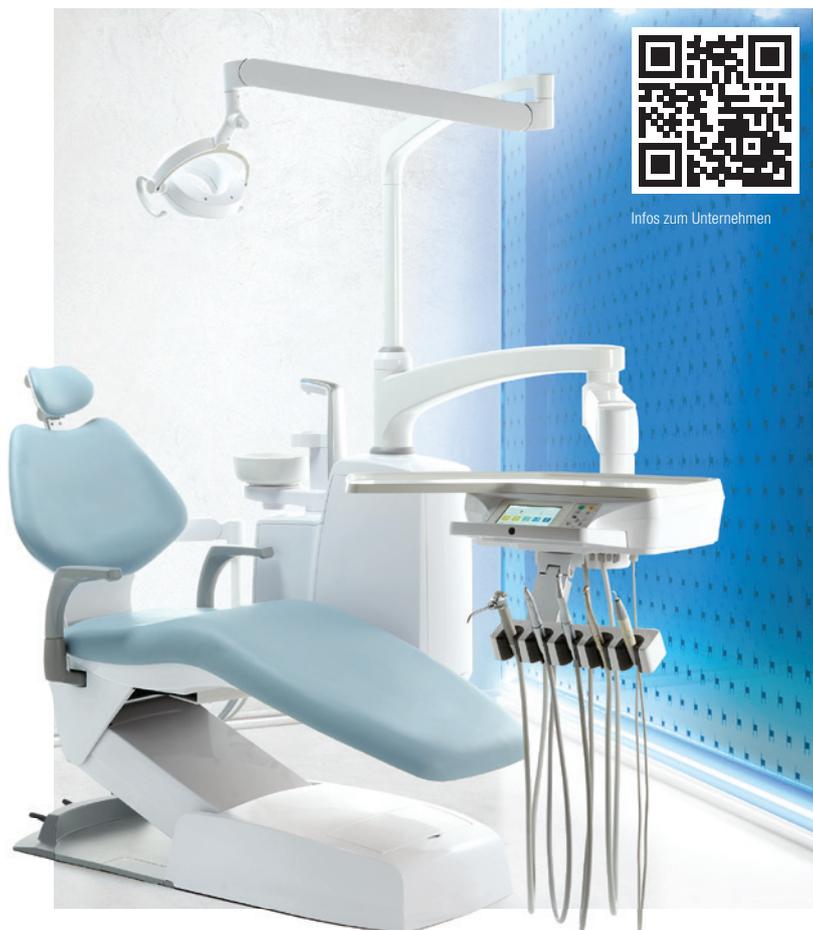


imeco GmbH & Co. KG
Tel.: +49 6021 3338-1065
www.simpyx.de

Preisoffensive: Investition in Präzision

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 Knickstuhlvariante 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. 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.

Übrigens: Pünktlich zum Frühjahr startet eine Preisoffensive mit attraktiven Konditionen – jetzt beim Depot des Vertrauens nachfragen!



Belmont Takara Company Europe GmbH • Tel.: +49 69 506878-0 • www.belmontdental.de

Universalkomposit: einfach und ästhetisch

Ein Komposit-Füllungsmaterial sollte einfach und effizient anzuwenden sein und dennoch die Erfüllung hoher ästhetischer Ansprüche ermöglichen. Kuraray Noritake ist das mit CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 Universal ge- lungen und hat das Augenmerk bei diesem Universal- komposit auf drei Opazitäten gelegt – eine Farbe für den Seitenzahnbereich und zwei mögliche Farben für die Front.

- Die Farbe *universal* (U) ist für alle Restaurationen im Seitenzahnbereich geeignet.
- Für den ästhetisch anspruchsvolleren Frontzahn- bereich stehen zwei Farboptionen zur Verfügung: *universal light* (UL) und *universal dark* (UD).



Die Integration der Light Diffusion-Technologie (LDT) von Kuraray Noritake war die Voraussetzung für die Entwicklung des CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 Uni- versal-Farbkonzeptes. Diese Technologie sorgt im Restaurationsmaterial für eine ähnliche Streuung des einfallenden Lichtes wie auf der benachbarten Zahn- hartschicht. Dies führt dazu, dass sich das Material unauffällig in das Gesamtbild integriert.

Das einfache Handling tut den Rest. Wie die anderen Mitglieder der CLEARFIL MAJESTY™ ES-2-Familie bietet dieses Produkt hohe Festigkeit, günstige Abra- sionseigenschaften und eine ausgewogene Schrump- fung für zuverlässige Leistung – auch im belasteten Seitenzahnbereich. Das Material lässt sich leicht polie- ren und behält seinen Glanz, wodurch ein natürliches Aussehen entsteht, das im Frontzahnbereich besonders vorteilhaft ist. Ein Blocker oder Opaker ist bei diesem Universalkomposit nicht nötig!



Infos zum Unternehmen

Kuraray Europe GmbH – BU Medical Products

Tel.: +49 69 305-35835

www.kuraraynoritake.eu/universal-composite



Prüfung der Kaudruckverhältnisse

Häufig können bei Versorgungen mit Implantaten Komplikationen auftreten, da ein unausgeglichener Kaudruck, insbesondere bei Bruxismus, Komplikationen verursa- chen kann. Das parodontale Ligament übernimmt die Funktion eines Stoßdämpfers bei okklusaler Belastung, um die Kraft teilweise zu absorbieren, wenn ein natürlicher Zahn belastet wird.

Bei einem Implantat, das durch Osseointegration mit dem Knochen verbunden ist, ist dies nicht möglich. Dabei kann es zu einer Fraktur des Zahnersatzes oder aber zu einer Schädigung des Alveolarknochens kommen. Daher ist die Überprüfung des okklusalen Kaudrucks unerlässlich, um sicherzustellen, dass dieser auf dem gesam- ten Zahnbogen ausgeglichen ist, um Suprakonstruktion und Knochen zu schützen. Hierbei bietet das OccluSense-System von Bausch, mit seinem 60 µm dünnen Einweg-Drucksensor mit roter Farbbeschichtung, eine große Hilfe, um Fehlbelas- tungen zu erkennen.

Die Kaudruckverteilung des Patienten wird in 256 Druckstufen digital erfasst und zur weiteren Auswertung per WLAN an die OccluSense iPad App übertragen. Die herkömmliche Farbübertragung auf den Okklusalfächen des Patienten erleichtert dem Behandler die Zuordnung der erfassten Daten.

Diese Daten, die sich als zwei- bzw. dreidimensionale Grafik inklusive der Kaukraft- verteilung mit bis zu 150 Bildern pro Sekunde darstellen lassen, können in der Patientenverwaltung der iPad App gespeichert, jederzeit wieder aufgerufen oder exportiert werden.

Mit den in iOS vorhandenen Mitteln lassen sich die, mit OccluSense aufgenom- menen Daten als PDF oder Video direkt auf ein im Netzwerk freigegebenes Server- oder PC-Laufwerk exportieren und können von dort aus in das Patientenmanage- mentsystem importiert werden. Eine Anleitung für diese Funktion wird im Down- load-Bereich auf www.occlusense.com angeboten.

Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG

Tel.: +49 221 70936-0

www.bauschdental.com

Die Edition

Signo T500+

TIME for a CHANGE?

Design by
STUDIO F.A.PORSCHÉ

reddot award 2019
best of the best

www.morita.de/t500-plus

Behandlungseinheit: Funktion trifft auf Ästhetik

2020 startete Morita mit „Time for Morita“ eine Vielzahl von Maßnahmen für mehr Kundennähe und partnerschaftliche Zusammenarbeit. Die erfolgreich angelaufene Kampagne wird auch in 2021 fortgesetzt und um die Aktion „Time for a Change?“ erweitert. Mit der Edition Signo T500+ macht Ihnen Morita ein unschlagbares Angebot. Die Behandlungseinheit Signo T500+ bietet maximale Funktionalität, optimale Performance und eine ausgezeichnete Ästhetik. Im Rahmen der Time for Morita-Kampagne bietet Morita diese Edition zu außerordentlich günstigen Konditionen an. Wer sich jetzt für die Veränderung entscheidet, erhält eine vorkonfigurierte Signo T500+ für 40.990 Euro und spart damit über 33 Prozent gegenüber dem empfohlenen LVP inklusive 3 Jahre kostenloser Garantie**. Benutzerfreundliche Bedienelemente und effiziente Features der Signo T500+ sichern den optimalen Workflow. Das Arztelement mit Köchersystem wird unabhängig von der Ablage nach Bedarf positioniert und sorgt für optimale Greifwege. Dabei unterstützt eine Schlauchzugentlastung das ermüdungsfreie Arbeiten, und das schlanke hydraulische Hubsystem der Signo T500+ positioniert zudem die Patienten sanft und leise.

Das Zusammenspiel aus technischer Performance, Höchstmaß an Qualität und zeitloser Ästhetik, welches die Signo T500 auszeichnet, entstand in Kooperation mit dem weltweit renommierten Studio F. A. Porsche. Das Ergebnis: Die Signo T500 wurde mit dem Red Dot Award „best of the best“ ausgezeichnet. Seit Markteinführung wurden über 100.000 Signo-Einheiten weltweit installiert.

Morita legt großen Wert auf höchste Produktqualität sowie einen schnellen und exzellenten Service beim Kunden. Die Signo T500-Serie wurde daher mit einer besonders wartungsarmen und servicefreundlichen Technik ausgestattet.



J. Morita Europe GmbH

Tel.: +49 6074 836-0

www.morita.de/t500-plus

Infos zum Unternehmen

* Zzgl. gesetzl. MwSt. Angebote nur gültig in Kooperation mit autorisierten Morita Excellence Händlern in Deutschland bis zum 31.7.2021.

Der Aktionspreis von 40.990 Euro enthält bereits 33 Prozent Händlernachlass auf den Listenverkaufspreis (61.772,70 Euro).

** 3 Jahre kostenlose Teilgarantie auf Ersatzteile. Ausgeschlossen sind Verbrauchs-/Verschleißteile sowie Kosten für Technikerstunden und Anfahrt. Voraussetzung ist die jährlich vorgeschriebene Wartung Ihrer Behandlungseinheit.

Hochleistungspolierpaste für perfekte Oberflächen monolithischer Restaurationen

Nur eine perfekt polierte Zirkonoberfläche wirkt Plaque-Anlagerung entgegen und schützt den natürlichen Antagonisten. Sie entscheidet über die nachhaltige Ästhetik, die dauerhafte präzise Funktion und das angenehme Tragegefühl



metallfreier monolithischer Restaurationen. Mit der Hochleistungspolierpaste ZirGloss von SHOFU Dental lassen sich jetzt speziell monolithische Vollkeramikrestaurationen aus Zirkonoxid und Lithiumdisilikat professionell in Sekunden auf Hochglanz polieren.

Nicht aufgrund seiner Härte schädigt hochfestes Zirkonoxid den Antagonisten: Es ist die raue Oberfläche von schlecht poliertem Zirkonoxid, die natürliche Gegenzähne stärker als

„ZirGloss vollendet, was beim Konturieren mit den bewährten *Dura-Green DIA* Diamantschleifsteinen und Vorpulieren mit den *ZiLMaster Coarse* Silikonpolierern zuvor angelegt wurde. **So gelingt diesem Dreigestirn das perfekte Polierergebnis jetzt in drei statt wie bisher vier Schritten.** Die graduelle Steigerung der Feinheitsgrade der drei Komponenten von grob nach fein hat System und liefert mikrofeine, perfekt versiegelte Oberflächen – zeitsparend und so gut wie glasiert. Schneller haben Sie noch nie Zeit gespart.“

Zahnschmelz¹ abradert. Umso wichtiger ist die makellose finale Oberflächenvergütung – sowohl im Labor als auch in der Praxis, zum Beispiel nach okklusalen Korrekturen.

Der Name ist Programm

ZirGloss schafft in kürzester Zeit hochglänzende Zirkonoberflächen. Die Paste besteht aus Diamant- und Aluminiumoxidpartikeln aufeinander abgestimmter Korngrößen, die in einer Trägerpaste gebunden sind und Abtragsleistung und Glanzgrad optimieren.

Die Trägerpaste hält nicht nur die Polierminerale in der Kontaktschicht zur Keramikoberfläche, sie gibt auch, abhängig vom Anpressdruck des Ziegen- oder Bisonhaarbürstchens und der Temperaturentwicklung die Schleifkörper beim Polieren mit dem Handstück kontrolliert frei. Selbst feinste anatomische Kauflächen-details lassen sich so gezielt auspolieren. Das Ergebnis: eine dichte, hochglänzende Oberfläche mit allen Konturen, die einen Glanzbrand praktisch überflüssig macht.

ZirGloss ist sehr ergiebig und damit sparsam im Verbrauch. Dank seiner festen Konsistenz spritzt die Paste nicht beim Aufnehmen mit dem Bürstchen.

In drei Schritten zur perfekten Oberfläche

Ingo Scholten, verantwortlich für das Produkt- und Projektmanagement bei SHOFU, sieht den Einsatz von ZirGloss als festen Prozessschritt bei der systematischen Politur in drei Schritten: „ZirGloss vollendet, was beim Konturieren mit den bewährten *Dura-Green DIA* Diamantschleifsteinen und Vorpulieren mit den *ZiLMaster Coarse* Silikonpolierern zuvor angelegt wurde. So gelingt diesem Dreigestirn das perfekte Polierergebnis jetzt in drei statt wie bisher vier Schritten. Die graduelle Steigerung der Feinheitsgrade der drei Komponenten von grob nach fein hat System und liefert mikrofeine, perfekt versiegelte Oberflächen – zeitsparend und so gut wie glasiert. Schneller haben Sie noch nie Zeit gespart.“ ZirGloss gibt es in der 20 g-Dose und ist ab sofort im Dentalfachhandel erhältlich.

1 Stawarczyk B, Özcan M.: Abrasionsuntersuchungen mit verschiedenen Dentalwerkstoffen. Dental Materials Unit, Universität Zürich, 2010.



SHOFU Dental GmbH
Tel.: +49 2102 8664-0
www.shofu.de

Infos zum Unternehmen

TIME TO SWITCH: Neue Funktion an Winkelstück verringert Aerosolbildung

Sprayluft trägt wesentlich zum Entstehen von Spraynebel bei Dentalinstrumenten bei. Winkelstücke generieren dabei weniger Aerosol als Turbinen, und durch das Abschalten der Sprayluft wird eine weitere signifikante Verringerung von Aerosol erreicht. NSK bietet als einziger Hersteller weltweit die Möglichkeit, direkt an den Winkelstücken Ti-Max Z95L und Z45L bei Bedarf die **Sprayluft** wegzuschalten und auf **Wasserstrahl** umzuschalten. Genauso einfach wird wieder auf Spraykühlung umgestellt, sobald es die Umstände zulassen. Es ist keine Modifikation an der Behandlungseinheit erforderlich. Reduzieren Sie die Bildung von Aerosolen während der Behandlung und ermöglichen Sie sich und Ihren Patienten eine sichere Umgebung. SIMPLY TWIST THE SWITCH.



NSK Europe GmbH

Tel.: +49 6196 77606-0

www.nsk-europe.de

Infos zum Unternehmen

Moderne Praxissprechanlage mit Sonderfunktionen

Moderne Praxen erfordern ein modernes Management, ein modernes Design und zeitgemäße Formen der Kommunikation. Arbeitsschritte müssen professionell Hand in Hand greifen, zügig und reibungslos vonstattengehen, damit am Ende Zeit und Raum für das Wesentliche, den Patienten, bleiben. 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-, Aufputz- oder edel als Wand-, Decken- oder Möbel-Einbaulautsprecher.

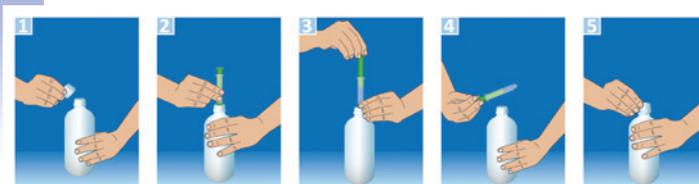


MULTIVOX Petersen GmbH • Tel.: +49 241 502164 • www.multivox.de



Innovatives Entnahmesystem sagt bye-bye zu Chlorflecken

Das Phänomen Chlorflecken auf der Kleidung kennt jeder Zahnarzt! lege artis Pharma stellt die Lösung bereit – mit dem patentierten Entnahmesystem für Endo-Lösungen aus Deutschland! Das in jedem Produkt eingebaute System ermöglicht eine einfachere, sichere und direkte Entnahme der Spülungen. Damit gehören Flecken durch Verschütten, Produktverluste und Hygieneprobleme der Vergangenheit an. Das ist nachhaltig, sparsam und wirtschaftlich.



Das patentierte Entnahmesystem für Endo-Lösungen, das in jeder lege artis-Flasche integriert ist, im Überblick:

- *Schnelles und einfaches Aufziehen der Lösung mittels Luer-/Luer-Lock-Spritzen*
- *Hygienisch*
- *Keine Flecken durch Verschütten*
- *Sparsam und wirtschaftlich, da nahezu ohne Produktverlust*
- *Ausgießen weiterhin möglich*
- *Einfach, sicher und direkt (ESD-System)*



lege artis Pharma GmbH + Co. KG

Tel.: +49 7157 5645- 0

www.legeartis.de

Infos zum Unternehmen

Zungen-, Lippen- und Wangenhalter: Komfortabler Zugang zum Behandlungsbereich

Mundspreizer, Lippenretractor, Wangenhalter: Die Bezeichnungen für Mundöffner in der Zahnmedizin sind vielfältig, eines ist ihnen jedoch allen gemein: Sie sollen Behandlern ein optimales Arbeitsfeld in der Mundhöhle ermöglichen, ohne dabei Kiefernspannungen beim Patienten auszulösen. Der neue Umbrella™ Zungen-, Lippen- und Wangenhalter von Ultradent Products sorgt für ein Extra an Komfort auf beiden Seiten des Behandlungsstuhls:

Der Name „Umbrella“ ist kein Zufall. Denn ähnlich eines Regenschirms spannt sich das Produkt im Mund gleichmäßig auf, sorgt für einen kontrollierten Speichelfluss und erleichtert somit das Absaugen. Dank der sanften Federunterstützung wird der Patientenmund sehr gut zugänglich und das innovative Haltekonzept hält die Zunge bequem und zuverlässig zurück.

Mit dem Umbrella™ Zungen-, Lippen- und Wangenhalter profitieren Anwender von einem planbaren, offenen Zugang zum Arbeitsfeld und einer idealen Retraktionswirkung bei einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis – während die Patienten während der Behandlung Zunge, Lippen und Wangen ganz einfach entspannen können.



Ultradent Products GmbH

Tel.: +49 2203 3592-15

www.ultradent.com/de

Infos zum Unternehmen



Einfarbkomposit für nahezu unsichtbare Restaurationen

Die restaurative Versorgung nimmt in vielen Praxen einen großen Stellenwert ein. Umso bedeutsamer ist es, auf abgestimmte Füllungsmaterialien zugreifen zu können, die qualitative, ästhetische und wirtschaftliche Anforderungen in höchstem Maße erfüllen und gleichzeitig individuelle Möglichkeiten bieten.

Warum also ist Venus® Diamond ONE, das neue Einfarbkomposit von Kulzer, eine gute Entscheidung für Praxen und Patienten? Die FAQs verraten es.

Stets die passende Farbe – WIESO?

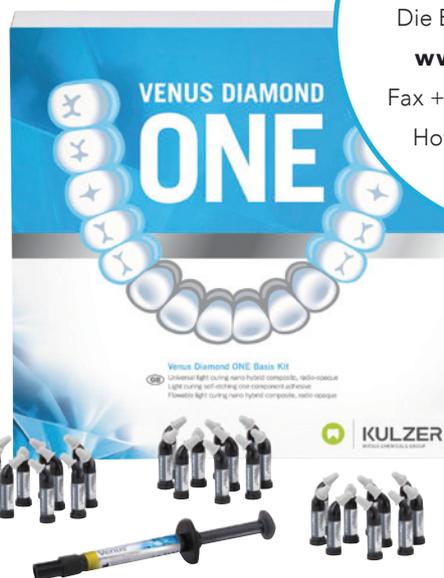
Als praktisches Einfarbkonzept bietet Venus® Diamond ONE im Seitenzahnbereich eine außergewöhnliche Farbanpassung mit nur einem Farbton und unabhängig von der Umgebungszahfarbe. Damit werden Restaurationen nahezu unsichtbar. Zudem glänzt das Komposit dauerhaft und natürlich und sorgt damit für ästhetische Restaurationen von A1 bis D4.

Für die täglichen Restaurationen – WESHALB?

Venus® Diamond ONE lässt sich bequem modellieren, lange verarbeiten und ist äußerst standfest. Das erleichtert z. B. einfache Seitenzahnrestaurationen im Mehrschichtverfahren. Durch die einzigartige TCD-Urethan-Formel und das optimierte Füllersystem ist Venus® Diamond ONE ebenso widerstandsfähig wie biegefest bei minimaler Schrumpfkraft. Diese Eigenschaften tragen dazu bei, das Risiko von Frakturen und Chippings zu minimieren – für langlebige Restaurationen mit natürlichem Glanz.

Sicher und Effizient – WODURCH?

Der neue Farbton profitiert als Mitglied der Venus Diamond Kompositfamilie von zehn Jahren klinischer Erfahrung. Er ist „made in Germany“, basiert auf der TCD-Matrix und ist daher völlig frei von Bis-GMA und Bisphenol A-verwandten Monomeren. Venus® Diamond ONE ist außerdem kompatibel



Für jede Praxis in Deutschland hat Kulzer ein exklusives Basis Kit reserviert. Die Bestellung erfolgt über www.kulzer.de/ONE, Fax +49 6181 96893897 oder Hotline 0800 43723368.

mit allen Adhäsiven und Kompositen auf (Meth-)Acrylatbasis. Nicht zuletzt ermöglicht die hohe Radioopazität des Materials (>200% Aluminium) eine sichere Röntgendiagnostik.

Mehr Freiheit für die Praxis – WARUM?

Das Einfarbkonzept von Venus® Diamond ONE erspart die Suche nach der passenden Kompositfarbe, vereinfacht dadurch Bestellvorgänge, entlastet die aufwendige Lagerhaltung und erleichtert die Behandlung. Das spart sowohl Zeit als auch Geld und schafft entspannt Freiraum für das Wichtigste; nämlich die bestmögliche Therapie mit dem Ziel zufriedener Patienten. So geht moderne Füllungstherapie heute – wirtschaftlich und effizient.

Infos zum Unternehmen



Kulzer GmbH

Tel.: 0800 43723368 • info.dent@kulzer-dental.com



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 Döbbelcke
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

REDAKTIONSLEITUNG

Dipl.-Kff. Antje Isbaner
(V.i.S.d.P.)
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

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2021 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 28 vom 1.1.2021. 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
3Shape	69
Amann Girrbach	99
Asgard	103
Belmont	53
BLUE SAFETY	Beilage, 35
caprimed	Titelpostkarte, 83
Carestream	91
CGM	95
Daisy-Akademie	31
dent.apart	21
Dent-Medi-Tech	27
Dentsply Sirona	Beilage
DGZI	65
Doctolib	75
Dreve	11, 13
Dr. Jean Bausch	33
exocad	63
GlaxoSmithKline	15
hypo-A	19
KaVo	9
KOPRAX	37
Kulzer	Beilage, 7, 81
Kuraray	23
medentex	47
Morita	17
NETdental	5
NWD	43, 55
NSK Europe	Beilage, 2
PERMADENTAL	116
Ralf Müller	Beilage
ResMed	59
Rezeptionsdienste für Ärzte	79
ROOS DENTAL	Beilage
Sanofi-Aventis	115
SDI	Beilage
SHOFU	41
Siriusmedia	67
SPEIKO	45
Synadoc	93
Ultradent Products	57
W&H	25
ZA Zahnärztliche Abrechnung	4

45 JAHRE VOLLES PROGRAMM

EIN PORTFOLIO, DAS SICH SEHEN LASSEN KANN



Ultracain[®], der Klassiker unter den Lokalanästhetika, wird 45 – Grund genug für ein wenig Nostalgie! Wir von Sanofi haben stetig an der Weiterentwicklung unseres Portfolios & Services gearbeitet. So wurde aus unserem Piloten eine ganze Erfolgsserie:

- ▶ Ultracain[®] D ohne Adrenalin
- ▶ Ultracain[®] D-S 1:200.000
- ▶ Ultracain[®] D-S forte 1:100.000

Ultracain[®] D-S. Ultracain[®] D-S forte. Ultracain[®] D ohne Adrenalin. Wirkstoffe: Articain-HCl, Epinephrin-HCl. **Zusammens.** U. D-S u. U. D-S forte: 1 ml Inj.-Lsg. enth.: *Arzneil. wirks. Bestand.* 40 mg Articain-HCl, 6/12 µg Epinephrin-HCl. *Sonst. Bestandt.:* NaCl, Wasser f. Inj.-zw. Ultracain D oh. Adrenalin zusätzl.; NaOH, Salzsäure 10 % z. pH-Einst. D-S/D-S forte zusätzl.; Na-metabisulfit. D-S Amp. 1,7 ml zusätzl.; NaOH, Salzsäure 10 % z. pH-Einst. Zuber. i. Mehrfachentn.-fl. zusätzl.; Methyl-4-hydroxybenzoat, Salzsäure 10 % z. pH-Einst. **Anw.-geb.:** D-ohne Infiltrations- u. Leitungsanästhesie i. d. Zahnheilkunde. Eignet sich vor allem für kurze Eingriffe an Pat., d. aufgrund bestimmter Erkrank. (z. B. Herz-Kreislauf-Erkr. od. Allergie geg. d. Hilfsst. Sulfit) kein Adrenalin erhalten dürfen sowie z. Injekt. kleiner Volumina (Anwendung i. d. Frontzahregion, im Ber. d. Gaumens). **D-S:** Routineeingriffe wie komplikationslose Einzel- u. Reihenextraktionen, Kavitäten- u. Kronenstumpfpräparat. **D-S forte:** Schleimhaut- u. knochen-chirurg. Eingr., pulpenchirurg. Eingr., Osteotomie, läng. dau. chirurg. Eingr., perkut. Osteosynth., Zystektomie, mukogingivale Eingr., Wurzelsp.-resekt. **Gegenanz.:** Überempf. gg Articain u. and. Lokalanäst. v. Säureamidtyp od. e. d. sonst. Bestandt. **Wg Ar-ticain:** Schw. Störg. d. Reizbildgs- od. Reizleitgssyst. am Herzen, akut dekompens. Herzinsuff., schw. Hypotonie. **U. D-S u. U. D-S forte zusätzl.:** Sulfitüberempfindlichkeit bei Bronchialasthmatikern. **Wg. Epinephrineh.**: Engwinkelglaukom, SD-Überfkt, paroxysm. Tachykardie od. hochfreq. absol. Arrhythmien, Myokardinfarkt innerh. d. letzten 3–6 Mo., Koronararterien-Bypass innerh. d. letzten 3 Mo., gleichz. Einn. v. nicht-kardioselekt. Betablockern, Phäochromozytom, schw. Hypertonie, gleichz. Einn. v. trizykl. Antidepr. od. MAO-Hemmern (bis 14 Tage nach Ende der MAO-Behandlung), Anästh. d. Endglieder von Extremitäten. Intravenöse Inj. **Zusätzl. f. Mehrf.-entn.-fl.:** Parabenallergie. **Warnhinw. u. Vorsichtsmaßn.:** Arzneimittel für Kinder unzugängl. aufbewahren. Die Fl./Amp. im Umkarton aufbewahren, um Inh. v. Licht zu schützen. **Zusätzl. Zuber. i. Mehrfachentn.-fl.:** Nicht über 25 °C lagern. Nach Anbr. 2 Tage haltbar. **Nebenw.:** *Immunsys.:* nicht bek.; Überempf.-reakt. (ödemat. Schwellig./Entzündg. d. Inj.-st., Rötg., Juckreiz, Konjunktivitis, Rhinitis, Gesichtsschwellig, Angio-, Glottisödem m. Globusgef. u. Schluckbeschw., Urtikaria, Atembeschw. bis anaphylakt. Schock. *Nerven:* häufig: Parästhesie, Hypästhesie. Gelegentl.: Schwindel. Nicht bek.: dosisabh. ZNS-Störg. w. Unruhe, Nervosität, Stupor, Benommenh., Koma, Atemstörung (bis -stillstand), Mskzittern u. -zucken (bis generalis. Krämpfe), Nervenläsionen b. fehtlerh. Injektionstechn. o. anatom. Verhältn.: Fazialisparese, Geschmacksempfindl. vermind. *Augen:* nicht bek.: Sehstör. i. Allg. vorübergeh. *Herz u. Gefäße:* nicht bek.: Hypotonie, Bradykardie, Herzversagen, Schock (u. U. lebensbedrohli. *GIT:* häufig: Übelk., Erbrechen. **Zusätzl. U. D-S u. U. D-S forte:** *Nerven:* häufig: Kopfschm. *Herz u. Gefäße:* gelegentlich: Tachykardie. *Allg. Erkr.:* nicht bek.: b. versehentl. intravas. Inj. ischämische Zonen i. Inj.-ber. bis z. Nekrose. *Hinweise:* Selten: Natriummetabisulfit kann Überemf.-reakt. u. Bronchospasmen auslösen m. Erbrechen, Durchf., keuch. Atm., ak. Asthmaanfall, Bewusstseinsstörg, Schock. Überempf.-reakt. auf Methyl-4-hydroxybenzoat (auch Spätreakt.), selten Bronchospasmen. **Verschreibungspflichtig.**
Sanofi-Aventis Deutschland GmbH, 65296 Frankfurt am Main. Stand: Ultracain D-S/D-S forte: September 2020. Ultracain D ohne Adrenalin: April 2017



Schnarchtherapie



Implantologie



Aufbissschienen



Bleaching-System

INFO-PACKAGE
Inspiration und
Information



Kieferorthopädie



ZE-Katalog A-Z



Aligner-System



Modern Dental Connect

Education Platform

moderdentalconnect.eu

WEIT MEHR
ALS NUR KRONEN UND BRÜCKEN.



Fordern Sie kostenlos und unverbindlich
Ihr persönliches Info-Package an:
0800 737 000 737 | e.lemmer@permadental.de

35 Jahre
Erfahrung mit schönen Zähnen