

ZWP

**ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS**

RECHT /// SEITE 22
Kennen Sie Ihre Praxisverträge?

DENTALWELT /// SEITE 48
80 Jahre Erfolgsgeschichte
am Dentalmarkt

ZWP SPEZIAL /// BEILAGE
Prophylaxe

Praxishygiene/ Qualitätsmanagement

AB SEITE 28

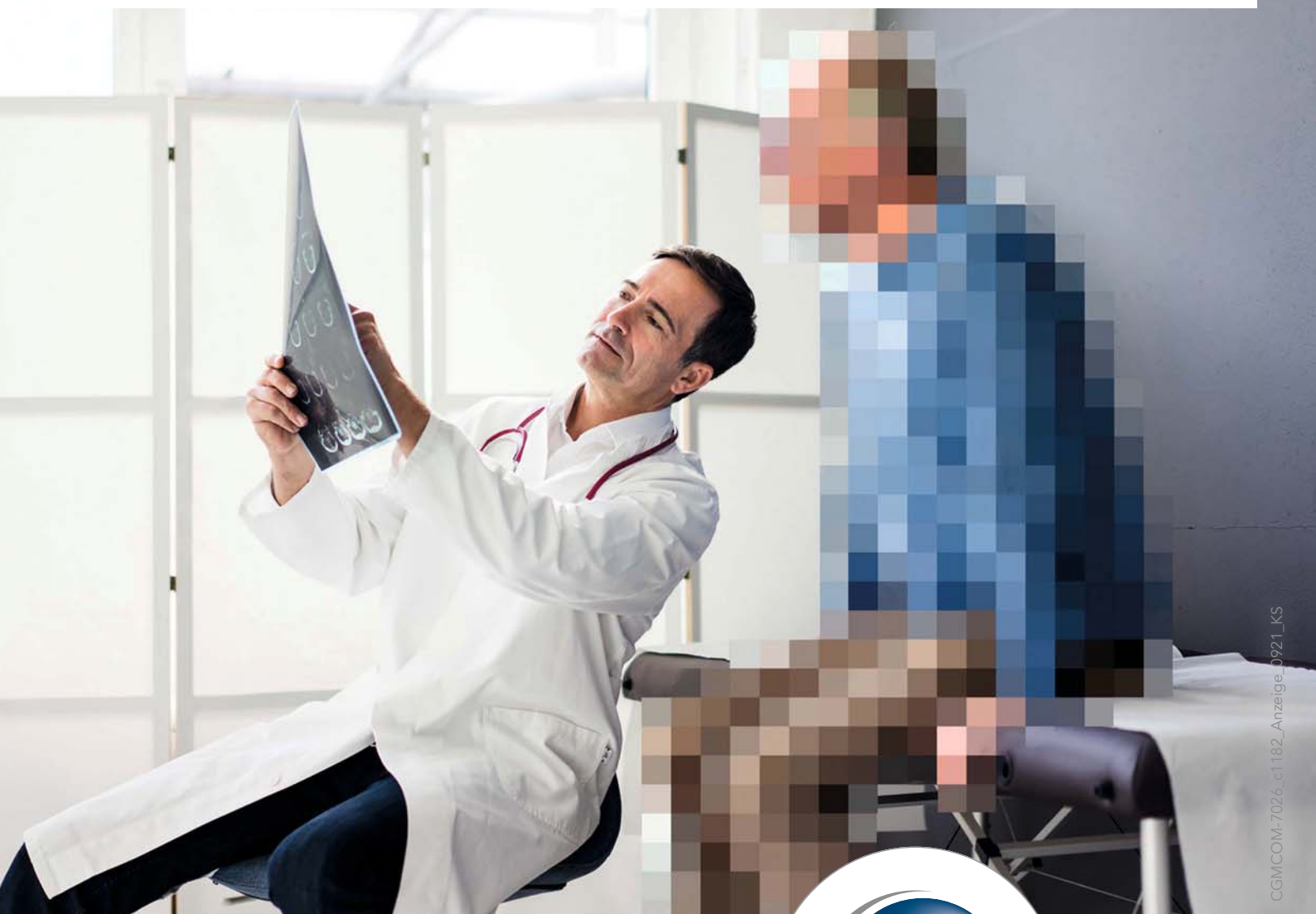
Wer Ihr Patient ist und was er hat, geht nur die etwas an, die es angeht.

CGM PROTECT, die starke Kombination aus Firewall und Virenschutz,
bietet die höchstmögliche Sicherheit für Ihre medizinischen Daten.
Benutzerfreundlich, datenschutzgerecht und komfortabel.
Daran kommt keiner vorbei.

Weitere Informationen unter:
www.fightcybercrime.de

CGM PROTECT

IT-Security in Healthcare



Synchronizing Healthcare



CompuGroup
Medical

„Gerade die immer wieder notwendigen Aktualisierungen in der Praxisorganisation, wie zum Beispiel die Anpassung des Hygienemanagements, notwendige Patientenlenkung, Maskenpflicht, Testung der Mitarbeiter, Information der Patienten, Beschaffung von Schutzausrüstung etc. lassen sich mit bereits bestehenden QM-Strukturen leichter etablieren und organisieren.“



ZQMS:

Zahnärztliches Qualitätsmanagement als starke Hilfe für den Praxisalltag

Die vergangenen eineinhalb Jahre haben gezeigt, dass die Zahnarztpraxen immer wieder vor neue Herausforderungen gestellt werden, die neben dem Praxisalltag bewältigt werden müssen. Allen voran die, auch alle anderen Lebensbereiche betreffende, Coronapandemie.

Gerade in solchen Zeiten zählt sich eine strukturierte und funktionierende Praxisorganisation, die mithilfe von etablierten Instrumenten des Qualitätsmanagements umgesetzt wird, aus. Die Zahnarztpraxen sind dadurch in der Lage, die neuen Anforderungen effizient umzusetzen. Durch die im Rahmen von QM bereits vorgegebenen Organisationsstrukturen, in Form von zuständigen Mitarbeitern und der regelmäßigen Überprüfung von Abläufen auf Aktualität und Funktionalität ist sichergestellt, dass notwendige Anpassungen nicht versäumt werden. Gerade die immer wieder notwendigen Aktualisierungen in der Praxisorganisation, wie zum Beispiel die Anpassung des Hygienemanagements, notwendige Patientenlenkung, Maskenpflicht, Testung der Mitarbeiter, Information der Patienten, Beschaffung von Schutzausrüstung etc. lassen sich mit bereits bestehenden QM-Strukturen leichter etablieren und organisieren. Praxisteams, die es gewohnt sind, Verfahren, Checklisten, Arbeitsanweisungen usw. zu definieren, zu kommunizieren und umzusetzen, können einfach auf bestehende Strukturen zurückgreifen. Verfahren können ergänzt, in Teambesprechungen abgestimmt und die Informationen des Fehlermanagements dafür genutzt werden, um die Prozesse zu optimieren.

Auch ein funktionierendes Personalmanagement hilft, die individuellen Ängste und Risiken der Mitarbeiter in einer solchen Krise zu berücksichtigen und das Team zusammenzuhalten. Regelmäßige Mitarbeitergespräche und Teambesprechungen können dafür sorgen, dass ein Praxisteam gestärkt aus dieser, doch oft schwierigen Zeit, herauskommt. Ein Aspekt, der mit Blick auf den Fachkräftemangel nach der Pandemie eine Rolle spielen wird. Nutzen Sie daher die Möglichkeiten, die Ihnen Qualitätsmanagement in Ihrer Praxis bietet. In zahlreichen Bundesländern steht Ihnen mit dem zahnärztlichen Qualitätsmanagementsystem ZQMS ein QM-System speziell für Zahnarztpraxen zur Verfügung, das Ihnen sämtliche Vorteile eines QM-Systems liefert und Sie bei der Bewältigung neuer Herausforderungen unterstützt.

Weitere Informationen finden Sie auf www.zqms-eco.de

Dr. Doris Seiz

Mitglied des Vorstandes der Landes Zahnärztekammer Hessen
Referentin für Qualitätsmanagement

WIRTSCHAFT

6 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 10 Ich will abgeben: Was nun? – Der faire Praxiswert?
- 12 Zahnärztinnen: Was eine gute Karriere ausmacht
- 16 Employer Branding – Profilierung als Top-Arbeitsgeber
- 18 Praxis-Neugründung mit „Team Lieblings-Zahnarzt“
- 22 Kennen Sie Ihre Praxisverträge?

TIPPS

- 24 Was Zahnärzte Über Kapitalkonten wissen sollten
- 26 FAQs zur neuen PAR-Richtlinie

**PRAXISHYGIENE/
QUALITÄTSMANAGEMENT**

- 28 Fokus
- 30 Anforderungen an die Wasserhygiene
- 34 Qualitätsmanagement: Balanceakt zwischen Standard und praxisinternen Ansprüchen
- 38 Hygienefortbildung 2022 – Ihr Praxis-Update direkt vor Ort
- 40 Unkontrollierbare variable Wasserprobe in der Zahnarztpraxis?

DENTALWELT

- 42 Fokus
- 48 80 Jahre Erfolgsgeschichte am Dentalmarkt
- 52 Wie Sie die Kaufbereitschaft – trotz der drohenden Inflation – steigern
- 56 5 Tipps zur Praxisumsatzsteigerung

PRAXIS

- 58 Fokus
- 64 Genaue Diagnostik mit geringstmöglicher Strahlenbelastung
- 68 Vitalerhaltung mit hydraulischen Kalziumsilikatzementen bei Traumata
- 72 Vielfältige Restaurationsmöglichkeiten mit einem Komposit
- 76 Die Polymerisationsleuchte für alle Ansprüche
- 78 Der Instrumentenschrank, der selbstständig nachbestellt
- 80 „Ein Gewinn für Anwender und Patient“
- 84 Der erste Instrumentenschrank, der selbst nachbestellt
- 86 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 98 Impressum/Inserenten

12/21

ZWP SPEZIAL

Aufstiegsfortbildung
PAss · ZMP · DH

Jetzt online: Kursprogramm 2022
www.praxisdienste.de



Online/Präsenz-Kombinationskurse mit wenig Praxisausfall!

Prophylaxe

In dieser Ausgabe der
ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis
befindet sich das **ZWP spezial 12/21**
Prophylaxe

TIME TO SWITCH



Das NEUE Ti-Max Z95L

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

Regelmäßigkeit als Zuschussgarantie

Zur Bezuschussung bei einem Zahnersatz ist der Nachweis zu erbringen, dass in den letzten zehn Jahren regelmäßig Untersuchungen durchgeführt wurden. Dabei muss beachtet werden, dass dies nur für Kontrolluntersuchungen und nicht für Schmerzbehandlungen gilt. Um einen Eintrag in das Bonusheft zu erhalten, muss die behandelnde Praxis nach GOZ 0010 oder BEMA 01 abrechnen. Für Patient*innen heißt das, dass unabhängig von akuten Beschwerden ein Termin vereinbart werden muss. Seit dem 1. Oktober 2020 gilt unabhängig von der Coronapandemie, dass ein einmaliges Versäumnis der Untersuchung für Erwachsene ohne Folgen bleiben kann. Ab 2022 kann dieser Nachweis durch die elektronische Patientenakte erleichtert werden, was Zahnarztpraxen bürokratisch entlastet. Abrechnungstipp von Sabine Schmidt, Leiterin des Kompetenzzentrums GOZ/GOÄ/BEMA beim Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentrum (DZR): „Ein sorgfältig geführtes Bonusheft ist das A und O, um bei der Notwendigkeit eines Zahnersatzes durch die Krankenkasse bezuschusst zu werden. In diesem Kontext ist die Aufklärung der Patient*innen essenziell, um spätere Kosten vermeiden zu können.“

Quelle: Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum (DZR)



© DZR

Frisch vom Metzger



neu

So einfach kann zuverlässige Zahnpflege sein.^{1,2}



Uniqe™ ist ein klinisch geprüftes* System aus der elektrischen Uniqe One™ Lamellenzahnbürste und Uniqe Flow™ Zahnschaum**. Das innovative System passt sich an die Kieferform an und erreicht alle Zähne gleichzeitig für eine gründliche und schonende Reinigung. Der Uniqe Flow™ Zahnschaum verteilt sich von Anfang an auf allen Zahnflächen und in den Zahnzwischenräumen – für Kariesschutz rundum.

BLBR GmbH, Lil-Dagover-Ring 5, 82031 Grünwald

* Ormed-Institut, Universität Witten-Herdecke ** enthält 1.450 ppm Fluorid

¹ Gaengler P et al. J Dent Res 2021. Vol. 100 (Spec Iss): 1678

² Lang T et al. J Dent Res 2021. Vol. 100 (Spec Iss): 0303 (CED/IADR)

AUF GEHT'S: ZWP 2022 erweitert crossmediale Reichweite



ZWP ONLINE



Neue Layoutakzente, lebendige Themenformate, mehr Performance: 2022 zeigt die ZWP, was sie kann und erhöht, zusammen mit ihrem Sparringspartner ZWP online, ihre crossmediale Reichweite. Dabei werden Print- und Online-Inhalte zu Teamplayern mit neuem interaktivem Drive. Zudem gewinnen die exklusiven Themen der ZWP neue Spielräume, die den Möglichkeiten und Bedarfen unserer Zeit entsprechen und unsere Leser*innen zielgerichtet und fundiert informieren, wie und wo es ihnen beliebt: ob beim Durchblättern der frischen Printausgabe oder beim Scrollen im Netz.

Gleichzeitig erhält die ZWP-Redaktion einen neuen personellen Anstrich: auf die ausgeschiedene Redaktionsleiterin Antje Isbaner folgt ihre langjährige Mitarbeiterin Marlene Hartinger als neue ZWP-Redaktionsleiterin. Ergänzt durch die Redakteurinnen Katja Mannteufel und Alicia Hartmann steht für 2022

ein vielversprechendes ZWP-Dreamteam am Start, zu dem selbstverständlich auch Projektleiter ZWP Stefan Thieme gehört. Verantwortlich für die crossmedialen Schnittstellen der Print- und Online-Bereiche ist Impulsgeberin und Chefredakteurin Print/Online, Katja Kupfer.



Alicia Hartmann
Redakteurin ZWP



Marlene Hartinger
Redaktionsleiterin ZWP



Katja Mannteufel
Redakteurin ZWP



Stefan Thieme
Projektleiter ZWP



Katja Kupfer
Chefredakteurin Print/Online

Rückstand der Digitalisierung

Digitalisierung im Gesundheitswesen, beispielsweise die Einführung der elektronischen Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung, wird durch die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) unterstützt, aber diese erhebt trotzdem Kritik an dem aktuellen, stark fehlerbehafteten Vorgehen durch die gematik. Dabei steht vor allem der mit der Digitalisierung verbundene Mehraufwand für die Zahnarztpraxen in der Kritik. Für die KZBV steht fest, dass mit einer umsichtigeren Einführung der eAU viele Fehler vermeidbar gewesen wären. Die Testungen wurden immer wieder verschoben, weshalb Fehler nicht lokalisiert und behoben werden konnten, daraus resultieren dann das aktuelle Chaos sowie der Frust des Praxispersonals. Zudem liegt die Problematik auch in den technischen Voraussetzungen für die Infrastruktur, die derzeit nicht flächendeckend zur Verfügung steht. Digitale und technische Innovationen müssen für die Zahnärzteschaft zeitlich, wirtschaftlich und organisatorisch umsetzbar sein und zusätzlich einen deutlichen Mehrwert für die Patientenversorgung bieten. Um dies erreichen zu können, müssen Systeme der Berufswirklichkeit konsequent angepasst werden.

Quelle: KZBV

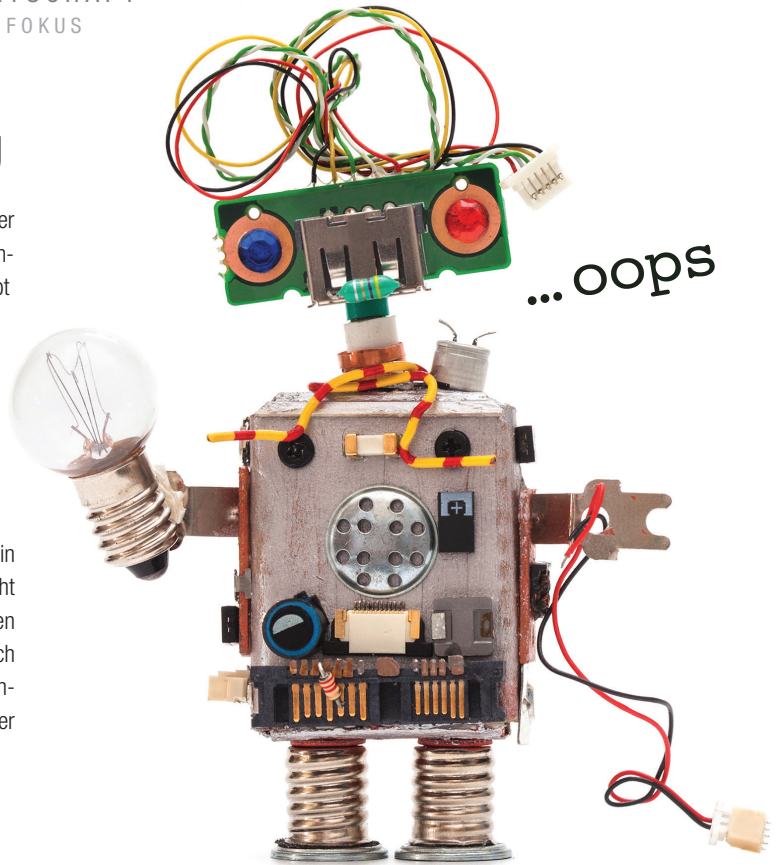


Foto: © besjunior - stock.adobe.com

ANZEIGE

SIE LEGEN WERT
AUF ERSTKLASSIGE
PROPHYLAXE?

Dr. med. dent. Uta Steubesand, M.Sc.
Zahnärztin



DKV
goDentis
Ihr Partner für Zahngesundheit
und Kieferorthopädie

Sprechen Sie uns an! godentis.de/jetztinformieren

goDentis/Marketing

Ich will abgeben: Was nun? – Der faire Praxiswert

Ein Beitrag von Prof. Dr. Thomas Sander

PRAXISMARKETING III Eine der meistgestellten Fragen der heute 55- bis 70-jährigen Zahnärztinnen und Zahnärzte lautet: Wie viel ist meine Praxis wert? Bereits in der *ZWP 10/2021* hat sich der Autor mit dieser Frage auseinandergesetzt. In diesem Artikel soll die Thematik weiter vertieft werden, auch auf Basis der wissenschaftlichen Untersuchungen der Zahnärztin Maja Graeser, die im Frühjahr 2021 an der Medizinischen Hochschule Hannover zu diesem Thema promovierte.¹ Eine Zusammenfassung ihrer Studie wird 2022 in den IDZ-Informationen erscheinen.



Prof. Dr.-Ing. Thomas Sander – Infos zum Autor

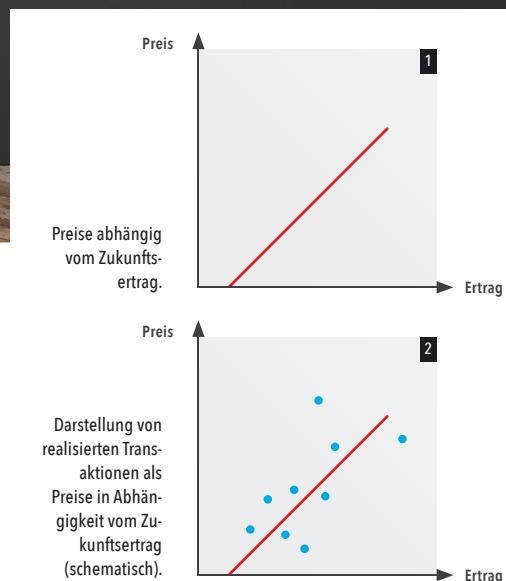
Bei der Praxisabgabe bzw. -übernahme ist nicht nur der Preis wichtig. Klingenberg und Sander haben sich bereits 2014 mit der Frage des „Stellenwertes des Sozialkapitals in Praxisbewertungsverfahren“ beschäftigt.² Und Kirches beantwortet z. B. mit *Meine Praxis in gute Hände* praktische Fragen im Zusammenhang mit der Abgabe.³ Es sind demnach viele Aspekte Wert bildend. Der hier vorliegende Beitrag befasst sich mit dem wesentlichsten Aspekt: Dem erzielbaren Preis.

Preis und Wert

„Price is what you pay, value is what you get“,⁴ sagt Warren Buffet aus Käufersicht. Aus der Verkäufersperspektive könnte man sagen: Der Preis ist das, was du bekommst. Der Wert ist das, was jemand ausgerechnet hat.

Entscheidungswert

Es gibt viele Wertarten, die im Zusammenhang mit Zahnarztpraxen genannt werden müssen. Da ist zunächst die Unterscheidung von materiellen und immateriellen Werten. Beides wird getrennt ermittelt und zum Gesamtwert addiert. Für beide Werte gilt: Es gibt darüber hinaus im Wesentlichen Entscheidungswerte und Verkehrswerte. Der Entscheidungswert ist das Maximum aus Sicht der Käufer*innen, was diese bereit sind, zu zahlen, ohne einen Nachteil erleiden zu müssen. Wenn mehr



gezahlt werden sollte, wäre der Erwerb einer anderen Praxis oder die Arbeit als angestellte Zahnärztin bzw. angestellter Zahnarzt vielleicht wirtschaftlich die bessere Wahl gewesen. Analoges gilt für die Verkäuferin bzw. den Verkäufer, für welche es in den meisten Fällen weniger Alternativen gibt.

Verkehrswert

Der Verkehrswert ist der Preis, der im normalen Geschäftsverkehr erzielt werden kann, wobei allerdings persönliche Einflüsse unberücksichtigt bleiben müssen. Würde man davon abweichen, käme man wieder in die Nähe von Entscheidungswerten. Der Verkehrswert ist der Wert, der in den meisten Fällen gesucht wird. Dabei geht man heute davon aus, dass der Zukunftsertrag der Praxis für den Wert prägend ist. Vereinfacht

könnte man sagen, dass die Praxis umso mehr wert ist, je höher die prognostizierten Erträge ausfallen. Weiterhin sollte man eigentlich davon ausgehen, dass sich auch die Preise entsprechend darstellen (Abb. 1). Die Kurve scheint eine Regression abzubilden. Sie suggeriert, dass es einen signifikanten Zusammenhang zwischen dem Zukunftsertrag und dem Verkehrswert bzw. erzielbaren Preis gibt.

Man kann aber nur zu einer solchen Funktion gelangen, wenn man viele Transaktionen ausgewertet hat. Wenn man so verfährt, kommt man zu der „Regression“ (Abb. 2). Aus diesen Ergebnissen der in Abbildung 2 in Form der Punkte dargestellten Transaktionen eine belastbare Funktion abzuleiten, ist nicht möglich. Graeser¹ hat 35 Faktoren identifiziert, die den Preis und sich teilweise auch gegenseitig beeinflussen. Man spricht dann von einem multivariaten Geschehen. Sollte es tatsächlich begründete Abhängigkeiten geben, müsste man Tausende von Transaktionen auswerten, um diese zu quantifizieren. Und so viele gibt es nicht. Das Einzige, was man ziemlich sicher sagen kann, ist, dass der Preis tatsächlich mit dem Ertrag steigt.

Preisfindung

Zunächst muss gemäß den oben gemachten Ausführungen allen Beteiligten im Abgabeprozess klar sein, dass man den Verkehrswert nicht berechnen kann. Dazu gibt es keine belastbare Grundlage, was Graeser¹ mit ihrer Arbeit aufzeigt. Sachverständige können auf der Basis der eigenen Erfahrungen in Verbindung mit wissenschaftlichen Erkenntnissen dennoch einen Bereich identifizieren, der als plausibel angesehen werden kann und in dessen Bandbreite der Praxisverkauf realisiert werden könnte.

Zur Ermittlung des „fairen Wertes“ sollten sich die Parteien zusammensetzen und, ausgehend von den persönlichen Entscheidungswerten, mithilfe der oben genannten Verkehrs-

wertermittlung individuelle Argumentationswerte begründen. Wichtig ist es dabei, der anderen Seite zuzuhören und Verständnis für die Argumentation zu zeigen. Mit guter Moderation bzw. Mediation durch erfahrene Sachverständige können hier Werte begründet werden, mit denen alle Seiten zufrieden sein können.

Das gelingt insbesondere auch dadurch, dass weitergehende Aspekte einbezogen werden. So wird zum Beispiel meist ein höherer Preis eher von den Käufer*innen akzeptiert, wenn Sachverständige verdeutlichen, welchen Wert die vorübergehend weitere Mitarbeit der Verkäuferin bzw. des Verkäufers im Hinblick auf die Stabilisierung der Praxis hat. Es gibt viele Aspekte, die nur im vertrauensvollen Gespräch dazu beitragen können, einen von allen Seiten als fair empfundenen Preis zu finden.

Fordern Sie gern die kostenlose Broschüre *Der faire Praxiswert* unter info@sander-kollegen.de oder telefonisch über +49 30 28045500 an.

Sander Concept GmbH
Infos zum Unternehmen



Quellen



WWW.SANDER-CONCEPT.DE

ANZEIGE

WEK | WEK Light

DURCHDACHTE WASSERHYGIENE
FÜR DIE DENTALEINHEIT

- >> Permanente Dekontamination des dentalen Brauchwassers
- >> Verhindert die Biofilmbildung in den Wasserleitungen der Dentaleinheit
- >> Schützt vor Kalkablagerung durch den Einsatz kalkbindender Stoffe
- >> Beseitigt viele Bakterienstämme wie z.B. Legionellen, Pseudomonaden, Kolibakterien und Staphylokokken*

* Wirksamkeit durch mikrobiologische Studien belegt.



 **METASYS**
protect what you need

Zahnärztinnen: Was eine gute Karriere ausmacht

Ein Beitrag von Anita Westphal

PRAXISMANAGEMENT /// Die Zahnmedizin ist zunehmend weiblich und die Tendenz geht zur Festanstellung – an diesen Trends führt kein Weg vorbei. Das zeigen aktuelle Untersuchungen zu neuen Rollen und beruflichen Entscheidungen von Frauen, die auch ein Umdenken in den einzelnen Praxiskonzepten erfordert. Das folgende Beispiel beschäftigt sich mit der Ausrichtung einer großen Praxis und wirft einen Blick auf die Hintergründe von Karriereentscheidungen.

Die Feminisierung der Zahnmedizin und die damit einhergehende Tendenz zum Anstellungsverhältnis wird unter anderem durch eine forsa-Studie von 2020 im Auftrag der Kassenzahnärztlichen Vereinigung (KZV) in Baden-Württemberg bestätigt.¹ Danach sind vor allem jüngere Zahnärztinnen unter 45 Jahre als Angestellte tätig und möchten dies auch mehrheitlich bleiben. Dazu kommt, dass viele Frauen mit dem herkömmlichen Begriff der Karriere fremdeln. Dies zeigt eine aktuelle Publikation der Bertelsmann-Stiftung² aus dem vergangenen Jahr. Danach erscheint eine berufliche Entwicklung erstrebenswert, in der sich die Rolle als leistungsorientierte Fachfrau mit anderen Rollen verbinden lässt, beispielsweise als Mutter – aber auch als Führungskraft. Gestaltungsspielräume und persönliche

Weiterentwicklung werden demnach immer wichtiger, ebenso die Vereinbarkeit von Privatleben und Beruf. Karriereentscheidungen von Frauen sind also vermehrt eingebettet in viel komplexere Lebensentscheidungen, nicht nur in der Zahnmedizin. Für die Arbeitswelt heißt das: Flexibilität und Work-Life-Balance werden immer bedeutsamer. Wie sieht das konkret bei angestellten Zahnärztinnen aus? Ein Blick auf die Untersuchungen und eine große Praxisseinheit.



Kollegialität steht im Vordergrund

„Frauen wollen Karriere machen, aber nicht um jeden Preis“, heißt es in der Bertelsmann-Veröffentlichung. Wenn die Rahmenbedingungen nicht stimmen, verlassen gut ausgebildete Frauen schon mal die Firma. Untersuchungen zeigen, dass generell nur rund 15 Prozent der Angestellten eine emotionale Bindung zu ihrem Arbeitgeber haben. Dagegen seien in Unternehmen mit „agiler Kultur“, in denen Eigenverantwortlichkeit, Wissensaustausch und Kooperationswillen explizit gefördert werden, 43 Prozent der Befragten emotional hoch gebunden.

Dr. Ivona Leventic, Mitglied der Geschäftsleitung bei AllDent, sagt dazu: „Auch, wenn sich Verallgemeinerungen verbieten; Frauen wollen sich in der Arbeit wohlfühlen, setzen verstärkt auf kollegialen Austausch und Zusammenarbeit.“ Nicht nur deshalb legt man in den AllDent Zahnzentren sehr großen Wert darauf, die Praxis in überschaubaren Gruppen zu organisieren. Team- und Fallbesprechungen der Generalisten mit den Paro-, Endo-, oder chirurgischen Spezialisten sind institutionalisiert. Hin und wieder genügt aber auch, wenn man sich bei einer Tasse Kaffee kurz bespricht oder nicht alleine aufs Röntgenbild schauen muss.

Die persönlichen Kontakte sollen nicht zu kurz kommen. Daher gibt es ein jährliches Teambudget für gemeinsame Unternehmungen. Das wird gerne ausgeschöpft, wenn nicht gerade eine Pandemie dazwischenfunkt. Klettergarten, Sommerfest oder HotRod-Safari sind zumindest schöne Erinnerungen, die man auch über Social Media oder WhatsApp miteinander teilt.

Karriereschritte – nach oben und zur Seite

Ein Fazit aus der Bertelsmann-Publikation: Frauen gehen Karriereschritte nicht immer nach oben, sondern auch „zur Seite“, vor allem, wenn sie inhaltlich interessant sind. Das könnte in einer großen Einheit beispielsweise die Notdienst-Organisation bedeuten, eine Spezialisierung – etwa Endodontie oder Implantologie – aber auch der Einsatz als Mentorin für junge Kolleginnen oder Kollegen.

Führungskraft ist kein Lehrberuf. Zudem hat sich das Verständnis davon gewandelt. Das autokratische Gehabe eines Halbgottes in Weiß ist out. Vielmehr geht es um Unterstützung und Ermutigung des Teams, Koordination und Weiterentwicklung. Dabei darf man nicht immer jedem gefallen wollen, muss auch mal Konflikte auskämpfen, klar und direktiv kommunizieren können. Führungsstil sei ohnehin viel stärker von Persönlichkeit und Charaktereigenschaften geprägt als von der Geschlechterfrage, so Dr. Leventic: „Diese Rolle und die dazugehörigen Aufgaben lernt man am besten, wenn man in seiner eigenen Gruppe ein Vorbild hat.“ Das frisch aufgelegte Mentoring-Programm bei AllDent könne da eine Zwischenstufe darstellen: „Gerade viele unserer jüngeren Oberärztinnen haben sich wunderbar in ihrer Position eingefunden und reißen ein ganzes Team mit Enthusiasmus und Motivation mit.“ Davon profitierten nicht nur die Gruppenmitglieder, sondern letztlich die ganze Organisation.

Ein möglicher Werdegang

Für diese Art des Aufstiegs kann der eigene Werdegang als Beleg dienen. Ivona Leventic hat 2013 als „normale Zahnärztin“ in einem AllDent Team angefangen und galt relativ schnell als Ansprechpartnerin für die jungen Kollegen: „Das wurde zum Glück sowohl von meinem Oberarzt als auch von der



**DENTY, der intelligente
Instrumentenschrank.**

Erfahren
Sie mehr:



www.dentything.com

1 <https://www.kzvbw.de/wp-content/uploads/versorgungsbericht-2020.pdf>

2 https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/user_upload/Rollenerwartungen_V25_K.pdf

Klinikleitung entdeckt und weiter gefördert, sodass die Geschäftsleitung mir für einen neuen Standort die Leitung und den Aufbau eines neuen Zahnärzteams anvertraut hat.“ Dies war bereits 2015. Seit 2017 ist sie Mitglied der Geschäftsleitung, zuständig für medizinische Abläufe und das Konzept an den Standorten. Auch die Bertelsmann-Publikation bestätigt die Erfahrung, dass Frauenkarrieren stark von Menschen in der Organisation abhängen, die einem etwas zutrauen, einen fördern und weiterentwickeln. Auch Zahnärztinnen formulieren oftmals keine langfristigen Karriereziele, sondern nutzen Chancen, die sich spontan anbieten. „Für die Verantwortlichen in einer rasch wachsenden Organisation bedeutet das, verstärkt Augen und Ohren offen zu halten, viel mit den Oberärzten zu reden und persönliche Kontakte zu pflegen“, heißt es in der AllDent-Geschäftsleitung. Für Zahnmedizinerinnen können sich gerade an frisch gegründeten Standorten ganz neue Möglichkeiten ergeben.

Geld und Gestaltungsspielraum

Für Frauen sei in der Karriere nicht nur der finanzielle Aspekt entscheidend, sondern eher der dazugehörige Gestaltungsspielraum, so die Bertelsmann-Untersuchung. Dabei zeigt die forsa-Studie aus Baden-Württemberg das Problem auf: Ein Viertel der befragten Zahnärztinnen bezieht gegenüber ihren männlichen Kollegen offenbar ein geringeres Gehalt. Bei AllDent ist eine leistungsgerechte Bezahlung unabhängig vom Geschlecht selbstverständlich. Die Höhe der Vergütung ist nicht ausschließlich von der Position abhängig. „Zahnärzte mit einem langjährig aufgebauten Patientenstamm, die sehr routiniert und wirtschaftlich arbeiten, können sogar mehr verdienen als Teamleiter“, sagt Dr. Leventic. Gleichberechtigung der Geschlechter ist natürlich gegeben, „obwohl ich zugeben muss, dass über 90 Prozent der Teamleiter, ob als Ärztinnen, in der Prophylaxe, in der Assistenz oder im Zahnlabor bei uns Frauen sind“. Bei den Zahnärzten liegt der weibliche Anteil deutlich über 60 Prozent, bei den Oberärzten ist der Prozentsatz ausgeglichen.

Vereinbarkeit ist ein wichtiger Aspekt

Ein Riesenthema ist die Vereinbarkeit von Karriere mit dem Privatleben, und zwar nicht nur mit der Familie, sondern auch mit Projekten zur persönlichen Entwicklung. Das kann die lang aufgeschobene Doktorarbeit sein oder das Curriculum für eine Spezialisierung. „Bei uns gibt es sogar jemanden, der nicht auf seine Teilzeittätigkeit als Flugbegleiter verzichten möchte“, verrät Dr. Leventic.



Trotz der Vielfalt dieser Gründe liegt die mentale Last der Familienarbeit immer noch verstärkt auf weiblichen Schultern. Die forsa-Studie hat ergeben, dass sich fast ein Drittel der Zahnärztinnen mit Kleinkindern gegenüber ihren männlichen Kollegen benachteiligt oder nicht genügend anerkannt fühlen. Dabei zeigen Untersuchungen wie Erfahrungswerte, dass ein familienfreundliches Klima und eine flexible Arbeitsorganisation den Boden für gute Karrieren von Müttern bereiten.

Dr. Lena von Saldern beispielsweise bekam noch in der Elternzeit mit dem zweiten Kind das Angebot, als Oberärztin eines AllDent-Standortes in München durchzustarten. Organisationsfähigkeit, Belastbarkeit sowie der Mut zu delegieren – die Rolle als berufstätige Mutter schult all diese Kernkompetenzen. Sogar die berufliche Motivation profitiert von der Rollenvielfalt, weil man zwischen beiden Welten wechselt.

Das kann auch Dr. Leventic aus ihrer Erfahrung heraus bestätigen. Viele der Führungsfrauen berichteten über mehr Gelassenheit und Effizienz im Job, seit sie ihr Leben nicht mehr ausschließlich aufs Business ausrichten: „Doch auch wenn jemand keine Fünf-Tage-Woche arbeiten kann, finden wir zusammen mit dem Klinikmanagement fast immer Lösungen für angepasste Teilzeitmodelle.“ Für AllDent gab es jedenfalls 2020 eine Auszeichnung für Familienfreundlichkeit in einem Ranking der Zeitschrift *Freundin* und dem Bewertungsportal kununu: „Wir bemühen uns jedenfalls, die Rahmenbedingungen für Frauen zu optimieren. Neue Kolleginnen sind hochwillkommen.“

WWW.ALLDENT-ZAHNZENTRUM-MAINZ.DE



BLUE SAFETY

Die Wasserexperten

#HYGIENEOFFENSIVE

„In der persönlichen Beratung erzielen wir gemeinsam eine passgenaue Lösung!“

Ihr benötigtes Trinkwasserhygiene-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



BIOFILME UND BAKTERIEN STOPPEN



Aktion verlängert

Jetzt profitieren:
Für **SAFEWATER 4.2** entscheiden und ein neues **iPhone 13 Pro** als **Bonus** bekommen.*



Vereinbaren Sie Ihren **persönlichen Beratungstermin für die Praxis:**

Fon **00800 88 55 22 88**

WhatsApp **0171 991 00 18**

www.bluesafety.com/Herbstaktion

* Neukunden erhalten bei Vertragsschluss: 1x iPhone 13 Pro, 128 GB. Auslieferung könnte sich verzögern. Nähere Bedingungen und finale Spezifikationen finden Sie beim Angebot. Das Angebot endet am 31.12.2021.

HEIß BEGEHRT SEIN

Arbeitgeber MARKE

INTERESSE schaffen

Recruiting

„ICH MÖCHTE
TEIL DES TEAMS
WERDEN!“

© Nomad_Soul - stock.adobe.com

Employer Branding

Profilierung als Top-Arbeitgeber

Ein Beitrag von Nadja Alin Jung

PRAXISMANAGEMENT /// Eine Marke zu entwickeln und diese konsequent mit einem Marketingkonzept nach außen zu transportieren, ist heutzutage nicht nur für die Gewinnung neuer Patient*innen unerlässlich, sondern auch, um neue Mitarbeiter*innen auf sich aufmerksam zu machen. Es ist deshalb wichtig, sich interessant zu präsentieren und die Benefits der Praxis klar hervorzuheben. Denn mit einem durchdachten Employer Branding erleichtert man sich die oftmals herausfordernde Suche nach kompetenten Mitarbeiter*innen.

Infos zur Autorin



Eines ist ganz wichtig! Vergessen Sie bei Aufbau Ihrer Arbeitgebermarke nie, dass die Adressierung nicht nur auf potenzielle neue Mitarbeiter*innen, sondern auch auf das bereits bestehende Team ausgerichtet sein sollte. Denn was ist eine bessere Werbung als zufriedene Mitarbeiter*innen, die ihre Leidenschaft für den Beruf und die Praxis weitertragen? Mit einer solchen Strategie können kompetente Mitarbeiter*innen gefunden und langfristig durch die Identifikation mit der Praxis an diese gebunden werden. Der Schlüssel zum Erfolg liegt dabei – wie so oft – in der richtigen Kommunikation Ihrer USPs und der Erreichung Ihrer Zielgruppe.

Aller Anfang ist schwer: Klare Botschaften vermitteln

Der erste Schritt für ein erfolgreiches Employer Branding ist der Blick auf die adressierte Zielgruppe. Sind Sie auf der Suche nach Azubis, eignet sich beispielsweise ein lockeres und frisches Auftreten über das Videoportal TikTok. Benötigen Sie erfahrene Teamplayer, sind Stellenanzeigen in anderen digitalen Medien spannende Möglichkeiten.

Doch egal, wen Sie über welches Medium ansprechen möchten, eines bleibt immer gleich: Sie müssen sich und Ihre Werte attraktiv vermarkten, damit sich mögliche neue Mitarbeiter*innen ganz bewusst für Sie entscheiden können. Heben Sie die Vorzüge Ihrer Praxis mit klaren Botschaften hervor und machen Sie deutlich, welche Benefits Sie bieten. Spannende Fragen in diesem Kontext sind beispielsweise „Was tun Sie, um den

INFORMATION ///

Nadja Alin Jung

m2c | medical concepts
& consulting

Tel.: +49 69 460937-20

www.m-2c.de

Teamspirit zu stärken?“ „Was hebt Sie von anderen Zahnarztpraxen ab?“ oder „Welche Einarbeitungsunterstützung erwartet Mitarbeiter*innen in Ihrer Praxis?“ Mit diesem Fokus legen Sie den Grundstein für ein erfolgreiches Employer Branding.

Website als erste Anlaufstelle für potenzielle Mitarbeiter*innen

Das Herzstück eines guten Onlinemarketings ist eine strukturierte und ansprechend gestaltete Website, die umfassend über Ihre Praxis als Arbeitgebermarke informiert. Sie ist oftmals die erste Anlaufstelle für Interessent*innen. Das schließt sowohl potenzielle Mitarbeiter*innen als auch Patient*innen ein. Es ist deshalb wichtig, beiden Zielgruppen genügend Raum zu geben.

Gestalten Sie z. B. eine eigene Karriere-Landingpage, die Ihre Benefits als Arbeitgeber*in anschaulich präsentiert und den Bewerbungsprozess durch wenige Klicks ganz unkompliziert möglich macht. Spannender Content ist dabei immer ein Blick hinter die Kulissen. Und wer könnte diesen besser vermitteln als Ihre eigenen Mitarbeiter*innen?! Verleihen Sie Ihrem Team über die Einbindung von Statements oder kurzen Videoclips eine Stimme – denn nichts ist überzeugender als Erfahrungsberichte von zufriedenen Mitarbeiter*innen. Mit einer solchen Strategie holen Sie mögliche Bewerber*innen direkt ab und stärken zusätzlich den Zusammenhalt im Team.

Die Vielfalt macht's

Haben Sie Ihre Website aufgerüstet, gilt es, größer zu denken. Employer Branding und Recruiting sind keine Einbahnstraßen, sondern funktionieren auf vielen Wegen. Sie leben von Vielfalt. Besonders jüngere Mitarbeiter*innen erreichen Sie gut über Social Media. Ob Facebook, Instagram oder TikTok – zeigen Sie Flagge und werben Sie für sich. Auch hier sind Insights aus der Praxis nie verkehrt, die zum Beispiel ansprechend in Videoclips oder Postings im Fortsetzungsformat gestaltet werden können. In einer Art Tagebuch können Sie Azubis oder Mitarbeiter*innen vom Arbeitsalltag berichten lassen. Das wirkt authentisch und überzeugend.

Fazit

Viele Wege führen zu neuen Teammitgliedern. Holen Sie sich professionelle Unterstützung und ziehen Sie alle Register, um Ihre Arbeitgebermarke aufzubauen und in einem stringenten Marketingkonzept widerzuspiegeln. Von Praxis-Website, über Social-Media-Auftritte bis hin zu Kampagnen sind der Fantasie keine Grenzen gesetzt. Gehen Sie neue Wege und seien Sie offen für alternative Darstellungsweisen – denn diese können Sie von anderen Praxen abheben und attraktiv für neue Mitarbeiter machen.

Wawibox

Eine moderne Praxis ...

hat auch im Lager Ordnung und Kontrolle.

Wawibox unterstützt Sie dabei: Mit einer professionellen Materialverwaltung.

Jetzt kostenlosen Beratungstermin vereinbaren!

wawibox.de/beratung

Individuelle Begleitung bei der Implementierung.



PRAxis- NEU- GRÜNDUNG

mit „Team Lieblings-Zahnarzt“

Ein Beitrag von Lena Kraft

NIEDERLASSUNG /// Zahnmediziner*innen können jetzt mit einem erprobten und erfolgreichen Praxiskonzept und der starken Marke „Lieblings-Zahnarzt“ ihre eigene Zahnarztpraxis gründen – ohne Beteiligung oder Mitspracherechte eines Dritten. Hinter dem „Team Lieblings-Zahnarzt“ steht die Kölner Zahnärztin Dr. Christin Steinbach mit zwei erfahrenen Unternehmern als Mitgründer.

Erfolgreich eine eigene Zahnarztpraxis gründen – das ist der Wunsch der Mehrzahl der Zahnmediziner*innen. Aktuell geht jedoch nur einer von zehn den Weg einer originären Neugründung, obwohl dies langfristig die größte Chance auf Erfolg und Selbstverwirklichung darstellt. Die Mehrzahl entscheidet sich für die Praxisübernahme oder wählt alternativ das Angestelltenverhältnis. Eine Lösung für alle Zahnmediziner*innen mit Ambition zur Neugründung bietet jetzt das Praxiskonzept Team Lieblings-Zahnarzt. Es vereint die Vorteile einer jungen und dynamischen Marke mit der Sicherheit einer bewährten Geschäftsidee und einem Höchstmaß an Entscheidungs- und Gestaltungsfreiheit. Im Mittelpunkt der Marke Lieblings-Zahnarzt steht das bestmögliche individuelle Patientenerlebnis. Diese Philosophie, die Kompetenz mit Emotion verbindet, entspricht den heutigen Erwartungen der Patienten, wie der Erfolg der Kölner Lieblings-Zahnarzt Praxis von Dr. Christin Steinbach

beweist. Gemeinsam mit den beiden Unternehmern Michael Steinbach und Jan-Michael Pick hat sie das Team Lieblings-Zahnarzt im Jahr 2020 gegründet. Mit ihren Erfahrungen und ihrem Wissen wollen sie anderen Zahnmediziner*innen bei ihrem Weg in eine erfolgreiche Selbstständigkeit unterstützen und begleiten.

Erfolgsstory „Lieblings-Zahnarzt“ in Köln

„Mein Traum war es immer, mich in einer eigenen Praxis mit einem neuen und klaren Konzept verwirklichen zu können. Mit 100 Prozent Selbstbestimmung, einer eigenen Philosophie und einer selbst gewählten Work-Life-Balance“, so Dr. Christin Steinbach. 2016 war es so weit: Das Konzept stand und die erste Lieblings-Zahnarzt Praxis in zentraler, gut erreichbarer Kölner Lage ging an den Start. In weniger als fünf Jahren entwickelte sie sich von null auf

Die Idee hinter der Praxis
Lieblings-Zahnarzt



10.000 Patient*innen. Heute umfasst sie neun modernste Behandlungszimmer auf rund 400 Quadratmetern und ein Team aus fünf Zahnärztinnen und 15 Mitarbeiterinnen. Damit erzielte die Praxis ein fast dreimal so schnelles Wachstum wie eine durchschnittliche Neugründung. Alle Patient*innen sind willkommen: Familien, Kinder und ältere Menschen, ob gesetzlich oder privat versichert.

Zahnarzerlebnis mit Wohlfühlfaktor

Das Konzept Lieblings-Zahnarzt steht für das Zusammenspiel aus Kompetenz, Wertschätzung, Ästhetik und Authentizität. Voraussetzung ist dabei immer eine Top-Zahnheilkunde mit modernster Technik. Der entscheidende Unterschied ist jedoch die persönliche Wahrnehmung und das individuelle Patientenerlebnis: vom ersten Kontakt, der Terminverlässlichkeit ohne Wartezeit, über besondere Serviceleistungen bis hin zur Einrichtung des Wartezimmers, das eher an ein gemütliches skandinavisches Wohnzimmer als an eine Arztpraxis erinnert.

Die in allen Bereichen spürbare Wertschätzung gehört zum Markenkonzept von Lieblings-Zahnarzt genauso wie der hohe ästhetische Anspruch mit Liebe zum Detail, zeitgemäßes Marketing und ein leidenschaftliches, motiviertes Team. Die authentische, ehrliche und dabei humorvolle Kommunikation untereinander im Team und mit den Patient*innen ist Basis der besonderen Praxiskultur von Lieblings-Zahnarzt. „Wir betrachten unseren Namen als Mission. Wir wissen, dass dies exzellentes Handwerk mit viel Herz und Zeit zur Vertrauensbildung voraussetzt. Wir möchten, dass unsere Patient*innen wirklich gerne zu uns kommen, weil sie sich zu jeder Zeit gut aufgehoben und wohlfühlen“, beschreibt Dr. Christin Steinbach ihre Motivation für die Wahl des Markennamens.

Aktive Gründerbegleitung im Team

Beim „Team Lieblings-Zahnarzt“ profitieren niederlassungswillige Zahnmediziner*innen von der starken Marke, dem erprobten Praxiskonzept und der aktiven Begleitung von der Gründungsphase bis in den laufenden Betrieb. Die erfahrenen Unternehmer Michael Steinbach und Jan-Michael Pick unterstützen gemeinsam mit Dr. Christin Steinbach bei der zügigen und professionellen Umsetzung der neuen Praxis an einem gemeinsam ausgesuchten Standort. Sie beraten und betreuen die Zahnärzt*innen beim Praxismanagement in allen Fragen rund um Marketing, Finanzen und Controlling, Mitarbeiterakquise und -fortbildung, Business Intelligence, Digitalisierung und Prozessoptimierung, Selbstbestimmung und Entscheidungsfreiheit statt strikter Vorgaben. Das Konzept zeichnet sich durch größt-



Hygienefortbildung

Sie möchten gerne an einer Hygienefortbildung von ALRPO teilnehmen, aber es gibt keinen Termin in Ihrer Nähe?

Holen Sie sich die Fortbildung einfach in Ihre Praxis!

- Erläuterung der aktuellen Richtlinien und Vorgaben der Behörden, Stand 12/2021
- Praxis-Check
- individuell erarbeiteter Hygieneplan
- notwendige Unterlagen (Hygiene-Ordner mit Sicherheitsdatenblättern, standardisierten und individuellen Arbeitsanweisungen etc.)
- Informationen über die Praxisbegehung
- Zertifikat nach den Vorgaben der Leitlinie der BZÄK (Pkt.)

Dauer: 3 - 4 Stunden

Kosten: Warenwertbestellung in Höhe von 550,- Euro

Vereinbaren Sie gleich jetzt einen Termin!

Melden Sie sich bei Ihrem zuständigen Medizinprodukteberater, den Sie unter www.alpro-medical.de finden oder senden Sie eine Nachricht an info@alpro-medical.de unter Angabe Ihrer Adresse und Telefonnummer.

Wir melden uns dann umgehend bei Ihnen.

Ihr ALPRO-Team

Drei Fragen an:

Michael Steinbach,
Dr. Christin Steinbach und
Jan-Michael Pick



mögliche Flexibilität, Individualität und Unabhängigkeit aus. Die Gründer*innen können ihre eigenen Ideen und Wünsche einbringen und führen die Praxis wie ein agiles Start-up, eingebettet in das Gesamtkonzept Lieblings-Zahnarzt. Team Lieblings-Zahnarzt hält keine Beteiligung an der Praxis und hat keine Mitspracherechte. Die zu zahlenden Kosten sind variabel und orientieren sich an der Praxisleistung der Zahnärztin bzw. des Zahnarztes. Für ausgewählte Gründer*innen und Standorte besteht sogar die Möglichkeit, eine schlüsselfertige Praxis quasi risikofrei zu übernehmen. Das Konzept hat offensichtlich bei den Zahnmedizinern einen Nerv getroffen: Bereits für das kommende Jahr sind drei Praxen in der konkreten Immobilienplanung sowie weitere in tiefergehenden Gesprächen. „Unsere Devise ist: Lass uns gemeinsam gründen! Wir sind ein Team und Partner auf Augenhöhe“, so Jan-Michael Pick. Er lädt alle interessierten Zahnmediziner*innen zum offenen Austausch und einem unverbindlichen Besuch in der Lieblings-Zahnarzt Praxis in Köln ein, denn „nichts ersetzt ein persönliches Gespräch und das Bauchgefühl“.

Weitere Informationen und Terminvereinbarung: www.teamliebblingszahnarzt.de

Wie bringen Sie mit Ihrem Konzept das Individuelle der Gründer*innen und gleichzeitig die Bestandteile Ihrer Marke zusammen?

Michael Steinbach: Dieser Mix ist uns besonders wichtig, deshalb geben wir auch kein starres Konzept vor, sondern legen viel Wert auf individuelle Vorstellungen und Wünsche. Alle Gründer*innen müssen ihren Gründungsweg selbstbestimmt gehen, denn sie müssen schließlich auch in ihrer Praxis arbeiten, weshalb sie sich mit Entscheidungen, der Organisation und Ähnlichem wohlfühlen müssen. Wir wollen unseren Partnern dabei auf Augenhöhe begegnen und zusammen mit unserem Konzept ihre individuelle Idee bestmöglich umsetzen. Eckpfeiler unseres Konzeptes sind beispielsweise bewährte Recruitingprozesse, ein umfangreiches QM-Konzept, ein Toolset für die Akquise von Patient*innen oder auch der Bereich des Marketings. Wir geben eine Art Sicherheitsgerüst, mit Wohlfühlfaktor.

Was ist Ihren zahnärztlichen Kollegen*innen heutzutage wichtig?

Dr. Christin Steinbach: Dies ist ganz individuell und können viele Themen in Abhängigkeit der eigenen Erfahrungen sein. Allerdings habe ich in den letzten Monaten und Jahren in vielen Gesprächen mit Kollegen*innen auch festgestellt, dass uns häufig ähnliche Gedanken umtreiben. Nämlich solche, die auch ich vor über sechs Jahren hatte, als ich mir die Frage gestellt habe, welcher Weg der passende für mich ist: Anstellung oder Selbstständigkeit, und wenn Letzteres, Neugründung oder Übernahme. Dieser Entscheidungsprozess war auch bei mir eine Entwicklung mit dem nun bekannten Ergebnis der Neugründung. In diesem Prozess geht es unter anderem um Themen wie Selbstverwirklichung, Work-Life-Balance und Familienplanung, Kompromisse, Teamkultur und Sicherheitsbedürfnisse. Wichtig ist hierbei meiner Meinung nach, dass man sich aktiv vorstellt, wie möchte ich beispielsweise in fünf Jahren leben und welche Schritte sind dafür notwendig. Sehr gerne unterstützen wir auch hierbei und wollen ganz unverbindlich und unvoreingenommen Gedankenanstöße liefern.

Was gewinnen Gründer*innen über die Zusammenarbeit mit Ihnen?

Jan-Michael Pick: Unsere Gründer*innen profitieren von einem erprobten Praxiskonzept, das überdurchschnittlich gut funktioniert und auch live in Köln erlebbar ist. Das Konzept ist dynamisch und innovativ und bietet viel Raum für eigene Ideen und Vorstellungen. Natürlich haben wir als Marke keine Mitspracherechte, denn wir halten keine Anteile oder sind Investoren, sondern partizipieren ausschließlich an einer Partnerschaftsgebühr, die sich transparent und fair an der Praxisleistung orientiert. Unser Fokus liegt auf der Vision der Gründer*innen. Mit unserem Konzept wollen wir den Gründer*innen spürbar mehr Zeit für sich selbst und die Behandlungen verschaffen. Es ist uns wichtig, dass sich die Gründer*innen wahrgenommen fühlen und ehrlich unterstützt werden, dabei aber stets Teil eines Teams sind. Wir sagen hierzu ganz gerne „Alleiniger Inhaber - Aber nie allein“. Unsere Partner*innen sind zwar Gründer*in in ihrer eigenen Praxis, aber vom ersten Tag an Teil eines starken Teams anderer Gründer*innen mit einem ähnlichen Mindset, die sich gegenseitig unterstützen. Unverwechselbar gestaltete Räumlichkeiten mit individueller Wohlfühlatmosphäre und vielen Komfortzonen runden unser Konzept ab.

Das Team der Lieblings-Zahnärzte:
Michael Steinbach (links), Dr. Christin Steinbach
und Jan-Michael Pick.



Rundgang durch die
Praxisräume



Die Zeit bleibt nicht stehen.

Wir sind ihr einen Schritt voraus.



Ob digital oder vor Ort: Wir von der PVS dental sind immer für Sie da. Mit bewährter Qualität - und mit neuen Lösungen. Gemeinsam mit Ihnen! **Innovativ. Individuell. Mit Blick in die Zukunft.**

Persönlich. Vor Ort. PVS dental.
www.pvs-dental.de

 **PVS** dental

Kennen Sie Ihre Praxisverträge?

Ein Beitrag von Christian Erbacher, LL.M.

RECHT. ARTIKELREIHE PRAXISVERTRÄGE – TEIL 1:

Für die Gemeinschaftspraxis den Mustervertrag aus dem Internet, keine schriftlichen Arbeitsverträge vorhanden und den Mietvertrag noch nicht einmal vollständig gelesen ... das klingt vielleicht absurd, die Beratungspraxis zeigt jedoch, dass Verträge in Zahnarztpraxen gar nicht so selten ohne anwaltliche Begleitung geschlossen werden. Im Zweifel freut sich hier nur der erst im Streitfall hinzugezogene Rechtsanwalt, der bei unprofessionellen Vertragsgestaltungen viel Aufwand hat und entsprechend hohe Honorare in Rechnung stellen kann. Warum wir diesen Artikel trotzdem verfasst haben? Weil wir lieber im Vorfeld Rechtssicherheit schaffen wollen, als mit einem Scherbenhaufen arbeiten zu müssen.

Warum für Verträge Geld ausgeben? Weil die Praxisverträge (z. B. Kaufvertrag, Gesellschaftsvertrag, Arbeitsvertrag, Mietvertrag) das Fundament der Praxis darstellen. Kommt es zwischen Praxispartnern zum Streit oder gar zur Trennung, kostet ein schlechter Vertrag nicht nur viel Nerven, sondern eben, wie beschrieben, auch viel Geld. Der Fehler wurde also bereits zu Beginn der Zusammenarbeit gemacht und lässt sich kaum noch rückgängig machen.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die anwaltliche Haftung. Schließt ein Zahnarzt einen Vertrag ohne anwaltlichen Berater, ist die Haftung für vertragliche Fehler einfach verteilt: sie liegt beim Zahnarzt selbst. Übernimmt ein Rechtsanwalt die Verantwortung für den Vertrag, ist die Haftung auch einfach verteilt: sie liegt bei dem anwaltlichen Berater bzw. dessen Berufshaftpflichtversicherung. Wenn Sie sich für einen Vertrag ohne anwaltliche Beratung entscheiden, sollten Sie diese Risiken kennen und bewusst in Kauf nehmen.



Praxistipp

Der Medizinrechtsexperte wird leider oftmals erst dann eingeschaltet, wenn das Kind bereits in den Brunnen gefallen ist. Warum dies so ist, ist mit objektiven Argumenten nicht zu erklären. Die wichtigsten Verträge – sozusagen die Big Four der Praxis – sind der **Gesellschaftsvertrag**, der bzw. die **Arbeitsverträge**, der **Mietvertrag** sowie der **Praxiskaufvertrag**. Diese Verträge stellen die Basis der Praxis dar, und hier dürfen keine Fehler passieren. Wie schlecht die Verträge tatsächlich sind, merken viele Zahnärzte leider erst, wenn es zu spät ist. Aus diesem Grund sollten Sie auf die Verträge ein besonderes Augenmerk legen, sowohl beim Abschluss als auch fortlaufend durch die regelmäßige Überprüfung der Verträge auf ihre Aktualität. Welche Regelungen in den genannten Verträgen unbedingt vorhanden sein sollten, fassen wir in den kommenden Ausgaben für Sie zusammen.

Christian Erbacher, LL.M.
Infos zum Autor



Verträge fortlaufend überprüfen

Auch das noch? Ja! Verträge sollten sowohl vor der Unterzeichnung, aber auch laufend geprüft und geändert werden, solange es möglich ist. Verträge sollten sowohl an eine unter Umständen geänderte Rechtslage oder Rechtsprechung als auch an eine sich wandelnde Praxissituation angepasst werden. Kommt es erst einmal zum Ernstfall, fehlt es allen Beteiligten erfahrungsgemäß an Kompromissbereitschaft. Daher ist es wichtig, die Regeln für den Streitfall festzulegen, solange man sich einig ist.

Hierzu ein Praxisbeispiel: Seit der Einführung der DS-GVO sind die allermeisten Regelungen in Kaufverträgen betreffend die Patientenkartei (sog. „Zwei-Schrank-Modell“) unzureichend. Im Worst Case drohen Vertragsstörungen, die bis zur Rückabwicklung des Vertrags führen können.

Individuelle Interessen berücksichtigen

Dass ein Unternehmen wie die Zahnarztpraxis, das jährlich sechsstellige Umsätze generieren soll und zahlreiche Mitarbeiter beschäftigt, nicht auf „Musterverträgen“ basieren sollte, versteht sich von selbst. Auch Verträge, die von Berufsverbänden vorgegeben werden, sind oft ungeeignet, da diese als Vertragsmuster auf Allgemeingültigkeit ausgerichtet sind, es zudem allen Beteiligten recht machen wollen. Es macht z. B. einen erheblichen Unterschied, ob ein Arbeitsvertrag aus Arbeitgeber- oder Arbeitnehmersicht oder ein Praxiskaufvertrag aus Käufer- oder Verkäufersicht gestaltet wird.

Lyck+Pätzold,
healthcare.recht

Infos zum Unternehmen



INFORMATION ///

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

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

ANZEIGE



VALO™
GRAND

LED-POLYMERISATIONSLEUCHE
MIT BREITBANDTECHNOLOGIE

DIE NEUE
DIMENSION

Folgen Sie uns!



ULTRADENT.COM/DE

© 2021 Ultradent Products, Inc. Alle Rechte vorbehalten.



Was Zahnärzte über Kapitalkonten wissen sollten



Ein Tipp von Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Spätestens beim Ausstieg aus einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) wird es Zeit, sich mit dem Begriff der Kapitalkonten vertraut zu machen. Wer solche Konten bisher nicht führen lässt, sollte das schnellstens ändern. Warum?

Kapitalkonten spiegeln in der Buchführung wider, wie sich das Praxisvermögen auf die einzelnen Gesellschafter verteilt. Solche Konten müssen bei einer BAG grundsätzlich für jeden beteiligten Zahnarzt geführt werden, und zwar (mindestens) zwei: ein Kapitalkonto I (Festkapitalkonto) und ein Kapitalkonto II (variables Kapitalkonto).

Das Kapitalkonto I dokumentiert, mit welchem Anteil die Gesellschafter am Vermögen der BAG beteiligt sind. Bei der Anteilsübertragung ist es später wesentlicher Bestandteil für die Ermittlung des Veräußerungsgewinns.

Das Kapitalkonto II kann man sich vorstellen wie das „Girokonto“ bei der BAG. Es kann positiv oder negativ sein. Geld, das aus der Praxis entnommen wird, mindert das Kapitalkonto II. Wird Geld in die BAG eingelegt, erhöht sich das Kapitalkonto II. Auf diesem Konto wird jährlich der Teil des Gewinns gutgeschrieben, der nach dem Gesellschaftsvertrag und den getroffenen Absprachen jeweils auf an die BAG beteiligten Gesellschafter entfällt. Grundsätzlich gilt: Negative Kapitalkonten sind beim Ausstieg aus der BAG auszugleichen, Guthaben müssen ausbezahlt werden.

Beispiel: Dr. Spange und Dr. Wurzel betreiben seit über 20 Jahren eine Gemeinschaftspraxis. Jetzt möchte Dr. Spange aus der BAG aussteigen. Er fragt sich, was er bei einem Kaufpreis von 250.000 Euro zu versteuern hat. Kapitalkonten haben beide Zahnärzte bisher nicht geführt. Die Buchführungsunterlagen der ersten Jahre sind allerdings längst vernichtet, ebenso die Kontoauszüge.

Die Anteile am Vermögen der Praxis (Wer hat was eingebracht?) lassen sich noch relativ leicht ermitteln, um diese Werte im Kapitalkonto I festzuschreiben. Deutlich schwieriger wird das beim Kapitalkonto II: Im Laufe der Jahre gab es immer wieder unterschiedlich hohe Entnahmen, wenn einer von beiden Geld benötigte. Wer wann wie viel entnommen hat, kann zumindest für die ersten Jahre nicht mehr genau ermittelt werden. Schwierig wird es erst recht, wenn einer der Gesellschafter mehr Geld entnommen hat, als seinem Anteil am Vermögen entspricht. Sofern beide ihre Einnahmenüberschussrechnungen aufbewahrt haben, lassen sich immerhin noch die Gewinnanteile rekonstruieren. Können Entnahmen und Einlagen der Gesellschafter nur noch nachträglich geschätzt werden, ist Ärger vorprogrammiert.

Der Stand der Kapitalkonten und deren Entwicklung spielen also eine entscheidende Rolle. Die dringende Empfehlung kann für BAGs nur lauten, von Anfang an Kapitalkonten zu führen und diese auch im Gesellschafterkreis zumindest jährlich abzustimmen und zu bestätigen. Geschieht das nicht, entstehen spätestens beim Ausscheiden eines Gesellschafters meist große Probleme. Hinzu kommt: Zur Führung von Kapitalkonten sind Gesellschafter einer BAG auch steuerlich verpflichtet.

Infos zum Autor



INFORMATION ///

Prof. Dr. Bischoff & Partner AG®
Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte
Theodor-Heuss-Ring 26, 50668 Köln

Modulares Factoring nach Maß

Erfolg für Ihre Praxis

Unser modulares Factoring stellt Ihre Praxis auf sichere Beine: Steigern Sie Ihren Umsatz und senken Sie Ihren Organisationsaufwand und Ihr finanzielles Risiko.

Factoring bedeutet:

WENIGER

- ✓ Organisationsaufwand
- ✓ finanzielles Risiko
- ✓ unternehmerisches Risiko

MEHR

- ✓ Liquidität für die Praxis
- ✓ Umsatz
- ✓ Service für Ihre Patient*innen
- ✓ Wachstum



Health AG
Lübeckertordamm 1-3
20099 Hamburg

T +49 40 524 709-234
start@healthag.de
www.healthag.de

#gemeinsamstark



FAQs zur neuen PAR-Richtlinie

Ein Tipp von Gabi Schäfer

Frage 1:

„Darf das ATG-Gespräch (Parodontologisches Aufklärungs- und Therapiesgespräch) in derselben Sitzung mit der Position 4 (Befunderhebung und Erstellen eines Parodontalstatus) erbracht werden?“

Antwort:

Die ATG-Leistung sollte dann erbracht werden, wenn eine Genehmigung des PAR-Antrags vorliegt. Die ATG-Leistung wird im Zusammenhang mit der antiinfektiösen Therapie erbracht, kann aber auch zum Einsatz kommen, wenn Patienten diese Therapie nicht durchführen lassen. So können nach dem parodontologischen Aufklärungs- und Therapiesgespräch hochmotivierte Patienten Termine für die antiinfektiöse Therapie vereinbaren, die diese dann aber nicht wahrnehmen. In diesem Fall ist mit Hinblick auf mögliche Kürzungen der Wirtschaftlichkeitsprüfungen wichtig, sich um das Erscheinen der Patienten zu bemühen und dieses Bemühen unbedingt zu dokumentieren. In einem solchen Fall können Sie die Position 4 und die Position ATG über die Monatsabrechnung abrechnen.

Frage 2:

„Dürfen das ATG-Gespräch und die individuelle Mundhygieneunterweisung (MHU) in einem Termin erfolgen oder sind dazu zwei Sitzungen vorzusehen?“

Antwort:

Die BEMA-Bestimmungen schließen diese Möglichkeit nicht aus: die Leistungen ATG und MHU können in dieser Reihenfolge durchaus in einer Sitzung erbracht werden. Allerdings sollte geprüft werden, ob dieses Vorgehen den Patienten zugemutet werden kann. Aus Erfahrung können wir sagen, dass sich Patienten Aufklärungsinhalte schlecht merken können und es in der Regel sinnvoller ist, die beiden Leistungen auf zwei getrennte Sitzungen aufzuteilen.

Frage 3:

„Ist die Abrechnung einer Anästhesie neben den Leistungen UPT e und f (unterstützende Parodontitistherapie) möglich?“

Antwort:

Auch hier gibt es keine Ausschlussbestimmungen im BEMA. Haben Patienten solch starke Schmerzen, dass die UPT ohne Anästhesie nicht durchgeführt werden kann, kann diese zum Einsatz kommen. In einem solchen Sonderfall ist auf eine überkorrekte Dokumentation zu achten.

Frage 4:

„Ist die MHU (individuelle Mundhygieneunterweisung) vor der AIT (antiinfektiöse Therapie) ansatzfähig?“

Antwort:

Die individuelle Mundhygieneunterweisung von Patienten soll laut BEMA-Bestimmung im zeitlichen Zusammenhang mit der Leistung nach der Nr. AIT erfolgen. Da über diesen zeitlichen Zusammenhang nichts weiter bestimmt wurde, kann man die MHU-Leistung vor oder während oder nach der AIT-Leistung erbringen und abrechnen.

Frage 5:

„Muss beim Aufklärungs- und Therapiesgespräch (ATG) über Therapiealternativen aufgeklärt werden?“

Antwort:

Wie vor jeder Behandlung sind Patienten über die in ihrem Fall zahnmedizinisch in Betracht kommenden Therapiealternativen aufzuklären. Dies beinhaltet je nach Indikation beispielsweise die Aufklärung über notwendige Extraktionen, aber auch über außervertragliche Behandlungen wie zum Beispiel Knochenaufbaumaßnahmen mit Membrantechnik und deren Kosten. Eine lückenhafte Aufklärung kann dazu führen, dass die Einwilligung in die Behandlung unwirksam ist. Für den Nachweis ist deshalb eine saubere Dokumentation des Aufklärungsgesprächs wichtig.

Ich lade alle, die sich mit dieser Thematik noch gar nicht beschäftigt haben, herzlich zu meinem dreistündigen PAR-Einführungs-Webinar ein. Hier werden auch insbesondere sinnvolle private Zusatzleistungen besprochen. Bitte informieren Sie sich unter www.synadoc.ch über die Termine.

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

PHILIPS

ZOOM!

Professionelle Zahnaufhellung

Zaubern Sie Ihren Patienten ein natürlich weißes Lächeln

Vereinbaren Sie jetzt Ihren kostenlosen und individuellen Termin auf www.philips.com/dentalshop und lassen Sie sich von einer geschulten Außendienst-Fachkraft die Philips Zoom-Technologie eindrucksvoll live vorführen.

innovation  you

Fit für Hygiene, Qualitätsmanagement und Dokumentation an nur einem Tag – die neue Update-Reihe

Die beliebten Kurse Hygiene und QM mit Iris Wälter-Bergob und Christoph Jäger starten als „Update-Reihe“ mit neuem Konzept und komplett überarbeiteten Inhalten in das Jahr 2022. Neu im Programm ist der Kurs: Dokumentation in der Zahnarztpraxis.

Praxisorganisatorische Aspekte wie Hygiene, Qualitätsmanagement und Dokumentation sind neben den zahnmedizinisch-fachlichen Herausforderungen entscheidend für den Erfolg in der täglichen Praxis. Regelmäßige Fortbildungen für das gesamte Praxisteam sind essenziell notwendig, um auch hier immer wieder auf veränderte Bedingungen und neue Herausforderungen reagieren zu können.

Update – Hygiene in der Zahnarztpraxis

Auf Wunsch vieler Teilnehmer*innen wurde das Update – Hygiene in der Zahnarztpraxis neu in das Programm aufgenommen und ersetzt das bisherige Seminar zur Hygienebeauftragten. Der neue eintägige Kurs vertieft bereits vorhandenes Wissen, gibt erweiterte Perspektiven für die relevantesten Bereiche und informiert aktuell über Entwicklungen und Veränderungen. So werden unter anderem auch maßgebliche Änderungen aus dem Infektionsschutzgesetz und der neuen Medizinprodukte-

Betreiberverordnung (MPBetreibV) erläutert und mit praktischen Tipps für den beruflichen Alltag praxisorientiert interpretiert. Das Update – Hygiene in der Zahnarztpraxis ist daher auch in besonderer Weise geeignet, um das Praxisteam auf dem aktuellsten Stand rund um das Thema Praxishygiene zu halten.

Update – Qualitätsmanagement in der Zahnarztpraxis

Das Seminar Qualitätsmanagement wurde inhaltlich überarbeitet und weiter strukturell angepasst. Die aktuelle Version beinhaltet jetzt zusätzlich den Programmpunkt Datenschutz, der zuvor separat gebucht werden musste, und bietet so einen deutlichen Mehrwert.

Update – Dokumentation in der Zahnarztpraxis

Richtige und rechtssichere Dokumentation ist wichtig. Trotz dieses Bedeutungsgewinns wird diese in der täglichen Praxis oft noch immer falsch oder aus Zeitgründen nur oberflächlich vorgenommen. Das führt zu finanziellen Einbußen oder hat mitunter auch rechtliche Konsequenzen, zum Beispiel in Haftungsfragen. In dem vierstündigen Seminar mit Iris Wälter-Bergob geht es inhaltlich unter anderem um die Bedeutung der Dokumentation in der vertragszahnärztlichen Praxis, insbesondere im Arzthaftungsprozess. Hier spielen speziell die gesetzlichen Grundlagen nach § 30 Abs. 3 Heilberufe-Kammergesetz in Verbindung mit der Berufsordnung und den DSGVO-Vorschriften eine wichtige Rolle.

Die Kurse dauern acht (Hygiene und QM) bzw. vier Stunden (Dokumentation) und finden wie gewohnt bundesweit im Rahmen der Veranstaltungen der OEMUS MEDIA AG in Unna, Trier, Wiesbaden, Warnemünde, Leipzig, Hamburg, Konstanz, Essen, Berlin, München und Baden-Baden statt. Besondere Gruppenangebote machen die Teilnahme ganzer Praxisteams außerordentlich attraktiv.

Termine Programm und
Online-Anmeldung



UPDATE

QM | Dokumentation | Hygiene

Referenten | Christoph Jäger/Stadthagen
| Iris Wälter-Bergob/Meschede

AB 2022
NEUE KURSE:
Dokumentation
& Hygiene





Wozu dienen Prozessvalidierungen bei der Aufbereitung von Medizinprodukten?

Das Ziel der Validierung von Aufbereitungsprozessen in der Aufbereitungseinheit besteht darin, den Nachweis zu erbringen, dass die aufbereiteten Instrumente stets im geforderten hygienischen Zustand bei den Patient*innen eingesetzt werden können. Dabei schaut sich der Validierer je nach bestimmungsgemäßem Einsatz des Medizinproduktes die Schritte der Reinigung, Desinfektion und gegebenenfalls Sterilisation an. Für diese Prozessschritte muss der Nachweis erbracht werden, dass das Instrument im erforderlichen hygienischen Zustand den Prozessschritt verlässt. Im Rahmen einer Risikoabschätzung des gesamten Instrumentariums stellt der Validierer eine oder mehrere Worst-Case-Referenzbelastungen zusammen. Diese sollen die schwierigsten Aspekte der Aufbereitung z. B. hinsichtlich Verschmutzung, Material oder Geometrie abdecken. Wenn die an der Worst-Case-Beladung erfassten Prozessparameter sowie das Ergebnis (Leistungsqualifikation) innerhalb der Anforderungen liegen, kann im Grundsatz davon ausgegangen werden, dass das Instrumentenspektrum zuverlässig aufbereitet werden kann. Im Falle der maschinellen Reinigung von zahnärztlichem Instrumentarium werden dazu real verschmutzte Instrumente sowie Prüfkörper verwendet, an denen die Proteinentfernung gemessen wird. Zudem werden die Dosierung sowie die notwendigen Temperaturen der Reinigungsflotte an den Instrumentenoberflächen erfasst. Somit ist nachgewiesen, dass unter den gegebenen Parametern das gewünschte Ergebnis erzielt wird. Die Durchführung der Prüftätigkeiten zur Validierung stellt natürlich eine Momentaufnahme dar. Daher kommt den Routinekontrollen durch den Betreiber eine besonders große Bedeutung zu. Durch die regelmäßige routinemäßige Kontrolle der Prozessparameter wird sichergestellt, dass diese stabil bleiben, und somit kann davon ausgegangen werden, dass auch das Ergebnis des Aufbereitungsprozesses stabil bleibt. Nur durch eine periodische Leistungsqualifikation durch den Validierer und regelmäßige Routinekontrollen kann von einem durchgängig validierten Prozess ausgegangen werden.

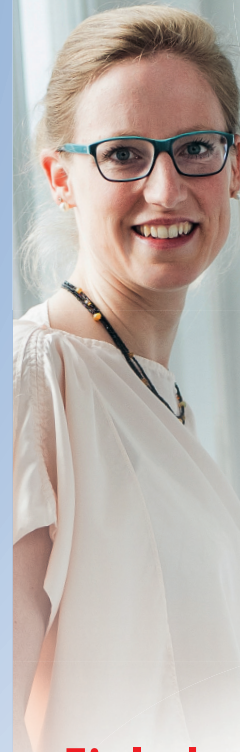
Valitech GmbH & Co. KG

Tel.: +49 3322 273430 • www.valitech.de



Itis-Protect®

Zum Diätmanagement
bei Parodontitis



Wiebke Ivens (geb. Volkmann),
Geschäftsführerin hypo-A GmbH:

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

Einladung zum kostenlosen Online-Seminar:

„Behandlungsresistente Parodontitis?
Hilfe mit der Mikronährstofftherapie.“

Termine: 26.01.2022 | 23.02.2022 | 23.03.2022

👉 Infos und Anmeldung: www.hypo-a.de/paro



Itis-Protect® wirkt!

- ✓ 60 Prozent Heilungsrate bei chronischer Parodontitis
- ✓ Deutlicher Rückgang der Entzündung
- ✓ Stabilisiert das Immunsystem

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

hypo-A GmbH, Tel. +49 (0)451 307 21 21, info@hypo-a.de
www.hypo-a.de



Anforderungen an die Wasserhygiene

Ein Beitrag von Nicola V. Rheia

PRAXISHYGIENE – TEIL 10: „Anforderungen an die Wasserhygiene“ /// In der vergangenen Ausgabe der Fachartikelreihe zur Praxishygiene wurde auf die unterschiedlichen Anforderungen an die Reinigung und Desinfektion von zahntechnischen Werkstücken, Abformungen und Hilfsmitteln eingegangen. Damit verbunden wurde sich mit Maßnahmen beschäftigt, die bei der praktischen Umsetzung der Anforderung berücksichtigt werden sollten. Der vorliegende Beitrag befasst sich mit den hygienischen Anforderungen an die Wasser führenden Systeme der Behandlungseinheiten in der Zahnarztpraxis.

Infos zur Autorin



„Wasser für den menschlichen Gebrauch muss so beschaffen sein, dass durch seinen Genuss oder Gebrauch eine Schädigung der menschlichen Gesundheit, insbesondere durch Krankheitserreger, nicht zu befürchten ist.“¹ Das bedeutet, dass selbst eine nur geringe Gesundheitsgefährdung unter allen Umständen vermieden werden muss, denn Trinkwasser ist das wichtigste Lebensmittel. Es gilt daher, die Vorgaben der Trinkwasserverordnung zu beachten, die die Anforderungen an Wasser für den menschlichen Gebrauch festlegt.²

Besonderheit Behandlungseinheit in der Zahnarztpraxis

Aufgrund der stark frequentierten Nutzung Wasser führender Systeme im Dentalalltag ist in diesem Kontext auch die Trinkwasserverordnung und die Hygiene des genutzten Wassers für eine sichere Behandlung von Bedeutung. Bei zahnmedizinischen Behandlungen wird Wasser beispielsweise als Spülflüssigkeit und zur Kühlung verwendet. Zu den Wasser führenden Systemen gehören alle Gerätschaften, welche direkt an die Wasserversorgung angeschlossen sind. Dazu gehören bspw. Übertragungsinstrumente, Ultraschall zur Zahnreinigung oder Mehrfunktionsspritzen.

Gemäß der Trinkwasserverordnung darf in Behandlungseinheiten nur Wasser eingespeist werden, welches den Anforderungen entspricht.³ Auf Grundlage des Infektionsschutzgesetzes haben Praxisinhaber*innen sicherzustellen, dass die erforderlichen Maßnahmen getroffen werden, um nosokomiale Infektionen und die Verbreitung von Krankheitserregern

zu vermeiden. Grundsätzlich muss das Eindringen von abgestandenem und verunreinigtem Wasser in die Trinkwasseranlagen unbedingt verhindert werden. Nach DIN 1988 sind deshalb verschiedene Sicherungseinrichtungen und Armaturen vorgeschrieben, deren Einbauort und Einbaumaße einzuhalten sind. Das Wasser in den Wasser führenden Behandlungsgeräten ist nach der Trinkwasserversorgung damit Betriebswasser. Die über die Trinkwasserleitung versorgten Behandlungseinheiten müssen mit einer Sicherungseinrichtung, einem ungehinderten freien Auslauf, gemäß Trinkwasserverordnung und DIN EN 1717 ausgerüstet sein. Es gibt unterschiedliche Systeme, die für die Hygienemaßnahmen zur Wasseraufbereitung genutzt werden können. Die Wahl eines geeigneten Systems ist von den Bedürfnissen der Praxis abhängig. So gibt es beispielsweise der Behandlungseinheit vorgeschaltete Wasseraufbereitungsgeräte (gemäß MDR, TrinkwV und DIN EN 1717 für die Flüssigkeitskategorie 5).

Bottle-System:

unabhängige Wasserversorgung

Bei diesen Systemen handelt es sich um eine von der Behandlungseinheit unabhängige Wasserversorgung. Hierbei wird mittels einer unter Druck stehenden Flasche die Betriebswasserversorgung der Medizinprodukte sichergestellt. Der Vorteil liegt in der geringen Stagnation zur Vermeidung der Keimbildung und der einfachen Möglichkeit, unterschiedliche Lösungen, wie zum Beispiel steriles Wasser, Trinkwasser oder eine Mischung aus Trinkwasser und Desinfektionsmittel, verwenden zu können. Wird ein

¹ Infektionsschutzgesetz § 37 (1)

² Trinkwasserverordnung § 1

³ Infektionsprävention in der Zahnheilkunde – Anforderungen an die Hygiene (RKI)

Bottle-System installiert, sollte dieses gemäß Trinkwasserverordnung alle Entnahmestellen der Behandlungseinheit mit Betriebswasser versorgen, was auch Mundbecherfüller und Mundspülbecken inkludiert. Legen Sie hier z. B. für Aufbereitungsanforderungen des Bottle-Systems eine Arbeitsanweisung im QM an.

Biofilmbildung mit gefährlichen Mikroorganismen

Trotz Beachtung dieser Vorgaben können die Wasser führenden Systeme der Dentaleinheit mit unterschiedlichen Mikroorganismen besiedelt sein, die sich im Inneren festsetzen, sich vermehren und somit einen Biofilm bilden. Durch diese Biofilmbildung kann es zu einer hohen Kontamination des Kühlwassers kommen. Die Bildung des Biofilms wird durch äußere Einflüsse wie die Raumtemperatur und Behandlungspausen (über Nacht, Wochenende, Urlaub) begünstigt. Aber auch durch den Reflux, ein zu hohes Oberflächen-Volumen-Verhältnis der Wasser führenden Leitungen der Behandlungseinheiten oder einem zu geringen kontinuierlichen Durchfluss kann die Biofilmbildung beeinflusst werden.

Gefährliche Mikroorganismen

Bakterien und Keime

Pseudomonas aeruginosa sind weitverbreitete Bakterien, die insbesondere bei kranken, immunsupprimierten Patient*innen zum gesundheitlichen Risiko werden können. Der als „Krankenhauskeim“ bekannte Erreger kann schwere Infektionen (z. B. Hautinfektion) verursachen.

Legionellen im Wasser

Legionellen sind stäbchenförmige Bakterien, die im Wasser leben. Vor allem im warmen Wasser finden Legionellen ideale Lebensbedingungen vor und können sich dort relativ einfach vermehren. Nicht selten gelangen diese Bakterien in unser Trinkwasser und so auch in den menschlichen Organismus. Dies kann gesundheitsschädigende Folgen nach sich ziehen.

Anforderungen an Wasser führende Systeme

Grundsätzlich sind Sie verpflichtet, mikrobiellen Kontaminationen in Wasser führenden Systemen in Behandlungseinheiten entgegenzuwirken.

Daher sind folgende Maßnahmen zu berücksichtigen:

- ✓ Herstellerangaben sind einzuhalten.
- ✓ Durchführung von Kontrollen diverser Betriebsparameter.
- ✓ Zu Beginn des Arbeitstags alle Wasser führenden Systeme circa zwei Minuten durchspülen.
- ✓ Nach der Behandlung von Patient*innen die Systeme mindestens 20 Sekunden durchspülen.

Hinweis

Laut RKI-Empfehlungen wird darauf hingewiesen, dass bei Neuanschaffung von Behandlungseinheiten die Hersteller befragt werden sollten, inwieweit die dem Wasser ausgesetzten Materialien der Behandlungseinheiten ein Wachstum von Mikroorganismen verhindern können. Mit Desinfektionsanlagen kann eine Verringerung der Kontamination des Kühlwassers erreicht werden. Bei einer Nachrüstung der Desinfektionsanlage ist eine bestehende Biofilmbesiedlung vorher zu beseitigen.

Gegensprech- anlagen für Praxis & Labor



AKTION:
Alt gegen Neu!
Fragen Sie uns.

**Freisprech-Kommunikation
von Raum zu Raum:
ergonomisch, hygienisch
und unkompliziert!**

Über 20.000 Praxen und Labore nutzen bereits die vielfältigen Leistungsmerkmale unserer Anlagen, wie z. B.:

- + Musikübertragung
- + Patientenaufruf
- + Sammelruf
- + Abhörsperre
- + Türöffner
- + Lichtruf
- + Notruf

Rufen Sie uns an – wir beraten Sie gerne!

Multivox Petersen GmbH
Eilendorfer Str. 215 | D-52078 Aachen
Tel.: +49 241 502164 | info@multivox.de
www.multivox.de

MULTIVOX®
SPRECHANLAGEN



Mikrobiologische Wasseruntersuchung

Nicht nur *Escherichia coli* und coliforme Keime, sondern auch Legionellen und Pseudomonaden können zu Unwohlsein und einer Vielzahl an Krankheiten bei Patient*innen führen. Deshalb gehört eine einwandfreie Hygiene in der Praxis zum Qualitätsmanagement dazu. Die Aufrechterhaltung einer guten Wasserqualität stellt hierbei einen wichtigen Bestandteil der Hygienemaßnahmen dar. In den RKI-Richtlinien *Infektionsprävention in der Zahnheilkunde – Anforderungen an die Hygiene* (RKI 2006) wird für den sachgerechten Betrieb der Behandlungseinheiten eine mikrobiologische Untersuchung des Wassers empfohlen.

Was tun bei Grenzwertüberschreitungen?

Werden die Grenzwerte gemäß Trinkwasserverordnung überschritten, so sind Praxisinhaber*innen verpflichtet, folgende Maßnahmen durchzuführen:

Koloniezahl bei 36 °C (KBE) von > 100/ml

Hier kann eine ausgedehnte Biofilmbesiedlung vorliegen und es ist eine Intensivierung der Spülmaßnahmen vor der Patientenbehandlung erforderlich. Gegebenenfalls ist eine Desinfektion der Wasser führenden Systeme in Abstimmung mit dem Hersteller notwendig und zielführend.

Bei festgestelltem Legionellenaufkommen

1 KBE Legionellen/ml

Hier sind eine Intensivdesinfektion und eine Biofilmreduktion notwendig. Diese Maßnahmen führen z. B. Fachleute des Dentalhandels durch.

Vorsicht

Wenn Ihre Ergebnisse die Richtwerte überschreiten, dürfen Sie die betroffenen Behandlungseinheiten erst dann wieder nutzen, wenn die Ergebnisse in der zugelassenen Toleranz liegen. Das setzt voraus, dass eine anlassbezogene Nachuntersuchung in kürzeren Zeitabständen erfolgt. Zeigen diese Nachuntersuchungen keine Mängel auf, kann der Abstand der mikrobiologischen Überprüfung wieder auf zwölf Monate festgelegt werden. Es ist dementsprechend wichtig, dass der jährliche Termin für die Wasserprobenentnahme eingehalten wird.

Bei einer behördlichen Begehung müssen Sie auf jeden Fall den Nachweis darüber vorlegen. Sollte sich herausstellen, dass die Richtwerte überschritten sind, kann Ihnen die Behandlung im betroffenen Behandlungszimmer untersagt werden, bis die Werte den Vorgaben entsprechen.

Hinweise zu Anforderungen an die Absauganlage

Durch kontaminierte Absaugschläuche bestehen Infektionsrisiken für Patient*innen, Mitarbeiter*innen sowie Techniker*innen, da die Absauganlage durch Bakterien, Viren und Pilze der Patient*innen kontaminiert wird. Daher sollten Sie folgende Anforderungen an die Absauganlage beachten:

- ✓ In Ihrer Absauganlage ist laut gesetzlicher Vorschriften ein Amalgamabscheider eingeschlossen.

- ✓ Bei jedem Patientenwechsel sind die Schlauchöffnungen am Absaugschlauch sowohl außen als auch innen flächendeckend zu desinfizieren.
- ✓ Für alle Patient*innen sind desinfizierte oder sterile Absaugkanülen zu verwenden sowie Einmal-Speichelsauger.
- ✓ Nach allen Patient*innen sind Absaugschläuche und Mundspülbecken zu desinfizieren.
- ✓ Achten Sie unbedingt auf die Einwirkzeit bei der Verwendung von Desinfektionsmitteln (VAH-zertifiziert).
- ✓ Zur Erhaltung der Funktionsfähigkeit wird empfohlen, die Absauganlage nach jeder Behandlung mit kaltem Wasser durchzuspülen.
- ✓ Mindestens am Ende eines jeden Behandlungstags wird eine Desinfektion der Innenräume Ihrer Absauganlage mit einem nicht schäumenden Reinigungs- bzw. Desinfektionsmittel empfohlen.
- ✓ Beachten Sie die Herstellerangaben zu Wechsel und Reinigung der Filter von Absauganlagen.

Sollten Sie die technischen und qualitativen Anforderungen an die Wasser führenden Systeme nicht erfüllen, empfiehlt es sich, in diesem Bereich Unterstützung einzuholen. Denn im Falle einer behördlichen Praxisbegehung wäre ein Verbot der Benutzung des betroffenen Behandlungszimmers bzw. der Behandlungseinheit die Folge.

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, indem Sie Fortbildungsmöglichkeiten anbieten, denn Hygiene und Arbeitssicherheit sind wichtige Themen, die Sie und Ihre Mitarbeiter bei jedem Handgriff in der Praxis begleiten.



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

INFORMATION ///

Nicola V. Rheia • Inhaberin in-house-training
info@in-house-training.de • www.in-house-training.de

VAKUUM-AUTOKLAV

SciCan STATIM[®] B

Sterilisation in ihrer
reinsten Form



Kleines Gerät, große Leistung

Sterilisiert verpackte Ladungen in nur 27 min.



Arbeitet nach Plan

Programmierbare Funktionen zum Planen von
Testzyklen und Vorwärmen der Kammer.



Intelligente Funktionen, verbesserte Automatisierung

Wartungserinnerungen, Video-Tutorials und
Tipps zur Fehlerbehebung.



Für weitere Informationen:
scican.com/eu/statim-b

 **COLTENE**

Qualitätsmanagement: Balanceakt zwischen Standard und praxisinternen Ansprüchen

FACHINTERVIEWS VON ALICIA HARTMANN UND ANTJE ISBANER

Das einrichtungsinterne Qualitätsmanagement einer Zahnarztpraxis muss in zweifacher Weise funktionieren: Es muss den Vorgaben der vertragszahnärztlichen Versorgung entsprechen (siehe Richtlinie des G-BA) und sollte für das individuelle Praxisteam eine Hilfe und keine Hürde sein. Schafft es eine Praxis, ein modernes und selbstbestimmtes QM-System in Bezug auf die ganz eigenen Bedürfnisse der Praxisinhaber*in, Mitarbeiter*innen und Patient*innen zu entwickeln, erleichtert es die Arbeit aller, garantiert die Sicherheit der Patient*innen und dient auch als Motivationsverstärker. Denn dort, wo Regularien und Anweisungen dem Praxisalltag entsprechen und ihn effizient begleiten, entsteht Raum für mehr – für mehr positive Interaktionen zwischen Mitarbeiter*innen und Patient*innen und für einfach mehr Erfolg auf ganzer Strecke. Wir haben zwei Stimmen aus der Praxis zum Thema Qualitätsmanagement eingefangen.



„Die Pandemie hat unser Qualitätsmanagement nicht signifikant verändert, wir legen jedoch den Fokus seitdem verstärkt auf die Nutzung digitaler Medien.“

Sybille Lippert ist als Praxismanagerin in einer Zahnarztpraxis in Berlin-Zehlendorf tätig. Wie das dortige Qualitätsmanagement funktioniert, verrät das folgende Kurzinterview.

Frau Lippert, wie sieht Ihr einrichtungsinternes Qualitätsmanagement aus und was ermöglicht aus Ihrer Sicht ein funktionierendes QM?

Wir orientieren uns in der Praxis prinzipiell an dem ZQMS (Zahnärztliches Qualitätsmanagementsystem), welches von Zahnärzt*innen für Zahnärzt*innen entwickelt wurde und uns durch die Zahnärztekammer Berlin zur Verfügung gestellt wird. Mit diesem digitalen System können wir optimal die gesetzliche Forderung nach Qualitätsmanagement gemäß § 135a Abs. II SGB V sowie die Anforderung

vom G-BA und der KZBV umsetzen, womit wir unsere Praxisorganisation effizient, effektiv und gerichtsfest gestalten. Wir verfolgen dabei nicht den Anspruch, uns nach DIN-Normen zertifizieren zu lassen, sondern wollen uns Fehlern stellen, um uns stetig zu verbessern. Zudem nutzen wir unser praxisinternes Intranet, um Verfahrensanweisungen, Checklisten und Arbeitsanweisungen schnell und unkompliziert zur Verfügung zu stellen. Dabei verfolgen wir das Motto: Weniger ist manchmal mehr. Dies bedeutet, dass wir Verfahrensanweisungen (VA), Checklisten (CL) und Arbeitsanweisungen (AA) nur dann erstellen, wenn es entweder ausdrücklich gesetzlich gefordert ist oder wir es in der praktischen Anwendbarkeit als sinnvoll erachten. Wir vermeiden zudem unnötig Fließtexte und arbeiten mit Tabellen, Grafiken, Bildern sowie selbst produzierten Videos zur Vermittlung der Arbeitsanweisungen. Die Pandemie hat unser Qualitätsmanagement nicht signifikant verändert, wir legen jedoch den Fokus seitdem verstärkt auf die Nutzung digitaler Medien. Wir haben alle anfallenden Aufgaben in Verantwortungsbereiche aufgeteilt und dafür Funktionsbeschreibungen er-

arbeitet, sodass alle wissen, wer für welchen Bereich verantwortlich bzw. wer die Vertretung ist. Zudem haben wir strukturierte Führungsebenen und eine feste Besprechungsstruktur; durch die Nutzung eines digitalen Protokollwesens wird der Informationsfluss gewährleistet und Aufgaben werden entsprechend der Verantwortungsbereiche erledigt.

Welche Rolle spielen beim QM die einzelnen Mitglieder im Praxisteam und wie wichtig sind die Schulungen des Personals?

Alle Teammitglieder sind in unserem Praxisteam essenziell! Wir legen sehr viel Wert darauf, dass die VA, CL und AA zusammen entwickelt und ausgearbeitet werden, weil diese von allen genutzt werden sollen. Nur so stellen wir sicher, dass unsere Mitarbeiter*innen diese auch tatsächlich nutzen. Diese Transparenz fördert unseres Erachtens die Zufriedenheit und Motivation unserer Mitarbeiter*innen. Im praxisinternen Intranet haben wir Organisationsstrukturen sowie gesetzliche Unterweisungen hinterlegt, welche in regelmäßigen Teamsitzungen durchgeführt werden, um bei allen Mitarbeiter*innen den gleichen

ANZEIGE

5 Jahre **GARANTIE**

5 Jahre **SERVICE**

5 Jahre **VALIDIERUNG**

All Inclusive Leasing

Die Kompetenz für Thermodesinfektoren

•Preise und Leasingraten zzgl. der gesetzlichen MwSt. Die Ausstattung richtet sich nach Ihrem Bedarf und errechnet sich auf Ihr konkretes Angebot. Die Schlussrate, die im Rahmen eines Kaufleasingvertrages zustande kommt, errechnet sich auf Ihr konkretes Angebot. Es gelten unsere AGB. Druckfehler, Irrtümer, techn. Änderungen, Preise, Liefermöglichkeiten bleiben vorbehalten. Angebot gültig bis 31.12.2021



HYG 3 
3.999 EUR*
168,35 EUR/mtl.*
 inklusive 5 Jahre Garantie, Service und Validierung.
 Das entspricht **5,60 €/Tag***



HYG 5 AIR 
5.530 EUR*
193,86 EUR/mtl.*
 inklusive 5 Jahre Garantie, Service und Validierung.
 Das entspricht **6,46 €/Tag***



HYG 7 AIR 
6.200 EUR*
205,03 EUR/mtl.*
 inklusive 5 Jahre Garantie, Service und Validierung.
 Das entspricht **6,83 €/Tag***

NEUHEITEN 2021
 Thermodesinfektor mit Ausblasvorrichtung für Hohlkörper- und Gelenkinstrumente



Wissenstand gewährleisten zu können. Wir legen auch bei neuen Mitarbeiter*innen viel Wert darauf, dass diese unsere Prozesse schnell und gut mithilfe einer eigens entwickelten Einarbeitungsliste erlernen. Auch für unsere Auszubildenden haben wir ein internes und strukturiertes Schulungsprogramm erarbeitet, sodass wir unseren Verpflichtungen nach Vermittlung von Fertigkeiten, Fachwissen und Kenntnissen nachkommen können.

Welche Herausforderungen bestehen für Sie in der täglichen Umsetzung eines optimalen QM?

Eine der größten Herausforderungen ist die Zeit, die investiert werden muss. Neben dem alltäglichen operativen Geschäft müssen Zeitfenster für die Mitarbeiter*innen geschaffen werden, was für die Praxis aber Kosten verursacht. Sicherlich kann man über den Sinn des ein oder anderen QM-Instruments streiten, aber wir sehen wesentliche Vorteile bei der Umsetzung der Maßnahmen. Ein gut informiertes und geschultes Personal vermeidet Reibungspunkte, minimiert Risiken und reduziert erheblich die Fehlerquote, was im Endeffekt Zeit und Kosten spart. Für eine erfolgreiche Praxis ist es unserer Meinung nach daher unerlässlich, eine gut strukturierte Führungs-

ebene, ein gutes Zeitmanagement sowie gut geschultes Personal zu haben. Wir arbeiten stetig daran, unser QM durch die Nutzung digitaler Medien greifbarer und praktischer zu gestalten, sodass auch unsere Mitarbeiter*innen Spaß daran haben, Verfahrensanweisungen, Checklisten und Arbeitsanweisungen zu erstellen und vor allem auch zu nutzen. QM dient letztendlich der Qualitätssicherung und gibt damit sowohl dem Personal als auch den Patient*innen Sicherheit und Vertrauen.

Welchen Umfang nimmt das Thema Praxishygiene beim QM ein?

Praxishygiene nimmt im Dentalbereich und damit auch in unserer Praxis einen wichtigen Raum ein und ist für die Vorbereitung einer Behandlung, die Behandlung selbst sowie die Nachbereitung der Behandlung essenziell. Gerade aufgrund der Wichtigkeit der Praxishygiene haben wir für diesen Aufgabenbereich ein Team mit dem Schwerpunkt Sterilgutassistenz etabliert, welches zusammen mit einem unserer Zahnärzte die Maßnahmen umsetzt und entsprechend dokumentiert. Die Praxishygiene ist damit auch für unser Qualitätsmanagement unerlässlich. ●



© Katja Kuper

„Durch den Neubau der Praxis war es uns möglich, ganz und gar unsere eigenen Vorstellungen und Bedürfnisse umzusetzen ...“

Praxishygiene ist Pflicht und Kür zugleich, denn neben der Erfüllung gesetzlicher Anforderungen bedarf jede Praxis ein funktionierendes Konzept, das vom Praxisteam an den Bedürfnissen der Praxis ausgerichtet, erarbeitet und täglich gelebt wird. Saskia Hoffmann, Praxismanagerin in der Leipziger Praxis „moderndentistry.“, im Gespräch mit ZWP-Redaktionsleiterin Antje Isbaner, zu Hygienefragen beim Gründen.

Frau Hoffmann, Sie sind Praxismanagerin in der 2019 neu gegründeten Praxis Ihres Mannes und Zahnarztes Dr. Niels Hoffmann, und kümmern sich damit auch um das Thema Praxishygiene. Können Sie uns bitte kurz umreißen, wie es zu der Zusammenarbeit mit Ihrem Mann kam?

Ich komme ursprünglich aus dem städtischen Gesundheitssektor. Nach einer Ausbildung zur Fachkraft für Hygieneüberwachung, habe ich im Gesundheitsamt gearbeitet

und, berufsbegleitend, angewandte Gesundheitswissenschaften studiert. Darüber wiederum hatte ich Zugang zum Arbeitsfeld der Krankenhaushygiene. Als dann mein Mann gründete, konnte ich auf diese Kenntnisse und Kompetenzen zurückgreifen und ihn gezielt, unter anderem bei der Ausarbeitung und nachfolgenden Umsetzung eines Hygienekonzeptes, unterstützen. Durch den Neubau der Praxis war es uns möglich, ganz und gar unsere eigenen Vorstellungen und Bedürfnisse umzusetzen, ohne auf vorliegende Begebenheiten und Kompromisse eingehen zu müssen. Das war eine sehr spannende Erfahrung.

Was genau haben Sie bei der Erstellung Ihres Hygienekonzeptes zuallererst im Blick gehabt?

Wichtig war uns von Tag eins an, dass wir die gesetzlichen Vorgaben an die Praxishygiene und unsere eigenen Vorstellungen optimal zusammenführen. Das war und ist nach wie vor unser Ziel. Dabei haben wir anfänglich hinterfragt, wie wir unsere Instrumente aufbereiten wollen, was im Verhältnis zur Praxisgröße wirtschaftlich ist, ob sich ein Outsourcen lohnt und welche Investitionen überhaupt nötig sind. Letztlich entschieden wir uns gegen eine externe Lösung und konzipierten eine Einraumlösung zur Aufbereitung von Medizinprodukten (mit Trennung eines unreinen und reinen Bereiches). Dabei wollten wir von Anfang an die manuelle Aufbereitung so gering wie möglich halten, um mittels maschineller Aufbereitungsprozesse eine optimale Aufbereitungsqualität unter simpler Handhabung im Praxisalltag zu gewährleisten. In unserer Praxis werden nur 20 Prozent der Aufbereitung manuell betrieben; die Dokumentation des Sterilisationsprozesses ist EDV-basiert und mit der Praxissoftware verbunden. Damit ist der Freigabemodus steriler Produkte für das gesamte zahnmedizinische Fachpersonal einseh- und nachvollziehbar: jeder weiß, wann, wo und was gemacht wurde. Zudem hatten wir von Beginn an nachhaltige und einfach handhabbare Lösungen im Blick, sowohl was die Desinfektionsprodukte angeht (zum Beispiel Desinfektionstücher statt Desinfektionsflüssigkeit) als auch desinfektionsmittelbeständiges Inventar und Wandfarbe (Inventar, welches schnell und unkompliziert gereinigt und desinfiziert werden kann).

Welche Hilfestellungen geben Sie Gründer*innen, wenn es um anfängliche Hygienefragen geht?

Auf jeden Fall die Erstberatungsangebote durch die KZV und die Zahnärztekammern in den jeweiligen Bundesländern zu nutzen. Zwar ist die Erstberatung kostenpflichtig, aber man bekommt hier über einen direkten Ansprechpartner wertvolle Hinweise und Absicherungen. Von der Beratung darüber, was man alles braucht und Erstvalidierung der Praxisgeräte

„Hygiene ist ein Prozess, der Ressourcen kostet und dabei täglich immer wieder neu durchlaufen werden muss. Je automatisierter der Prozess angelegt ist, desto weniger Kraft, Mühe und Zeit kostet er. Diese Erkenntnis sollte schon in der Uni vermittelt werden, um angehende Zahnmediziner*innen für die Herausforderungen der Praxishygiene zu sensibilisieren.“

bis hin zur Begutachtung der Räumlichkeiten und Anleitung für die Erstellung eines Praxishandbuchs sowie die Umsetzung des gesetzlich geforderten QM. Hierzu noch ein Tipp von mir: die Erstellung eines Praxishandbuchs sollte zusammen mit dem Praxisteam erfolgen; nur so kann letztlich sichergestellt werden, dass die Formulierungen von Arbeitsanweisungen auch wirklich in der täglichen Praxis umgesetzt und gelebt werden. Den Praxishygiene ist ein tägliches Thema, das von ausgebildeten und engagierten Mitarbeiter*innen lebt. Nur wenn Mitarbeiter*innen sich der Wichtigkeit und Unabdingbarkeit der Praxishygiene umfassend bewusst sind, funktioniert alle Vorarbeit und das eigentliche Umsetzen. Praxismitarbeiter*innen sollten daher regelmäßig geschult und ihr Wissen immer wieder aufgefrischt werden. Übrigens: Genauso wie für die Praxishygiene steht auch für das Qualitätsmanagement Gründern und etablierten Praxen eine Beratung durch die KZV zur Verfügung, die ich sehr empfehlen kann.

Wie vorbereitet sind Ihrer Erfahrung nach Uniabgänger*innen in Bezug auf die Komplexität des Themas Praxishygiene?

Nur sehr gering, denn oftmals fehlen in der Lehre Kurse zur Umsetzung einer durchdachten Praxishygiene. Viele Praxisgründer*innen scheinen mit diesem Aspekt der Praxisetablierung überfordert bzw. wurden durch ihr Studium einfach nicht ausreichend darauf vorbereitet. Umso wichtiger sind die kassenärztlichen Beratungsangebote und die gemeinsam mit dem Praxisteam erarbeiteten Guidelines und Schemata. Hygiene ist ein Prozess, der Ressourcen kostet und dabei täglich immer wieder neu durchlaufen werden muss. Je automatisierter der Prozess angelegt ist, desto weniger Kraft, Mühe und Zeit kostet er. Diese Erkenntnis sollte schon in der Uni vermittelt werden, um angehende Zahnmediziner*innen für die Herausforderungen der Praxishygiene zu sensibilisieren. ●

Hygienefortbildung 2022 – Ihr Praxis-Update direkt vor Ort

Ein Beitrag von Christin Bunn

FORTBILDUNG /// Die Sensibilität für die Bedeutung eines professionellen Hygienemanagements wächst erfreulicherweise noch immer. Zum einen liegt dies begründet im Wunsch nach persönlicher Sicherheit und Wohlbefinden in allen Abläufen, zum anderen gewinnt Hygiene mehr denn je an juristischer Relevanz. Eine jährliche Auffrischung durch eine aktuelle Hygienefortbildung ist daher unverzichtbar im Rahmen der notwendigen Unterweisung der Mitarbeiter*innen zu allen Praxisabläufen.

Praxishygienefortbildung ist notwendig und sinnvoll – schließlich geht es um die Sicherheit aller. Fest steht, dass es für Praxisinhaber*innen und -teams aufwendig und diffizil ist, alle gesetzlichen Vorgaben zu erfassen und Aktualisierungen im Blick zu behalten. Gerade da die eigentliche Aufgabe doch in der hochqualitativen Patientenversorgung besteht, zu der aber ebenso eine professionelle Praxishygiene gehört. Diese wird am besten durch eine jährliche Hygienefortbildung sichergestellt. Durch ein strukturiertes Hygienemanagement wird die Qualität der Arbeit und der Erfolg von Behandlungen positiv beeinflusst. Praxen ziehen aus einer Fortbildung neben allen sicherheitsrelevanten Aspekten auch Mehrwerte im Hinblick auf finanzielle und personelle Ressourcen, denn nicht immer ist „viel“ auch „gut“.

Potenziale erkennen

In fast jeder Praxis gibt es Potenzial, das Hygienemanagement zu optimieren. Es gilt Fehler, die sich im Laufe der Zeit eingeschlichen haben, zu erkennen. Dabei immer im Blick: der Infektionsschutz und die Praxisbegehung.

Expertise vom Experten nutzen

Erkundigt man sich im Internet nach einer Praxishygienefortbildung, ist die Ergebnisliste lang. Das erforderliche Know-how scheint damit augenscheinlich vorzuliegen. Gut beraten sind dabei all jene Praxen, die sich Hilfestellung bei den Experten des Segments Hygiene holen – bspw. der ALPRO MEDICAL GMBH. Das Unternehmen ist nicht nur seit 32 Jahren Hygiene- und MedizinproduktHersteller, sondern vermittelt auch das damit einhergehende Fachwissen in Form von Fortbildungen. Beschäftigt man sich mit den Inhalten wird deutlich, dass es sich bei den angebotenen Veranstaltungen um keine Produktverkaufsshows,



Themen der Hygienefortbildung

- Geschlossene Hygienekette nach den RKI-, KRINKO- und BfArM-Richtlinien
- DGSV 2013, DAHZ und VAH/DVV
- Trinkwasserverordnung DIN 1988-100/EN 1717 und deren Auswirkungen für die zahnärztliche Praxis
- Informationen zum Medizinproduktegesetz, Infektionsschutzgesetz und zur Validierung etc.
- Biofilmproblematik und deren Lösung in den Wasserführenden Wegen der zahnärztlichen Behandlungseinheiten
- Aktuelle Informationen zur Praxisbegehung
- Gemeinsame Erarbeitung eines Hygieneplanes
- PraxiscHECK aller Räume inklusive Kompressor, Saugmaschine und Wassersituation
- Klärung aller individuellen Fragen

für schmerzfreie Injektionen

sondern um den reinen thematischen Wissenstransfer handelt. Aus diesem Grund und besonders auch aufgrund des fachlich neutralen Tenors erfreut sich die ALPRO-Hygienefortbildung seit vielen Jahren großer Nachfrage.

Was geschieht bei einer Praxisbegehung? Was muss das Team bei täglichen Aufgaben in der Praxis beachten? Wie kann ich optimale Hygiene in meiner Praxis sicherstellen? Wie muss ich eingeschweißte, sterilisierte Medizinprodukte kennzeichnen? Was muss wie dokumentiert werden? Diese und viele Fragen mehr suchen immer wieder nach Antworten, die ALPRO gerne beantwortet. Dies geschieht in Form einer fundierten Analyse. Die Stärken und Schwächen des vorhandenen Hygieneregimes werden direkt vor Ort individuell analysiert und Verbesserungspotenziale aufgezeigt. Gleichzeitig werden während der Fortbildung alle notwendigen Details erarbeitet, die für die Erstellung eines individuellen Hygieneplans unter Beachtung der rechtlichen Vorgaben wichtig sind.

Wissen wird gerne weitergegeben: Durch den ständigen Kontakt mit Behörden und Fachgesellschaften wissen die Medizinproduktberater*innen von ALPRO MEDICAL, auf was es bei der tatsächlichen Umsetzung ankommt, und stehen Praxen als wertvolle Partner*innen zur Seite.

Das Plus an Sicherheit – Schon jetzt an den Termin 2022 denken

Der Weg zur RKI-konformen Praxis beginnt mit drei bis vier Stunden wertvoller Zeit des gesamten Praxisteams am Wunschtage und endet mit einem Zertifikat nach den Vorgaben der BZÄK sowie vier Fortbildungspunkten. Dazwischen liegt auf die Praxis und Bedürfnisse abgestimmtes Wissen, das gemeinsam mit den Fachberater*innen in Form eines individuellen Hygieneplans erarbeitet wird. Die Fortbildung eignet sich sowohl für Bestandspraxen als auch für Praxisneugründungen.

Gut zu wissen: Bei der Hygienefortbildung werden nicht nur die aktuellen Vorgaben vermittelt, sondern auch alle Räume einschließlich des Aufbereiterzimmers, des Kompressors, der Saugmaschine und des Betriebswasser überprüft. Es handelt sich folglich um keine starre Vermittlung von theoretischem Wissen, vielmehr stehen die praktische Umsetzung, Potenzialerkennung und Prozessoptimierung im Vordergrund.

Weitere Informationen zur Fortbildung „Hygienefortbildung in Ihrer Praxis“ erhalten Sie auf www.alpro-medical.de oder unter Telefon +49 7725 9392-0.



Infos zum Unternehmen

INFORMATION ///

ALPRO MEDICAL GMBH
Tel. +49 7725 9392-0
www.alpro-medical.de/



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

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



reddot award 2014
winner

RØNVIG Dental Mfg. A/S

Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Daugaard • Kurt Goldstein
Tel.: 0 171 7717937 • email: kurtgoldstein@me.com

Unkontrollierbare variable Wasserprobe in der Zahnarztpraxis?

Ein Beitrag von Jasmin Reghat

WASSERHYGIENE /// Tagtäglich wird mit beachtlichem Einsatz ein sicheres und hygienisches Praxisumfeld für die Patient*innen geschaffen. Unzählige Vorschriften und Richtlinien geben einen Einblick, wie bedeutsam das Thema Hygiene ist. Trotzdem kommt es zu gesundheitsgefährdenden Zwischenfällen. Ohne den richtigen Ansprechpartner kann aus einem eigentlich kurzerhand zu beseitigenden Vorfall ein weitläufiger Prozess werden.

Bevor die Türen einer Praxis für Patient*innen öffnen können, müssen einige Vorkehrungen getroffen werden. Zu der morgendlichen Routine gehören neben dem Hochfahren der PCs und des Röntgengeräts, das Vorbereiten desinfizierter Instrumente und Materialien sowie die Reinigung der Praxisräumlichkeiten, auch das Spülen der Entnahmestellen für Kühl- und Spülwasser. Der Einsatz für eine einwandfreie Hygiene ist sehr hoch, um weder die Gesundheit von Patient*innen noch des Teams und der Behandler*innen zu gefährden. Doch manchmal reichen auch die größten Bemühungen nicht aus.

Die Praxis Whiter by Kielhorn & Kielhorn steht für einen sehr hohen Standard und misst dem Thema Hygiene einen großen Stellenwert bei. Von einem umfassenden digitalen Hygienekonzept in der Instrumentenaufbereitung bis hin zur Trinkwasserhygiene, das gesamte Team ist sich der Verantwortung gegenüber den Patient*innen bewusst und setzt die Maßnahmen mit großer Sorgfalt um. In der Vergangenheit gab es trotz der akribischen Ausführung von Hygienevorkehrungen Probleme mit dem Behandlungswasser. Ein Umstand, den der Inhaber und sein Team nicht einfach hinnehmen konnten und wollten.

Keine Kompromisse bei der Trinkwasserhygiene

Jan Kielhorn, Inhaber der Praxis Whiter by Kielhorn & Kielhorn, erzählt, dass trotz gleicher Behandlung aller Einheiten die Wassertests unterschiedlich ausfielen. Einige Ergebnisse waren deutlich schlechter als die anderen. „Daraufhin haben wir sowohl die Herstellerfirmen der Stühle und Vertreter der Depots als auch die Hersteller der Stuhlentkeimungen in die Praxis gebeten.



Nach etlichen Terminen ohne nennenswertes Ergebnis war dieses Problem nicht zu beseitigen“, erinnert sich Jan Kielhorn. „Wir waren dann natürlich auf der Suche nach einer Entkeimung. Im Rahmen unserer Recherche haben wir viele Anbieter gefunden, aber wenige, die eine wissenschaftliche Basis hatten. Wir sind dann auf die Firma BLUE SAFETY und das Produkt SAFEWATER gestoßen, das einen wissenschaftlichen Wirkungsnachweis erbringen kann. Zudem weist das Unternehmen gute Referenzen vor. So beispielsweise auch von Kliniken, bei denen es gelang, Stühle, die stillgelegt werden sollten, wieder zu sanieren. Das hat uns wirklich überzeugt.“

Beratungsgespräche vor Ort über die wissenschaftlichen und finanziellen Faktoren sowie die Installation und eine Einweisung in die Benutzung der SAFEWATER-Anlage leiteten die Zusammenarbeit ein – mit Erfolg. „Seitdem wir mit BLUE SAFETY arbeiten, sind unsere jährlichen Wassertests ideal. Wir hatten nie auch nur einen einzigen Stuhl, der die Normwerte verlassen hat. Im Rahmen unserer jährlichen TÜV-Zertifizierung bekommen wir immer ein großes Lob von unserem Auditor“, erzählt der Praxisinhaber. „Auch unser Team schätzt SAFEWATER sehr. Die Maßnahmen haben einen sichtbaren Effekt. Sie sehen, dass sie gute Arbeit leisten. Außerdem übernimmt BLUE SAFETY die Entnahme und Abwicklung des Prozesses der jährlichen Wasserprobe, was eine enorme Arbeitserleichterung ist. Das heißt: Wir haben einen sehr guten Partner an der Hand auf den wir uns bei jedem Problem rund um die Trinkwasserhygiene verlassen können, deutlich weniger Arbeit bei höherer Qualität und besserer Dokumentation“, fasst er den Service zusammen.

◀ Jan Kielhorn,
Inhaber der Zahnarzt-
praxis Whiter by
Kielhorn & Kielhorn.

„Seitdem wir mit
BLUE SAFETY arbeiten,
sind unsere jährlichen
Wassertests ideal.
Wir hatten nie auch
nur einen einzigen
Stuhl, der die Norm-
werte verlassen hat.
Im Rahmen unserer
jährlichen TÜV-Zerti-
fizierung bekommen
wir immer ein großes
Lob von unserem
Auditor.“

Hygienisch einwandfreie Wasserqualität – in der gesamten Praxis

Ein wesentlicher Punkt für die Praxis Whiter by Kielhorn & Kielhorn war es zusätzlich, an allen Austrittsstellen der Wasser führenden Leitungen, Trinkwasserqualität sicherzustellen. Die SAFEWATER-Anlage wird zentral angeschlossen, sodass das Wasser in der gesamten Praxis, vom Waschbecken bis zur Toilettenspülung, Trinkwasserqualität aufweist. „Die Entscheidung für BLUE SAFETY würden wir jederzeit wiederholen, weil wir einfach glauben, dass es derzeit das einzige System ist, das uns diesen Standard, diese Qualität der Wasserhygiene gewährleistet“, resümiert Jan Kielhorn.

Mehr Erfahrungsberichte gibt es auf dem YouTube-Kanal von BLUE SAFETY unter www.youtube.com/user/bluesafetydotcom

Sie haben Fragen zur SAFEWATER-Anlage? Wir helfen Ihnen gerne telefonisch weiter 00800 88552288 oder per WhatsApp an +49 171 9910018 weiter.

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

INFORMATION ///

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



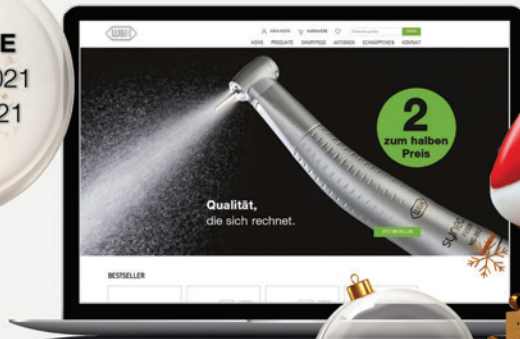
Infos zum Unternehmen



Weihnachtsshopping

im W&H Online Shop

SPAREN SIE
vom 29.11.2021
bis 24.12.2021



Startschuss fürs Weihnachtsshopping Vier Wochen voller Rabatte und Aktionen

Kennen Sie den Onlineshop von W&H? Nein? Dann ist spätestens jetzt der richtige Zeitpunkt für ein Kennenlernen, denn genau hier findet in den nächsten Wochen das muntere W&H Weihnachtsshopping statt. Die Vorweihnachtszeit steht in diesem Dezember damit ganz im Zeichen der Farbe Grün, denn W&H packt für Sie einen Adventskalender der besonderen Art: Schnäppchen, Vergünstigungen, Produktzugaben und ein Gewinnspiel wechseln sich im wöchentlichen Rhythmus ab und läuten die Weihnachtszeit ein. Diese kann als ausgesprochen fröhlich bezeichnet werden, denn bei allen Aktionen lässt sich ordentlich sparen. Bei W&H müssen Sie damit nicht bis Heiligabend auf Ihre Geschenke warten, denn im Dezember herrscht täglich grüne Bescherung.

1. Adventswoche

**Schnäppchen
noch günstiger**

Sichern Sie sich vom **29.11. bis 5.12.** auf bereits reduzierte, einwandfrei aufbereitete Produkte (Ausstellungsgeräte) zusätzlich 10 Prozent Rabatt. Neben Winkelstücken und Zubehör finden Sie hier unter anderem auch das kabellose Polierhandstück Proxeo Twist Cordless oder die Piezo Scaler Proxeo Ultra und Tigon+.

2. Adventswoche

**15 Prozent
auf alle
nichtreduzier-
ten Artikel**

Vom **6.12. bis 12.12.** können Sie nach Herzenslust shoppen und dabei 15 Prozent sparen. Der Rabatt der zweiten Adventswoche gilt für das komplette Sortiment des Onlineshops – ausgenommen sind lediglich die Aktionsware sowie unsere Schnäppchen.

3. Adventswoche

**4 SmartPegs
kaufen,
1 gratis dazu**

In der dritten Adventswoche klingeln für Sie die Rabattglocken bei den SmartPegs. Bestellen Sie vom **13.12. bis 19.12.** vier Packungen SmartPegs und erhalten Sie eine Packung gratis dazu.

4. Adventswoche

**Proxeo Twist
LatchShort
gewinnen**

Kurz vor Weihnachten hält W&H noch ein richtig tolles Geschenk für Sie bereit. Nehmen Sie an unserer Verlosung teil und gewinnen Sie mit etwas Glück eines von drei Proxeo Twist LatchShort Prophylaxe-Winkelstücken inklusive Polieraufsätzen. Sichern Sie sich Ihre Chance bis zum **31.12.2021.**

Alle Aktionen finden Sie detailliert unter folgendem Link: <https://shop-de.wh.com>
Die Aktionen werden wöchentlich freigeschaltet – der Besuch lohnt sich also vielfach.

W&H wünscht Ihnen eine besinnliche Adventszeit und viel Freude beim Shoppen!

Infos zum Unternehmen



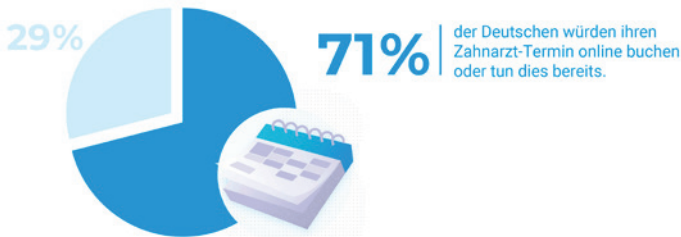
Einfach und unkompliziert: Online zum Zahnarzttermin

Im Rahmen einer Doctolib-Umfrage bezüglich der Wünsche der Patient*innen konnte festgestellt werden, dass 71 Prozent der volljährigen Deutschen ihren Zahnarzttermin am liebsten online buchen möchten oder dies bereits tun. Doch wie gut gehen die Praxisteams schon heute auf diesen Wunsch ein? 72 Prozent der Befragten sind mit den aktuellen Möglichkeiten zur Terminvereinbarung sehr zufrieden. Unterschiede zeigen sich allerdings in den Altersgruppen. Während 82 Prozent der über 55-Jährigen mit den aktuellen Möglichkeiten zufrieden sind, liegt dieser Wert in den jüngeren Altersgruppen deutlich darunter. In der Altersgruppe der 18- bis 34-Jährigen sind beispielsweise nur 60 Prozent zufrieden. Allgemein wünscht sich jeder Zweite in den jün-

geren Altersgruppen zusätzliche Möglichkeiten zur Terminvereinbarung. Die Umfrage zeigt zudem, dass bei vielen Patient*innen, die diese Funktionen nutzen wollen, aber Unsicherheiten bezüglich der Onlinebuchung bestehen. Wichtig ist es daher, die Patient*innen auf unterschiedlichen Kanälen über die Buchungsmöglichkeit zu informieren – etwa mit einem Aufsteller in der Praxis, einem Banner auf der Website oder einem öffentlichen Profil auf Doctolib.

Zahnarzt Online?

„ Ich würde beim Zahnarzt Online Termine buchen oder tue dies bereits. “



Doctolib



Doctolib GmbH

Tel.: +49 89 20702884

www.info.doctolib.de

Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

DAY AND NIGHT. **LET'S UNITE.**

Narval™ CC Schlafschiene. Die einfachste Alternative.



Jetzt entdecken
resmed.com/narval-schlafschiene

ResMed

Echte vs. künstliche Intelligenz in der Abrechnung

Ob GOZ, GOÄ oder BEMA – die Rechnungsprüfung in einer Zahnarztpraxis erfordert viel Fachwissen. Praxisangestellte müssen sich mit komplexen Abrechnungsprozessen und vielen unterschiedlichen Gebührensätzen auskennen. Entlastung bringen hier intelligente Softwarelösungen, die die Abrechnung unterstützen und aus vielen Zahnarztpraxen heute nicht mehr wegzudenken sind. Dennoch ist es ratsam, jede Rechnung noch einmal gegenzulesen, um Eingabefehler rechtzeitig zu bemerken und zu beheben. Das ist ein Service, den die PVS dental für ihre Kunden zuverlässig übernimmt.

Gefahr von Abrechnungsfehlern

Gerd Müller erhält eine Rechnung für seine letzte Zahnbehandlung: Abgerechnet wurde Ziffer 2210 an Zahn 34. Der Rechnungsbetrag ist korrekt, doch die Nummer des Zahns entspricht exakt der Angabe auf seiner letzten Rechnung – und Zahn 34 wurde bereits gezogen. Die neue Krone erhielt stattdessen der Zahn gegenüber. Um sicherzugehen, dass ihm seine private Krankenversicherung oder Zusatzversicherung den Betrag ordnungsgemäß erstattet, bittet er seine Zahnarztpraxis um Korrektur.

Intelligente Systeme zur Fehlervermeidung

Pannen wie diese können im turbulenten Praxisalltag leicht passieren. Da intelligente Systeme nicht fähig sind, jeden Fehler zu erkennen und eingegebene Gebührensätze nicht auf ihre Plausibilität überprüfen können. Es kann daher passieren, dass Patientinnen und Patienten fehlerhafte Rechnungen erhalten. Deshalb sollte jede erstellte Rechnung im Idealfall noch von persönlichen Abrechnungsexpert*innen der PVS dental überprüft werden.

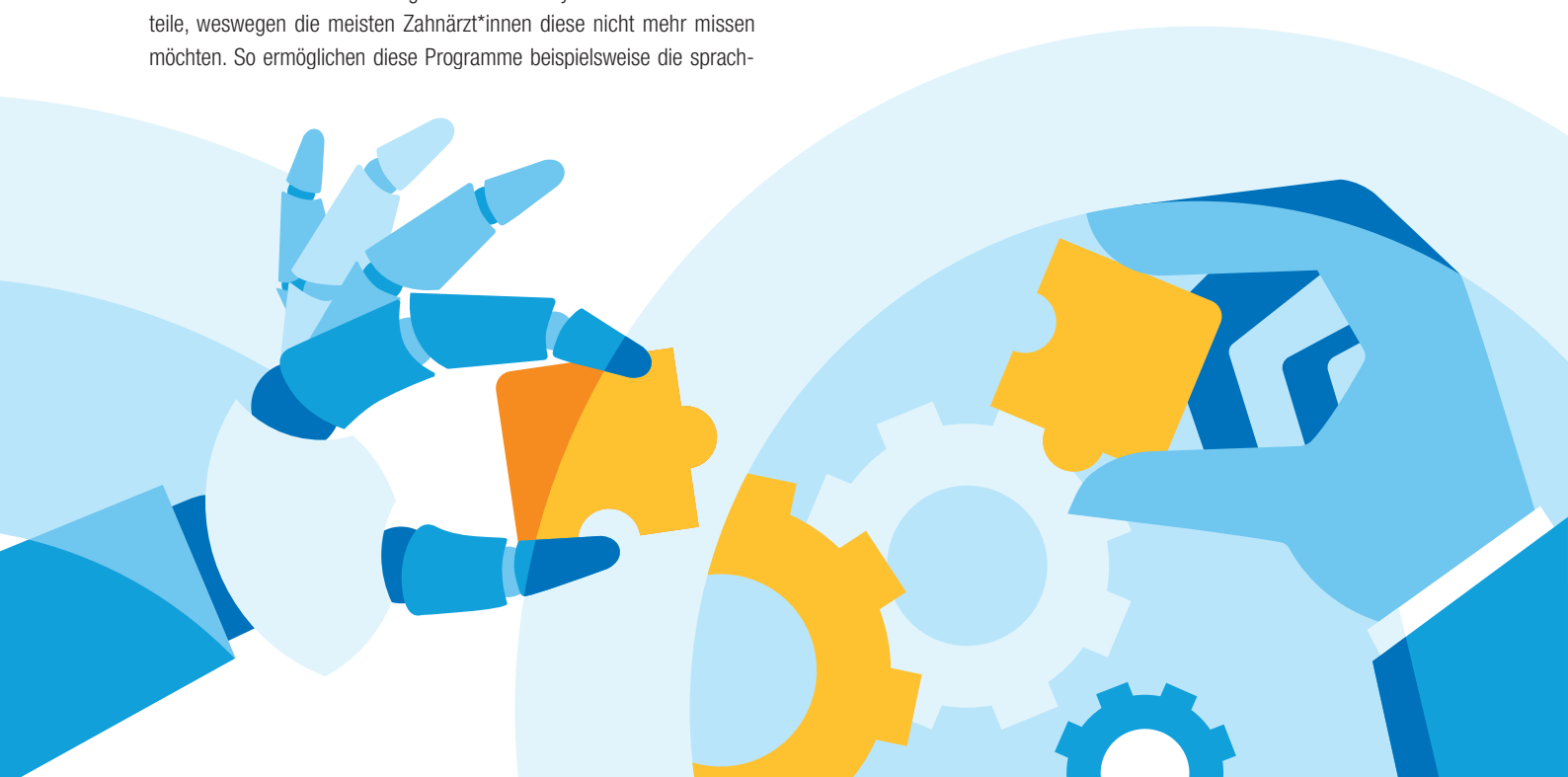
Dennoch hat der Einsatz intelligenter Software-Systeme auch viele Vorteile, weswegen die meisten Zahnärzt*innen diese nicht mehr missen möchten. So ermöglichen diese Programme beispielsweise die sprach-

gesteuerte Behandlungsdokumentation mittels KI-gestützter Spracherkennungssoftware. Bei korrekter Eingabe der Daten nehmen diese den Zahnmediziner*innen und deren Praxispersonal administrative Tätigkeiten ab, zu denen auch die Rechnungsstellung gehört. Dadurch bleibt täglich mehr Zeit für das Wesentliche: die Behandlung ihrer Patientinnen und Patienten.

Doppelt sicher

Auch Abrechnungsdienstleister, wie die PVS dental, verwenden eigene KI-basierte Systeme, die die Überprüfung der übermittelten Kundendaten erleichtern und eine automatisierte Rechnungsstellung gewährleisten. Im Gegensatz zu anderen Dienstleistern überprüfen die Abrechnungsexpert*innen der PVS dental zusätzlich jede einzelne Rechnung „händisch“ auf ihre Vollständigkeit und Plausibilität und bieten ihren Kund*innen so die genaueste Rechnungsprüfung auf dem deutschen Markt. Künstliche Intelligenz ist heutzutage zwar bereits weit entwickelt, wird aber durch menschliche Qualitätskontrolle stetig verbessert. Eine Abrechnung nach GOZ, GOÄ und BEMA wird also erst in Verbindung mit echter Intelligenz perfekt!

Durch seine langjährige Expertise identifiziert das Team der PVS dental im Schnitt bei 97 von 100 Neukund*innen Verbesserungspotenziale bei der Abrechnung. Honorarausfälle aufgrund von fehlerhaften Leistungsberechnungen oder ökonomischeren Abrechnungsalternativen, die bis dahin nicht erkannt worden waren – beispielsweise OP-Zuschläge oder fehlende Laborkosten –, gehören durch die Unterstützung der PVS dental der Vergangenheit an.



Neubesetzung aus den eigenen Reihen

Volker Vellguth hat Anfang Oktober die Position als Group Vice President RCO DACH bei Dentsply Sirona übernommen. Er folgt auf Arjan de Roy, der innerhalb des Konzerns eine neue Führungsrolle übernimmt. Volker Vellguth verfügt über einen großen Erfahrungsschatz aus seinen bisherigen Tätigkeiten im Unternehmen. Er startete 2010 als Manager für die Emerging Markets und schuf eine neue Direktvertriebsorganisation unter anderem in Russland und den Vereinigten Arabischen Emiraten. Nach der Fusion von Dentsply und Sirona 2016 übernahm er die Rolle des Group Vice President RCO Eastern und baute ein neues Dentsply Sirona-Team in der Region auf. Nachfolger von Volker Vellguth als Group Vice President Eastern Group RCO wird Kirill Levin, der seine langjährige Erfahrung und Expertise in der Dentalindustrie in seinen neuen Verantwortungsbereich einbringen wird.



Dentsply Sirona

Tel.: +49 6251 16-0

www.dentsplysirona.com



Infos zum Unternehmen

invis is 10 Millionen* Lächeln weltweit



Treten Sie ein in eine neue Ära der Zahnmedizin.

Das speziell für Zahnärzte entwickelte **Invisalign Go System** soll es Ihnen ermöglichen, Ihren Patienten umfassendere Behandlungspläne mit minimalinvasiven Eingriffen anzubieten.

Der beispiellose Erfahrungsschatz von weltweit über **10 Millionen Invisalign Patienten*** hilft dabei, präzise und zuverlässig prognostizierbare Ergebnisse zu erzielen.

Aus diesem Grund lohnt es sich mehr als je zuvor zu überdenken, wie Ihre Patienten vom **Invisalign System** in Ihrer Praxis profitieren könnten.

➤ **Erfahren Sie mehr unter**
www.invisalign-go.de

invisalign go

align

Align Technology Switzerland GmbH, Suurstoffi 22, 6343 Rotkreuz, Schweiz

© 2021 ALIGN TECHNOLOGY, INC. ALLE RECHTE VORBEHALTEN. ALIGN, INVISALIGN, das INVISALIGN Logo und ITERO sowie weitere Bezeichnungen sind Handels- bzw. Dienstleistungsmarken von Align Technology, Inc. oder seiner Tochtergesellschaften bzw. verbundenen Unternehmen, die in den USA und/oder anderen Ländern eingetragen sein können.

* Stand vom 31.03.2021. Die Daten sind bei Align Technology archiviert.



Hilfe von innen im Kampf gegen Parodontitis

Chronische Parodontitis als immunologische Erkrankung ist Ausdruck einer Störung des Gleichgewichts der Körperfunktionen, insbesondere des Darms. Als das größte immunologische Organ reguliert er immerhin 70 Prozent aller Abwehrzellen. Während der Fokus der traditionellen Parodontitistherapie auf der Reduktion der bakteriellen Infektion mittels Entfernung des als pathogen eingeschätzten Biofilms liegt, findet oft keine direkte anti-entzündliche Therapie statt. Wie jedoch eine Modulation der Entzündung das Behandlungsspektrum zukünftig erweitern könnte, war Thema des Online-Seminars *Behandlungsresistente Parodontitis? Hilfe von innen mit der Mikronährstofftherapie* von hypo-A am 21. Oktober dieses Jahres.

Zahnarzt und Parodontologe Dr. med. dent. Heinz-Peter Olbertz aus Troisdorf widmete sich in der Zoom-Videokonferenz der Mundhöhle als immunologischer „First-Line-of-Defense“ und der Parodontitis als Folge einer Dysbiose des bakteriellen Milieus. Vor dem Hintergrund dieser Erkenntnisse verwies er auf die gestiegene Bedeutung der Ernährung und weiterer Lebensgewohnheiten der Patient*innen. Sie seien Schlüsselfaktoren, um die Körperfunktionen wieder ins Gleichgewicht zu bringen. Bei chronischer Parodontitis helfe seiner Einschätzung nach eine Mikronährstofftherapie. Doch wie hängt die Mikronährstoffversorgung eigentlich mit dem Entzündungsgeschehen zusammen? Woher weiß man, ob ein Patient tatsächlich systemisch erkrankt ist und eine Silent Inflammation vorliegt? Und wie integriert man das ganzheitliche Parodontitis-Management in die Praxisabläufe?

Um diese und weitere Themen ging es beim kostenlosen Online-Seminar von hypo-A. Olbertz, der Mikronährstoffexperte und Fachreferent für systemische Parodontologie und CMD, bot einen umfassenden Blick auf die Volkskrankheit Parodontitis und erläuterte, warum die Mundhöhle als Frühwarnsystem des Körpers gilt. Gleichzeitig widmete er

sich der Bedeutung des aMMP-8-Wertes (aktivierte Matrix-Metalloproteinase-8) als systemischem Markertest zur immunologischen Parodontaldiagnostik. Sein therapeutischer Ansatz beinhaltet die schrittweise Rückumwandlung des dysbiotischen Biofilms zur Wiederherstellung symbiotischer Verhältnisse (Host Modulation Therapy) und die Beeinflussung des aMMP-8-Wertes durch orthomolekulare Darmpflege als Ergänzung zu SRP und gesundheitsfördernder Ernährung. Anhand von Beispielen aus der Praxis erläuterte er anschaulich den Effekt einer balanzierten Diät in Form einer Mikronährstofftherapie mit Itis-Protect®.

Nach dem etwa 30-minütigen Vortrag von Dr. Heinz-Peter Olbertz blieb ausreichend Zeit für die Klärung von Fragen sowie die Vertiefung einzelner Punkte und so entstand ein ausdrücklich erwünschter fachlicher Austausch mit den Teilnehmenden. Die im Vorfeld ausgebuchte Fortbildung punktete durch interessante, lehrreiche Informationen zur erweiterten Parodontitistherapie, die nicht standardisiert, sondern individuell auf die Bedürfnisse der Teilnehmer*innen zugeschnitten waren.

Weitere Termine 2022

26. Januar | 23. Februar | 23. März

jeweils von 18 bis 19.15 Uhr

Die kostenlose Anmeldung ist auf

www.hypo-a.de/paro möglich.

Teilnehmerinnenbericht von Kerstin Oesterreich

hypo-A GmbH
Infos zum Unternehmen



Der dent.apart-Zahnkredit: Trifft bei deinem Patienten den Nerv. Garantiert!

- **keine** Vertragsbindung
- Auszahlung auf **dein** Praxiskonto **vor** Behandlungsbeginn
- komplett **ohne** Rückbelastung

Jetzt **kostenfreies**
Starterpaket bestellen.



80 Jahre Erfolgsgeschichte am Dentalmarkt

Ein Beitrag von Lutz V. Hiller

INTERVIEW /// Das Unternehmen Dürr Dental prägt und beeinflusst den Dentalmarkt bereits seit 80 Jahren mit innovativen Produkten und Systemen. Im Zuge dieses großen Jubiläums nutzt der Vorstandsvorsitzende Martin Dürrstein die Chance, im Rahmen eines Interviews über die Erfolge und Herausforderungen von Dürr Dental zu sprechen, einige Momente Revue passieren zu lassen sowie einen Blick in die Zukunft zu werfen.



Herr Dürrstein, Sie führen das familiengeführte Unternehmen Dürr Dental bereits in der dritten Generation. In diesem Jahr können Sie sogar auf eine 80-jährige Firmengeschichte zurückblicken und stehen nach wie vor für Fortschritt und Innovation in der Medizintechnik. Was bedeuten für Ihr Unternehmen in diesem Kontext die Begriffe Tradition und Innovation und wie bringen Sie diese beiden Aspekte zusammen?

Die Begriffe Tradition und Innovation widersprechen sich aus meiner Sicht nicht. Werte wie „mit Herzblut engagiert“ und „partnerschaftliches Handeln“ werden von Beginn an bei Dürr Dental gelebt. Diese Werte wollen wir uns bewahren, aber trotzdem ist unser Unternehmen von Anfang an geprägt von Erfinder- und Innovationsgeist. Bis heute entwickeln wir als innovationsstarker Partner Systemlösungen für die Dentalbranche kontinuierlich weiter und konnten so auch in unserem 80. Jubiläumsjahr zahlreiche Neuerungen auf den Markt bringen. Auf der diesjährigen IDS haben wir beispielsweise Lösungen im Bereich digitales Röntgen präsentiert, wobei eine künstliche Intelligenz (KI) das Praxisteam effizient unterstützt. Mit unserer Imaging Software VistaSoft 3.0 bringen wir die zukunftsweisende KI-Technologie in die Zahnarztpraxen. Routinetätigkeiten werden abgenommen, Fehler früh identifiziert und somit Zeit eingespart. Ein weiteres Beispiel für die Innovationskraft von Dürr Dental ist unsere High-End-Absauglinie. Die Tyscor Saugmaschinen verbrauchen 50 Prozent weniger Energie als eine klassische Absaugung. Dies wurde vom Fraunhofer-Institut – gemessen an der Tyscor VS 2 – vermessen und dokumentiert. Das ist eine enorme Einsparung und ganz im Sinne der Nachhaltigkeit, die uns bei Dürr Dental sehr am Herzen liegt. Natürlich ist dieser Wert auch für die Verbraucher, also die Zahnärztinnen und Zahnärzte, ein wichtiges Kriterium.

Des Weiteren haben wir einen neuen Scannertyp vorgestellt, der weltweit als einziger Scanner mit RFID-Technologie arbeitet und zwei Slots hat, die das zeitgleiche Auslesen von zwei Speicherfolien ermöglicht. Es ist und war also immer unser Anspruch, der Dentalwelt innovative und passgenaue Lösungen zu liefern und gleichzeitig nicht zu vergessen, wo wir herkommen und welche Werte wir als Unternehmen leben möchten.

Martin Dürrstein (Vorstandsvorsitzender von DÜRR DENTAL SE) und Lutz V. Hiller (Vertriebsleiter, Mitglied des Vorstandes der OEMUS MEDIA AG) im Gespräch am Messestand von Dürr Dental.

Welche besonderen Erfolge können Sie im Jubiläumsjahr verzeichnen?

Persönlich freue ich mich besonders über die Auszeichnung mit dem Award „Entrepreneur Of the Year 2021“, der jährlich von der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft EY vergeben wird. Dieser Award zeichnet Unterneh-



Martin Dürrstein freut sich über das 80. Firmenjubiläum von Dürr Dental. Das Unternehmen wird bereits seit der Gründung in der dritten Generation familiengeführt.

mertum, Innovationskraft und persönliches Engagement aus und wurde nun bereits zum 25. Mal an die besten inhabergeführten mittelständischen Unternehmen Deutschlands vergeben. Wir sind sehr stolz, dass uns diese Punkte nun auch von extern bestätigt und mit dem Award ausgezeichnet wurden. Zudem werden wir Deutschland bei der Wahl zum „World Entrepreneur Of The Year“, die kommendes Jahr in Monaco stattfinden wird, vertreten.

2021 wurden Sie erneut zu „Deutschlands Top Arbeitgeber aus dem Mittelstand“ von FOCUS-BUSINESS und dem Arbeitgeberbewertungsportal Kununu ausgezeichnet, und das bereits zum vierten Mal. Was zeichnet Ihr Unternehmen aus beziehungsweise wodurch grenzen Sie sich von anderen Mitbewerbern ab?

Als familiengeführtes Unternehmen überzeugen wir mit flachen Hierarchien, und auch unsere Unternehmenskultur ist von einem familiären Miteinander geprägt. Dies ist in der heutigen Arbeitswelt schon etwas Besonderes. Wir haben viele Kolleginnen und Kollegen, die seit mehreren Jahrzehnten bei Dürr Dental beschäftigt sind, auch das ist etwas Bemerkenswertes und prägt unser Unternehmensklima. Zudem ist es mir wichtig, dass wir die Mitarbeitenden auch immer an dem erzielten Erfolg des Unternehmens teilhaben lassen. Denn ohne sie könnte Dürr Dental nicht die Erfolge erzielen, die wir sogar im letzten Jahr, das aufgrund von Corona sehr herausfordernd war, erreicht haben.

In den 80 Jahren Unternehmenserfolg können Sie als verlässlicher Partner zahlreiche innovative Technologien und Produkte aus den Bereichen Hygiene, Equipment, Diagnostische Systeme und Zahnerhaltung vorweisen. Was würde Sie aus Ihrer persönlichen Wahrnehmung als entscheidende Entwicklung von Dürr Dental festmachen?

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-goz.de



© Matthias Hüby

Martin Dürrstein bei der Entgegennahme des „Entrepreneur of the Year 2021“ Awards in Berlin.

v.l.n.r.: Dr. Manfred Wittenstein (Vorsitzender der Jury), Laudatorin: Prof. Dr. Christine Volkmann, Fakultät für Wirtschaftswissenschaft, Schumpeter School of Business and Economics, University of Wuppertal, Martin Dürrstein, Judith Rakers (Moderatorin), Wolfgang Glauner (EY).

Das Herz der Praxis, wie wir unsere Kompressoren nennen, ist sicher eine der wichtigsten Entwicklungen. Die Druckluft für Zahnarztpraxen muss trocken, ölfrei und natürlich hygienisch einwandfrei sein. Dies setzt eine relativ komplexe Kompressor-technologie voraus. Wir sind stolz, dass dies nicht nur eines der ältesten Geschäftsfelder bei Dürr Dental ist, sondern dass wir in diesem Bereich auch immer noch marktführend sind. Ein weiterer Meilenstein war sicher auch die Entwicklung des ersten Absaugsystems. Denn so ermöglichte es Dürr Dental, dass die Behandelnden ihre Patienten künftig im Liegen behandeln konnten. Heute spielt eine leistungsstarke Absaugung vor allem hinsichtlich des Infektionsschutzes eine tragende Rolle und verhindert nachweislich die Gefahr der Aerosolausbreitung.

Was sind die Herausforderungen, welche Sie aktuell auf dem Dentalmarkt sowie in der Zahnheilkunde, aber auch für Ihr Unternehmen identifizieren würden?

Eine große Herausforderung für die Wirtschaft, vor der auch wir aktuell stehen, sind die Themen Lieferengpässe und Rohstoffknappheit. Vor diesem Hintergrund lässt es sich nur schwer planen. Trotz aller Herausforderungen ist es uns aber gelungen, zusätzlich Lagerbestand aufzubauen, und wir fühlen uns nun gut vorbereitet für 2022.

Im Kontext von Learn to fail: Wurden innerhalb der Unternehmensgeschichte von Dürr Dental vielleicht Fehler gemacht oder haben Sie Niederlagen verkraften müssen, aus denen Sie lernen konnten oder über die Sie im Nachhinein „froh sind“ – soweit man dies so sagen kann?

Ein einschneidendes Ereignis war sicher der Brand im Jahr 2013, bei dem kurz vor der IDS 20 Meter hohe Flammen unsere Produktionshalle am Firmensitz verwüsteten. Unter anderem

dank dem engagierten Einsatz unserer Mitarbeitenden konnten wir bereits 48 Stunden nach dem Brand wieder Produkte ausliefern. Das war ein Ereignis, das schmerzhaft für Dürr Dental war. Im Nachhinein kann ich jedoch sagen, dass es uns als Unternehmen auch zusammengeschweißt hat und wir gesehen haben, was wir zusammen bewegen können.

Welche Wünsche und Pläne haben Sie für die zukünftige strategische Ausrichtung von Dürr Dental?

Vor allem der Bereich Forschung und Entwicklung soll ausgebaut werden. Wir planen hier hohe Investitionen, sodass wir der Dentalwelt auch künftig Innovationen und bedarfsgerechte Systemlösungen präsentieren können. Ein weiterer Bereich, den wir kontinuierlich stärken und ausbauen möchte, ist der Vertrieb. Hier sind wir bis dato schon gut aufgestellt, möchten jedoch auch international noch weiterwachsen. Zudem arbeiten wir intern kontinuierlich am Ausbau vertriebsunterstützender Maßnahmen, die auf der einen Seite unsere Vertriebskollegen unterstützen und auf der anderen Seite das Kundenerlebnis verbessern sollen.

Kurz zum Abschluss: Mit welchen drei Schlagworten würden Sie Dürr Dental, gerade auch im Rückblick auf die letzten 80 Jahre, beschreiben?

Das BESTE hat System – Innovation und Langlebigkeit – Produkte, die in der Praxis Freude bereiten.



DÜRR DENTAL SE
Infos zum Unternehmen

#niwop



video.wh.com

W&H Deutschland GmbH

t 08682 8967-0

office.de@wh.com, wh.com



Die neue Leichtigkeit beim rotierenden Polieren



Jetzt zum
Aktionspreis
sichern!
Mehr Infos unter
wh.com



proxeo TWIST **Cordless
Polishing System**

It's so easy, so easy ...

Das kabellose Proxeo Twist Cordless Handstück mit drahtloser Fußsteuerung und den innovativen LatchShort Prophy-Kelchen mit bis zu 4 mm geringerer Arbeitshöhe: für besseren Zugang und hochergonomisches Arbeiten.



EIN Handstück für **DREI** Kelchsysteme: Mit Einwegwinkelstück-, LatchShort- und Screw-in-Aufsätzen

Wie Sie die Kaufbereitschaft – trotz der drohenden Inflation – steigern

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

ZAHNKREDIT /// Der Wettbewerbsdruck um kaufwillige Patienten steigt! Diese unbequeme Erkenntnis zeichnet sich durch die Coronapandemie und die sich seit dem Herbst zuspitzende Inflationswelle ab und ist damit auch in vielen Praxen angekommen. Bereits für das vergangene Jahr 2020 stellte die BZÄK nüchtern „starke Umsatzrückgänge [...] durch COVID-19-Pandemie“ fest und befürchtete zudem eine „Leistungszurückhaltung der Versicherten“. Eine Aussage, die angesichts der beginnenden weltweiten Wirtschaftskrise und deren drohenden Folgen wie der Geldentwertung, erheblich ansteigender Energiepreise oder der sinkenden Kaufbereitschaft ab dem Jahr 2022 neue Aktualität erhält! Sind den zahnärztlichen Unternehmern deshalb nun die Hände gebunden? Oder gibt es Lösungen, mit denen die Kontinuität der Praxisumsätze auch in den kommenden und inflationsgeprägten Jahren einfach und kostengünstig gesichert werden kann?

Laut dem österreichischen Aphoristiker Ernst Ferstl „nimmt das Warten auf bessere Zeiten, früher oder später, meist ein schlechtes Ende“. Wer als Unternehmer lediglich darauf hofft, von den Folgen der Coronapandemie verschont zu werden und dass alles beim Alten bleibt, könnte sich erheblich getäuscht haben. Viele Kurzarbeiter werden künftig nicht wissen, ob sie an ihre Arbeitsplätze zurückkehren können und damit wird sich die durchschnittliche Konsumentenkaufkraft um vermutlich 25 Prozent verschlechtert haben. Hinzu kommt, folgt man den fast täglich medial verbreiteten Prognosen von Wirtschaftsexperten, dass viele Dienstleistungs- und Industriebranchen insolvenzgefährdet sind, insbesondere bei weiteren, möglicherweise monatelang andauernden coronabedingten Betriebsschließungen. Da liegt es auf der Hand, dass sich die rund 42.000 niedergelassenen Zahnärzte und Zahnärztinnen zumindest in den kommenden Jahren auf ein sinkendes Umsatzvolumen einstellen müssen und sich somit dem daraus resultierenden Wettbewerb um kaufbereite Patienten nicht mehr entziehen können.

Aktiv handeln – ab sofort!

Statt den Kopf in den Sand zu stecken: Aktiv handeln! Etwa zehn Prozent der rund 70 Millionen Kassenpatienten sind, aus welchen Gründen auch immer, wechselbereit und suchen sich eine neue Zahnarztpraxis. Dann wäre das durch-



schnittlich ein Potenzial von bis zu 160 möglichen Patienten, die Praxisinhaber mithilfe von unternehmerischen Marketingmaßnahmen dazugewinnen könnten. Allein schon das hinreichend bekannte sowie unbellebte und neuerdings aufgrund Corona zunehmende Einholen einer zweiten zahnärztlichen Meinung ist ein auffälliges Indiz dafür, dass es tatsächlich patientenseitig Wechselbewegungen gibt.

Insbesondere vor dem im kommenden Jahr zu erwartenden gesamtwirtschaftlichen Abwärtstrend stellen sich Praxisinhaber, die unternehmerisch denken und weiterhin erfolgreich wirtschaften möchten, zwei elementare Fragen. Erstens: Wie binde ich Bestandspatienten an meine Praxis? Und zweitens: Was kann ich aktiv tun, um für meine Praxis wechselinteressierte Neupatienten zu angeln? Denn nur wenn ein Praxisunternehmen fortlaufend höhere Erlöse als Kosten erwirtschaftet, wird es die eigene Position am Markt erfolgreich verteidigen können. Letzteres aber setzt voraus, dass sich Praxisinhaber mit geeigneten Maßnahmen positionieren und sich für Patienten deutlich sichtbar von anderen Praxen abheben.

Positionierung: Hohe betriebswirtschaftliche Kunst? Oder geht es auch etwas einfacher?

Wirtschaftlicher Erfolg setzt voraus, dass Praxisinhaber sich am Markt offensiv in Stellung bringen, um sowohl von Bestands- als auch von potenziellen Neupatienten differenziert wahrgenommen zu werden. Natürlich können zwecks Entwicklung der eigenen Positionierung umfangreiche Analysen angestellt und kostenträchtige Budgets eingesetzt werden. Aber es reicht (vorerst) auch aus, mit einfachen Bordmitteln einen ersten Anfang zu machen und sich mit einem eher geringen Aufwand, zum Teil sogar mit kostenlosen Instrumenten, in das Bewusstsein der Alt- und Neupatienten zu heben. Dabei ist es besonders wichtig, auf die Interessen und Bedürfnisse der Patienten proaktiv einzugehen. Das geschieht in den Praxen allerdings bislang noch viel zu selten. Diese Chance gilt es zu nutzen. Die drei Grundbedürfnisse von Patienten liegen dabei auf der Hand: Emotionale Zuwendung, optimale Beratung sowie Behandlung und das Angebot an hilfreichen Serviceleistungen bzw. die Kaufbereitschaft steigernde Informationen.

Maßnahme I: Bitte lächeln! Bestandspatienten durch Wertschätzung sichern

Hier geht es um den Auftritt der Zahnärztin bzw. des Zahnarztes sowie des Praxisteam den Patienten gegenüber. Eine Kontrollüberlegung: Zeigen sich Praxisinhaber und Praxisteam im Praxisalltag den Patienten eher distanziert oder respektvoll wertschätzend? Oftmals sind es gerade die kleinen Gesten der Freundlich-

DAS IST ALLES!

PANAVIA™ SA Cement Universal

Wirklich universal. So einfach. Ohne primen.



PANAVIA™ SA Cement Universal - selbstadhäsives Befestigungskomposit

- ✓ **Wirklich universal** – für alle indirekten Restaurationen*
- ✓ **So einfach** – Reduzierung der Arbeitsschritte und somit Materialreduzierung, hohe Fehlertoleranz und einfache Überschussentfernung
- ✓ **Ohne primen** – Kein Primer erforderlich, dank unserer integrierten Silanhaftvermittler LCSi & MDP

* Für mehr Informationen beachten Sie bitte die Gebrauchsanweisung.

kuraraynoritake.eu/panavia-sa-cement-universal



BORN IN JAPAN

Kuraray Europe GmbH, BU Medical Products, Philipp-Reis-Str. 4,
65795 Hattersheim am Main, Germany, +49 (0)69-30535835,
dental.de@kuraray.com, www.kuraraynoritake.eu

keit, wie etwa ein offenes und ehrliches Lächeln oder die individuelle Ansprache, die Patienten dankbar wahrnehmen und ihnen das wichtige Gefühl geben, in der Praxis willkommen zu sein.

Maßnahme II: Bestandspatienten sichern durch Ratenzahlung

Genauso wichtig ist es jedoch, den Patienten nützliche Services anzubieten. Gegenwärtig ist es besonders hilfreich, bei anstehenden Restaurationen auf günstige und einfache Finanzierungshilfen hinzuweisen. Ein Trend, dem neuerdings immer mehr Praxen folgen. So berichtet die Praxismanagerin Mandy Behr von der Münchner Zahnarztpraxis Vapula Haukongo: „In den Medien wird viel über die Pandemie berichtet, und das wirkt sich negativ auf die Kaufbereitschaft aus, natürlich auch bei unseren Patienten. So kamen wir auf die Idee, unseren Patienten Ratenzahlungen anzubieten. Uns wurde sehr schnell klar, dass die hohen Teilzahlungszinsen unserer Factoringgesellschaft abschreckend wirken würden. Da las der Chef von dem neuen dent.apart-Zahnkredit und sagte mir: ‚Schau Dir das mal an, Mandy, das sind ja wirklich sehr günstige Zinsen. Das machen wir!‘ Dass dann sogar schon in ein bis zwei Tagen das Geld bereits vor Behandlungsbeginn auf dem Praxiskonto ist, ist ein schöner Nebeneffekt. Aber meinem Chef ging es vor allem darum, unseren Patienten in dieser Coronazeit eine günstige und schnelle Ratenzahlungshilfe anzubieten, damit sie sich ihre Wunschbehandlung leisten können“ (Abb. 1, Seite 52).

Maßnahme III: Bestandspatienten sichern durch regelmäßige Praxisinformationen

Mandy Behr fährt fort: „Dann kam ich auf die Idee, unsere Praxis auch für den dent.apart-Zahnkredit als Informationskanal zu nutzen. So habe ich für unser Wartezimmer extra ein Plakat entwickelt und aufgehängt. Dadurch ermutigen wir unsere Patienten, uns anzusprechen. Denn jetzt wissen sie, dass bei uns Ratenzahlung möglich ist und dass in unserer Praxis über dieses Thema ganz offen gesprochen wird.“ Die Praxis als Informationskanal hat gleich zwei entscheidende Vorteile, um das Leistungsspektrum einer Praxis zu kommunizieren und damit auch zielgruppeneffizient, also ohne die in der Werbung üblichen teuren sogenannten Streuverluste, zu verkaufen. Erstens werden Patienten, die ja ohnehin schon behandlungsbereit sind und deshalb die Praxis aufsuchen, auf innovative Lösungen wie zum Beispiel Implantate oder Alignerschienen, aufmerksam gemacht; so wird das Interesse vertieft oder häufig erst geweckt. Zweitens werden Patienten dadurch auch zu Praxisbotschaftern, die im Familien und Freundeskreis über die hochwertigen Leistungen der Praxis berichten. Diese Form der traditionellen Mundpropaganda ist nach wie vor der wichtigste und zudem kostengünstigste Werbekanal. Voraussetzung ist aber, eine für die Patienten überzeugende Positionierung der Praxis aus Leistungsangebot, Behandlungsqualität, Wertschätzung und Serviceorientierung.

So etwas kann zum Beispiel mit wenig Aufwand für das WartezimmerTV auf Basis einer eventuell auch mit beruhigender Musik unterlegten durchlaufenden Präsentation hergestellt werden, die über Leistungen und Services der Praxis informiert. Mandy Behr ergänzt: „Außerdem überreichen wir unseren Patienten am Schluss eines Beratungsgesprächs den Kostenvoranschlag in einer schönen Dokumentenmappe, die in unserem Praxisdesign gestaltet ist. Dieser sehr individuelle Praxiservice kommt bei unseren Patienten gut an, da sie nun auch mit ihren Händen spüren, dass es bei ihrer Behandlung um etwas Wichtiges und Werthaltiges geht. Nämlich um ihre ganz persönliche Zahngesundheit. Zusätzlich legen wir nun auch die Broschüre zum dent.apart-Zahnkredit ein. Unsere Patienten wissen dann, dass sie mit Ratenzahlungswünschen bei uns willkommen sind und uns gerne ansprechen können.“

Maßnahme IV: Neupatienten angeln!

Um für die Zahnarztpraxis eine attraktive Außenwirkung gestalten zu können, sind früher oder später differenzierte Werbemaßnahmen notwendig, welche entsprechend entwickelt und durchgeführt werden wollen. Hier geht es gleichermaßen um Effektivität



und Effizienz, also darum, möglichst viele Neukunden mit einem möglichst geringen Kosteneinsatz zu gewinnen. Zugleich müssen im Rahmen einer solchen Marketingstrategie alle Innen- und Außenmaßnahmen einschließlich Website zielorientiert aufeinander abgestimmt werden. Zuvor jedoch kann die Praxisleitung mit öffentlichkeitswirksamen und einfach zu realisieren den Maßnahmen starten.

Es könnten beispielsweise Einkaufswagen in Supermärkten als Werbeflächen genutzt werden (Abb. 2). Denn in Supermärkten sind regelmäßig alle gesellschaftlichen Schichten unterwegs und der Einkaufswagen ist dabei für eine gute halbe Stunde ein Begleiter mit einer Werbefläche, die in diesem Zeitraum von den Einkaufenden gesehen wird. Hierzu noch einmal die Praxismanagerin Mandy Behr: *„Wir haben erst vor Kurzem das Angebot bekommen, Werbeflächen auf Einkaufswagen in Supermärkten anzumieten. Mein Chef und ich sind gespannt auf den Erfolg dieser Kampagne, die wir jetzt erst einmal für ein halbes Jahr gebucht haben. Besonders interessant daran ist, dass wir zusätzlich Werbeflächen in Supermärkten von angrenzenden Stadtgebieten gebucht haben und dadurch neue Patienten gewinnen wollen. Auf unserer Werbefläche sprechen wir bewusst auch den dent.apartZahnkredit an. So wissen potenzielle Patienten bereits im Vorfeld, dass sie sich ihre Wunschbehandlung finanziell auch leisten können. Und auf unserer Praxiswebsite findet sich deutlich sichtbar der Link www.dentapart.de/zahnkredit.de zur Ratenzahlung. So können Patienten bereits vor dem Praxisbesuch am Kreditrechner einfach und schnell die für sie passende Monatsrate ermitteln und kommen anschließend bestens vorinformiert in unsere Sprechstunde.“*

Infos zum Autor



INFORMATION ///

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

Der dent.apart-Zahnkredit auf einen Blick:

- ✓ **Top-Zinssatz: zzt. 3,69 %** effektiv p. a.
- ✓ **Kreditbetrag ab 1.000 EUR**
- ✓ **Monatsrate ab 10 EUR**
- ✓ **Laufzeit zwischen zwölf und 120 Monaten**
- ✓ **Sofortauszahlung bereits vor Behandlungsbeginn auf das Praxiskonto**

ANZEIGE

Vertrauen beginnt mit



valitech
 VALIDATION SERVICES

AKKREDITIERT UNABHÄNGIG INNOVATIV

www.valitech.de

5 Tipps zur Praxisumsatzsteigerung

Ein Beitrag von Ariane Schmidt

PRAXISMANAGEMENT III Es gibt eine Reihe an Szenarien, die beispielhaft die Herausforderungen im Praxisalltag auf den Punkt bringen: Patient*innen rufen in der Praxis zur Terminabsprache an, kommen jedoch nicht durch, da das Praxisteam gerade bei der Behandlung unterstützt. Sollte ein Termin abgesagt oder verschoben werden, führt diese Situation nicht nur zu genervten Anrufer*innen und gestressten Praxismitarbeiter*innen, sondern auch zu finanziellen Ausfällen. Hier können digitale Prozesse Abhilfe schaffen! Denn durch die Automatisierung von Abläufen innerhalb der Praxisorganisation wird das Praxispersonal entlastet, die Zufriedenheit der Patient*innen gesteigert und der Erfolg der Praxis als Unternehmen gesichert.

TIPP 1: Online-Sichtbarkeit erhöhen zur Gewinnung neuer Patient*innen

Fast 70 Prozent der Internetnutzer*innen in Deutschland informieren sich online zum Thema Gesundheit¹, etwa 70 Prozent suchen zudem ihre Ärzt*innen im Netz.² Umso wichtiger ist es deshalb, online auffindbar zu sein, bspw. über ein gut gepflegtes Profil bei Google, das alle wichtigen Informationen, wie Öffnungszeiten, Kontaktmöglichkeiten, Adresse und Bilder beinhaltet. Auch Patientenportale unterstützen dabei, die Sichtbarkeit im Netz zu erhöhen. Allein Doctolib hat zum Beispiel in Deutschland mehr als acht Millionen Nutzer*innen. Ein Praxisprofil ermöglicht eine prominente Platzierung von Besuchsgründen, wie die O1 oder PZR, sowie weiteren umsatzstarken Leistungen, wie CEREC oder Zahnaufhellung. Patient*innen haben zudem die Möglichkeit, direkt online über das Praxisprofil einen Termin zu vereinbaren.

TIPP 2: Praxisorganisation effizient aufsetzen

Um Profitabilitätshebel festzustellen, lohnt sich eine Analyse der Ist-Situation der Praxisorganisation: Wer erledigt wann welche Aufgaben? Zu welcher Tageszeit klingelt das Telefon am meisten und wie hoch ist die Auslastung einzelner Geräte oder Räume? Anhand dieser Auswertungen können Zahnärzt*innen erkennen, wo Optimierungspotenziale liegen. Ein digitaler Praxiskalender beschleunigt die Planung und zeigt auf einen Blick Kapazitäten, Ressourcenengpässe und die tagesaktuelle Auslastung der Praxis. Durch die Online-Terminbuchung reduziert sich zudem die Zeit am Telefon, wodurch Kapazitäten für die Behandlungen geschaffen werden. Bereits heute wird bis zu jeder dritte Termin online gebucht² und circa die Hälfte davon außerhalb der Praxissprechzeiten.³ Der digitale Praxiskalender von Doctolib passt sich hierbei den individuellen Bedürfnissen der Praxen an. Zahnärzt*innen können selbst Zeitslots je Behandlungsgrund und/oder Patientengruppe festlegen. Der Kalender synchronisiert sich automatisch, auch mit den eingehenden Online-Terminbuchungen. Die Hoheit über den Terminvergabeprozess obliegt hierbei natürlich dem Praxisteam.



Sie möchten mehr darüber erfahren, wie Sie mit Doctolib Ihren Praxisumsatz steigern? Dann laden Sie sich unseren kostenlosen Leitfaden *Doctolib für die Zahnmedizin* herunter.



TIPP 3: Mitarbeiterproduktivität steigern durch weniger administrative Aufgaben

Neben der Analyse des Status quo der Praxis lohnt es sich zudem, mit dem Team zu sprechen, wie einzelne Abläufe optimiert werden können. Ziel ist es, manuellen Aufwand zu reduzieren, Kapazitäten für profitablere Aufgaben zu schaffen und Mitarbeiter*innen durch einen abwechslungsreichen Arbeitsalltag zu motivieren. Während sich der Terminkalender automatisch füllt, können zum Beispiel mehr Prophylaxetermine durchgeführt werden, das

Team kann sich Patientenangelegenheiten widmen und sich um notwendige Praxisangelegenheiten wie Einkauf, Buchhaltung, Fortbildungen etc. kümmern.

Auch kann das Terminmanagement an die Patient*innen direkt übertragen werden – sowohl die Buchung, unter anderem von Kettenterminen wie die 01 in Kombination mit einer PZR, als auch das Verschieben oder Absagen von Terminen ist online selbstständig möglich. Das entlastet die Mitarbeiter*innen am Empfang und die Patient*innen erfahren so einen zeitgemäßen Service. Digitaler Daten- und Dokumentenaustausch spart zusätzlich Porto- und Papierkosten. Im Doctolib-Patientenaccount können Heil- und Kostenpläne, Befunde, Datenschutzerklärungen etc. geteilt und hinterlegt werden. So ist alles zur Hand und die Patient*innen erscheinen gut vorbereitet zum Termin.

TIPP 4: Terminausfälle reduzieren und für eine gute Auslastung sorgen

Terminausfälle sind besonders für Zahnarztpraxen ärgerlich. Oftmals werden Patient*innen telefonisch durch das Praxisteam an Termine erinnert. Das ist gut, jedoch lässt sich auch dieser Prozess digital effizienter gestalten.

Die automatische Terminerinnerung von Doctolib ist die ideale Gedächtnisstütze für Patient*innen. Durch die Erinnerung per E-Mail und/oder SMS können Terminausfälle um bis zu 58 Prozent reduziert werden.⁴ Mit der digitalen Warteliste werden auch kurzfristige Terminabsagen ohne zusätzlichen personellen Aufwand kompensiert. Der frei gewordene Termin ist automatisch online verfügbar. Patient*innen auf der Warteliste erhalten darüber eine Benachrichtigung und können diesen Termin buchen. Recall-Einladungen werden ebenfalls automatisiert versendet. Das Praxisteam definiert hierfür Besuchsgrund und Zeitraum und zum entsprechenden Zeitpunkt erhalten Patient*innen eine Erinnerung zur Terminbuchung. Bis zu jede*r Fünfte bucht einen Kontroll- oder Prophylaxetermin nach Erhalt einer Doctolib-Erinnerung.⁵

TIPP 5: Leistungsspektrum sichtbar erweitern

Zahnärzt*innen können zudem ihre Profitabilität steigern, indem sie ihr Leistungsspektrum um passende IGeL und andere Selbstzahlerleistungen erweitern. Um die Expertise auch sichtbar zu machen, sollten diese prominent kommuniziert werden, z. B. auf der Praxiswebsite, Patientenportalen oder per Informationsbroschüren in den Praxisräumen. Auch Social-Media-Kanäle können dabei unterstützen, den Patient*innen das Know-how vor Augen zu führen. Über das Praxisprofil bei Doctolib bspw. können Zahnärzt*innen über Zusatzleistungen und Qualifikationen detailliert informieren und Selbstzahlerleistungen wie die Prophylaxebehandlung direkt online buchbar machen. Durch Online-Marketingmaßnahmen und die starke Reichweite von Doctolib wird die Praxis bei der Suche nach Behandlungsgrund, Fachrichtung und Region immer unter den ersten Ergebnissen in der Google-Suche sein.



Sie wünschen sich Austausch mit Kolleg*innen die bereits digitale Services nutzen oder möchten sich gerne über neueste Entwicklungen im Gesundheitswesen informieren? Dann ist Doctolib, das Wissenslabor der Doctolib Community, genau das Richtige für Sie! Schauen Sie vorbei unter doctolib.info/doctolib →



INFORMATION /// Doctolib GmbH • www.info.doctolib.de



Infos zum Unternehmen



Quellen

Doctolib



PRAXIS
FOKUS



Orientierung auf dem Dentalmarkt: Preisgekrönte Produkte bauen Vertrauen auf

Derzeit wird eine große Anzahl an unterschiedlichen Adhäsiven, Zementen und Restaurationsmaterialien offeriert. Aufgrund des großen Angebots auf dem Dentalmarkt kann die Auswahl von für die eigenen Bedürfnisse zugeschnittenen Produkten schwerfallen. Aus diesem Grund können Anwenderstudien hilfreich sein.

Die Problematik in der Orientierung an Studien für die Auswahl passender Produkte ist allerdings, dass die verfügbaren Informationen, die auf Laboruntersuchungen basieren, oft nur einzelne Produkteigenschaften beleuchten und diese nicht ausreichen, um sich ein vollständiges Bild machen zu können. Klinische Studienergebnisse sind für die Beurteilung des klinischen (Langzeit-)Verhaltens sehr hilfreich, stehen aber oft erst Jahre nach der Produkteinführung zur Verfügung. Dies erschwert eine orientierende Produktentscheidung, da Neuheiten nicht aufgeführt sein können. Wie gelingt es also, hochwertige Neuprodukte sicher zu identifizieren? Eine wichtige Informationsquelle sind in diesem Punkt klinische Evaluationen unabhängiger Testinstitute, die verschiedene Zahnärzt*innen damit beauftragen, Produkte im Praxisalltag zu testen. Eines der Institute ist das US-amerikanische Unternehmen DENTAL ADVISOR. Dieses Institut verleiht jährlich den **Top Product** und **Preferred Product Award** und zeichnet damit auf Basis der Ergebnisse der Tester*innen aus dem Praxisalltag die besten Materialien und Geräte aus. Im Jahr 2021 waren zahlreiche Produkte des Unternehmens Kuraray Noritake Dental Inc. unter den Preisträgern.

Kuraray Noritake Dental wurde dieses Jahr in unterschiedlichen Kategorien und mit unterschiedlichen Produkten sowohl mit dem Top Product als auch dem Preferred Product Award ausgezeichnet. Die meisten der in diesem Jahr ausgezeichneten Produkte oder von Kuraray Noritake basieren auf Kunststofftechnologien, deren Entwicklung zu den Kernkompetenzen des Unternehmens zählt. In den 1980er-Jahren wurde das Original-MDP-Monomer entwickelt, das als funktionelles Monomer bis heute eine wichtige Komponente aller adhäsivbasierten Produkte des Unternehmens bildet. Zu den Produkten, die MDP enthalten, gehören die preisgekrönten Materialien CLEARFIL™ SE Protect, PANAVIA™ SA Cement Universal, CLEARFIL™ Universal Bond Quick und CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS. Die zahlreichen Auszeichnungen können damit als Bestätigung für eine zuverlässige Produktperformance, die Anwender*innen dabei unterstützt, ihre eigenen Ziele sicher zu erreichen.



Infos zum Unternehmen

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



Eine Auswahl der mit der von DENTAL ADVISOR ausgezeichneten Produkte sowie deren Funktionen können dem ZWP online-Artikel entnommen werden.

ZWP ONLINE

Neue Versorgungsmöglichkeiten ab Januar 2022



Ab dem 1. Januar 2022 sollen Unterkieferprotrusionsschienen zur Behandlung von obstruktiver Schlafapnoe bei Erwachsenen Bestandteil der GKV-Versorgung werden. Dies schafft für gesetzlich versicherte Patient*innen eine alternative Behandlungsmöglichkeit, wenn eine Überdrucktherapie nicht erfolgreich durchgeführt werden kann. Auf Grundlage einer ärztlichen Indikationsstellung und Überweisung können die Schienen von Vertragszahnärzt*innen nach Ausschluss zahnmedizinischer Kontraindikationen patientenindividuell hergestellt und angepasst werden. Die Schienentherapie ist die erste sektorenübergreifende vertragsärztlich-vertragszahnärztliche Behandlungsform, wobei die individuelle Ermittlung des Therapiebedarfs festgestellt und berücksichtigt werden kann, was eine patientengerechte Versorgung gewährleistet. Der Spitzenverband Bund der Krankenkassen (GKV-Spitzenverband) und die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) haben sich einvernehmlich auf die Bewertung entsprechender neuer Leistungen geeinigt. Darüber hinaus wurden Leistungsbeschreibungen und Abrechnungsbestimmungen festgelegt, die in Praxen zur Abrechnung herangezogen werden können. Um einen möglichst reibungslosen Start in die Versorgung zu gewährleisten, wurden die Hersteller der Praxisverwaltungssysteme frühzeitig informiert, so dass die Abrechnung der neuen Leistungen in den Systemen ab dem 1. Januar möglich gemacht wird.

Quelle: KZBV

Doctolib

Jetzt schnell zugreifen!

Doctolib & ZWP

schenken Ihnen eine
Fortbildung im Wert
von bis zu 500 €!

Mit Doctolib starten & Fortbildung geschenkt bekommen



Steigern Sie Ihren Praxisumsatz und erhalten Sie bis zu 9 Neupatient:innen im Monat durch digitales Terminmanagement von Doctolib.*

Hier mehr erfahren:



www.doctolib.info/boost



Wissensvermittlung durch Teilen von Anwendungserfahrungen



Ausgangssituation



Ergebnis nach der Behandlung mit
G-aenial Universal Injectable.

Fotos: © Prof. h.c.M. ZTM Bernd van der Heyd

Den offenen kollegialen Austausch auf einem hohen fachlichen Niveau fördern und wissenschaftlich fundierte Erkenntnisse praxisnah vermitteln – das sind die erklärten Ziele der Studiengruppe für Restaurative Zahnmedizin. Zweimal jährlich veranstaltet sie deshalb eine Tagung, welche dieses Jahr unter dem Motto „Der Natur auf der Spur!“ stand. In seinem Vortrag mit dem Titel „Faszination Komposit“ beleuchtete Prof. h.c.M. ZTM van der Heyd verschiedene Therapieentscheidungen und klinische Vorgehensweisen. Aufgrund einer lückenlosen Dokumentation über einen Zeitraum von teilweise bis zu zehn Jahren ließ sich der Langzeiterfolg der vorgestellten Verfahren beurteilen. In seinen Ausführungen thematisierte Prof. van der Heyd den erfolgreichen Einsatz unterschiedlicher GC-Produkte. Erwähnt wurden bspw. das Einkomponenten-Universaladhäsiv G-Premio BOND, everX Flow (mit Glasfasern verstärktes fließfähiges Komposit für den Dentinersatz) oder das Universalkomposit G-aenial Universal Injectable. G-aenial Universal Injectable eignet sich unter anderem für die Injection Moulding – eine Technik, bei der das Komposit in einem zuvor auf einem Modell mit Wax-up erstellten Silikonschlüssel aus glasklarem Silikon injiziert wird. Damit ist ein zeitsparendes und adaptives Arbeiten möglich. Die zwei bis drei Minuten an zusätzlichem Zeitaufwand, die während des Modellierens investiert werden, lassen sich ihm zufolge im Rahmen der Ausarbeitung leicht wieder einsparen. Aufgrund des regen Interesses an den Vortragsinhalten sind derzeit Workshops in Planung, in denen sich das theoretisch Erlernete praktisch festigen lässt.

Detaillierte Informationen zum Kursangebot erhalten Interessenten unter www.gcfortbildung.de



GC Germany GmbH
Tel.: +49 6172 99596-0
www.europe.gc.dental/de-DE
Infos zum Unternehmen

Delegationsfähigkeit der antiinfektiösen Therapie (AIT) in der Parodontitisbehandlung

Seitdem Beschluss zur PAR-Richtlinie und der Veröffentlichung der entsprechenden BEMA-Ziffern beschäftigt die Delegationsfähigkeit einer antiinfektiösen Therapie (AIT) im Rahmen der systematischen Parodontittist Zahnärzteschaft. Die gesetzlichen Delegationseröffnungen sind im Gesetz zur Ausübung der Zahnheilkunde geregelt. Das ZHG unterscheidet dabei allerdings nicht zwischen Qualifikationsstufen. Aufgrund dieser Ergebnisse ergeben sich Fragen hinsichtlich der Delegierbarkeit von (Teil-)Leistungen. Für alle delegierten Leistungen die vollständige Leistungserbringung und damit die Berechnungsfähigkeit der Leistung immer ein persönlich werden der Zahnärzt*innen voraussetzt. Zudem muss die Behandlung von qualifiziertem Personal – wie teilweise Dentalhygieniker*innen oder Zahnmedizinischen Fachassistent*innen – übernommen werden, da die im Rahmen ihrer Aufstiegsfortbildungen entsprechende Kenntnisse und Fertigkeiten vermittelt bekommen haben. Die Verantwortung für die übertragenden Leistungen liegt bei den Zahnärzt*innen, da diese für mögliche Fehler haften. Damit gilt, dass das in der S3-Leitlinie vorgegebene Leistungsgeschehen zur Behandlung von Parodontitis im Stadium I bis III auch weiterhin delegiert werden kann. Beachtet werden muss, dass eine AIT stets ein Arbeiten im Bereich einer parodontalen Wunde umfasst und sich damit nach der individuellen klinischen Situation und der Kooperationsfähigkeit der Patient*innen richtet. Eine Delegation kann daher jederzeit aufgrund der Gefahrennähe, Komplikationsdichte oder des Krankheitsbildes ausgeschlossen werden.

Quellen: KZBV, BZÄK, DGZMK und DG PARO

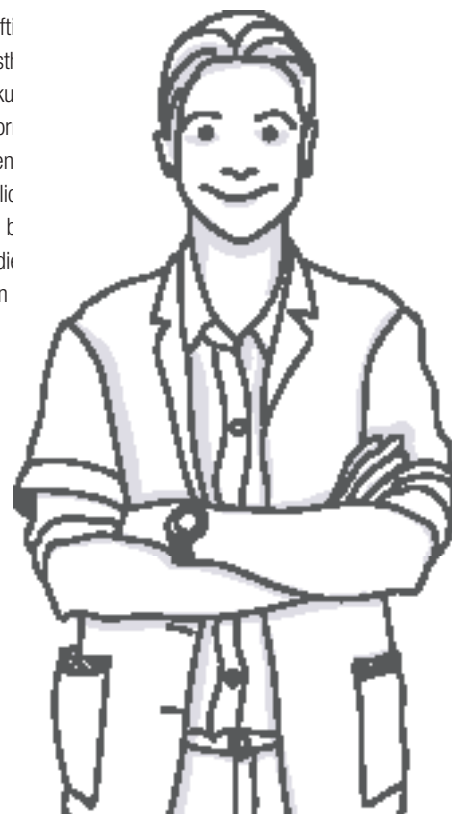


Illustration: © Vectors Point – stock.adobe.com



Werden Menschen mit HIV im Praxisalltag anders behandelt?

Die Diskriminierung von HIV-Patient*innen in der zahnärztlichen Behandlung ist nach wie vor eine präsende Problematik, auch wenn diese heutzutage wesentlich subtiler stattfindet. Beispielsweise werden häufig nur die letzten Termine des Tages vergeben, da nach der Behandlung eine gründliche Desinfizierung erforderlich sei, oder HIV-positive Patient*innen werden gänzlich von der Behandlung ausgeschlossen. Eine solche Diskriminierung ist sowohl moralisch als auch ethisch kritisch zu bewerten, weshalb eine Aufklärung in diesem Punkt besonders wichtig ist.

Weitere Informationen zu diesem Thema finden Sie auf ZWP online.



ZWP ONLINE

ICH BIN EIN PATIENT WIE JEDER ANDERE AUCH.

ANZEIGE



Einfachheit, Ästhetik & Funktionalität in Ihren Händen

G-ænial® A'CHORD von GC

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



GC Germany GmbH
info.germany@gc.dental
europe.gc.dental/de.DE



Since 1921
100 years of Quality in Dental

Professionelle Zahnaufhellung: bewährte Lösungen für kosmetisches und medizinisches Whitening

Wie kaum ein anderes Unternehmen steht Ultradent Products für strahlend schöne Zähne: Mit mehr als 30 Jahren Know-how und Innovationskraft in der Zahnaufhellung ist das Unternehmen zum weltweiten Marktführer in diesem Bereich avanciert. Rund 100 Millionen Patient*innen und 50 Branchenpreise der Whitening-Produktfamilie sprechen für sich. Der Erfolg gründet sich auf die Einführung des Opalescence™ Whitening Gels im Jahr 1990. Heute umfasst Opalescence ein ganzes System zahlreicher bewährter Lösungen für alle Indikationen. Für die kosmetische Zahnaufhellung zu Hause bietet Ultradent Products z. B. Opalescence PF (10% und 16% Carbamidperoxid) mit patientenindividuellen Trays. Das Gel sorgt für effiziente und maximal schonende Ergebnisse. Noch bequemer ist die häusliche kosmetische Zahnaufhellung mit Opalescence Go™. Das



ANZEIGE



Schönste Zahnarztpraxis Deutschlands





Wir suchen:
Zahnarzt/Zahnärztin m/w/d

Was du mitbringen solltest:

- abgeschlossenes Studium Zahnmedizin
- Begeisterung für ästhetische Zahnmedizin
- Behandlungsschwerpunkt konservierende Zahnmedizin, vollkeramische Zahnersatzbehandlung, kieferorthopädische Behandlung mit transparenten Alignern von Invisalign
- Motivation zum Praxisaufbau
- 20-30 h/Woche
- Leidenschaft für innovative Technologien und voll-digitale Arbeitsweise
- Teamfähigkeit

Was wir dir bieten:

- ein hochmodernes & attraktives Arbeitsumfeld mit direkter Wasserlage in Leipzig
- ZWP Designpreis Gewinner 2019
- voll-digitale und innovative Behandlungskonzepte
- Bereitstellung hochmoderner Medizintechnik (CAD/CAM-Technologie) & digitalem Workflow
- ein motiviertes und dynamisches Team

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

Sende deine Bewerbungsunterlagen an (E-Mail) info@moderndentistry.de

moderndentistry, Holbeinstrasse 30b · 04229 Leipzig
Fragen? T 0341 - 49 27 83 49



←
Weitere Infos zu Opalescence™

Gel (6% H₂O₂) ist in vorgefertigten Trays sofort einsatzbereit und überzeugt mit einfachem Handling – egal, wann und wo. Nach der Praxiseinweisung genügen bereits fünf bis zehn Anwendungen à 60 bis 90 Minuten. Auch für die medizinische Zahnaufhellung hat Ultradent Products verschiedene Opalescence-Produkte im Portfolio: Opalescence Boost™ PF (40% H₂O₂), Opalescence Quick PF 45% (15% H₂O₂) und Opalescence Endo (35% H₂O₂). Nicht zuletzt überzeugt die PF-Formel der Opalescence-Produkte mit Kaliumnitrat und Fluorid: Das reduziert Empfindlichkeiten und stärkt den Zahnschmelz. Alle Opalescence-Gele verfügen über einen hohen Wasseranteil und garantieren eine optimale Farbstabilität.

Mehr Infos über die Opalescence™-Produktfamilie auf www.infoneeu.ultradent.com/de/clinician/opalescence-whitening-leader oder auf <https://de.ultradent.blog>



Ultradent Products GmbH
Tel.: +49 2203 3592-15
www.ultradent.com/de
www.opalescence.com/de
Infos zum Unternehmen

DER KOMPASS ZU IDEAL GEPFLEGTEN LAGERBESTÄNDEN

16 Seiten geballtes Wissen für eine reibungslose Material- und Lagerverwaltung!

Formeln für einen exakten Mindest- und Meldebestand



Tipps rund um das Führen einer Inventarliste, Berechnung von Bestellmengen, Mindest- und Meldebeständen, Umgang mit Verfallsdatum oder MDR-konformer Chargendokumentation finden sich im Lager-Guide. Interessenten können den Lager-Guide unter wawibox.de/lagerguide kostenlos herunterladen.

Praxisnaher Guide führt durch die Lagerverwaltung

Wie viele Abdrücke können mit dem vorhandenen Material noch ausgeführt werden? Wie viele Mundspülbecher sind noch da? Läuft demnächst etwas ab? Und wie soll man eigentlich bei alledem noch die Chargen dokumentieren? Wer sich diese Fragen stellt, findet im Lager-Guide von Wawibox Antworten. Vier ausgebildete ZFAs, die seit Jahren Teil des Wawibox-Teams sind, haben ihr Expertenwissen und ihre Erfahrungen in diesem praxisnahen Guide verpackt.

Wawibox-Tipp: Der richtige Lageraufbau

Mit dem richtigen Lageraufbau ist schon viel gewonnen: Man findet das gesuchte Material auf Anhieb, greift zu dem, das als Nächstes abläuft und spart sich lange Wege quer durch die Praxis. Zahnarztteams tun darum gut daran, sich ein sinnvolles System zu überlegen.

So kann man zum Beispiel die Materialbestände in folgende Kategorien einteilen:

Sperrig Große, sperrige Materialien gehören entweder möglichst nach oben, nach unten oder ganz nach hinten. So versperren sie nicht den Zugang zu anderen Materialien.

Oft verwendet Alles, was ständig gebraucht wird, gehört auf Augenhöhe, sodass das Team es schnell findet und direkt drankommt. Beim Einräumen sollte man auch daran denken, die neue Ware nach hinten zu räumen. So greift man automatisch zu den Artikeln mit dem kürzesten Haltbarkeitsdatum.

Selten verwendet Genau wie die sperrigen Materialien sollten diese Artikel oben, unten oder hinten einsortiert werden – Hauptsache so, dass sie nicht im Weg sind. Hat die Praxis mehrere Lagerorte, kann man diese Materialien auch in einem Nebenraum lagern.

Ersatzteile Ersatzteile für Behandlungseinheiten o. Ä. können ebenfalls in einem separaten Raum oder im Keller aufbewahrt werden. So nehmen sie keinen Raum weg und sind gesammelt an einem Ort verfügbar.

Kühlung Wer die Möglichkeit hat, sollte darüber nachdenken, einen separaten Kühlschrank für das Material anzuschaffen. So liegt nicht das Produkt neben dem Mittagessen und gerade bei großen Teams müssen nicht erst etliche Essensboxen beiseite geschoben werden, bis das gesuchte Material zum Vorschein kommt.

Empfehlung Das Praxispersonal hat weniger Stress und im Zweifel weniger Laufwege, wenn es sich vor der Behandlung alles Benötigte zusammensucht, die Menge prüft und auf das Tray legt. Denn, wenn man erst bei der Behandlung feststellt, dass nicht genügend Polierpaste da ist, muss man direkt noch mal loslaufen – und das ist oftmals kein angenehmer Moment, denn den Patient*innen gefällt das eher weniger.



Wawibox

(ein Angebot der caprimed GmbH)

Tel.: +49 6221 520480-30

www.wawibox.de

ANZEIGE

#mithydroxylapatit

SPEIKO MTA Zement mit Hydroxylapatit:

- Endodontischer Reparaturzement
- Aus Reinstchemikalien
- Biologisch verträglich, schwermetallfrei
- Hervorragende Abdichtung
- Wiederverschließbar, mit Löffel dosierbar und dadurch ökonomisch



Wawibox
(ein Angebot der caprimed GmbH)
Infos zum Unternehmen

Genauere Diagnostik mit geringstmöglicher Strahlenbelastung

Ein Beitrag von Priv.-Doz. Dr. Dr. Lutz Ritter

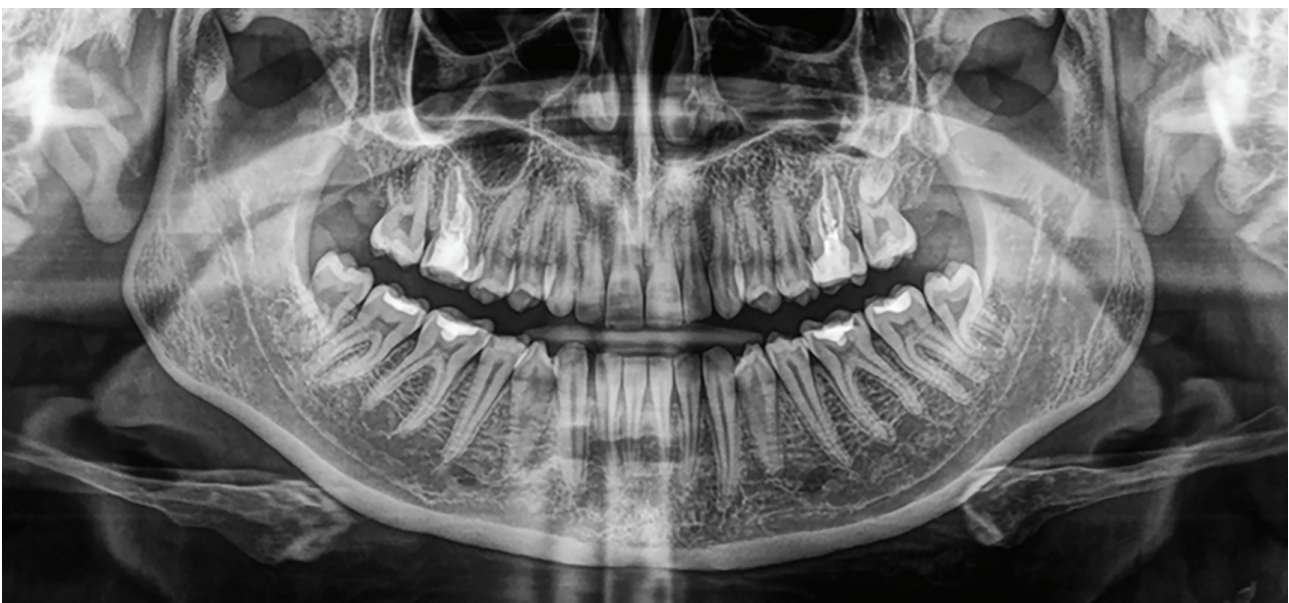
ANWENDERBERICHT /// Die Strahlenbelastung ist für junge Patienten möglichst gering zu halten. Für eine genaue Diagnose ist es jedoch auch wichtig, eine qualitativ gute Abbildung der Symptomatik zu erhalten. Der Low-Dose-Modus des Orthophos SL 3D (Dentsply Sirona) eignet sich daher hervorragend für die Anwendung bei Kindern und Jugendlichen: Trotz geringer Strahlendosis liefert er Bilder von ausreichender diagnostischer Qualität.

Röntgenuntersuchungen bei Kindern und Jugendlichen, insbesondere bei der kieferorthopädischen Behandlung von Kindern, stellen besondere Anforderungen. Die Bildgebungssysteme arbeiten mit Strahlendosen, die so eingerichtet sind, dass sie bei Erwachsenen hochwertige Bilder für eine eindeutige Diagnose und effektive Behandlungsplanung erzeugen. Für Kinder kann eine solche Dosis oft zu hoch sein; sie sind anfälliger gegenüber strahleninduzierten Krebserkrankungen.

Deshalb sorgen weltweit Richtlinien für einen besonderen Strahlenschutz in der Kinderradiologie. Diese Richtlinien einzuhalten und dabei hochwertige Bilder zu erstellen, ist eine große Herausforderung, die sich dank zweier Hilfsmittel leichter bewältigen lässt: die Einschränkung der Volumengröße und die Begren-

zung der Strahlenexposition. Der Orthophos SL 3D ermöglicht beides – er kann wahlweise mit Volumina von 8 x 8 cm, 11 x 10 cm oder 5 x 5,5 cm verwendet werden. Zudem lassen sich beispielsweise Anlage und exakte Position der Zähne im Low-Dose-Modus darstellen, wodurch die Strahlung gegenüber herkömmlichen 3D-Aufnahmen um bis zu 85 Prozent gesenkt werden kann. Die für die jeweilige Indikation erforderliche Bildqualität und diverse Anwendungsmöglichkeiten werden so einfach miteinander kombiniert, wie nachfolgendes Beispiel zeigt.

Abb. 1: Die generierte Panoramaaufnahme zeigt die Verlagerung von Zahn 28.



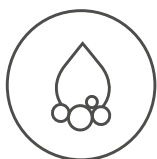


Die Sensorarmatur für Ihre Handhygiene und Trinkwasserhygiene

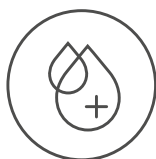
Erreichen Sie optimale Handhygiene. Reduzieren Sie das Risiko von Kreuzkontaminationen mit den neuesten Sensorarmaturen von miscea. **Stellen Sie Trinkwasserqualität sicher.** Diskrete und automatische Wasserspülung im Inneren des Armaturenkörpers mit innovativer miscea aqualibur Technologie ohne die unmittelbare Umgebung zu stören und Nutzer zu gefährden. **Eine integrierte Lösung.** Einstellen, steuern, und auslesen - mit Hilfe einer WiFi-Verbindung und der miscea Connect App haben Sie volle Kontrolle an allen Entnahmestellen und erhalten automatisch und mühelos eine Vielzahl an Dokumentationen.



100%
Berührunglos



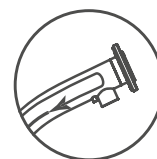
Integrierter
Seifenspender



Integrierter
Desinfektionsspender



Regelung der
Wassertemperatur



Automatische
interne Spülungen



Zentrale
Steuerung

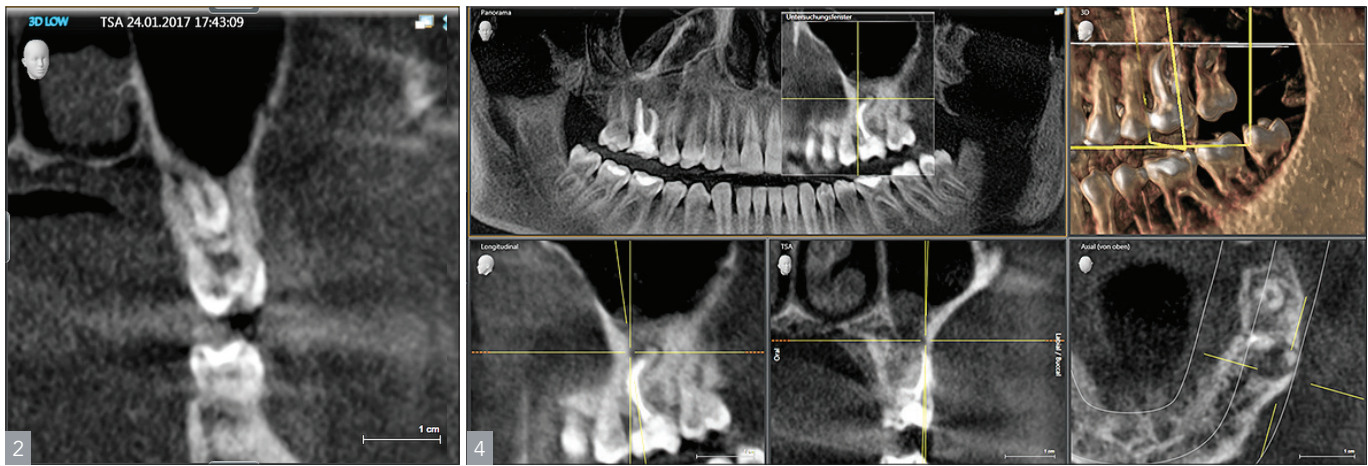


Abb. 2: Die transversale Schichtaufnahme (TSA) der Low-Dose-Aufnahme zeigt, dass es bei dem verlagerten Zahn 28 keine Zeichen einer Resorption der Wurzeln gibt.

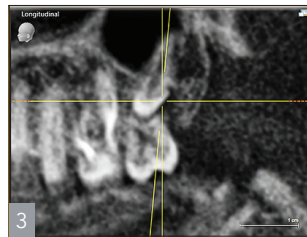


Abb. 3: Die Aufnahme erhärtet den Verdacht einer apikalen Ostitis der mesialen Wurzel.

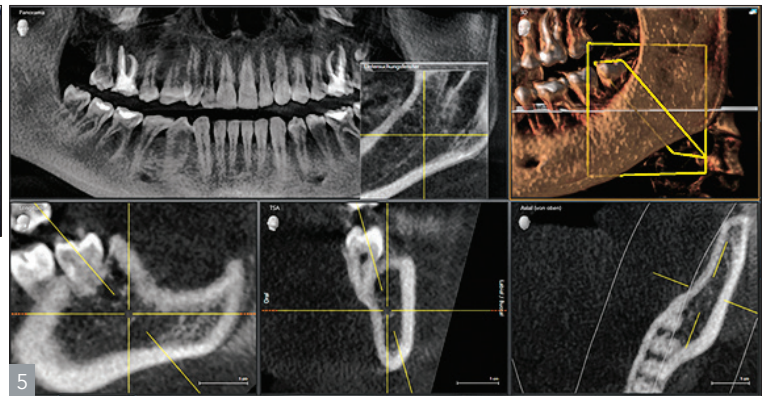


Abb. 4: Erste Anzeichen einer Osteolyse sind erkennbar.

Abb. 5: Darstellung der Lagebeziehung von Zahn 38 zum Mandibularkanal.

Patientenfall

Eine junge Patientin kam mit Beschwerden im Unterkiefer in die Praxis, die von einem erschwerten Zahndurchbruch (Dentitio difficilis) an Zahn 38 herrührten. Zur Erhebung des Röntgenbefunds wurde zunächst mit dem Hybridröntgensystem Orthophos SL 3D im 2D-Modus eine Panoramaaufnahme angefertigt, bei der sich eine Überlagerung der Wurzel mit dem Canalis mandibularis zeigte (Abb. 1). Zudem ergab sich ein Zufallsbefund: Zahn 28 war verlagert – mit unklarer Resorption der Wurzeln von 38 und 48 mit dem Canalis mandibularis. Außerdem bestand der Verdacht auf eine Entzündung der Wurzelspitze (apikale Ostitis) an Zahn 26.

Um eindeutige Diagnosen zu treffen, fertigten wir mit dem Orthophos SL 3D eine DVT im Low-Dose-Modus an. Durch verschiedene, aus dem Volumen generierte Schichtaufnahmen wurde die interradikuläre Lage von 28 ohne Zeichen einer Resorption der Wurzeln von 27 (Abb. 2) sichtbar. Außerdem zeigte sich genau, welche der drei Wurzeln bei 26 beherdet war: die stark gekrümmte mesiale Wurzel von 26 (Abb. 3). Es gab Anzeichen für einen Knochenabbau (Osteolyse) distal an Zahn 27 (Abb. 4). Die Lagebeziehung von 38 zum Mandibularkanal konnte durch Verwendung verschiedener Perspektiven eindeutig dargestellt werden (Abb. 5).

Fazit

Auch mit einer verringerten Dosis ist das Bild qualitativ geeignet, die verlagerten Zähne in exakter Position und Lagebeziehung zu anderen anatomischen Strukturen abzubilden und somit einen Therapieplan zu erarbeiten. So konnte mittels 3D-Darstellung an Zahn 26 festgestellt werden, dass er therapiert werden musste und welche Wurzel betroffen war. Die umfassende Diagnose bedeutete für den Behandler mehr Sicherheit und verbesserte die Patientenkommunikation. Denn die Patientin konnte anschaulicher und eindeutiger über etwaige Risiken aufgeklärt und der Therapieverschlagn besser veranschaulicht werden.

Dentsply Sirona
Dentsply Sirona Deutschland GmbH

Infos zum Unternehmen



Infos zum Autor



INFORMATION ///

Priv.-Doz. Dr. Dr. Lutz Ritter

Fach Zahnarzt für Oralchirurgie | Facharzt für Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie | Fachzentrum Ritter & Ritter
Marktplatz 39–41, 53773 Hennef, www.fachzentrumritter.de



„Ich bin ein Patient wie jeder andere auch.“

Ein Gespräch mit dem HIV-Selbsthilfenetzwerk AktHIV.de über die Herausforderungen HIV-positiver Menschen in der medizinischen Versorgung.

Werden Menschen mit HIV im Praxisalltag anders behandelt?

Die Vergabe des letzten Termins am Tag, weil danach ordentlich desinfiziert werden müsse, der Vermerk von „HIV“ mit Leuchtstift auf der Patientenakte oder gar die Ablehnung einer Behandlung sind heute nach wie vor gängige Reaktionen, wie HIV-positive Menschen beim Arztbesuch behandelt werden. Diskriminierung ist nach wie vor präsent, findet aber auch subtiler statt. Die eigene HIV-Infektion deshalb zu verschweigen ist allerdings keine Lösung – denn antiretrovirale Therapien können Wechselwirkungen mit anderen Medikamenten haben, über die Ärzt*innen Bescheid wissen sollten.

Was empfinden HIV-positive Menschen in einer ärztlichen Praxis als diskriminierendes Verhalten?

Es gibt viele Möglichkeiten: Nicht nur der moralische und zudem oft klischeebehaftete Zeigefinger („Selbst Schuld, wenn man sich sexuell nicht zügeln kann!“) ist im Umgang mit HIV-positiven Menschen unangebracht. Auch Mitleid

(„Ach Gott, wie konnte Ihnen das nur passieren?“) begegnet uns als Menschen mit HIV häufig. Dahinter steckt oft eine – ob beabsichtigte oder unbeabsichtigte – Bewertung der Persönlichkeit und des Lebensstils, die als diskriminierend empfunden werden kann.



Dr. med. Sebastian Noe,
Facharzt für Innere Medizin
und HIV-Schwerpunktarzt,
MVZ München am
Goetheplatz

„Es gibt keinen Grund, Menschen mit HIV in der medizinischen Versorgung anders zu behandeln. Bei Einhaltung aller üblichen Hygienemaßnahmen besteht kein Risiko einer HIV-Übertragung – völlig egal, ob die Person unter der Nachweisgrenze ist oder nicht. Der einzige Punkt, bei dem die HIV-Infektion aus medizinischer Sicht eine Rolle spielt, ist die Beachtung möglicher Wechselwirkungen der HIV-Medikamente.“

Wie gut sind Fachärzt*innen heutzutage über HIV informiert?

Die meisten wissen von n=n, also dass HIV bei einer Viruslast unter der Nachweisgrenze nicht übertragen werden kann – aber nicht alle scheinen sich darüber im Klaren zu sein, dass n=n insbesondere für ungeschützte Sexualkontakte gilt. Bei alltäglichen Kontakten, dazu zählen auch Arztbesuche, besteht

ohnein unabhängig von der Höhe der Viruslast kein Infektionsrisiko – das bestätigt auch das Robert-Koch-Institut. Andere Viren können wesentlich infektiöser sein und angemessene Hygienemaßnahmen sind ja gerade in Praxen und Kliniken selbstverständlich.

Was wünschen sich Menschen mit HIV bei ihrem Arztbesuch?

Vor allem frisch mit HIV diagnostizierte Menschen haben im Gegensatz zu uns langjährigen Aktivist*innen oft Schwierigkeiten, souverän mit diskriminierendem Verhalten umzugehen. Aktuelles Wissen zu HIV und Übertragungsrisiken kann Ärzt*innen und auch Praxisteams im Gespräch und der Behandlung HIV-positiver Menschen einen diskriminierungsfreien Umgang ermöglichen. Eine medizinische Berücksichtigung der HIV-Infektion ist dabei notwendig, eine moralische Bewertung nicht angebracht. Menschen mit HIV steht unabhängig von der Höhe ihrer Viruslast eine fachlich adäquate Behandlung zu – wie allen anderen Patient*innen auch.



Gespräch mit Vertreter*innen des Vereins AktHIV.de, Gabriele Trost, Christian Hillen und Ralf Betz.



Abb. 1a: Klinische Ausgangssituation Frontalansicht ...

Vitalerhaltung mit hydraulischen Kalziumsilikatzementen bei Traumata

Ein Beitrag von Dr. Sascha Herbst und Prof. Dr. Falk Schwendicke, MDPH

FALLBERICHT /// Statistisch gesehen besteht – vor allem im Kindesalter – ein hohes Risiko für ein dentales Trauma im Alltag. Eine adäquate zahnärztliche Erstversorgung ist dabei prioritär, um betroffene Zähne langfristig erhalten zu können. Eine besondere Rolle fällt hierbei der Pulpotomie zu. Im Folgenden wird die Pulpotomie mit einem hydraulischen Kalziumsilikatzement anhand eines klinischen Fallbeispiels demonstriert. Zusätzlich soll die Versorgung von Kronenfrakturen mit Pulpabeteiligung diskutiert werden.

Ein dentales Trauma stellt aufgrund der Heterogenität der Fälle und Therapieoptionen im Praxisalltag eine Herausforderung dar. Statistisch erfahren 33 Prozent der Menschen im Laufe ihres Lebens ein dentales Trauma¹ und bei bis zu 18,3 Prozent liegt eine Pulpabeteiligung vor.² Milchzähne sind dabei häufiger von Zahntraumata betroffen (22,7 Prozent) als bleibende Zähne (15,2 Prozent).² Je nach Ausmaß des Traumas sind verschiedene Therapien indiziert.

Behandlungsmöglichkeiten dentaler Traumata

Im ersten Schritt ist eine umfassende anamnestische und klinische Diagnostik unabdingbar für eine adäquate Erstversorgung eines dentalen Traumas. Den Grundpfeiler für einen langfristigen Therapieerfolg bilden vitalerhaltende Maßnahmen und die korrekte Diagnose und Einschätzung des Pulpastatus. Die Therapieentscheidung basiert auf dem Zusammenhang zwischen unsteriler Expositionsdauer der Pulpa und Ausmaß der Pulpapulpentzündung.⁴ Letztere ist gekennzeichnet durch eine histologische Schädigung der Odontoblastenschicht, einer Vasodilatation und der Invasion des exponierten Gewebes durch polymorphkernige Leukozyten. Je länger die Exposition anhält, desto ausgeprägter sind die Entzündungsreaktionen. Unbehandelt kann eine vollständige Pulpanekrose resultieren.⁴ Therapieoptionen eines solchen Traumas sind die direkte Überkappung, die partielle und die vollständige Pulpotomie oder die Wurzelkanalbehandlung. Bei der direkten Überkappung

Literatur





Abb. 1b: ... Okklusalanischt.

wird ein Überkappungsmaterial auf die Pulpawunde appliziert, wohingegen bei der Pulpotomie vor der Überkappung ein Teil des Pulpagewebes abgetragen wird (partielle Pulpotomie: etwa 1 bis 3 mm, vollständige Pulpotomie: Entfernung der Kronenpulpa). Im Rahmen einer Wurzelkanalbehandlung wird hingegen das gesamte Pulpagewebe entfernt.

Die Erfolgsrate nach einer direkten Überkappung der zur Mundhöhle exponierten Pulpa beträgt circa 80 Prozent,^{5,6} während die direkte Überkappung bei gleicher Indikationsstellung der partiellen Pulpotomie eine Erfolgsrate von bis zu 96 Prozent aufweist.^{7,8} Dies begründet sich in der Erhaltung des potenziell infizierten Gewebes, welches bei der Überkappung erhalten wird und zu einer Progression des Entzündungsgeschehens führen kann. Die partielle Pulpotomie hingegen räumt dieses Gewebe vor Überkappung des Pulpastumpfes aus und ist nach bis zu 48 Stunden unsteriler Expositionsdauer indiziert. Eine vollständige Pulpotomie kann im Zeitraum von bis zu 96 Stunden nach dem Trauma empfohlen werden, ist aber vom klinischen Zustand der Pulpa abhängig.⁴ Bei länger zurückliegender Pulpaexposition sollte eine Wurzelkanalbehandlung erfolgen.⁹

Bei der Versorgung der Pulpawunde nach Pulpotomie finden sowohl Kalziumhydroxidpräparate als auch hydraulische Kalzi-

umsilikatzemente Anwendung. Kalziumhydroxid weist zwar eine gute Biokompatibilität auf und induziert die Bildung einer Hartgewebsbarriere,¹⁰ jedoch ist die mechanische Stabilität des Materials unzureichend und durch eine irregulär geformte Hartgewebsbarriere ist das Material zusätzlich nicht dauerhaft bakterien-dicht. Eine Alternative bilden deshalb hydraulische Kalziumsilikat-zemente, die in ihrer Biokompatibilität, Stabilität und Bakteriendichte den klassischen Kalziumhydroxidpräparaten überlegen sind.¹¹

Fallbeispiel

Anamnese und klinischer Befund

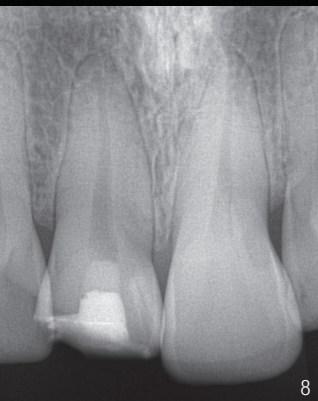
Der Patient wurde etwa 28 Stunden nach einem dentalen Trauma in der interdisziplinären Ambulanz des CharitéCentrum 3 für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde vorgestellt. Er hatte eine Synkope unklarer Genese erlitten und war zunächst in einem Klinikum medizinisch erstversorgt worden. An den Unfallhergang konnte er sich nicht erinnern, retrospektiv wurde ein Sturz auf eine Treppenkante vermutet. Nach Erhebung der Anamnese erfolgte eine umfassende klinische intra- und extraorale sowie röntgenologische Diagnostik. Äußere Schädelverletzungen konnten ausgeschlossen werden, die Trigemiusdruckpunkte stellten sich unauffällig dar und der Patient war in Raum und Zeit orientiert. Intraoral zeigten sich weder sichere noch unsichere Frakturzeichen von Maxilla oder Mandibula. Der Sensibilitätstest war an den Zähnen 13-23 positiv, Zahn 11 war perkussionsempfindlich. Zudem zeigte Zahn 11 eine Kronenfraktur mit Pulpabeteiligung sowie einen Lockerungsgrad I (Abb. 1a und b). Eine Wurzelfraktur wurde aufgrund der röntgenologischen und klinischen Präsentation als unwahrscheinlich angesehen. Auf dem Ausgangsröntgenbild zeigte sich ein koronaler Hartsubstanzdefekt, der bis zur Pulpakammer extendiert war (Abb. 2). Aufgrund einer Expositionszeit von unter 48 Stunden und den zahnspezifischen Befunden wurde mit dem Patienten als Therapie eine partielle Pulpotomie besprochen. Klinisch zeigte sich auf der exponierten Pulpa ein Fibrinbelag und nach initialer Sondierung konnte eine hellrote Blutung ausgelöst werden, weshalb auf vitales Gewebe geschlossen wurde.



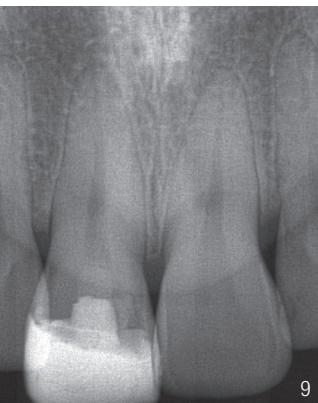
Abb. 2: Ausgangsröntgenbild Zustand nach Frontzahntrauma. Abb. 3: Blutung der Pulpa nach Entfernung der Fibrinschicht. Abb. 4: Blutstillung mit 1 % NaOCl und sterilem Schaumstoffpellet. Abb. 5: Zustand nach Pulpotomie und Hämostase. Abb. 6: Ausgearbeitete Pulpaüberkappung mit Biodentine. Abb. 7: Provisorische Abdeckung mit Komposit.



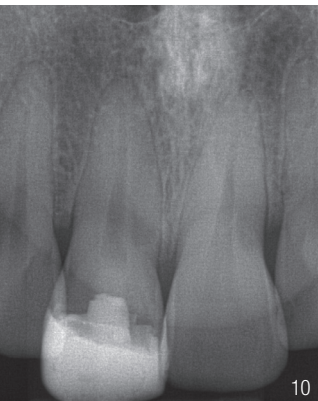
Abb. 11: Klinische Situation nach 18 Monaten.



8



9



10

Abb. 8: Röntgenkontrolle nach Pulpotomie. Abb. 9: Röntgenkontrolle nach sechs Monaten. Abb. 10: Röntgenkontrolle nach 18 Monaten.

Behandlungsablauf

Unter absoluter Trockenlegung mit Kofferdam wurde schrittweise infiziertes Gewebe mit einem scharfen sterilen Diamanten unter Spülung mit 1% Natriumhypochlorit (NaOCl) abgetragen. Nach Entfernung von 3 mm Pulpagewebe konnte eine Hämostase mit einem sterilen Schaumstoffpellet und 1% NaOCl (Abb. 3) innerhalb von drei Minuten erreicht werden (Abb. 4). Der Pulpastumpf wurde anschließend mit dem Kalziumsilikat-zement Biodentine (Septodont) abgedeckt. Nach einer Aushärtungszeit von zwölf Minuten wurde die Kavität mittels Sandstrahler gereinigt und zunächst eine provisorische adhäsive Restauration in Etch-and-Rinse-Technik unter Einsatz von OptiBond FL (Kerr), CeramX Duo A1 und Ceram X Flow A2 (Dentsply Sirona) platziert, da der Patient aufgrund seiner physischen Situation keine längere Behandlung tolerieren konnte (Abb. 7). Anschließend erfolgte die röntgenologische Kontrolle der Pulpotomie (Abb. 8). Der Zahn wurde im weiteren Verlauf alio loco mittels individuellem Wax-up und direktem Kompositaufbau definitiv restauriert. Zum Kontrolltermin nach sechs Monaten stellten sich die Zähne 13-23 als vital und perkussionsunempfindlich dar und auch röntgenologisch konnten keine Auffälligkeiten festgestellt werden (Abb. 9). Auch 18 Monate später reagierten die Zähne 13-23 reproduzierbar auf Kälte und zeigten klinisch keine pathologischen Befunde (Abb. 10). Röntgenologisch zeigten sich ebenfalls gesunde apikale Verhältnisse (Abb. 11).

Pulpotomie als minimalinvasive Behandlungsmöglichkeit

Der Therapieentscheid zur Pulpotomie war in diesem Fall schnell getroffen, da alle Kriterien für eine vorhersagbare Behandlung erfüllt waren: Die Pulpaexpositionzeit betrug unter 48 Stunden, eine positive Reaktion auf Kälte lag vor und eine Hämostase wurde innerhalb von wenigen Minuten erzielt. Die konventionelle Wurzelkanalbehandlung stellt eine Alternative zur Pulpotomie dar, ist jedoch deutlich invasiver. Aufgrund der klinischen Befunde wurde sich zugunsten eines minimalinvasiven Vitalerhaltungsversuchs entschieden, welcher entscheidende Vorteile wie eine verkürzte Behandlungsdauer, den Erhalt der pulpalen Proprio-

zeption sowie die Vermeidung eines weiteren Zahnhartsubstanzverlusts durch die Wurzelkanalaufbereitung bietet.

Die Materialwahl für Biodentine begründet sich vor allem durch die betroffene Zahnregion, da im Frontzahnbereich besonders hohe Ansprüche an die Ästhetik gestellt werden. Studien zeigen, dass bei der Verwendung von hydraulischen Kalziumsilikat-zementen mit Bismutoxid als Röntgenkontrastmittel das Risiko für Zahnverfärbungen im Vergleich zu Zementen mit Zirkonoxid als Röntgenkontrastmittel deutlich erhöht ist.^{12,13} Deshalb wurde in diesem Fall mit Biodentine ein Trikalziumsilikat-zement einschließlich Zirkonoxid als Röntgenkontrastmittel verwendet. Nachteilig ist hierbei jedoch die im Vergleich reduzierte Röntgenopazität, weshalb die Unterscheidung zwischen Zement und physiologischen Zahnstrukturen im Röntgenbild erschwert ist (Abb. 8 bis 10).¹⁴

Fazit

Die Pulpotomie nach Zahntrauma ist zusammenfassend ein zuverlässiges und minimalinvasives Therapiekonzept zur Vitalerhaltung der Pulpa. Vor allem hydraulische Kalziumsilikat-zemente sind hierbei als Material der ersten Wahl hervorzuheben, die sich durch eine sehr gute Biokompatibilität, mechanische Stabilität und damit verbundene hohe Erfolgsrate auszeichnen.

INFORMATION ///

Septodont GmbH
Tel.: +49 228 971260
info@septodont.de
www.septodont.de

Infos zum Unternehmen



DESIGNPREIS

2022

Wir suchen Deutschlands
schönste Zahnarztpraxis
Jetzt bis zum 1.7.2022
bewerben:
www.designpreis.org

ZWP
ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS

© Lokalkalender-stuttgart.de



Vielfältige Restaurationsmöglichkeiten mit einem Komposit

Ein Beitrag von Tanja Gottwald

ANWENDERBERICHT /// Bei der Schaffung langlebiger und ästhetischer Restaurationen wollen viele Zahnärzt*innen schnell und effizient gute Ergebnisse erzielen, ohne größere Abstriche bei der Farbabstimmung zu machen. Dr. Mario F. Romero, DDS, Clinical Director von Romero Dental Seminars, setzt dafür in seiner Praxis auf die einzigartige Duo-Shade-Technologie von BRILLIANT EverGlow – ein Universalkomposit mit modular gestaltetem Farbsystem, das über exzellente optische Einblendfähigkeit verfügt und perfekt mit den benachbarten Zähnen harmoniert.

Mit dem Restaurationsmaterial BRILLIANT EverGlow und dem ergänzenden fließfähigen Partner BRILLIANT EverGlow Flow des internationalen Dentalspezialisten COLTENE erhalten Zahnärzte drei, sieben oder 14 Universalfarben, von denen jede gleich zwei VITA-Farben abdeckt. In seiner Praxis stellte Dr. Mario F. Romero in der täglichen Arbeit fest, dass für 64 Prozent der Patient*innen entweder die Farbe A2 oder die Farbe A3 infrage kommt. Dank der einzigartigen Duo-Shade-Technologie ist es dabei möglich, gleich zwei VITA-Farben mit einem einzigen Farbton abzudecken. So entspricht beispielsweise der Farbton BRILLIANT EverGlow A2/B2 effektiv beiden VITA-Farben. „Zwar gibt es auch andere Single-Shade-Systeme und viele können für Kompositanwendungen im Seitenzahnbereich eingesetzt werden, doch es wird zu einer Herausforderung, wenn im Frontzahnbereich eine Klasse IV- oder eine durchgängige Klasse III-Kavität zu restaurieren ist. In dem Fall reicht es nicht mehr, nur mit einer Farbe zu arbeiten, sondern es muss ein Opaker hinzugefügt werden“, erklärt Dr. Romero.

Mehr Opazität, weniger Transluzenz

Das Farbsystem von BRILLIANT EverGlow ermöglicht eine hohe Flexibilität: Je nach Indikation und jeweiligem Anspruch an Gestaltung und Effizienz wählen Zahnärzt*innen aus insgesamt sieben Universal-, zwei Transluzenz- und fünf Opakfarben die passende Kombination. Von der Effizienzvariante mit nur drei Farben über die erweiterte Palette von sieben für optimale Farbabstimmung bis zum 14er-Set für höchästhetische Effekte mit unterschiedlichen Transluzenzstufen. Vor diesem Hintergrund entschied sich Dr. Romero schließlich für BRILLIANT EverGlow A2/B2 als universell einsetzbares Restaurationsmaterial: „Das Material mit dentinartiger Opazität ist für meine Zwecke opak genug, um es ohne Opaker für alle meine Kompositorforderungen sowohl im Front- als auch Seitenzahnbereich anzuwenden. Gleichzeitig ist es in dünneren Schichten etwas transluzent, was eine gute Reproduzierbarkeit natürlich transluzenter Bereiche nahe dem inzisalen Drittel ermöglicht.“



Während das kontrollierte Fließverhalten das zielgerichtete Arbeiten erleichtert, ermöglicht die niedrige Viskosität des Materials eine gute Benetzung, was zum Beispiel bei Kavitätenlinings und kleinen Füllungen bedeutend ist.



Marktführer in der dentalen Schmerzkontrolle
#1

SEPTANEST

Mit 4 Injektionen jede Sekunde weltweit das bevorzugte Lokalanästhetikum der Zahnärzte.*

Zugelassen von 70 Gesundheitsbehörden (u. a. FDA und EMEA) auf der ganzen Welt entspricht Septanest den höchsten Qualitätsstandards.

Voll lieferfähig – Septanest auch weiterhin uneingeschränkt über den Dentalhandel bestellbar.

Eine gute Entscheidung.

Wir unterstützen Sie in allen Bereichen der schmerzfreien Behandlung.



* Septanest wird in anderen Ländern auch unter dem Namen Septocaine oder Medicaine vertrieben.

Septanest mit Epinephrin 1:100.000 – 40 mg/ml + 0,01 mg/ml Injektionslösung u. Septanest mit Epinephrin 1:200.000 – 40 mg/ml + 0,005 mg/ml Injektionslösung. Verschreibungspflichtig.

Zusammensetzung: Arzneilich wirksame Bestandteile: Septanest mit Epinephrin 1:100.000: 1 ml Injektionslösung enthält 40 mg Articainhydrochlorid u. 0,01 mg Epinephrin (Adrenalin) als Epinephrinhydrogentartrat (Ph. Eur.) und Septanest mit Epinephrin 1:200.000: 1 ml Injektionslösung enthält 40 mg Articainhydrochlorid u. 0,005 mg Epinephrin (Adrenalin) als Epinephrinhydrogentartrat (Ph. Eur.).

Sonstige Bestandteile: Natriummetabisulfit (E223) (Ph. Eur.), Natriumchlorid, Dinatriumedetat (Ph. Eur.), Natriumhydroxid, Wasser für Injektionszwecke. 100 ml Injektionslösung enthält 84,74 mg Natrium, d. h. 1,44 mg/1,7 ml.

Anwendungsgebiete: Lokal- u. Regionalanästhesie bei zahnärztlichen Behandlungen, Infiltration und perineurale Anwendung in der Mundhöhle.

Hinweis: Dieses Produkt enthält keine Konservierungsstoffe vom Typ PHB-Ester und kann daher Patienten verabreicht werden, von denen bekannt ist, dass sie eine Allergie gegen PHB-Ester oder chemisch ähnliche Substanzen besitzen.

Gegenanzeigen: Septanest mit Epinephrin darf nicht angewendet werden bei: Allergie oder bekannter Überempfindlichkeit gegen Articain und andere Lokalanästhetika vom Säureamid-Typ, Epinephrin, Natriummetabisulfit (E223) oder einen der sonstigen Bestandteile dieses Arzneimittels, bei Epilepsie, die noch nicht durch geeignete Behandlungsmaßnahmen eingestell ist oder nicht kontrollierbar ist, bei Kindern unter 4 Jahren.

Warnhinweise und Vorsichtsmaßnahmen: Dieses Arzneimittel bei folgenden Erkrankungen mit besonderer Vorsicht anwenden: Herzrhythmusstörungen, Leitungsstörungen (z. B. AV-Block 2. u. 3. Grades), akute dekomp. Herzinsuffizienz, Hypotonie, unregelmäßiger Herzschlag, nach Myokardinfarkt, kürzli. durchgeführte koronare ByPass-Operation, Einnahme nicht-kardioselektiver Beta-Blocker, unkontr. Hypertonie, begl. Therapie mit trizykl. Antidepressiva.

Dieses Arzneimittel bei folgenden Erkrankungen mit Vorsicht anwenden: Epilepsie, Plasma-Cholinesterase-Mangel, Leber- u. Nierenerkrankungen, begl. Behandlung mit halogenhaltigen Inhalationsnarkotika, Myasthenia Gravis, Einnahme von Thrombozytenaggregationshemmer/Antikoagulantien, Porphyrie, Patienten >70 Jahre. Die Anwendung von Septanest mit Epinephrin 40mg/ml + 0,005 mg/ml Injektionslösung empfiehlt sich bei Patienten mit folgenden Erkrankungen: kardiovaskuläre Erkrankungen, zerebr. Durchblutungsstörungen, unkontr. Diabetes, Thyreotoxikose, Phäochromozytom, Anfälligkeit für akutes Engwinkelglaukom.

Während der Schwangerschaft u. der Stillzeit Septanest mit Epinephrin nur anwenden nach positiver Einschätzung des Nutzen-Risiko-Verhältnisses. Es gibt keine Erfahrungen mit

dem Einsatz von Articain bei schwangeren Frauen. Epinephrin geht in die Muttermilch über, hat aber eine kurze Halbwertszeit. Normalerweise ist es nicht notwendig, die Stillzeit für den Kurzeinsatz auszusetzen. Vor Anwendung eine Aspirationsprobe durchführen, um eine versehentliche intravasale Injektion zu vermeiden.

Nebenwirkungen: Toxische Reaktionen: Die Toxizität von Lokalanästhetika ist additiv. Die Maximaldosis der angewendeten Lokalanästhetika sollte nicht überschritten werden. Nebenwirkungen, häufig: ungewöhnlich schneller oder langsamer Herzschlag, niedriger Blutdruck, Schwellung d. Zunge, Lippen u. Zahnfleisch, Entzündungen d. Zahnfleisches, Taubheit d. Zunge, d. Mundes u. der Lippen, Taubheit in u. um den Mund, metall. Geschmack, Geschmacksstörungen, erhöhte o. ungewöhnlicher Tastsinn, Neuropathien, erhöhte Empfindlichkeit gegen Hitze, Zahnfleischentzündungen, Kopfschmerzen.

Gelegentlich: brennendes Gefühl, Bluthochdruck, Entzündung d. Zunge u. d. Mundes, Übelkeit, Erbrechen, Durchfall, Hautausschlag, Juckreiz, Schmerzen im Nacken oder an der Injektionsstelle.

Selten: Bronchospasmen, Asthma, Urtikaria, Nervosität, Angstzustände, Schläfrigkeit, Gesichtsnervenstörung (Lähmung), unwillk. Augenbewegungen, Doppelsehen, vorübergehende Blindheit, Hängen o. Herabfallen des oberen oder unteren Augenlids, Pupillenverengung, Enophthalmus, Ohrgeräusche, Überempfindlichkeit d. Hörens, Herzklopfen, Hitzewallungen, Schwierigkeiten beim Atmen, Abschuppung u. Geschwürbildung d. Zahnfleisches, Muskelzuckungen, unwillk. Muskelkontrakt., Schüttelfrost, Abschuppungen an d. Injektionsstelle, Müdigkeit, Schwäche.

Sehr selten: anhaltender Verlust d. Empfindlichkeit, ausge-dehtes Taubheitsgefühl u. Verlust des Geschmacks.

Besondere Hinweise: Dieses Arzneimittel enthält Natriummetabisulfit (E223) u. Natrium. Natriummetabisulfit kann selten Überempfindlichkeitsreaktionen u. eine Verkrampfung d. Atemwege (Bronchospasmen) hervorrufen. Der Natriumgehalt beträgt weniger als 1 mmol (23 mg) Natrium pro Ampulle, d. h., es ist nahezu „natriumfrei“. Patienten, die nach der Behandlung eine Benommenheit (einschließlich Schwindel, Sehstörungen u. Müdigkeit) bemerken, sollen nicht Fahrzeuge führen oder Maschinen bedienen.

Handelsformen:

Packung mit 50 Zylinderampullen zu 1,7 ml Injektionslösung. (Septanest 1:100.000 oder 1:200.000) im Blistert.

Pharmazeutischer Unternehmer:

Septodont GmbH, 53859 Niederkassel
Stand 01/2018

Gekürzte Ausgabe – vollständige Informationen siehe Fach- bzw. Gebrauchsinformation.

Die Qualitätsmerkmale der BRILLIANT EverGlow Füllertechnologie, wie Polierbarkeit und Glanzbeständigkeit, wurden auch für das fließfähige Material umgesetzt. Das Farbkonzept wurde ebenfalls übernommen. Somit bietet auch das Flow-Farbsortiment die praktischen Duo-Shade-Farben und Materialien in drei Transluzenzstufen. BRILLIANT EverGlow Flow ist der optimale Partner zum Universalkomposit BRILLIANT EverGlow.



Hervorragende Glanzbeständigkeit

Dank erhöhter Abrasionsresistenz hat BRILLIANT EverGlow eine glatte Oberfläche, die das Polieren vereinfacht und die Behandlungszeit für die Zahnärzt*innen sowie die Patient*innen verkürzt. „Auch die Glanzbeständigkeit dieses Materials ist hervorragend“, so Dr. Romero. Zudem betont er das gute Handling des Kompositmaterials, da es dank seiner geschmeidigen Konsistenz nicht klebt und sich sehr gut modellieren lässt. BRILLIANT EverGlow ist aufgrund der hohen Druckfestigkeit ideal für die Seitenzahnrestaurationen geeignet. Darüber hinaus führt eine optimierte Monomer-Zusammensetzung zu einer geringen Wasseraufnahme, was sich in einer sehr guten Langzeitfarbstabilität des Komposits widerspiegelt.

Kein Verlaufen, kein Verschmieren

Als perfekter Partner ergänzt BRILLIANT EverGlow Flow das Kompositsystem. „BRILLIANT EverGlow verwende ich zum Füllen von Unregelmäßigkeiten in meinen Präparationen, sodass sie gleichmäßiger werden, bevor ich mein modellierfähiges Komposit anwende“, erklärt Dr. Romero. Mit einer niedrigen Viskosität und guter Benetzbarkeit für einen umfangreichen Anwendungsbereich ist es besonders standfest. Obwohl es da bleibt, wo es appliziert wird, kann es dennoch repositioniert werden und lässt ausreichend Zeit bis zur Lichthärtung. So kommt es nicht zum Verlaufen oder Verschmieren. „Eine weitere Anwendung für dieses Material in meiner Praxis besteht in präventiven Kunststoffrestaurationen“, sagt Dr. Romero. „Dabei handelt es sich um kleine Kariesläsionen des Zahnschmelzes, die ein gut fließfähiges Material, aber auch eine gute farbliche Übereinstimmung erfordern.“

Fotos: © Coltène/Whaledent AG

ANZEIGE



INFORMATION ///

Coltène/Whaledent AG
Tel.: +49 7345 805-0 • www.coltene.com

Infos zum Unternehmen

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.giornate-veronesi.info

20./21. Mai 2022 | Verona/Valpolicella (Italien)

Giornate Veronesi

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde



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

Jetzt
anmelden!

Die Polymerisationsleuchte für alle Ansprüche

Ein Beitrag von Dr. Sebastijan Mormer

ERFAHRUNGSBERICHT /// Als moderne, junge Praxis legen wir großen Wert auf eine qualitativ hochwertige und zeitgemäße Ausstattung. Für unsere Patienten ist das Beste gerade gut genug. Daher greifen wir neben erstklassigen Behandlungsmethoden auch gerne auf technologisch-innovative Geräte zurück.

Vor diesem Hintergrund waren wir vor rund zwei Jahren auf der Suche nach einer neuen Polymerisationsleuchte. Effizient sollte sie sein, zuverlässig und schnell – meinte die Zahnärzteschaft. Unser Praxisteam äußerte darüber hinaus den Wunsch nach einem einfachen Handling sowie unkomplizierten Reinigungsmöglichkeiten. Last, but not least sollte sich die Lampe optisch ansprechend in unsere Räumlichkeiten einfügen.

Aus der großen Anzahl der verfügbaren Geräte stach besonders die VALO™ Grand Polymerisationsleuchte von Ultradent Products hervor. Die Linse dieser LED-Leuchte ist 50 Prozent größer als die der meisten anderen Polymerisationslampen am Markt. Innerhalb weniger Sekunden kann eine Molarenfüllung in nur einem Durchgang vollständig ausgehärtet werden. Trotzdem ist der Leuchtenkopf klein und kompakt, sodass alle Stellen im Mund mühelos erreicht werden können.

Im Vergleich zu unserer vorherigen Lampe benötigen wir mit der VALO Grand sehr viel weniger Ausleuchtungszyklen pro Behandlung und können damit signifikant Zeit sparen. Praktisch sind die drei voreingestellten Polymerisationsmodi, mit denen eine noch raschere Bedienung und Aushärtung möglich ist: Der Xtra Power Modus beispielsweise dauert lediglich drei Sekunden.

Dr. Sebastijan Mormer ist Inhaber der Praxis „WEISS 32“ und nutzt die VALO™ Grand Polymerisationsleuchte ...





► Auch die Anwendung der VALO Grand Leuchte ist denkbar einfach. Die Bedientaste ist an der Unterseite des Geräts angebracht und liegt so, dass sie mit dem Daumen jederzeit bequem erreicht werden kann – ganz egal, ob größere oder kleinere Hände am Werk sind. Die Damen unseres Praxisteam schätzen vor allem die Handlichkeit, die Wendigkeit und die Leichtigkeit des Geräts. Ein weiteres Plus sind das ansprechende, moderne Design sowie die glatten Oberflächen der VALO Grand Leuchte, welche eine wirklich einfache, schnelle Reinigung und Desinfektion ermöglichen.

Mittlerweile haben wir drei VALO Grand LED-Polymerisationsleuchten im täglichen Einsatz. Sie eignen sich für Kunststofffüllungen, Keramik-inlays, keramische Teil- bzw. Vollkronen und Veneers aller Art. Darüber hinaus können sie ideal für die Aushärtung von flüssigem Kofferdam angewendet werden, beispielsweise im Rahmen der professionellen Zahnaufhellung. Trotz der häufigen Nutzung sind wir immer wieder erstaunt, wie lange mit einer Akku-Laufzeit gearbeitet werden kann bzw. wie selten die Geräte aufgeladen werden müssen.

... bei seiner täglichen Arbeit in der Praxis.

Die VALO™ Grand Polymerisationsleuchte funktioniert effizient, zuverlässig und schnell.

Wir sind eine 15-köpfige, junge und dynamische Praxis. An stressigeren Tagen kann es da schon einmal passieren, dass eine Polymerisationsleuchte etwas unsanfter behandelt wird oder sogar zu Boden fällt. Dank der stabilen Aluminiumkonstruktion überstehen die VALO Leuchten auch diese Zwischenfälle ganz ohne Probleme. Unsere Leuchten funktionieren einwandfrei und zuverlässig jeden Tag aufs Neue und erfüllen dabei all unsere Wünsche und Anforderungen. Davon profitieren nicht nur wir als Zahnärzte und Teammitglieder, sondern natürlich auch unsere Patienten.

INFORMATION ///

Dr. stom. (Universität Novi Sad)

Sebastijan Morner

WEISS 32

Zahnzentrum Stuttgart

Schrenpfstraße 8a

70597 Stuttgart-Degerloch

Tel.: +49 711 760269

info@weiss32.de

www.weiss32.de



Ultradent Products
Infos zum Unternehmen



Der Instrumentenschrank, der selbstständig nachbestellt

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

INTERVIEW /// Im November 2021 führte Komet Dental DENTYTHING ein. Das Warenwirtschaftssystem nimmt der Praxis mit einem vollautomatisierten Instrumentenschrank, der selbstständig Nachschub bestellt, die Nachbestellung von rotierenden Instrumenten ab. Welche wirtschaftlichen und organisatorischen Benefits, aber auch Bedenken stecken für das zahnärztliche Team dahinter? Rede und Antwort dazu stehen Janine Feta, Kampagnenmanagerin D-A-CH, sowie Entwickler Jan-Bodo Möller, IT Demand Manager, der im Namen des Produktteams spricht.



Janine Feta

Was ist die Kernkompetenz von DENTYTHING?

Janine Feta: DENTYTHING ist ein digitales Warenwirtschaftssystem, das wir mit einem intelligenten physischen Warenlager, dem DENTY, kombiniert haben, sodass der Praxis die Nachbestellung von rotierenden Instrumenten komplett abgenommen wird und die Produkte zusätzlich gut sortiert und schnell findbar sind.

Wie kam es zu der Idee, einen solchen digitalen Instrumentenschrank für die Praxis zu entwickeln?

Jan-Bodo Möller: Die Ursprungsidee entstand bereits vor fünf Jahren in der Komet Logistikabteilung. Daraus entwickelte sich ein Prototyp, ein Ordnungssystem mit einer gewissen Intelligenz unter dem Arbeitsnamen „Zauberbox“. Ich bin also zum Zeitpunkt eines funktionierenden Systems in das Projekt eingestiegen. Es wurde sich darauf verständigt, dies als Grundlage zu nehmen, um ein serienreifes Produkt daraus zu entwickeln. Und

so bauten wir auf den bisher gemachten Erfahrungen auf. Das war die Geburt von DENTYTHING. Das alles fiel zeitlich in den ersten Corona-Lockdown, sodass sich unsere Teammitglieder zu Hause entsprechend aufstellten und sozusagen im Hobbykeller löteten und tüftelten. Das war schon bizarr, aber das Ergebnis ließ sich sehen: Im November 2021 erhielt DENTYTHING die Marktreife und wir sind alle sehr stolz auf unsere großartige Teamleistung unter diesen ungewöhnlichen Voraussetzungen. Alle haben Anteil an diesem Erfolg. Tatsächlich waren bei der Entwicklung die bürokratischen Fragen um Normen und Zertifizierungen in Deutschland für uns die größte Herausforderung (lacht).



Jan-Bodo Möller



Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen



Feta: Wir können wirklich sagen: Die Entwicklung fand ausschließlich bei uns in Lemgo statt, generiert aus dem Know-how und Engagement der eigenen Mitarbeiter. Insofern wurde DENTYTHING im wahrsten Sinne aus ureigener Kraft von Komet Dental gestemmt.

Welche wirtschaftlichen Vorteile hängen mit DENTYTHING zusammen?

Feta: Der DENTY bringt dem Kunden als Konsignationslager erhebliche Vorteile. Er ist immer bevorratet und solange die Instrumente im DENTY schlummern, werden sie auch nicht abgerechnet. In Rechnung gestellt wird also nur das, was wirklich entnommen und benutzt wurde. Dadurch sinkt die Kapitalbindung für die Kunden erheblich. Dank des verschlankten automatisierten Bestellvorgangs können auch die Prozesskosten gesenkt werden und das Team kann sich auf andere Themen konzentrieren.

Welche organisatorischen Veränderungen bringt DENTYTHING denn genau für das zahnärztliche Team mit sich?

Feta: Er stellt sicher, dass qualitativ hochwertige Instrumente immer zur Hand sind. Der Satz „Muss erst nachbestellt werden“ kommt hier nicht mehr vor, denn die individuell zusammengestellten Hauptprodukte einer Praxis sind im DENTY immer vorrätig. Hier findet jedes Instrument sein eigenes Fach, die Praxis ist damit also bestens sortiert. Die festen Lagerplätze sorgen für optimale Ordnung und in Zukunft genügt ein gezielter Griff. So werden also keine unnötigen Bestellungen mehr aufgrund von verschiedenen Lagerorten aufgegeben und auch Bestellfehler kommen nicht mehr vor. Unser digitaler Schrank optimiert somit den Workflow, spart Zeit und Nerven und sichert reibungslose Behandlungsabläufe.

Der Direktvertrieb ist ein von Anbeginn und über die Jahrzehnte gewachsenes Qualitätsmerkmal bei Komet Dental. Dahinter steht vor allem das persönliche Gespräch des Zahnarztes mit der bzw. dem Komet Fachberater/-in. Jetzt „übernimmt“ der DENTY – oder wie sieht das neue Betreuungskonzept von Komet Dental zukünftig aus?

Feta: Nein, der DENTY „übernimmt“ nicht, sondern ist ein weiterer innovativer Vertriebskanal für unsere Kunden. Neben Telefon, Online-Bestellungen und der direkten Fachberatung kann

das zahnärztliche Team sich mit dem DENTY einen weiteren Servicebaustein von Komet in die Praxis holen. Unsere Fachberater/-innen sind und bleiben natürlich fester Bestandteil der Komet-DNA. Im Gespräch mit ihnen definieren die Kunden zum Beispiel die individuelle Bestückung ihres Schrankes.

Wie aufwendig ist die Implementierung von DENTYTHING in einer Praxis? Und sind die Mitarbeiter/-innen anschließend dem Schrank technisch gewachsen?

Feta: Es ist überaus simpel. Der Schrank wird ausgepackt und an die Steckdose angeschlossen ... und funktioniert! Testkunden bestätigten uns, dass der Anschluss derart selbsterklärend war, dass theoretisch ein Telefon-Back-up als Hilfe auch schon genügen würde.

Möller: Jede Interaktion an den Schubladen wird von nun an vom DENTY über Sensoren auf den Platinen erfasst und an ein Tablet transferiert, das wiederum mit uns in Lemgo kommuniziert. Das Tablet ist also das Kernstück. Wird die Mindestbestellmenge erreicht, fordert unser Buchungssystem automatisch eine neue Lieferung an. Dabei werden auch die anderen Fächer überprüft, ob dort Nachschub notwendig ist, und dann alles zu einer Sammellieferung zusammengefasst. Die Praxismitarbeiterin muss also nichts weiter tun als das Päckchen aus Lemgo entgegenzunehmen und die Produkte in den DENTY einzusortieren.

Feta: Dazu kommt, dass die Softwareoberfläche auf dem Tablet intuitiv zu bedienen ist und der DENTY sogar daran erinnert, falls man mal vergisst, eine Entnahme zu buchen.

Was sagen Sie dem Zahnarzt, der sich schwertut, sein ganzes Vertrauen auf die vollautomatisierte Bestellung zu setzen?

Feta: Die Testkunden haben direkt den Mehrwert des DENTY für sich entdeckt. Sie bestätigen, dass alles nicht so technisch ist, wie es sich vielleicht anhört. Mit wem, wenn nicht mit uns als Qualitätsunternehmen, das immer zur Seite steht, möchte man den Schritt in die Zukunft wagen? Ja, und vielleicht braucht es eine Mini-Portion Mut, um sich anschließend von DENTYTHING im positiven Sinn überraschen zu lassen.

Würden Sie so weit gehen, dass mit DENTYTHING ein neues Kapitel in der Komet Firmengeschichte aufgeschlagen wird?

Feta: Ich finde, ja! Der DENTY liegt als digitales Warenwirtschaftssystem außerhalb der sonst üblichen Produktpalette von Komet Dental und passt doch perfekt in unser Service-Portfolio!

INFORMATION ///

Komet Dental

Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG

Trophagener Weg 25, 32657 Lemgo

Tel.: +49 5261 701-700

info@kometdental.de • www.kometdental.de

www.dentything.com

„Ein Gewinn für Anwender und Patient“

Ein Beitrag von Katja Mannteufel

INTERVIEW /// Um den Anforderungen der modernen Zahnheilkunde und den Wünschen der Kunden nach einer zuverlässigen Versorgung gerecht zu werden, setzt Kulzer auf die ausgeprägte Materialkompetenz und eine enge Zusammenarbeit mit Experten und Anwendern. Nur so können innovative Produkte entwickelt und mit hoher Qualität produziert werden. Kulzer bietet seit vielen Jahrzehnten hochwertige zahnmedizinische Produktlösungen an und ist weltweit mit vielen Spezialisten vernetzt. Die Verbindung aus Erfahrung und Expertise sorgt für verlässliche Qualitätsprodukte und zeitgemäße Dentallösungen. Dr. Andreas Utterodt ist Senior Scientist bei der Kulzer GmbH, auf die Entwicklung moderner Komposite spezialisiert und maßgeblich an der Entwicklung von Venus® Diamond ONE im Einfarbkonzept beteiligt. Im Interview steht er Rede und Antwort.



Dr. Andreas Utterodt ist Senior Scientist bei der Kulzer GmbH. Sein Spezialgebiet sind Komposite. Auch an der Entwicklung des neuesten Komposits im Einfarbkonzept, Venus® Diamond ONE, war er maßgeblich beteiligt.

Herr Utterodt, als Senior Scientist bei Kulzer gehören vor allem Komposite zu Ihrem Spezialgebiet in Forschung und Entwicklung. Ein äußerst komplexes und anspruchsvolles Thema mit großer Verantwortung für den Zahnerhalt. Wie stellt sich Kulzer dieser Herausforderung? Die Produktentwicklung ist bei Kulzer echte Teamarbeit. Der intensive Austausch unserer Produkt- und Materialspezialisten mit Zahnmedizinern wurde in den letzten Jahren noch stärker ausgebaut. Unsere interdisziplinären Expertenteams haben den Markt im Blick und sammeln Informationen aus allen Regionen. Um die Bedürfnisse unserer Kunden zu erfüllen, müssen wir frühzeitig die Probleme und Herausforderungen verstehen, die mit einer zahnmedizinischen Behandlung auftreten können. Deshalb binden wir Zahnärzte bereits in die Entwicklung ein. Ein Zahnarzt in unserem Team ist für mich der erste Kunde vor Ort und bewertet das Produkt bereits im Entwicklungsprozess. Anregungen bekommt das Team permanent von wissenschaftlichen Tagungen und Kongressen weltweit, dem Austausch mit Fachexperten von Universitäten sowie von praktizierenden Zahnärzten und Zahntechnikern. Ein Blick über den Tellerrand in andere Technologie- und Industriebereiche inspiriert die Produktentwicklung ebenfalls bei der Suche nach passenden Lösungen. Bei diesem Technologie-Scouting gilt es wachsam und offen für neue Ideen zu sein – das finde ich besonders spannend!

Welchen Kriterien müssen moderne Komposite genügen und wie lassen sich dabei ästhetische wie wirtschaftliche Ansprüche miteinander vereinen?

Die Anforderungen an Kompositrestaurationen sind vielfältig: Das Material muss nicht nur eine hervorragende Ästhetik liefern, sondern extrem belastbar sein bei gleichzeitig niedrigem Schrumpf. Eigenschaften, die insbesondere unsere TCD-Urethan-Komposite der Marke Venus Diamond® und Venus® Pearl hervorragend erfüllen. Für diese zahnärztlichen Hochleistungsmaterialien haben wir bei Kulzer einen maßgeschneiderten Baustein entwickelt und patentieren lassen. Das war eine große Herausforderung und ein bedeutender Entwicklungsschritt zu noch widerstandsfähigeren Dentalkompositen. Komposite sind faszinierende Verbundwerkstoffe, die sowohl eine minimalinvasive Behandlung ermöglichen oder auch große Restaurationen mit Langzeiterfolg gewährleisten. Dabei sind sie wegen ihrer ästhetischen Vorteile und der sowohl zeit- als auch kostensparenden Verarbeitung bei Zahnärzten und Patienten gleichermaßen geschätzt. Die hohe Belastbarkeit und die hervorragende Langlebigkeit haben den High-tech-Verbundwerkstoff in der Restaurativen Zahnheil-



Die Venus® Diamond-Kompositfamilie wurde im vergangenen Jahr um den neuen Farbton ONE – die universelle Farblösung im Einfarbkonzept – erweitert. Venus® Diamond ONE ist als Basis Kit mit Spritzen oder PLTs erhältlich.

ANZEIGE

IT.
RÖNTGEN.
SICHERHEIT.
SERVICE.

Wir bedanken uns für ein grandioses 2021 und wünschen Ihnen und Ihren Familien ein frohes Weihnachtsfest und einen guten Rutsch in ein gesundes Jahr 2022! Bleiben Sie gesund!

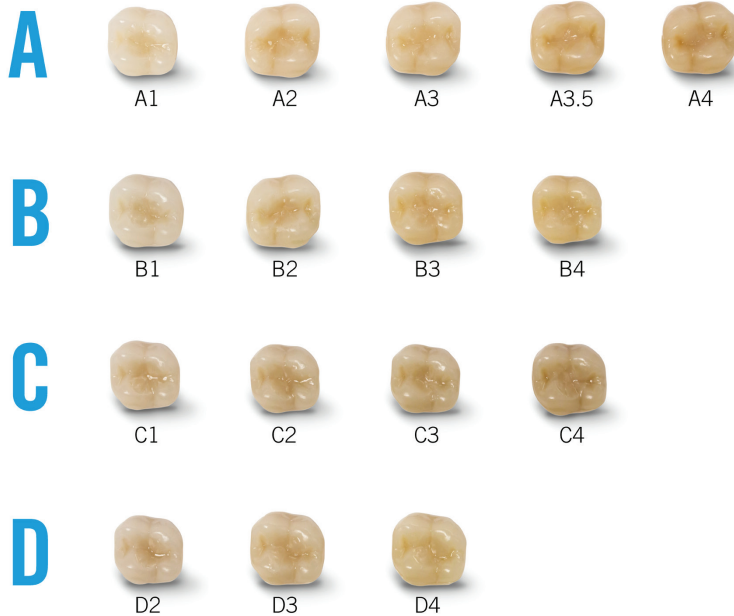
Telefon: 02361 - 10 62 700
Fax: 02361 - 10 62 710
Mail: info@xi-ko.de
www.x-imaging.de





Mit der Farbe Venus Diamond ONE gefüllte okklusale Kavitäten in künstlichen Zähnen.

Eine einzige Farbe – Venus Diamond ONE



kunde immer beliebter werden lassen. Eine Herausforderung bei der Verwendung von lichterhärtenden Kompositen besteht darin, den mit der Polymerisation verbundenen Schrumpfung gering zu halten, um das Risiko für Undichtigkeiten und Sekundärkaries zu minimieren. Unsere neuen Materialien konnten dabei sehr gute Fortschritte erreichen. Die innovative Vernetzerstruktur der TCD-Urethane macht den lichtpolymerisierten Werkstoff extrem widerstandsfähig und besonders bruchfest bei gleichzeitig minimaler Schrumpfkraft. Eine längere Haltbarkeit einer gelungenen Restauration ist auch ökonomisch und medizinisch vorteilhaft, denn umso länger bleiben die Zähne gesund.

Mit dem praktischen Einfarbkonzept erleichtert Venus® Diamond ONE alltägliche Basisrestaurationen vor allem im Seitenzahnbereich von A1 bis D4 – garantiert ästhetisch, made in Germany, verträglich und effizient.



Für jede Praxis in Deutschland hat Kulzer ein exklusives Venus Diamond ONE Basis Kit reserviert. Dieses enthält, neben dem Einfarbkomposit ONE (wahlweise PLT/Kapsel oder Spritze), den Venus Diamond Flow Baseline sowie das Universaladhäsiv iBOND-Universal. Die Bestellung erfolgt über www.kulzer.de/ONE, Fax +49 6181 96893897 oder die Hotline 0800 43723368.

Welchen Stellenwert nimmt der Systemgedanke im Hinblick auf eine zeitgemäße Füllungstherapie ein? Medizinprodukte werden nicht immer vom gleichen Hersteller benutzt, weshalb wir auch die Kompatibilitäten mit vielen anderen marktüblichen Produkten prüfen und bewerten. Hinweise zu Inkompatibilitäten sind in der Gebrauchsinformation zu finden und dringend zu beachten. Oft unterschätzen Anwender jedoch den Systemgedanken hinter den Produkten. Hersteller können natürlich nur die eigenen Produkte optimal für eine Kombination miteinander entwickeln und herstellen. Wir haben heute eine riesige Vielfalt an guten Medizinprodukten zur Auswahl, aber so austauschbar und ähnlich sie wirken, unterscheiden sie sich doch mehr oder weniger deutlich in ihren Eigenschaften, Funktionen und Wechselwirkungen. Dem Anwender ist das oft nicht bewusst. Ein Beispiel dafür sind Lichtgeräte, die teilweise mit erstaunlichen Versprechen werben, jedoch nur bei einer optimalen Abstimmung von Wellenlänge, Intensität und Komposit beispielsweise verkürzte Belichtungszeiten erlauben. Passen die optischen Eigenschaften, das Initiatorsystem oder die Polymerisationskinetik nicht zum System, können sogar unterschiedliche Risiken entstehen, ohne dass es der Anwender bemerkt.

KULZER

com

EXPERTS
MEET
EXPERTS



Weitere Informationen,
Anmeldung und Tourplan
unter kulzercom.net

Zum Portfolio von Kulzer gehört unter anderem die Kompositfamilie Venus® Diamond. Wofür steht sie und wovon profitieren Anwender und Patienten?

Venus® Diamond war ein Meilenstein als erstes Komposit mit einer völlig neuen Zusammensetzung basierend auf der TCD-Urethan-Matrix und verzichtet vollständig auf Bisphenol A-enthaltende Monomere. Die Entwicklung des Nanohybridkomposits führte zu einem maßgeblich verbesserten Eigenschaftsprofil, das bis heute zur Spitzenklasse der restaurativen Werkstoffe gehört. Frakturen und Chipping kommen bei solchen Restaurationen nur extrem selten vor, weil die Bruchfestigkeit so hoch ist. Der Mehrwert liegt jedoch in der Kombination aller Vorteile – niedriger Schrumpfung, Ästhetik, Abrasionsfestigkeit, hohe Widerstandsfähigkeit – damit bleibt eine schöne Restaurationsarbeit auch lange erhalten. In konventionellen Kompositen ist Bis-GMA seit den 1960er-Jahren die wichtigste Reaktivkomponente, welche als Industriechemikalie weit verbreitet ist. Ich bin stolz darauf, dass wir mit der TCD-Urethan-Matrix eine maßgeschneiderte Verbesserung für Dentalkomposite mit herausragenden Vorteilen entwickeln konnten. Es wird ausschließlich für Kulzer hergestellt und garantiert den TCD-Kompositen eine hervorragende Performance und Verträglichkeit. Namensgeber für das erste Komposit dieser Materialklasse war der Diamant. Der Edelstein ist faszinierend schön und widerstandsfähig zugleich. Attribute, die auf die ausgezeichneten ästhetischen Möglichkeiten, die außerordentlich hohe Materialbelastbarkeit und lange Haltbarkeit von Venus® Diamond zutreffen. Ein überzeugendes zahnfarbendes Reparaturergebnis mit Langzeiterfolg bietet auch das drei Jahre später eingeführte Komposit Venus® Pearl. Es basiert auf derselben einzigartigen TCD-Urethan-Formel und einem optimierten Füllersystem, das eine weichere Konsistenz ermöglicht im Vergleich zu Venus® Diamond, dessen Konsistenz als fest beschrieben werden kann. Für Zahnärzte mit einer Vorliebe für die weicheren Materialien ist sogar die Verarbeitung mit einer Pinseltechnik im Frontzahnbereich möglich. Das zaubert den Patienten ein natürlich ästhetisches Lächeln ins Gesicht – wie den schimmernden Glanz einer Perle, den Namensgeber

für das Produkt. Beide Universalkomposite sind für alle Kavitätenklassen bestens geeignet und können auch nach individueller Vorliebe kombiniert werden, denn in der Venus®-Produktfamilie sind auch die Farben nach dem gleichen Konzept abgestimmt. Das kommt dem Anwender entgegen.

Ebenso spielen Universalkomposite mit vereinfachten und reduzierten Farbkonzepten – wie das zuletzt für die Produktreihe entwickelte Venus® Diamond ONE – eine zunehmende Rolle. Wie erklären Sie sich die Nachfrage?

Wissenschaft und Technik entwickeln sich ständig weiter und ermöglichen Verbesserungen. Es ist vorteilhaft, damit Produkte und Therapiekonzepte voranzubringen, aber es führt vielfach auch zu mehr Komplexität, die selbst für Fachleute zur Herausforderung werden kann. Es ist deshalb verständlich, dass es ein wachsendes Bedürfnis nach Vereinfachung gibt. Wenn Materialien viele positive Eigenschaften verbinden und mehr können, ist auch die Vereinfachung in der Anwendung ein Vorteil. So wie die Universalkomposite heute fast vollständig die früher üblichen Front- und Seitenzahnkomposite abgelöst haben, kann ein vereinfachtes Farbkonzept wie Venus® Diamond ONE jetzt im Seitenzahnbereich die Farbauswahl obsolet machen. Es passt sich einfach der Zahnfarbe beliebig an. Ich finde es immer wieder faszinierend, was die Zahnärzte durch gelungene Schichtungen mit Farben und Transluzenzen für geniale Ergebnisse erzielen. Der Praxisalltag und die Patientensituation lassen aber nicht immer Zeit für das Restaurieren von Kunstwerken, sodass eine einfachere Lösung mit viel weniger Zeitaufwand und einem dennoch überzeugenden ästhetischen Ergebnis hervorragend in jede Praxis passt. Das ist dann ein Gewinn für Anwender und Patient. Dazu kommt noch der Vorteil einer übersichtlichen Lagerhaltung und geringeren Kostenbindung. Natürlich ist es auch ein Kompromiss, der seine Grenzen hat, aber eine überzeugend gute Lösung für die Mehrzahl der täglichen Fälle!

Fotos: © Kulzer GmbH

Wissenstransfer per Truck – die Kulzer Mobile Academy ist auf Tour!

In der Kulzer Mobile Academy haben Interessierte die Möglichkeit, kostenfrei mehr über Venus® Diamond ONE zu erfahren und es selbst zu testen. Mit einem durchdachten Hygienekonzept gemäß RKI-Richtlinien tauchen die Teilnehmer in kleinen Gruppen in die Produkt- und Vortragswelt ein und sichern sich ohne Bedenken oder lange Anreise bis zu vier Fortbildungspunkte nach BZÄK und DGZMK.

INFORMATION ///

Kulzer GmbH

Leipziger Straße 2
63450 Hanau
Tel.: 0800 43723368
info.dent@kulzer-dental.com
www.kulzer.de/ONE

Infos zum Unternehmen





Der erste Instrumentenschrank, der selbst nachbestellt

Potenzial

Warum sollte dentalen Instrumenten durch ein neuartiges Warenwirtschaftssystem eine höhere Aufmerksamkeit in der Praxis geschenkt werden?

Zahnärztliche Instrumente sind die große Selbstverständlichkeit in jeder Praxis. Sie führen oft ein eher unscheinbares Dasein und werden im Rahmen der Bevorratung routinemäßig einfach nachbestellt. Rotierende, reziproke und oszillierende Instrumente in der richtigen Mischung üben aber einen größeren Einfluss auf die Wirtschaftlichkeit aus als gedacht. Sie sollten in Sachen Effizienz regelmäßig und gezielt auf den Prüfstand gestellt werden.

Bitte ein Beispiel, warum es sich lohnt, das eigene Standardsortiment einmal überprüfen zu lassen!

Durch eine kontinuierliche Bewertung der Behandlungssätze können Bereiche identifiziert werden, in denen sowohl die Effizienz gesteigert als auch die Patienten besser bedient werden können. Kennen Sie zum Beispiel den speziellen Kronentrenner 4ZR zum Trennen extrem harter, vollkeramischer Kronen? Der 4ZR zeigt schön auf, wie man sich das „Präparationsleben“ leichter machen kann.

Wer hilft, mein Instrumentensortiment für solch einen Schrank zu optimieren und gleichzeitig individuell auf die Praxis abzustimmen?

Gemeinsam mit dem persönlichen Komet Fachberater wird der DENTY, der vollautomatisierte und stylische Instrumentenschrank, in der Praxis eingerichtet und bildet von nun an das individuelle Produktportfolio der täglichen Arbeit am Behandlungsstuhl ab. Einmal bestückt, ist der DENTY sofort startklar, bestellt das neu überdachte Instrumentarium ganz eigenständig nach und ist dabei kinderleicht zu bedienen.

Wirtschaftlichkeit

Spart man mit dem DENTY tatsächlich Geld?

Die Kombination aus Ordnungssystem und digitaler Warenwirtschaft ist beim DENTY einmalig. Damit ist dieser Schrank als Konsignationslager extrem wirtschaftlich. Bezahlt wird nur, was tatsächlich verbraucht wird. Die Rechnungstellung erfolgt monatlich und ganz bequem per Lastschrift. Durch den automatischen Bestellprozess sinken die Kapitalbindung und Prozesskosten. Gleichzeitig dürfen der Zahnarzt und sein Team sicher sein, dass die Mischung der Instrumente die Produktivität und Effizienz am Behandlungsstuhl ankurbelt.

Workflow

Fällt es schwer, einer vollautomatisierten Bestellung zu vertrauen?

Ganz bestimmt, handelt es sich doch um eine Veränderung, die weitere Implementierung der digitalen Zukunft in der Praxis! Doch mit DENTYTHING ist man bestens sortiert. Feste Lagerplätze sorgen für optimale Ordnung. Jedes Produkt hat im DENTYTHING sein eigenes Fach, sodass ein gezielter Griff genügt. So werden in Zukunft keine unnötigen Bestellungen aufgrund von verschiedenen Lagerorten mehr aufgegeben, Bestellfehler entfallen.

DENTYTHING optimiert durch die digitale Bevorratung den Workflow. Das spart Zeit, Nerven und sichert reibungslose Behandlungsabläufe. Und natürlich steht der/die Komet Fachberater/-in bei der Einführung des DENTY als auch für etwaige spätere Fragen als kompetenter Ansprechpartner zur Seite.

Ersetzt der DENTY somit einige der Aufgaben des/der für die Bevorratung verantwortlichen Mitarbeiters/-in?

Ja, und damit werden plötzlich Kapazitäten frei! Der DENTY erkennt selbst, wenn Vorräte zur Neige gehen und bestellt selbstständig nach. Entnahmen und Einbuchungen werden direkt am DENTY Tablet eingegeben. Das entlastet, sorgt für weniger Stress, schafft Zeitfenster und neue Spielräume im Team.





Das POLA LED-Mundstück deckt beide Zahnbögen ab und hat eine Universalgröße, es ist keine Praxisbehandlung und keine individuelle Schiene notwendig ...

Das moderne Zahnaufhellungssystem: POLA LIGHT mit LED-Technologie für zu Hause

SDI Limited freut sich, die Einführung von POLA LIGHT bekannt zu geben: 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 sechs Prozent Wasserstoffperoxid-Gel 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 sorgen die Gele für den höchsten Patientenkomfort bei einem Zahnaufhellungssystem für daheim. Die einzigartige Mischung schonender Zusatzstoffe und der hohe Wasseranteil verringern Empfindlichkeiten. 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 3g 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.

Infos zum Unternehmen



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

Automatisches Pflegesystem für Instrumente

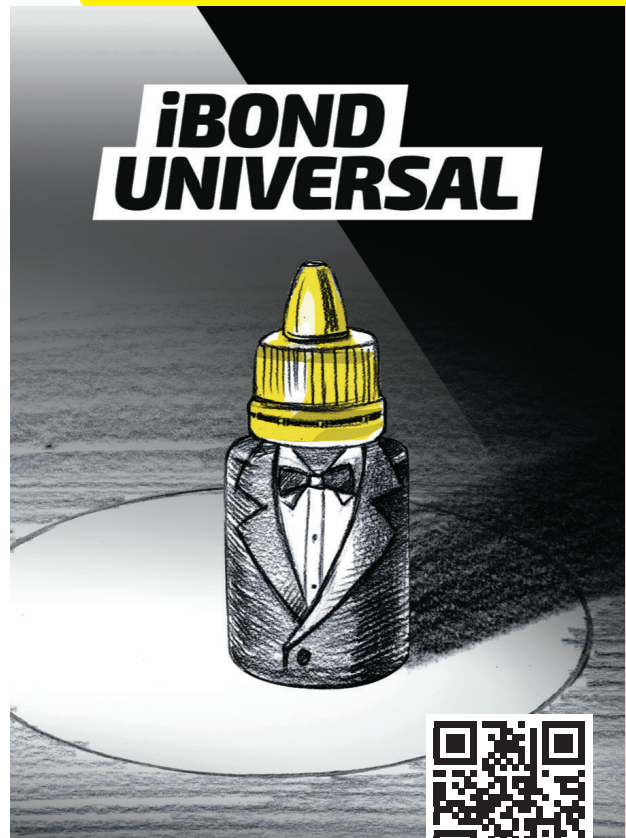
iCare setzt einen Standard im Bereich der Instrumentenpflegesysteme und ist in vielen Praxen ein treuer Begleiter im Praxisalltag. Das Pflegesystem ist einfach zu bedienen und besitzt viele praktische Funktionen, um eine komplette Instrumentenpflege für bis zu vier Instrumente in einem Pflegezyklus sicherzustellen. Abhängig von dem zum pflegenden Instrument ist die Pflegemittelmenge voreingestellt. Der Pflegeablauf startet



Infos zum Unternehmen

ganz einfach per Tastendruck und die komplette Pflege von vier Instrumenten ist in circa vier Minuten abgeschlossen. NSK Hand- und Winkelstücke sowie diejenigen anderer Hersteller können direkt auf die am Gerät befindlichen ISO-Kupplungen aufgesetzt werden. NSK Turbinen erfordern PTL-Adapter. Adapter für den direkten Anschluss von Turbinen anderer Hersteller sind selbstverständlich ebenfalls erhältlich. Das Spannzangen-Reinigungssystem hält die Spannzange sauber und im Ausblasmodus, mit dem überschüssiges Öl zuverlässig aus dem Instrument entfernt wird, kann die Dauer des Ausblasens selbst festgelegt werden. iCare ist aufgrund der kompakten Abmessungen sehr platzsparend und passt sich sehr gut in jede Praxisumgebung ein. Für die Installation sind nur ein Strom- und ein Druckluftanschluss erforderlich.

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



Infos zum Unternehmen

Universaladhäsiv für alle Formen der Adhäsivtechnik

Gestatten, Bond – iBOND Universal. Mit diesem Universaladhäsiv gelingt es selbst unerfahrenen Zahnmedizinierenden, die Haftfestigkeit eines Mehrflaschensystems zu erreichen.¹ Damit beweist dieses Universaladhäsiv echte Gentleman-Qualitäten und Loyalität. Erreicht wird dies durch die hohen Haftwerte im enthaltenen MDP-Monomer. Zusätzliche Sicherheit bietet die Tatsache, dass iBOND Universal schon seit sieben Jahren im Dienst ist. Profitieren Sie von diesem Bonding-Helden und seinem effizienten Anwendungsspektrum für alle Formen der Adhäsivtechnik: von Self-Etch- über Etch&Rinse- bis hin zur selektiven Schmelz-Ätz-Technik. Es ist Zeit, den echten Bond für Ihre Praxis kennenzulernen, der mit maximaler Effizienz, kompromissloser Zuverlässigkeit und grenzenloser Loyalität überzeugt. Das gilt für echte Filmhelden, wie auch für iBOND Universal von Kulzer.

Ergreifen Sie jetzt die Möglichkeit, den iBOND Universal kostenlos zu testen. Bestellung erfolgt über www.kulzer.de/ibond-universal, Fax +49 6181 96893897 oder Hotline 0800 43723368.

¹ Scherbindungsfestigkeit (MPa) an bovinem Dentin nach 24 Stunden Wasserlagerung und 5.000 Runden thermomechanischer Belastung (5 °C / 55 °C) erhalten von Zahnmedizinern, Universität Mainz und Kulzer R&D, Deutschland, 2014.

Kulzer GmbH
Tel.: 0800 4372522
www.kulzer.de

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

Schallzahnbürsten – innovativ und elektrisch

Das neue Schallzahnbürstenmodell von Philips, die Sonicare 9900 Prestige, sorgt für saubere und weißere Zähne sowie ein gesünderes Zahnfleisch. Im Vergleich zu einer Handzahnbürste entfernt sie bis zu 20 Mal mehr Plaque¹ und bis zu 100 Prozent² mehr Verfärbungen in weniger als zwei Tagen. Innerhalb von sechs Wochen können Patient*innen außerdem ein bis zu 15 Mal gesünderes Zahnfleisch entwickeln.³ Besonders macht die Sonicare 9900 Prestige ihre SenselQ Technologie. Diese misst den Anpressdruck, Putzbewegungen, die Dauer und die geputzten Flächen bis zu 100 Mal pro Sekunde und kann so den individuellen Putzstil identifizieren. In Echtzeit passt sich die Zahnbürste dem jeweiligen Putzverhalten an und reduziert automatisch die Intensität, wenn zu starker Druck ausgeübt wird. Dadurch wird eine sanfte Reinigung der Zähne und gleichzeitig ein effektiver Schutz des Zahnfleisches gewährleistet. Die dazugehörige Sonicare App speichert und analysiert automatisch die Putzdaten, ohne dass die App bei jeder Zahnreinigung geöffnet werden muss. Zudem übermittelt sie individuelle Empfehlungen zur Verbesserung des Putzstils an die Patient*innen. Damit ist die Sonicare 9900 Prestige die fortschrittlichste elektrische Zahnbürste, die Philips je auf den Markt gebracht hat.



Philips GmbH

Tel.: +49 40 349713010

sonicare.deutschland@philips.com



Infos zum Unternehmen

- 1 Im Vergleich zu einer Handzahnbürste in einer klinischen Studie
- 2 Im Vergleich zu einer Handzahnbürste im Labortest
- 3 Im Vergleich zur Nutzung einer Handzahnbürste für die Dauer von sechs Wochen in einer klinischen Studie



Hohlkörper und Gelenkinstrumente mit Thermodesinfektor ausblasen

Ein Thermodesinfektor, der valide reinigen, desinfizieren und kleinste Wasserinhaltsstoffe vollständig ausblasen kann? Möglich wird dies mit der neuen Serie HYG AIR aus der Manufaktur von IC Medical. Die Verpflichtung der Hersteller, Hohlkörper und Gelenkinstrumente auszublasen, lässt sich so extrem einfach erfüllen. Als Spezialist für Thermodesinfektoren stellt IC Medical diese Ausblasvorrichtung ab sofort als Zusatzoption bereit: beim kompakten HYG 5 sowie beim HYG 7, dem größten Modell. Damit dient diese Innovation für die Bandbreite eines täglichen Durchlaufs von 20 bis 70 Patient*innen und eignet sich so für praktisch jede Praxisgröße. Die Service- und Validierungsexpert*innen des bundesweiten Werkskundendienstes betreuen die Kunden mit Leistungen rund um Garantie, Service und Validierung. All dies offeriert IC Medical unter dem Claim „All Inclusive“ frei wählbar für einen Zeitrahmen von bis zu fünf Jahren.



IC Medical GmbH

Tel.: +49 7181 7060-70

www.icmedical.de

Infos zum Unternehmen



Bohrschablonendesign durch künstliche Intelligenz

Der SICAT **RAPID DIGITALGUIDE** ermöglicht es Zahnärzt*innen, den digitalen Chairside-Workflow zu optimieren. Dieser wird damit besonders zeitsparend und überaus einfach: planen, drucken und behandeln. Durch den Einsatz künstlicher Intelligenz und fortschrittlicher Algorithmen, die auf der Erfahrung von mehr als 150.000 geplanten Bohrschablonen, darunter 20.000 SICAT **DIGITALGUIDE**, basieren, liefert SICAT den komplett druckfertigen **RAPID DIGITALGUIDE** für nur 19,90 Euro. Zudem kann wertvolle Zeit gespart werden, da das Design automatisch innerhalb von 20 Minuten erstellt und direkt für den 3D-Druck verfügbar ist. Damit ist keine manuelle Nachbearbeitung erforderlich. Die Behandlung der Patient*innen kann noch am selben Tag erfolgen, was die Wartezeit verkürzt und das Behandlungserlebnis verbessert. Ein einfacher und schneller Workflow von der digitalen 3D-Implantatplanung in der SICAT Implant-Software zur endgültigen Implantatinserterion.



SICAT GmbH & Co. KG

Tel.: +49 228286 2060

www.sicat.com

Infos zum Unternehmen

Intraoralscanner: Ein Plus in der Anwendung und Behandlung

Align Technology launcht dieses Jahr die iTero Workflow 2.0 Software. Diese Software erweitert damit die bisherige Produktpalette mit einer höheren Schärfe bei Intraoralbildern und präziseren Detaildarstellung von Knochen- und Weichgewebe. Mit dem iTero Element 5D Intraoralscanner gelingt es den Anwender*innen ganz einfach, einen Scan durchzuführen, die Aufnahme zu digitalisieren und dank der neuen automatischen Uploadfunktion die Aufnahme auch automatisch in 2D-Farbfotos zu konvertieren. So eröffnet sich Benutzer*innen des iTero Element 5D Scanners eine zusätzliche Arbeitserleichterung, da sie dank dieser erweiterten Funktion damit das Verschreibungsformular auf der Invisalign Doctor Site (IDS) automatisch mit fünf 2D-Farb-Scan-Aufnahmen ausfüllen können. Die neue automatische Uploadfunktion wird auf allen Märkten zur Verfügung stehen und liefert sowohl für das Invisalign System zertifizierten Zahnmediziner*innen als auch Patient*innen Vorteile dank der reduzierten Zahl der Arbeitsschritte bei der Invisalign Falleinreichung.



Infos zum Unternehmen

Align Technology GmbH

Tel.: 0800 2524990

www.invisalign-go.de



Reinigung und Schmierung von bis zu vier Handstücken gleichzeitig

Die Coronapandemie hat den Fokus einmal mehr auf die hygienekonforme Aufbereitung von potenziell mit Krankheitserregern kontaminierten Medizinprodukten gelenkt. Schnell auf Nummer sicher gehts mit dem Pflegegerät Lubricare 2 von Bien-Air Dental, das die Reinigung und Schmierung von bis zu vier Handstücken gleichzeitig effektiv und kostensparend übernimmt. Dank vorprogrammierter Betriebsmodi erfolgt die Wartung völlig automatisch: So reinigt Lubricare 2 eine Turbine in etwa 20 Sekunden und ein Winkelstück in 40 Sekunden. Für einen besseren Zugang kann die Fronttür entfernt werden. Durch den Einsatz des Doppelmagnetventilsystems und einer speziellen Reinluftleitung liefert das System saubere Luft ohne Ölbeimischung. Vor der Schmierung wird das Wasser im Kopf entfernt, wodurch die Schmierungsergebnisse maximiert und die Leerlaufzeit vor der Behandlung minimiert werden. Lubricare 2 verfügt zudem über einen eingebauten Ölnebelabsaugmechanismus, um die Diffusion von Aerosolen während des Betriebs zu verhindern. Im Vergleich zum manuellen Verfahren wird der Ölverbrauch so um 25 Prozent reduziert – und mit ihm die Kosten.

Übrigens: Gänzlich inklusive ist bei Bien-Air die individuelle Einweisung in die Funktionsweise sowie Schulung zur Aufbereitung der Instrumente nach RKI-Standards direkt im Anschluss an den Kauf des Lubricare 2 in der Praxis der Kunden.



Infos zum Unternehmen

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



Schmerzfremde Betäubung durch computerassistierte Injektionen

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

Fluss verhindert den Schmerz, der entsteht, wenn ein Depot zu schnell gelegt wird. Selbst palatinale Injektionen können vorgenommen werden, ohne dass der Patient

Unbehagen oder Schmerz empfindet. Der Griff um das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass der Behandler während der Injektion in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten kann. Es sind keine Fingerkräfte nötig, sodass eine Belastung von Muskeln und Gelenken

vermieden wird. Durch die Möglichkeit einer guten Fingerstütze kann die Kanüle während der Injektion vollkommen still an einer Stelle gehalten werden.

Das Instrument eignet sich für alle odontologischen Lokalanästhesien, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie hat. Der computergesteuerte Fluss in allen drei Programmen ermöglicht das leichte Legen einer

schmerzfremden Betäubung – selbst palatinal. Zusätzliche kostenaufwendige Verbrauchsstoffe sind nicht vonnöten. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert. Das Gerät lässt sich mit einem Fußschalter bedienen, der im Lieferumfang enthalten ist.

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

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



OBERFLÄCHEN			
ART DER DESINFZEKTION	FLÄCHE	ANZAHL REINIGUNGEN	KOSTEN PRO MONAT
Mit ZOOONO®	100 m²	1x im Monat	42,00 €
Herkömmliche Oberflächendesinfektion durch Reinigungskraft 1x täglich	100 m²	1x täglich	159,80 €
Herkömmliche Oberflächendesinfektion nach jeder Behandlung	3 m²	nach jedem Patienten	177,38 €
Kosten mit herkömmlichen Desinfektionsmitteln			337,18 €/Monat
Ersparnis durch ZOOONO®			295,18 €/Monat 3.542,16 €/Jahr

Die gesamte Tabelle mit allen Parametern finden Sie auf www.essentials-clean.de/zoono/praxis

Desinfizieren reduzieren, Schutz erhöhen

Gerade in Zahnarztpraxen ist Hygiene essenziell, um in einer möglichst keimfreien Umgebung zu arbeiten bzw. behandelt zu werden. Jeden Tag werden alle Oberflächen mehrmals entkeimt und die Hände der Behandelnden regelmäßig mit scharfen Desinfektionsmitteln desinfiziert. Das ist nicht nur für Haut und Atemwege eine große Belastung, die umfassende Oberflächendesinfektion führt auch zu einem erhöhten Zeit- und Kostenaufwand.

Mit ZOOONO® steht Praxismitarbeitenden eine Desinfektion zur Verfügung, die Oberflächen nachweislich 30 Tage frei von Viren und Bakterien hält. Der entsprechende Handschaum sorgt dafür, dass Hände für die nächsten 24 Stunden vor der Kontaminierung mit Viren und Bakterien geschützt werden. ZOOONO® ist besonders hautverträglich und reizarm. Nach dem Auftragen auf die Haut sowie auf Oberflächen entsteht eine monomolekulare Schicht, die antimikrobielle Polymere auf einer Silanbasis bildet. Diese ziehen Krankheitserreger an und reißen die Zellwände auf, wodurch die Erreger dauerhaft zerstört werden. Die Handdesinfektion ist farb- und geruchlos, nicht dehydrierend, ohne Alkohol, umweltverträglich, nicht korrosiv und für Menschen und Tiere völlig harmlos. Zudem bleibt die Wirkung von ZOOONO® auch nach dem Händewaschen aktiv und bietet so einen nachhaltigen Schutz – den ganzen Praxistag. Es reicht, die Oberflächen der Praxis einmal pro Monat mit ZOOONO® zu desinfizieren und die Hände einmal morgens mit dem Handschaum zu behandeln.

Essentials concept GmbH
Tel.: +49 89 540474330
virenfrei.de

MTA Zement mit Hydroxylapatit 1g oder 2g

SPEIKO bietet seit vielen Jahren – verlässlich und mit großer Resonanz vonseiten der Kunden – MTA Zement an. Dabei verzichtet das Unternehmen bei der Verpackung auf Schnickschnack und hält, was es verspricht! Bei 1g Inhalt können sich Verbraucher*innen sicher sein, die gesamte Menge von 1g auch wirklich zur Verarbeitung zur Verfügung zu haben. Die Verpackung ist so gewählt, dass nur so viel entnommen werden kann, wie benötigt wird. Der verbleibende Rest in einer gut verschlossenen Flasche kann bis zum Verfallsdatum – drei Jahre ab Herstellung – ohne Kompromisse verwendet werden. SPEIKO MTA Zement verfügt über hervorragende physiochemische Eigenschaften. Hierzu zählen unter anderem die sehr feine Konsistenz und die dadurch gute Aufnahme auf ein Instrument. Der SPEIKO MTA Zement hat eine cremige Konsistenz. Durch die Rezeptur des Zements wird eine hervorragende Bindung an Dentin erzielt, die einen sicheren, bakteriedichten Verschluss ermöglicht. Durch den Zusatz von Hydroxylapatit ist der MTA Zement besonders biokompatibel und wirkt remineralisierend.

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



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

Moderne Praxissprechanlage mit Sonderfunktionen

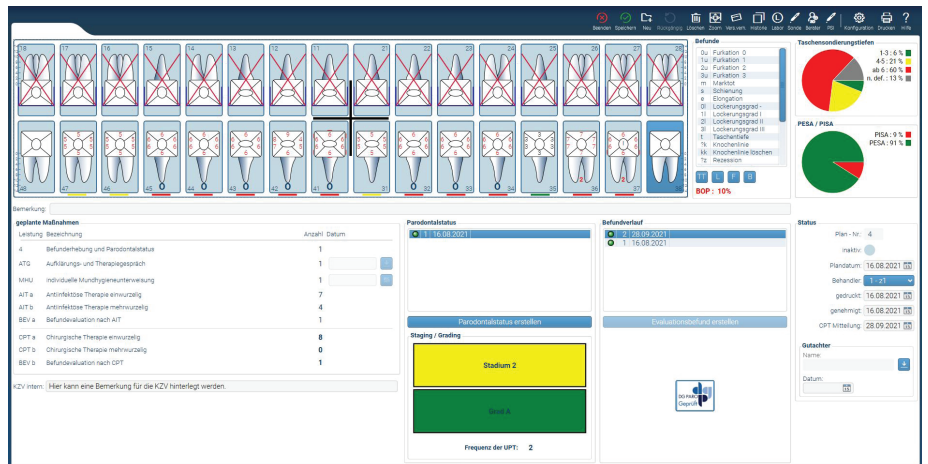


Moderne Praxen erfordern ein modernes Management, ein modernes Design und zeitgemäße Formen der Kommunikation. Arbeitsschritte müssen professionell Hand in Hand greifen, zügig und reibungslos vonstattengehen, damit am Ende Zeit und Raum für das Wesentliche, den Patienten, bleiben. Eine modern geführte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

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

Praxissoftware-Update zur neuen PAR-Richtlinie

Die Digitalisierung des Gesundheitsmarktes hat aufgrund der neuen PAR-Richtlinie zur systematischen Behandlung von Parodontitis einen deutlichen Schub erfahren. Damit stehen den Zahnarztpraxen zur Bekämpfung der zahnmedizinischen Volkskrankheit Parodontitis Behandlungsmöglichkeiten auf neuestem wissenschaftlichen Stand zur Verfügung. Die Neuerungen machen aber komplexe Umstellungen an der Praxissoftware notwendig, von denen bereits viele seit Beginn des vierten Quartals zur Verfügung stehen. Für die Anamnese zu Beginn der Parodontitis-Behandlungsstrecke steht mit dem CGM Z1.PRO Anamnesebogen das ideale Patientenbindungsmodul bereit. Der Fokus liegt dabei auf dem Datenschutz sowie der Konformität der Datensätze. Zusätzlich wurde der PAR-Planungsdialog an die neuen Vorgaben angepasst, womit die neuen PAR-Leistungen (4, MHU, ATG, AITa/b, CPTa/b, BEVa/b) und die UPT-Leistungen (UPTa-g) integriert wurden. Die Abrechnung der Leistungen erfolgt in Teilschritten: Die erstmalige Abrechnung erfolgt nach Abschluss der AIT-Maßnahmen in einem eigens dafür vorgesehenen Abrechnungsdialog. Auch die Abrechnung der UPT-Leistungen nach Abschluss der antiinfektiösen bzw. chirurgischen Maßnahmen in der sich daran anschließenden UPT-Phase wurde integriert. In Kürze soll darüber hinaus das Erstellen von PAR-Plänen gemäß der Richtlinie für Versicherte nach § 22a SGB V möglich sein.



Infos zum Unternehmen

CompuGroup Medical Dentalsysteme GmbH
Tel.: +49 261 80001900
www.cgm-dentalsysteme.de



Digitaler Assistent im dentalen Workflow

Mit charly analytics bietet solutio seinen Kunden ein neues umfassendes intelligentes Business Tool: Daten werden automatisch aus der Zahnarztsoftware charly übernommen, strukturiert, analysiert, grafisch aufbereitet und an die jeweilige Zielgruppe adressiert. Als digitaler Assistent im dentalen Workflow liefert charly analytics in mehr als zehn übersichtlichen Dashboards aktuelle Auswertungen sowie betriebswirtschaftliche Kennzahlen und analysiert die internen Praxisprozesse. Die smarte Lösung zeigt Potenziale für die Praxisentwicklung auf und weist auf Defizite im Workflow hin. Das Tool bildet die Praxisabläufe ab, damit alle Mitarbeitenden jederzeit und von überall auf die benötigten Informationen zugreifen können. charly analytics setzt neue Maßstäbe im Praxiscontrolling und generiert damit einen Mehrwert zur Optimierung der Wertschöpfung und Profitabilität der Praxis. Mit umfassendem Onboarding und individuellem Consulting bekommen Zahnärzte mit charly analytics ein effektives und zukunftsorientiertes Werkzeug für die digitale Zukunft der eigenen Praxis an die Hand.

Infos zum Unternehmen



solutio GmbH & Co. KG
Zahnärztliche Software
und Praxismanagement
Tel.: +49 7031 4618700
www.solutio.de

Hohe Diagnose- und Behandlungsgenauigkeit garantiert

PreXion, der japanische Spezialist für DVT-Technologien, bietet zwei attraktive Angebotspakete: Das erste Paket beinhaltet das Komplettsystem des PreXion3D EXPLORER (DVT+OPG+FRS) mit zehn Jahren Garantie auf alle Teile. Die Volumen von 5x5 cm bis hin zu 15x16 cm (ohne Stitching!) sowie die PreXion Viewer Software mit 20 Lizenzen sind im Komplettangebot enthalten. Die All-in-one Viewer dennis (2D/3D) Software, welche eine einfache Integration im Praxismanagementsystem ermöglicht, ist auch inbegriffen. In Kooperation mit MegaGen Deutschland bietet PreXion zudem ein Digital-Workflow-Paket, bestehend aus dem Intraoralscanner der neuesten Generation (Medit i700) inklusive Scannersoftware und High-Performance-Laptop sowie der Implantatplanungssoftware R2Gate (inkl. 20 Fallplanungen).

Das High-End-Gerät PreXion3D EXPLORER kombiniert in seiner 3-in-1-Technologie DVT, OPG und One-Shot-CEPH – Letzteres ohne Ausleger und damit einzigartig im Markt. In einer unabhängigen Studie aus München wurde die Gleichwertigkeit der PreXion FRS-Technik ohne Ausleger gegenüber konventionellen FRS-Geräten mit Ausleger bestätigt. Der Brennfleck des PreXion3D EXPLORER mit einer Größe von nur 0,3x0,3 mm in Kombination mit der 360°-Rotation ermöglicht eine detaillierte Darstellung von feinsten anatomischen Strukturen. Voxelgrößen von 74 µm für die Endodontie und 100 µm für die Implantologie sorgen für eine hochgenaue Auflösung. Aufgrund der Volumen von 5x5 cm bis hin zu 15x16 cm (ohne Stitching!) bietet der PreXion3D EXPLORER verschiedene wählbare Bildausschnitte (FOV) für eine hohe Diagnose- und Behandlungsgenauigkeit in jeder klinischen Situation – von der Endodontie über die Implantologie bis hin zur MKG-Chirurgie sowie der Kieferorthopädie. Die Kombination aus gepulster Strahlung, niedrigem Röhrenstrom (mA) und einer Röhrenspannung von bis zu 110 kV erlaubt es, die höchstmögliche Bildqualität bei geringster Strahlungsbelastung zu erzielen.

10 JAHRE
Garantie

PreXion (Europe) GmbH
Tel.: +49 6142 4078558
www.prexion.eu

Infos zum Unternehmen



Kabelloses Handstück für verschiedene Kelchsysteme



Kabelloser Antrieb und kabellose Fußsteuerung

Mit dem Proxeo Twist Cordless-Handstück wechseln Sie Ihre Behandlungsposition nach Bedarf – ohne dabei auf störende Kabel achten zu müssen. Durch geringes Gewicht und ergonomisches Design passt es sich Ihren Bewegungen perfekt an. Das ermöglicht muskelschonendes Polieren und eine rückenfreundliche Haltung. Zusätzlich können Sie sich mit der kabellosen Fußsteuerung viel freier bewegen und die Position rund um den Patienten zügig wechseln. Die Geschwindigkeit ist stufenlos von 0 bis 3.000/min regel- und die Drehzahl stets an die klinischen Anforderungen anpassbar. Zudem ist die Fußsteuerung auch mit dem Proxeo Ultra Piezo Scaler PB-530 kompatibel. Damit lässt sich die volle Funktionalität von zwei Geräten nutzen.

Inspiziert von Prophy Professionals

Für das Proxeo Twist Cordless Polishing System bietet W&H die passenden Prophy-Einwegwinkelstücke sowie LatchShort Prophy-Bürsten und Kelche in verschiedenen Härten. Bei der gemeinsamen Entwicklung mit Prophy-Anwendern wurde großer Wert auf die optimale Adaption, eine einfache Pastenaufnahme und -verteilung sowie die schonende Reinigung bis in den Sulkus gelegt.

W&H definiert die Freiheit beim rotierenden Polieren neu: Mit dem neuen Proxeo Twist Cordless Polishing System genießen Sie jetzt noch mehr Auswahl- und Bewegungsfreiheit. Egal, welches Kelchsystem Sie bevorzugen, LatchShort-, Screw-in- oder Prophy-Einwegwinkelstücke – Sie haben die Wahl! Das kabellose Design des neuen Systems bietet bessere Ergonomie und mehr Mobilität für Ihren IPC-Workflow. Proxeo Twist Cordless steht für Polieren ganz ohne Einschränkungen – und das in vielerlei Hinsicht. Ohne Kabel können Sie die komplette Bewegungsfreiheit genießen. Darüber hinaus überlässt Ihnen das modulare System die freie Wahl Ihres bevorzugten Kelchsystems. Und mit dem einzigartigen LatchShort-System profitieren Sie zusätzlich von der signifikant reduzierten Arbeitshöhe.

Freie Auswahl

Mit nur einem kabellosen Handstück können Sie verschiedene Aufsätze nutzen. So lässt sich das neue modulare System wahlweise mit Hand- und Winkelstückaufsätzen für Prophy-Einwegwinkelstücke, schraubbaren Prophy-Kelchen und dem LatchShort-System – mit verkürztem Schaft und bis zu vier Millimeter geringerer Arbeitshöhe – verwenden. Das Proxeo Twist Cordless Polishing System bietet somit volle Flexibilität für die rotierende Polierbehandlung auf Premiumniveau.

Sie haben die Wahl

Neben dem neuen modularen Proxeo Twist Cordless Polishing System bietet W&H das klassische Cordless Handstück mit Doriot-Anschluss für Prophy-Einwegwinkelstücke. Beide Produktangebote stehen für maximale Bewegungsfreiheit und beste Polierergergebnisse.

W&H Deutschland GmbH

Tel.: +49 8682 8967-0
www.wh.com



Infos zum Unternehmen





Das 360° Factoring und Abrechnungsunternehmen

Die 360° Ausrichtung bedeutet für das DZR, Produkte zu entwickeln, die die zeitraubende Aufgaben des Praxisalltags wie Mahnwesen und Erstattungsfragen vereinfachen sollen. Im Kerngeschäft bleibt der Fokus des DZR weiterhin vollumfänglich auf den Punkten Ausfallschutz und Liquidität für Zahnarztpraxen sowie auf der Komfort-Teilzahlungsmöglichkeit für Patient*innen. „Darüber hinaus geht es uns um eine spürbare administrative Unterstützung und Entlastung, aber eben auch um die Steigerung des allgemeinen Praxiserfolges“, so Thomas Schiffer, Geschäftsführer DZR. Der 360° Produktkatalog beinhaltet Factoring, Praxisanalysen und alles rund um zahnmedizinische und zahn technische Abrechnung oder Fortbildungen sowie Events. Neben den Kernleistungen zeichnet das DZR also vor allem seine umfassende Angebotsplatte mit Zusatzleistungen aus. Die vollständige DZR 360° Produktübersicht kann auf www.dzr.de/produktkatalog als PDF-Datei heruntergeladen wie zur Informationsanfrage/Bestellformular genutzt werden.

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH

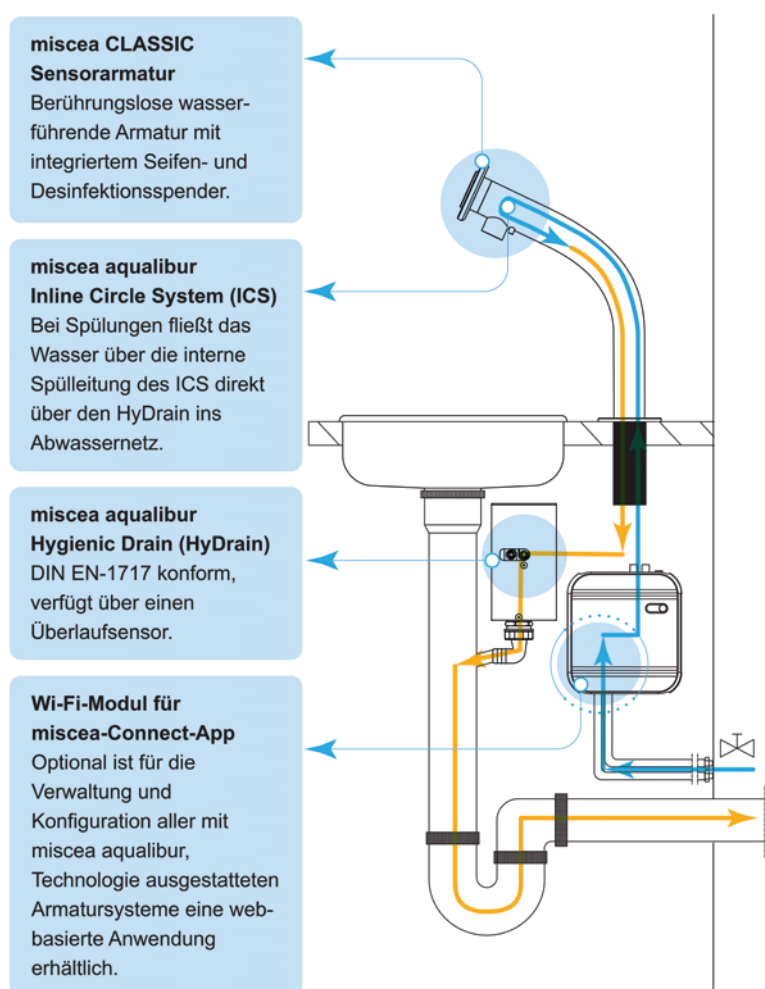
Tel.: +49 711 6194740 • www.dzr.de

Wasserarmaturen mit webbasierter Spülfunktion

Um die Bildung von Biofilm, Pseudomonas und Legionellen im Trinkwassernetz zu minimieren, können die miscea Systeme mit der innovativen miscea aqualibur-Technologie ausgestattet werden. Die Kernkomponenten des miscea aqualibur-Systems ermöglichen automatische und interne Spülungen der Wasserleitungen. Thermische Spülungen mit hohen Wassertemperaturen oder die chemische Desinfektion des Leitungsnetzes kann realisiert werden, ohne die unmittelbare Umgebung zu stören und Nutzer zu gefährden. Alle miscea aqualibur-Armaturen sind mit einem Wi-Fi-Modul ausgestattet und können über die miscea Connect-App (eine webbasierte Anwendung, die mit einem Cloudserver verbunden ist) gesteuert werden. Dies ermöglicht eine zentrale Verwaltung, welche die Dokumentation gemäß den gesetzlichen Anforderungen liefert. Mit diesen Systemen können manuell durchgeführte Spülungen entfallen und die Personalkosten aufseiten der Betreiber enorm und dauerhaft reduziert werden. Vorgaben und Richtlinien werden erfüllt. Die Trinkwasserqualität Ihrer Gebäude wird auch in Schließzeiten erfolgreich sichergestellt, Kosten dauerhaft reduziert und die Gesundheit von Personal nachhaltig geschützt.

miscea GmbH

Tel.: +49 33701 3553-0 • www.miscea.com



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



Infos zum Unternehmen

Dekontamination stoppt Legionellen

Aufgrund der aktuellen Pandemiesituation wird auch die Infektionsgefahr durch Aerosole neu bewertet. Maßnahmen zur Entkeimung von Behandlungswasser, welche die Keimbelastung im Sprühnebel reduzieren, sind daher wichtiger denn je. Richtige Dekontamination heißt demzufolge das Zauberwort, um Infektionen in der Zahnarztpraxis effektiv zu verhindern. Nicht nur Legionellen, sondern auch z. B. Kolibakterien oder Staphylokokken können so minimiert werden. Die Praxisleitung ist gefordert, die gesetzlichen Auflagen zu erfüllen sowie den Infektionsschutz sicherzustellen. Zugleich soll der Mehraufwand durch die eingesetzten Systeme und Lösungen möglichst gering gehalten werden. Mit den Wasserentkeimungssystemen WEK sowie WEK Light bietet METASYS die passende Lösung für den Infektionsschutz in Praxen und gibt die Möglichkeit, den rechtlichen Auflagen zu entsprechen. Die CE-geprüfte Anlage sorgt für eine kontinuierliche Dekontamination des Brauchwassers, ohne Leitungen und Instrumente anzugreifen, und schützt die Dentaleinheit gleichzeitig vor Verkalkung. Durch den Einsatz

des speziellen Dekontaminationsmittels GREEN&CLEAN WK werden zudem Spritzen, Turbinen, Hand- und Winkelstücke sowie der Mundglasfüller mit entkeimtem Wasser versorgt. Zusätzlich verfügt das WEK-System über eine freie Fallstrecke, mit der die Trennung des entkeimten Brauchwassers von Frischwasser sichergestellt wird. Damit entspricht die Anlage auch der Verordnung DIN EN 1717, wonach Wasser nach Kontakt mit Patienten bzw. Chemikalien nicht zurück in das öffentliche Wassernetz gelangen darf.

METASYS Medizintechnik GmbH • Tel.: +43 512 205420-0 • www.metasys.com

Zuverlässige und schonende Zahnpflegetechnologie aus Deutschland

Uniqe™ ist ein patentiertes System aus elektrischer Lamellenzahnbürste (Uniqe One™) und Zahnschaum (Uniqe Flow™). Die Uniqe One passt sich an die individuelle Kieferform an, dabei erreichen die patentierten Flow Care-Lamellen alle Zähne gleichzeitig für eine gründliche und schonende Reinigung. Unterstützt durch leichte Kaubewegungen und Seitwärtsbewegungen erreicht und pflegt Uniqe alle Zähne. Uniqe Flow-Zahnschaum mit 1.450 ppm Fluorid sorgt für Kariesschutz rundum. Studien^{1,2} bestätigen, dass Uniqe im klinisch validierten Robotertest vergleichbar gut putzt, wie eine führende elektrische Schallzahnbürste und in nur 60 Sekunden alle Zähne zur gleichen Zeit reinigt. Nach fünf Jahren Entwicklungsarbeit und umfassender Prüfung ist das Uniqe-Starterset nun für 179 Euro im eigenen Webshop www.uniqe.com und auf Amazon erhältlich.



BLBR GmbH

Tel.: +49 89 206097415 • www.uniqe.com

1 Gaengler P. et al.: Clinically simulated brushing-vibrating plaque control by lamellar full-mouth devices. J Dent Res 2021. Vol. 100 (Spec Iss): 1678

2 Lang T. et al.: Individualization of brushing-vibrating plaque control by lamellar full-mouth device Uniqe. J Dent Res 2021. Vol. 100 (Spec Iss): 0303 (CED/IADR)

Ein neuer Standard für die KFO

Der ZWP Designpreis 2021 geht wieder einmal an eine KFO-Praxis, die mit easy KFO Behandlungseinheiten von ULTRADENT ausgestattet ist. Herzlichen Glückwunsch! Wir freuen uns mit der Praxis Dr. Aull für diesen Erfolg. Es ist ein wirklich gelungener Start nach Umzug und Praxiserweiterung. Mit dem easy KFO Konzept setzt ULTRADENT auf Ergonomie, sichere Bedienung und höchste Zuverlässigkeit. Die Behandlungseinheit easy KFO 2 verfügt über die klassische Anordnung der Instrumente auf der rechten Seite. Der schwenkbare Instrumententräger sorgt für Bewegungsfreiheit und die Patienten können problemlos ein- und aussteigen. Während der Behandlung sind die Instrumente zum Behandler ausgerichtet. Die Köcherleisten lassen sich mit einem Klick abnehmen und sind einfach zu reinigen. Der Traytisch bietet zwei Normtrays Platz. Die Wassereinheit ist mit dem Stuhl verbunden, so findet der Patient in jeder Situation den Weg zum Wasserglas. Der schnelle Zugang zum Filtersystem erleichtert die Praxishygiene. Alle easy KFO Einheiten sind mit der LED-Behandlungsleuchte Solaris 3 ausgestattet. Sie zeichnet sich durch hohe Lichtintensität, präzise Arbeitsfeldausleuchtung, minimale Wärmeentwicklung und geräuschlosen Betrieb aus. Die praxisgerechte Gesamtkonstruktion ermöglicht eine individuelle Ausstattung, ganz nach Wunsch des Behandlers. Dazu stehen außerdem auch noch die Modelle easy KFO 1 und easy KFO 3 zur Verfügung. Erleben Sie selbst easy KFO im ULTRADENT Showroom in München-Brunnthal und finden Sie mit persönlicher Beratung Ihre Wunsch-Behandlungseinheiten mit Ihrer individuellen Ausstattung. Dazu sind Sie herzlich eingeladen: Anmeldung unter: +49 89 420992-71. Schauen Sie gern auch auf unserem Instagram- und Facebook-Kanal vorbei.



Infos zum Unternehmen

ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG

Tel.: +49 89 420992-70 • www.ultradent.de

Protrusionsschienen zur Verbesserung der Schlafqualität



Permadental GmbH

Tel.: +49 2822 71330

www.permadental.de

Schnarchen sowie eine Schlafapnoe sind ernst zu nehmende Gesundheitsrisiken und beeinträchtigen die Erholungsfunktion des Schlafs. Nicht erholsamer Schlaf bewirkt dauerhafte Müdigkeit, belastet das Herz-Kreislauf-System, führt zu psychischen Veränderungen und wirkt sich sowohl auf die Lebensqualität als auch auf die Lebenserwartung aus. Deshalb wundert es nicht, dass die Therapie mit Protrusionsschienen in vielen zahnärztlichen und kieferorthopädischen Praxen ein fester Bestandteil geworden ist. Diese Behandlung wird immer häufiger von Krankenkassen bezuschusst, was sie für Praxen und Patient*innen gleichermaßen interessant macht. Zusammen mit Permadental hat Whole You™ die Anregungen und Wünsche von Patient*innen und Behandlern umgesetzt und das Design der Respire Blue+ und Respire Blue EF+ optimiert, so wurde beispielsweise das Volumen der Protrusionsschienen reduziert und die lateralen Flügel optimiert. Dies sorgt für eine gute Akzeptanz bei Patient*innen mit leichter bis mittlerer Schlafapnoe.



Infos zu den
Whole You™
Schlafgeräten

Glasionomerezemente mit maximaler Haftung und Ästhetik

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

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



Riva Light Cure ist schnell und einfach in der Anwendung. Vorheriges Bonding ist nicht notwendig. Es haftet chemisch an der Zahnoberfläche und geht einen Ionenaustausch mit dem demineralisierten Zahn ein. Im Gegensatz zu den ersten Generationen von Glasionomeren, die zumeist als temporäre Lösungen angewandt wurden, stehen Riva Light Cure und Riva Light Cure HV für eine immense Vielfalt von finalen Restaurationen wie Klassen I, II, III und V; Milchzähnen und geriatrischen Restaurierungen; Liner und Unterfüllungen; Stumpfaufbauten und Sandwich-Technik. Viele Glasionomer-Restaurationen sind Zahnhalsfüllungen (Klasse V). In diesem Bereich des Zahns wirkt ein hohes Maß an Biegekräften. Eine hohe Biegefestigkeit sorgt für weniger Brüche und Frakturen. Riva Light Cure hat eine exzellente Biegefestigkeit.

Häufig im sichtbaren Bereich eingesetzt, besitzt Riva Light Cure eine exzellente Beständigkeit gegen Verfärbungen, wie beispielsweise durch schwarzen Tee oder Rotwein. Riva Light Cure absorbiert nur etwa die Hälfte der Farbpartikel aus diesen stark gerbsäurehaltigen Flüssigkeiten. Die Transluzenz von Riva Light Cure sorgt für maximale Ästhetik, um natürlich aussehende Restaurationen mit Chamäleon-Effekten zu ermöglichen. Riva Light Cure ist die Lösung zur Verhinderung von Mikroleakage über einen langen Zeitraum. Es kann als Füllungsmaterial oder als Liner unter anderem bei Restaurationen verwendet werden.

Während Riva Light Cure mit anderen ähnlichen Produkten vergleichbar ist, ist Riva Light Cure HV einzigartig. Riva Light Cure HV kann sofort nach dem Anmischen verarbeitet werden. Es ist ein sehr formbares Material. Es klebt nicht am Instrument und zieht keine Fäden, was so oft bei lichthärtenden Glasionomeren der Fall ist. Riva Light Cure HV zieht sich nach dem Modellieren nicht von der gewählten Position ab, besonders bei Verwendung am Oberkiefer. Mit zwei Viskositäten und elf Farben wird dieses Produkt in Kapseln oder Handmix-Versionen angeboten. Die Kapsel von Riva Light Cure verfügt über eine transparente orangefarbene Spitze, die die Paste beim Einsetzen vor dem Aushärten unter der OP-Leuchte schützt, und wurde vom Dental Advisor durchweg hoch bewertet.

Die Easy Activation-Technologie macht es 70 Prozent einfacher, Riva-Glasionomer-Kapseln zusammenzudrücken und zu aktivieren, wodurch die Vorbereitung der Restauration noch einfacher wird.

Zusätzlich zur einfacheren Aktivierung bietet die Easy Activation-Technologie eine verbesserte Extrusionskontrolle. Die neuen Kapseln mit der einfachen Aktivierung lassen wesentlich leichter extrudieren. Diese Innovation minimiert Handzittern, Muskelstress und gibt Ihnen mehr Stabilität und Kontrolle beim Applizieren und Platzieren des Restaurationsmaterials.

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

SDI RIVA LIGHT CURE RIVA LIGHT CURE HV

Lichthärtender, kunststoffverstärkter
Glasionomer Füllungs-zement

Ja, bitte schicken Sie mir mein persönliches TESTPAKET mit Testfragebogen. Selbstverständlich werde ich die Fragen zur Verarbeitung von RIVA LC und RIVA LC HV gerne beantworten.

Praxisstempel

Fax: +49 2203 9255-200 oder
E-Mail: AU.Dental@sdi.com.au

SDI | YOUR
SMILE.
OUR
VISION.



VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel. +49 341 48474-0
Fax +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

VERLEGER

Torsten R. Oemus

VERLAGSLEITUNG

Ingolf Döbbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

CHAIRMAN SCIENCE & BD

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner

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
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 Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. 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 III

UNTERNEHMEN	SEITE
Align Technology	45
ALPRO MEDICAL	19
Asgard	49
BLBR	7
BLUE SAFETY	Beilage, 15
caprimed	17
CGM CompuGroup Medical	2
dent.apart	47
Dentsply Sirona	Beilage
Doctolib	59
DZR Zahnärztliches Rechenzentrum	Beilage
GC Germany	61
goDentis	9
Health Coevo	25
hypo-A	29
IC Medical	35
Komet	13
KOPRAX	81
Kulzer	Titelpostkarte
Kuraray	53
METASYS	11
miscea	65
MULTIVOX	31
NSK Europe	5
Permidental	100
Philips	27
PreXion Europe	Beilage
PVS dental	21
ResMed	43
ROOS Dental	Beilage
RØNVIG	39
SciCan	33
Septodont	73
SPEIKO	63
Synadoc	74
Ultradent Products	23
Valitech	55
ViiV Healthcare	67
W&H	51



WENN ICH GELD VERZOCKEN WILL, GEHE ICH INS CASINO.

© contrastwerkstatt – stock.adobe.com

Kein Roulette:
Das kostenfreie ZWP-Abo.



scannen.
ausfüllen.
freuen.



PERMADENTAL.DE
0 28 22 - 1 00 65

MODERN DENTAL DIGITAL

Der Katalog – nicht nur für die digitale Praxis

by permadental

»Alles, was das dentale digitale Herz begehrt« – so informiert man sich heute. Das neue Format für den digitalen Workflow.

Fordern Sie für Ihr Praxisteam kostenlos und unverbindlich einen Link zum neuen rein digitalen Katalog der Modern Dental Group an.



www.t1p.de/mdd-katalog

