

SCHWERPUNKT

**Digitaler Workflow –
Schnittstelle zwischen
Praxis und Labor**

/// 38

WIRTSCHAFT

**Behandler und Unterneh-
mer sein: Ein moralischer
Widerspruch?**

/// 26

DIGITALER WORKFLOW

**Moderne Diagnostik und
CAD/CAM-Geräte: Wie gut
sind Praxen aufgestellt?**

/// 40

PLUS

LandZahnWirtschaft 108

Finanztipp 36

ZWP spezial Beilage

DIE ZWP IM NETZ: zwp-online.info

ISSN 1617-5077 · www.oemus.com · Preis: 6,50 EUR · CHF 10.– zzgl. MwSt. · 28. Jahrgang · April 2022



Go beyond.



Die neue Surgic Pro2

Bedienbarkeit, Sicherheit, digitale Vernetzung: in diesen entscheidenden Feldern macht die neue Surgic Pro2 den großen Unterschied. Mit Funktionen, die dem Anwender ein effektives, zuverlässiges und komfortables Arbeitserlebnis vermitteln, stellt das neue chirurgische Mikromotor-System eine echte Innovation dar. Es gibt so viele gute Gründe für Surgic Pro2 – entscheiden Sie sich für den Fortschritt und gehen Sie mit Surgic Pro2 einen Schritt weiter.



1 Verbessertes Handling dank des neuen, noch kompakteren Mikromotors. Der optimierte Schwerpunkt ermöglicht ergonomisches und ermüdungsfreies Arbeiten.



2 Sicher und fehlerfrei in der Anwendung ist das leicht zu reinigende, flache Display. Das smarte Bedienfeld lässt sich in seiner Sensitivität einstellen und mit Handschuhen oder unter Benutzung von hygienischen Folien zuverlässig bedienen.



3 Alles unter Kontrolle für einen sicheren und reibungslosen Behandlungsablauf: eindeutige, intuitiv zu bedienende Symbolsprache auf dem Bedienfeld und große, kontraststarke Parameterdarstellungen in 10 Helligkeitsstufen.



4 Sicht wie unter Tageslicht bei minimaler Wärmeentwicklung mit der hochauflösenden Farb-LED. Blut, Zahnfleisch und andere Substanzen erscheinen in ihren tatsächlichen Farben für ein unverfälschtes Bild der Situation.



5 Gleichmäßiger und geräuscharmer Transport des Kühlmittels über das kompakte Pumpenmodul bei maximaler Individualisierung: fünf Leistungsstufen lassen sich individuell durch den Anwender einstellen.



6 Höchste Drehmomentpräzision durch das optimierte Kalibriersystem AHC: Sicherheit gegen überhöhte Drehmomente bei der Implantation.



7 Wann kann ein Implantat belastet werden? Das Osseointegrations-Messgerät Osseo 100+ gibt mehr Sicherheit in dieser Frage und lässt sich an Surgic Pro2 anbinden.



8 Erweiterte Möglichkeiten und Komfort durch die kabellose Anbindung mehrerer Geräte wie VarioSurg3, Osseo 100+, iPad mit Surgic Pro2 App und Fußsteuerung.

Es geht um Konstruktion, Stabilität, Funktion und Ästhetik



Ich als Zahntechnikerin lege bei jeder Planung, neben einer ästhetischen Funktionalität, natürlich auch und vor allem Wert auf eine langlebige Stabilität.

In der Zahntechnik wird die digitale Technik inzwischen intensiv eingesetzt. Die Gründe sind vielfältig. Zeitliche und wirtschaftliche Ersparnis stehen meist an erster Stelle. Zirkonkronen zum Beispiel, die sich über ein Fräszentrum einkaufen lassen, werden nach dem Scan digital am PC geplant. Ein Einbetten ist nicht mehr nötig. Auch Aufbisschienen lassen sich durch digitales Scannen der Modelle und anschließender Konstruktion am PC effizient herstellen. Ich selbst habe sehr viel Erfahrungen mit oralem Scannen. Ich nutze regelmäßig dieses schnelle Verfahren, bei dem keine Abdrücke nötig sind und wir so Zeit sparen können. Wir konstruieren den Datensatz am PC und je nach Abstimmung mit dem Behandler und dem Patienten wird der Zahnersatz hergestellt. Gerade bei der Auswahl des Materials für den Zahnersatz kommt es bei uns in der täglichen Arbeit zu einer engen und vertrauensvollen Zusammenarbeit mit Zahnarzt und Patient.

WIRTSCHAFT

6 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 8 Zahnärztliche Karriere im Anstellungsverhältnis
- 12 Ein Händchen für Typen: Typgerechte Führung von Mitarbeitern
- 16 Kennen Sie Ihre Praxisverträge:
Der Praxismietvertrag
- 20 Liquiditätsmanagement in der Zahnarztpraxis
- 24 Patienten durch gesunde Ernährung an die Praxis binden
- 26 Behandler und Unternehmer sein: Ein moralischer Widerspruch?
- 30 reingehört: Im Gespräch mit Dr. Carla Benz

ZWP ONLINE

Kommunikation – Was sollten Zahnärzte beachten?

Im Gespräch mit **Dr. Carla Benz**



#reingehört



TIPPS

- 32 Umsatzsteuer: Verteuert sich die Miete schlüsselfertiger Zahnarztpraxen?
- 34 „Bei mir gab es noch nie Beanstandungen ...“
- 36 Let's talk investment: Investieren Sie jetzt in die Zukunft, die Sie wollen

DIGITALER WORKFLOW – SCHNITTSTELLE ZWISCHEN PRAXIS UND LABOR

- 38 Fokus
- 40 Moderne Diagnostik und CAD/CAM-Geräte:
Wie gut sind Praxen aufgestellt?
- 44 Praxis und Labor connected: Vier Schritte von der Anfrage bis zur Rechnung
- 46 Von 2D- zum 3D-Röntgen: Einstieg in die dritte Dimension
- 50 Alignerversorgung: professionell und patientenfreundlich
- 56 Analog meets digital: Prozesstransformation zugunsten digitaler Verzahnung
- 58 Single-Visit: Vollkeramische Frontzahnrestauration
- 62 „Wir haben ein Auge auf den Gesundheitszustand der Geräte unserer Kunden“



Die Vielfalt der Materialien auf dem aktuellen Markt ist fast schon undurchschaubar, weshalb unser Labor-Fachwissen als Beraterinstanz für die Entscheidungsfindung von Zahnarzt und Patient ausgesprochen wichtig ist. Im Labor kann ich am PC planen und entscheiden, ob und wie das, was Zahnarzt und Patient sich vorstellen, in der Umsetzung auch wirklich machbar ist. Für beide, Zahnarzt wie Patient, stehen vor allem die Ästhetik und Funktionalität im Vordergrund. Ich als Zahntechnikerin lege bei jeder Planung, neben einer ästhetischen Funktionalität, natürlich auch und vor allem Wert auf eine langlebige Stabilität. Durch unsere enge, digitale Zusammenarbeit entsteht am Ende ein finales Produkt, das den Erwartungen und Bedürfnissen aller entspricht.

Der digitale Workflow ist somit im Praxis- und Laboralltag keine Neuerscheinung mehr. Wichtig ist jedoch, so meine Erfahrung, dass wir die Technologien, die wir nutzen, auch wirklich beherrschen und damit umgehen können. So habe ich leider schon sehen müssen, dass in größeren Fräszentren oft nicht mehr die Fachkräfte sitzen, die mich in meiner Arbeit unterstützen könnten, da ihr Fokus auf der reinen Konstruktion liegt. Bei unserem Zahntechniker-Handwerk allerdings kommt es auf das enge Zusammenspiel zwischen Konstruktion, Stabilität, Funktion und Ästhetik an. Hier wünsche ich mir zukünftig weiter und noch mehr Mitstreiter mit unserem komplexen Know-how.

Katharina Curtius

Zahntechnikermeisterin und Inhaberin des Dental Labor Selig GmbH, Hamburg

Anwärterin beim **she succeeds award 2022** des Verbandes deutscher Unternehmerinnen e.V.

EDITORISCHER HINWEIS

Der Fehler lag beim e Zahnbekenntnisse aus der Redaktion



Auch wir, die Redaktion der ZWP, sind nicht vor Fehlern gefeit: In der letzten Printausgabe der ZWP 3/22 hat es ein Buchstabe in einem Autorennamen durch alle Kontrollschleusen geschafft und ward nicht mehr gesehen. Daher möchten wir an dieser Stelle den Namen nochmals korrekt abdrucken: Dr. Andreas Simka M.Sc.

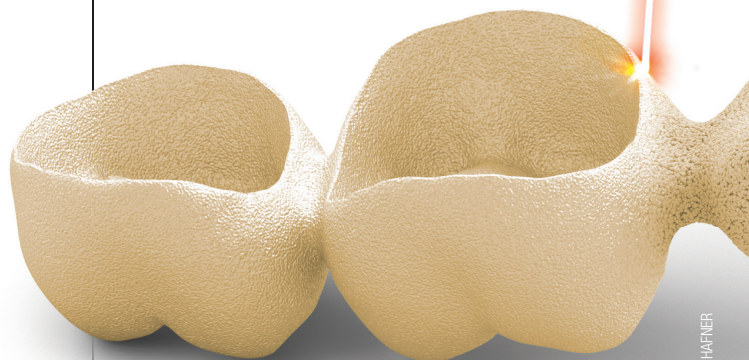
Dr. Andreas Simka M.Sc.
Infos zur Person



Zum Fachbeitrag des
Hamburger Autors im
E-Paper ZWP 3/22

PRAXIS

- 66 Fokus
- 74 Zur Umsetzung der neuen PAR-Vorgaben in der Praxis
- 76 DGOI-Jahreskongress mit innovativem Q&A-Format
- 78 DENTYTHING: Ordnung digital
- 82 Praxisorganisation mit smarten Technologien vereinfachen
- 84 Praxislabore: Beste Lösungen auch auf kleinem Raum
- 86 DIAO: die neue Kraftkonzentration



© CHAFNER

DENTALWELT

- 88 Fokus
- 94 Zahnersatz der Goldliga – 3D-Drucktechnik macht es möglich
- 100 Umwelt im Blick: 100 Prozent committed, 100 Prozent green
- 104 Prothetische High-End-Versorgung aus Meisterhand
- 108 Stadt Praxis Land – Die zahnärztliche Versorgung in Randregionen
- 112 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 122 Impressum/Inserenten



IHR STARKER PARTNER FÜR DIE REGENERATION DES ZAHNSCHMELZES



Jetzt kostenfreie
Muster anfordern!



ProSchmelz Zahnpasta – Nr. 1 für starken Zahnschmelz –
meistverkaufte Marke in Deutschland¹

Spezielle Formulierung für verstärkte Remineralisierung und reduzierte Demineralisierung

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

¹ NielsenIQ MarketTrack, Zahnpasta, Erosion (kundendefiniertes Segment), Absatz in Pack, LEH+DM+KWH+A, Deutschland, MAT KW 21/2021. ² ESR 17-258.
³ EFU-16-329. ⁴ Fridberger P. Scand J Dent Res 1975; 83: 339-434.

reingehört:

Expertenwissen für die Ohren

Hörzeit ist das neue Lesen oder zumindest eine attraktive Ergänzung zum klassischen Lesen von Fachartikeln und Interviews. **reingehört**, das neue ZWP-Audioformat, bietet Know-how aus der vielseitigen Dentalwelt für all jene, die sich zwischendurch – in einer kurzen Pause oder auf dem Weg nach Hause – noch schnell etwas Wissenswertes aufs Ohr legen möchten. Mit jeder ZWP-Printausgabe 2022 gibt es eine frische Portion Hörzeit zu allen Themen der dentalen Praxis. ZWP-Redakteurin Katja Mannteufel interviewt das Jahr hindurch Menschen der Zahnmedizin, die etwas zu sagen haben – über ihre Berufserfahrungen, neue Fachentwicklungen und vieles mehr.



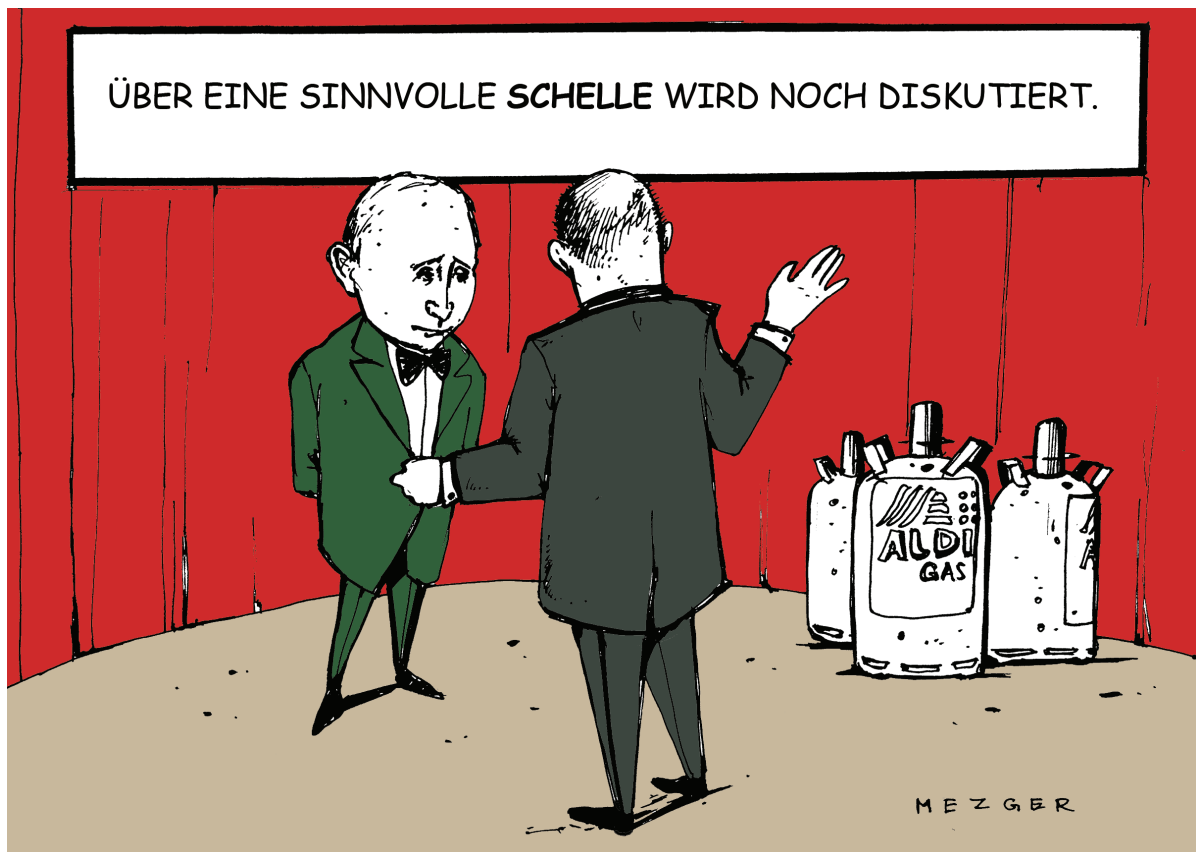
Hier geht's zur
reingehört-Folge mit
Dr. Carla Benz



präsentiert von

ZWP ONLINE

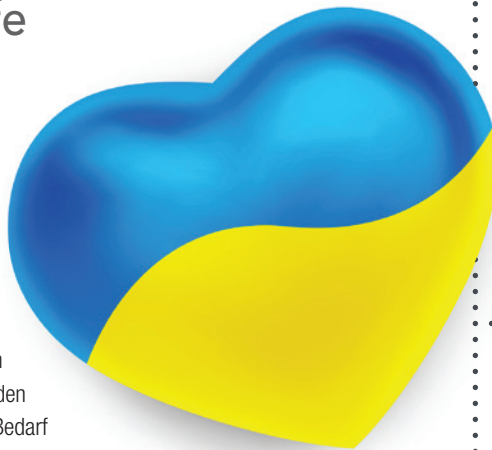
Frisch vom Mezger



Zahnärztliche Hilfe für Flüchtlinge

Die Vertragszahnärzteschaft steht bereit, Flüchtlinge aus der Ukraine schnell und unbürokratisch in Deutschland zu versorgen. Auf einer Sonderwebsite unter www.kzbv.de/zahnbehandlung-fluechtlinge-ukraine hat die KZBV hilfreiche Informationen für Zahnarztpraxen zusammengefasst. Das Angebot wird in den kommenden Wochen und Monaten bei Bedarf fortlaufend ergänzt und aktualisiert.

Quelle: KZBV



Informationen der KZBV
finden Sie hier



Lesen Sie das
Gutachten 2022



Digitales Gesundheitswesen mit viel Aufholpotenzial

Die Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI) hat Anfang März 2022 ihr jährliches *Gutachten zu Forschung, Innovation und technologischer Leistungsfähigkeit Deutschlands* veröffentlicht. Dabei geht die Kommission unter anderem auch auf die digitale Transformation im Gesundheitswesen ein und bescheinigt Deutschland im internationalen Vergleich eine enttäuschende Position auf den hinteren Reihen. Im Wortlaut der Kommission heißt es: „Mit der Digitalisierung des Gesundheitswesens werden große Innovations- und Wertschöpfungspotenziale im Hinblick auf eine qualitativ bessere und effizientere Gesundheitsversorgung verbunden. Insbesondere die zunehmende Verfügbarkeit von Gesundheitsdaten in Verbindung mit neuen digitalen Analyseverfahren eröffnet Möglichkeiten für eine stärker personalisierte Diagnostik und Therapie. Im internationalen Vergleich liegt Deutschland bei der Digitalisierung des Gesundheitswesens deutlich zurück.“¹

Quelle: www.e-fi.de

Herz: © Pro_Vector, Schnecke: © Dickov – alle stock.adobe.com

So geht crossmedial auf **ZWP ONLINE**

Die **Klassiker**

Infos zu unseren
Industriepartnern



Infos zu unseren
Autoren



Programmhefte
und Anmeldung zu
Veranstaltungen



Die **Neuen**

Hier geht's zu den **reingehört-Folgen**
der ZWP 2022



Noch nicht sattgesehen?



Hier gibt's mehr
Bilder.



QR-Code zu mehr
Bildern und/oder mehr
Text – weil mehr einfach
besser ist!

Unerwartetes Ende?



Online
geht's weiter im Text.



QR-Code zu
mehr Text auf
ZWP online



Die Icons weisen den
Weg: Video, Bildergalerie,
vertiefender Text oder
Updates per Newsletter

Darüber **hinaus**



Tipps zum
Heraustrennen



Zahnbekenntnisse

Stadt PRAXIS

Die zahnärztliche
Versorgung
in Randregionen

Land

PRAXIS BACKSTAGE

Themenformate zum Mitmachen:

Zahnbekenntnisse, PRAXIS BACKSTAGE und
LandZahnwirtschaft

Zahnärztliche Karriere im Anstellungsverhältnis

Ein Beitrag von Maïke Klapdor

FÜHRUNGSKONZEPTE /// Standortleitung, Fachbereichsleitung, Oberarztposition – zunehmend sieht man in den branchenspezifischen Portalen und Medien Stellenanzeigen mit diesem Suchprofil. Was ist konzeptionell zu beachten, wenn der Praxisinhaber nicht selbst oder nicht allein am Steuerrad steht? Dieser Fachbeitrag erläutert die grundlegenden Erfolgsprinzipien.

AUFSTIEG
ZUM ERFOLG

Mit Leidenschaft die eigene Praxis aufbauen und einen Großteil des Lebens in die Selbstständigkeit investieren: Diese zahnärztliche Berufsentscheidung verliert im Spiegel der bekannten Trends (Wertewandel, Feminisierung, Spezialisierung, Trend zu größeren Praxisstrukturen etc.) an Popularität und macht gleichzeitig Platz für interessante Varianten. Dazu gehört unter anderem die Position als leitender Zahnarzt – innerhalb einer Großpraxis oder als Standortleiter einer privaten oder investorgesteuerten Praxisgruppe.

Für einen nachhaltigen Erfolg dieser Konstellation braucht es förderliche Rahmenbedingungen. Ein komplexes Thema, das den Umfang eines einzelnen Fachbeitrags sprengt. Im Folgenden gehen wir auf drei zentrale Aspekte ein.

Persönliche Motivation

Die Entscheidung für ein Anstellungsverhältnis bedeutet, dass die Selbstständigkeit bewusst (noch) nicht gewählt wird. Wer bereit ist, Verantwortung als leitender Zahnarzt zu übernehmen, hat zuvor sehr wahrscheinlich auch über die Alternative der eigenen Niederlassung nachgedacht. Warum lieber die Anstellung? Vermeidung hoher Verschuldung, (noch) kein Interesse an vollständiger Eigenverantwortung für alles, Wunsch nach fami-

lienfreundlichen Arbeitszeiten. So und ähnlich lauten die typischen Gründe. Einig ist allem: Wer bereit ist, in die Führungsverantwortung zu gehen, sich aber gegen die eigene Niederlassung entscheidet, tut das auch deshalb, weil er damit die Erwartung verknüpft, einen kraftvollen, konzeptstarken Partner an seiner Seite zu haben. Das ist ein ganz entscheidender Punkt. Bedeutet für den oder die Praxiseigentümer: Wer eine leistungsstarke zahnärztliche Führungskraft für seine Praxis begeistern möchte, muss Entsprechendes bieten. Ansonsten wird die Zusammenarbeit nicht von Dauer sein.

Für beide Seiten attraktiv und erstrebenswert ist in diesem Sinne eine Partnerschaft, die sich nicht in zahnärztlichen Provisionsgehalten, ausgefeilter Honorarabrechnung und ansonsten diffuser Ergebniserwartung erschöpft, sondern die Praxisvision mit konkreten Zielen, definierten operativen Zuständigkeiten und klarem Kommunikationsmodus (wer spricht wann mit wem wovon) auf die Handlungsebene bringt.

Wirksames Recruiting, Support für organisatorische Effizienz, Investitionsbereitschaft in zukunftsfähige Teamkultur sowie ein Set geeigneter dentalbetriebswirtschaftlicher Kennzahlen sind dabei zentrale Konzeptbausteine, die in der Bringschuld des Praxiseigentümers liegen – und mit denen er sich bei der leistungsstarken zahnärztlichen Führungskraft quasi bewirbt.

ANZEIGE

Immer mehr Zahnärzte weltweit sind begeistert:

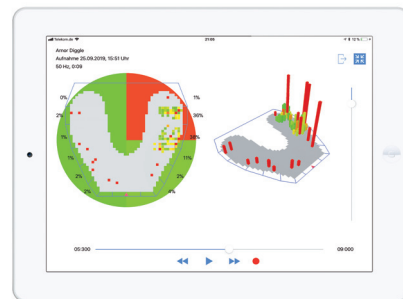


I ♥ OccluSense!

Innovatives Handgerät für die digitale Okklusionsprüfung.

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

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



Erhältlich im dentalen Fachhandel!

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



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

Mehr Infos unter:
www.occlusense.com
 und YouTube



Zukunft Zahnarztpraxis: Das Organigramm



Zielfokus und Vergütung

In einigen Praxen lässt sich ein interessantes Phänomen beobachten: Es werden Oberärzte installiert, die eine Gruppe von Kollegen betreuen und anleiten sollen. Das ist zunächst mal eine gute Idee und für gesundes Praxiswachstum auch eine wichtige Strukturkomponente.

Gleichzeitig aber – und hier wird es paradox – wird mit diesen Oberärzten eine Vergütungsvereinbarung getroffen, bei der ihr persönlicher Honorarumsatz eine zentrale Rolle spielt. Was ist denn nun gewollt? Selber die Tore schießen, oder die anderen coachen, damit sie die Tore schießen können? Hier braucht es Klarheit.

Wer mit angestellten zahnärztlichen Führungskräften erfolgreich sein möchte, braucht ein System, das deren Aufmerksamkeitsfokus auf die erwartete Wirkung der Position ausrichtet, und eine Organisations- und Vergütungsvereinbarung, die damit logisch korreliert. Also reduzierte eigene Behandlungszeiten am Patienten, ein System und terminierte Zeiten für die Coaching-Aufgaben sowie ein angemessenes Fixgehalt plus Erfolgsbonus bei Erreichung im Vorfeld definierter Ziele.

Hinzu kommt: Die Fähigkeiten, die den angestellten Zahnarzt zu einer wirksamen, akzeptierten Führungsperson im Praxisteam machen, wurden nicht im zahnmedizinischen Studium gelernt. Es braucht also auf jeden Fall einschlägige Qualifizierungen.

Denken in Führungsteams

Wer die Karriere im zahnärztlichen Anstellungsverhältnis anstrebt, denkt dabei häufig auch (bewusst oder unbewusst) an den Vorteil des Austausches mit Kollegen und das gute Gefühl, sich gegenseitig zu beflügeln und gemeinsam Verantwortung zu tragen. Konzeptstärkend ist es insofern, die Positionierung zahnärztlicher Führungskräfte direkt vernetzt mit dem Praxismanagement und gegebenenfalls dem erweiterten Führungsteam anzulegen.

Als Grundlage kann ein zukunftsgerichtetes Organigramm hilfreiche Orientierung bieten, das den praxisinternen Kooperationsgedanken symbolisiert und die Brücke zu entscheidenden Wertschöpfungskomponenten (kennzahlenbasierte Steuerung, Kulturentwicklung) herstellt. Für die Zahnarztpraxis haben wir ein entsprechendes Organigramm-Modell entwickelt (siehe Grafik).

Das bewusste Agieren innerhalb eines solchen Organigrammverständnisses bietet die Chance, die Sichtfenster der zahnärztlichen Führungskräfte breiter auszurichten und limitierendes Silodenken im gesamten Team zu überwinden. Auf dieser Basis lässt sich eine Führungshaltung entwickeln, die die Bedürfnislagen sowohl des Praxisteam als auch die der Patienten als Ausgangspunkte nimmt und mit therapeutischer und organisatorischer Brillanz zusammenführt. Attraktive, nachhaltige Praxisrenditen stellen sich im Kielwasser dieses Führungsverständnisses ein.

Fazit

Ob eine Standortleitung oder zahnärztliche Führungstätigkeit zur Zufriedenheit aller Beteiligten funktioniert oder nicht, hängt von dem Konzept ab, in das sie eingebunden ist. Es lohnt sich, im Vorfeld einige grundlegende Überlegungen anzustellen und die Erfolgskomponenten im Rahmen eines fundierten Entwicklungsplans zusammenzuführen, bevor Positionen besetzt werden.

INFORMATION ///

Maike Klapdor

Maike.klapdor@klapdorkollegen.academy

www.klapdorkollegen.academy

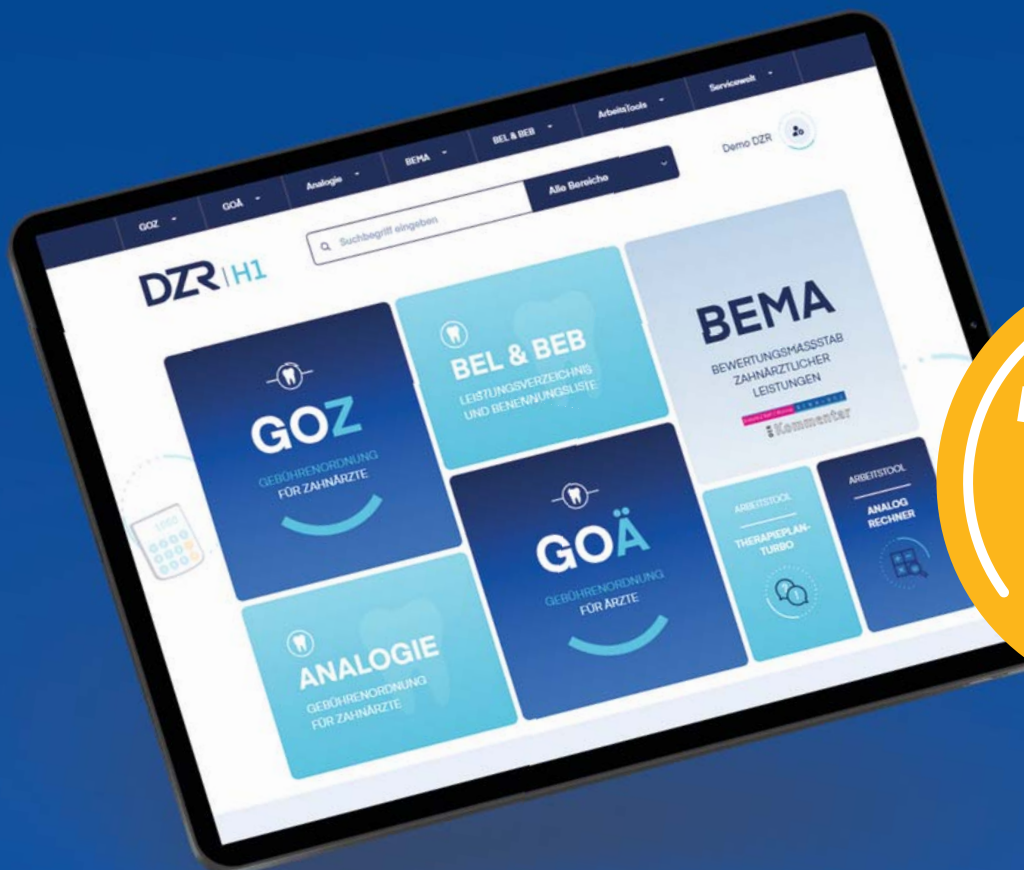
Infos zur Autorin





DZR | H1

Mit DZR H1 sind Sie mit Ihrer Abrechnung schneller fertig, arbeiten smarter, können alles nachlesen, dokumentieren lückenlos, sind rechtskonform und up-to-date und erweitern ganz nebenbei Ihre fachliche Kompetenz – FACHLICH. AKTUELL. ALLES DRIN.



www.dzr-h1.de



Ein Händchen für Typen: TYPGERECHTE FÜHRUNG VON MITARBEITERN

Ein Beitrag von Dr. phil. Marc Elstner

PERSONALFÜHRUNG /// Um ihr Praxisteam erfolgreich zu führen, optimal zu fördern und eine emotionale Bindung zum Unternehmen Zahnarztpraxis zu schaffen, ist es wichtig, jeden einzelnen Mitarbeiter richtig einzuschätzen. In einer Zeit, in der vor allem im Gesundheitswesen ein ausgeprägter Fachkräftemangel herrscht, gilt es, die Möglichkeiten zu erkennen, wie mit unterschiedlichen Typen effizient zusammengearbeitet werden kann.

Die Lösung im Umgang mit „anspruchsvollen Arbeitnehmern“ ist dabei einfacher als gedacht: Unterschiedliche Mitarbeiter haben unterschiedliche Ansprüche. Es stellt sich also die Frage, wie alle Mitarbeitenden erfolgreich und souverän in das Praxisteam integriert und zu Höchstleistungen motiviert werden können. Der Schlüssel hierfür liegt in der Empathiefähigkeit des Praxisinhabers als Führungskraft und seiner Umgangsweise mit verschiedenen Persönlichkeitstypen¹ von Arbeitnehmern.

Dominante Persönlichkeiten (D-Typ)

Dominante Persönlichkeiten (D-Typ) sind bspw. durchsetzungsstark und möchten sich im Praxisteam eine herausgehobene Stellung erarbeiten und im „Daily Business“ beweisen – dabei schießen sie auch manches Mal über das Ziel hinaus. Es ist demnach wichtig, dass sie solchen Teammitgliedern klare Grenzen aufzeigen und diese auch kommunizieren. Ein klarer Vorteil dominanter Mitarbeiter liegt auf der Hand: sie sind in der Regel hoch motiviert. Daher brauchen sie auch ehrgeizige Ziele und die Möglichkeit, eigenständig zu arbeiten. Hier reicht häufig die Festlegung eines Stichtages (z. B. bis zu dem das Hygienekonzept der Praxis erarbeitet sein soll) oder die Formulierung konkreter inhaltlicher Erwartungen, um den Mitarbeitenden zu „pushen“. Wichtig ist, dass Sie diesen Persönlichkeitstyp mit anspruchsvollen Tätigkeiten fördern. Übergeben Sie ihm die „toughen“ (und möglicherweise auch unangenehmen) Aufgaben: das anspruchsvolle Gespräch mit einem kritischen Patienten oder die „schwierige“ Kommunikation mit einer kostenerstattenden Stelle oder dem Fremdlabor reizen und fordern ihn gleichermaßen. Hier blüht dieser Mitarbeitertyp auf und kann sein Können unter Beweis stellen. Machen Sie als Praxisinhaber allerdings klar, dass Sie der Unternehmensinhaber sind und Letzt-Entscheidungen bei Ihnen liegen.

Initiative Persönlichkeiten (I-Typ)

Initiative Persönlichkeiten (I-Typ) sind kreative Menschen, die in und mit der gemeinsamen Arbeit für ihre Mitmenschen aufblühen. Initiative Individuen sind spontan und extrovertiert. Eine solche Persönlichkeit, welche die Patienten am Empfang begrüßt, kann Offenheit und Freundlichkeit ausstrahlen und somit eine positive Wirkung auf ängstliche oder unsichere Patienten entfalten. Erlauben Sie diesen Mitarbeitertypen „Small Talk“ mit Kollegen oder erst recht auch mit den Patienten; achten Sie jedoch auf eine strukturierte Arbeitsweise oder die Einhaltung von Terminen. Gestatten Sie die Zusammenarbeit mit anderen Mitgliedern ihres Praxisteams und variieren Sie die Aufgaben: ein I-Typ wird beispielsweise mit Enthusiasmus den nächsten Praxisausflug oder die Renovierung des Wartezimmers planen und organisieren. Unterstützen Sie dieses Engagement, indem Sie Projekte (und deren Zeitplan) akribisch vorantreiben und auf deren Abschluss Wert legen – und dies einfordern.

ANZEIGE

Hitomebore*

一目惚れ

Die Signo T500, Ikone der Behandlungseinheiten und ein Angebot¹⁾ zum verlieben:

- ✓ Aktionspreis ab 39.990 €
- ✓ inklusive 1. + 2. Wartungskit
- ✓ 1 Jahr Garantieverlängerung

morita.de/hitomebore

* Liebe auf den ersten Blick.

MORITA

Design by
STUDIO F.A.PORSCHÉ



reddot award 2019
best of the best

¹⁾ zzgl. ges. MwSt. Umfang und Bedingungen des Angebots zur Signo T500 unter www.morita.de/hitomebore

Gewissenhafte Persönlichkeiten (G-Typ)

Gewissenhafte Persönlichkeiten (G-Typ) sind häufig die perfekten Abrechnungskräfte: sie arbeiten akkurat und genau und sind meistens gut informiert. Einer ZMV, welche diese Charaktereigenschaften aufweist, können Sie vertrauen: sie arbeitet selbstständig und agiert überlegt – eine Überprüfung ihrer Arbeit sollte nur dann erfolgen, wenn es absolut notwendig ist. Sollten Sie eine Assistenz-zahnärztin im Team haben, die dem G-Typ zuzuordnen ist, geben Sie ihr die Möglichkeit, qualitativ hochwertige Arbeit zu erbringen – das kostet Zeit; gewähren Sie diese. Erklären Sie Aufgaben und Arbeitsschritte strukturiert und logisch. Ermöglichen Sie Zeit zur Reflexion und zur kritischen Nachfrage. Seien Sie sich bewusst, dass G-Persönlichkeiten Arbeitsprozesse und Strukturen hinterfragen! Nehmen Sie diese Kritik nicht persönlich; im Regelfall stellt eine solche Vorgehensweise objektives Feedback dar, um Abläufe und Pläne zu optimieren. Seien Sie sich bewusst, dass gewissenhafte Mitarbeiter immer auf dem aktuellen wissenschaftlichen oder rechtlichen Stand sind: sie kennen aktuelle Studien und die Vorgaben/Empfehlungen der LZK. Machen Sie sich dieses Wissen zunutze! Aber Achtung: Stellen Sie sich darauf ein, Pläne und Entscheidungen, die Sie als Praxisinhaber treffen, mit Logik und Fakten zu untermauern. Sollten Sie das beherzigen, haben Sie ein wertvolles und loyales Teammitglied auf Ihrer Seite, das Sie stets unterstützen wird.



Stetiger Typ (S-Typ)

Zurückhaltende und mitunter unsichere Menschen sind dem „stetigen Typ“ (S-Typ) zuzuordnen. Sie sind häufig freundlich und höflich, manchmal jedoch wenig entscheidungsfreudig. Stetige Mitmenschen sind ideal in der „Stuhlassistenz“ eingesetzt: sie mögen das Betreuen und Helfen anderer, sind empathisch und mitfühlend. Bitte beachten Sie jedoch: Übertragen Sie Verantwortung und eigene Arbeitsbereiche (beispielsweise bei der Assistenz oder im Steri) nur sukzessive. Vermeiden Sie dabei unnötigen Zeitdruck und zeigen Sie Wertschätzung für die geleistete Arbeit. Kündigen Sie Änderungen, beispielsweise bei neuen Arbeitsabläufen oder bezüglich neuer Praxisöffnungszeiten, frühzeitig an: ein S-Typ muss sich mental darauf erst einstellen können. Ein stetiger Mitarbeiter mag klare Handlungsabläufe und feste Arbeitsbereiche. Ermöglichen Sie ihm dies, werden Sie ein verlässliches und wahrscheinlich auch langjähriges Teammitglied haben, das zum positiven Betriebsklima beitragen wird.



Fazit

Zusammenfassend wird deutlich, dass jeder Persönlichkeitstyp eine individuelle Ansprache und spezifisches Führungsverhalten benötigt. Wird ihm dies zuteil und entgegengebracht, kann sich das Potenzial seines Typs entfalten und bildet – in der Summe und im Zusammenwirken mit anderen – die beste Voraussetzung für eine erfolgreiche Absolvierung aller Aufgaben und Herausforderungen im Praxisalltag.



Hier geht's zum Coaching

Für weitergehende Infos oder ein individuelles Coaching steht Dr. Marc Elstner, Inhaber von BiMaCon, einem auf das Gesundheitswesen spezialisierten Beratungs- und Bildungsunternehmen, mit Einzeltrainings auf Augenhöhe zur Verfügung. Alternativ bietet er auch Online-Workshops an. Alle Details hierzu auf www.bimacon.eu

Nächste Webinartermine:

Mittwoch, 20. April 2022 (in Kooperation mit dem FVDZ)
und Mittwoch, 12. Oktober 2022

Illustrationen: © FourLeafLover – stock.adobe.com

¹ Bei der Einteilung handelt es sich um ein Instrument der Persönlichkeitsstruktur bzw. Persönlichkeitspsychologie. Die heutige DiSG®-Theorie basiert auf der Arbeit des amerikanischen Psychologen William Moulton Marston und kann somit als Vater des DiSG®-Persönlichkeitstests angesehen werden. Er postulierte erstmals die Erkenntnis einer Typologie, dass die individuelle Wahrnehmung unserer Umwelt unsere Kommunikation entscheidend beeinflusst. Sein Buch *Emotions of Normal People* war 1928 die erste Publikation mit den vier Verhaltensdimensionen. So ergeben sich wiederkehrende Verhaltensmuster – oder auch Verhaltensstile – aus vier verschiedenen Dimensionen. Auf Grundlage dieser Ergebnisse entwickelte Prof. Dr. John G. Geier von der University of Minnesota das aktuelle DiSG®-Persönlichkeitsprofil, welches sich an den vier Verhaltensausprägungen Dominanz, Initiative, Stetigkeit und Gewissenhaftigkeit orientiert. Diese Typologie hat in ihren Grundzügen bis heute Bestand. Die neuen Versionen der DiSG®-Persönlichkeitsprofile wie das Everything DiSG® Arbeitsplatz-Profil wurden stetig weiterentwickelt und zuletzt 2014 validiert.

KAVO uniQA

Die neue Premium-
Kompaktklasse.



Erfahren Sie mehr: www.kavo.com/de/uniQa

Kennen Sie Ihre
Praxisverträge?

HALLO!
*Ich bin ihr
Praxismietvertrag.
Kennen Sie
mich noch?*

Ein **Ungetüm**
von Schriftstück

DER PRAXISMIETVERTRAG

Ein Beitrag von Christian Erbacher, LL.M.

RECHT. ARTIKELREIHE PRAXISVERTRÄGE – TEIL 4 /// Der Praxismietvertrag hat aufgrund seiner regelmäßig langen Laufzeit eine überragende wirtschaftliche Bedeutung. Er stellt sogar regelmäßig den Praxisvertrag mit der höchsten Investitionssumme dar. Beispiel: Bei einer monatlichen Kaltmiete von 3.000 Euro und einer Laufzeit von 15 Jahren würde die Investitionssumme bei 540.000 Euro liegen. Ungeachtet dieser Größenordnungen wird der Mietvertrag vor der Unterzeichnung oftmals lediglich überflogen.

Bedeutung bei der Praxisabgabe

Unzureichend gestaltete Mietverträge können ein Verhandlungsskiller bei Praxisabgabeprozessen sein. Denn für den Praxiskäufer ist die Fortführung der Praxis in den bestehenden Räumlichkeiten in aller Regel von herausragendem Interesse, um die Patientenbindung zu erhalten. Die Konditionen des Mietvertrages sind deshalb für jeden Praxisinhaber sowohl während der eigenen Praxistätigkeit als auch im Falle eines Praxisverkaufs entscheidend. Vielen Praxisinhabern ist gar nicht bewusst, dass sie – wie einleitend dargestellt – auf die lange Dauer der Mietzeit mit der Unterzeichnung des Mietvertrages oft eine größere Investitionsentscheidung treffen als bei der Gründung oder dem Kauf der Praxis.



Christian Erbacher, LL.M. – Infos zum Autor

Außerdem können nachteilige Klauseln in Mietverträgen für Praxisinhaber eine erhebliche Risikoquelle darstellen. Dies deshalb, da im gewerblichen Mietrecht viele der aus der Wohnraummiete bekannten Schutzrechte zugunsten von Mietern nicht automatisch greifen oder vertraglich ausgeschlossen werden können.

Daher sind bei Praxismietverträgen viele Klauseln Verhandlungssache. Hinzu kommt, dass Vermieter häufig Vertragsmuster verwenden, die allgemein für die Gewerberaummiete entworfen und in Teilen schlicht unbrauchbar sind. Denn die Besonderheiten, die bei Arzt- und Zahnarztpraxen zu beachten sind, sind dort nicht enthalten.

Wer böse Überraschungen bei dem Verkauf der Praxis oder von Anteilen an der Praxis vermeiden will, sollte daher seinen Mietvertrag prüfen und gegebenenfalls rechtzeitig vor dem Verkauf anpassen. Nachfolgend stellen wir Ihnen einige wichtige Klauseln zusammen:

Nachfolge- und Sozietätsklausel

Durch eine Nachfolgeklausel wird gewährleistet, dass ein Nachfolger, wie z.B. ein Praxiskäufer, den Mietvertrag übernehmen kann. Lediglich aus wichtigem Grund, beispielsweise bei fehlender Bonität des Nachfolgers, sollte der Vermieter die Zustimmung verweigern dürfen.

Die Dauer eines Mietvertrages ist für den Mieter stets ein schwieriges Thema. Grundsätzlich empfiehlt es sich, das Verbleiben in den Mieträumen durch eine Mindestdauer möglichst längerfristig zu sichern. Um sich aber andererseits nicht zu lange zu binden, könnte eine Mindestdauer von fünf bis zehn Jahren mit anschließender Verlängerungsoption vereinbart werden.

kuraray

Noritake

PANAVIA™ V5

Mein Zement – für jede Befestigung!



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

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

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

Überzeugen Sie sich selbst und sprechen Sie uns an!



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

Die nebenstehende Auflistung ist nur ein Bruchteil der Fragen, die Sie sich vor dem Abschluss eines Mietvertrages stellen sollten. Dabei sollten Sie berücksichtigen, dass Vermieter von Gewerbeimmobilien in aller Regel anwaltlich beraten sind. Der Mietvertrag enthält somit i.d.R. Regelungen, die vor allem für die Vermieterseite günstig sind. Deswegen sollten vom Vermieter vorgelegte Mietverträge gründlich geprüft werden. Ist dies nicht bereits vor der Unterzeichnung geschehen, sollte das rechtzeitig vor dem geplanten Praxisverkauf oder Umstrukturierungsmaßnahmen nachgeholt werden. Ein gut gestalteter Mietvertrag steigert jedenfalls den Wert der Praxis und beugt Problemen vor, bevor sie entstehen.

INFORMATION ///

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

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



Weitere wichtige Regelungen des Mietvertrages

Neben den erläuterten Regelungen gibt es zahlreiche weitere Themen, die der Praxismietvertrag fixieren sollte, wie zum Beispiel:

- Was ist für den Fall vorgesehen, dass der Praxisinhaber verstirbt oder berufsunfähig wird?
- Sind im Mietvertrag automatische Mieterhöhungen vorgesehen?
- Muss der Praxisinhaber Kosten für Reparaturen an der Mietsache tragen?
- Hat der Praxisinhaber eine Handhabe dagegen, dass der Vermieter im gleichen Haus Räumlichkeiten an einen Konkurrenten vermietet?
- Finden die berufsrechtlichen Besonderheiten im Mietvertrag Berücksichtigung?
- Darf der Vermieter seine Zustimmung zu Umbaumaßnahmen nur im Ausnahmefall verweigern?
- Gibt es bei der Beendigung des Mietvertrages eine Rückbauverpflichtung?

Ebenfalls sollte für Umwandlungskonstellationen, wie z.B. in eine Berufsausübungsgemeinschaft oder ein MVZ, in denen neue Gesellschafter aufgenommen werden oder sich die Rechtsform ändert, vertraglich vorgesorgt werden. Der Mietvertrag könnte z.B. vorsehen, dass der Praxisinhaber einen Anspruch auf Zustimmung zur Aufnahme weiterer Zahnärzte in den Mietvertrag hat und dieser auch auf andere Gesellschafts- und Kooperationsformen übertragen werden kann. Ferner sollte bestimmt werden, dass dies das Mietverhältnis, also auch den Mietzins, unverändert lässt.

Diese Klauseln gewährleisten somit, dass eine Praxisabgabe oder Umstrukturierung reibungslos funktioniert.

Laufzeit des Mietvertrages

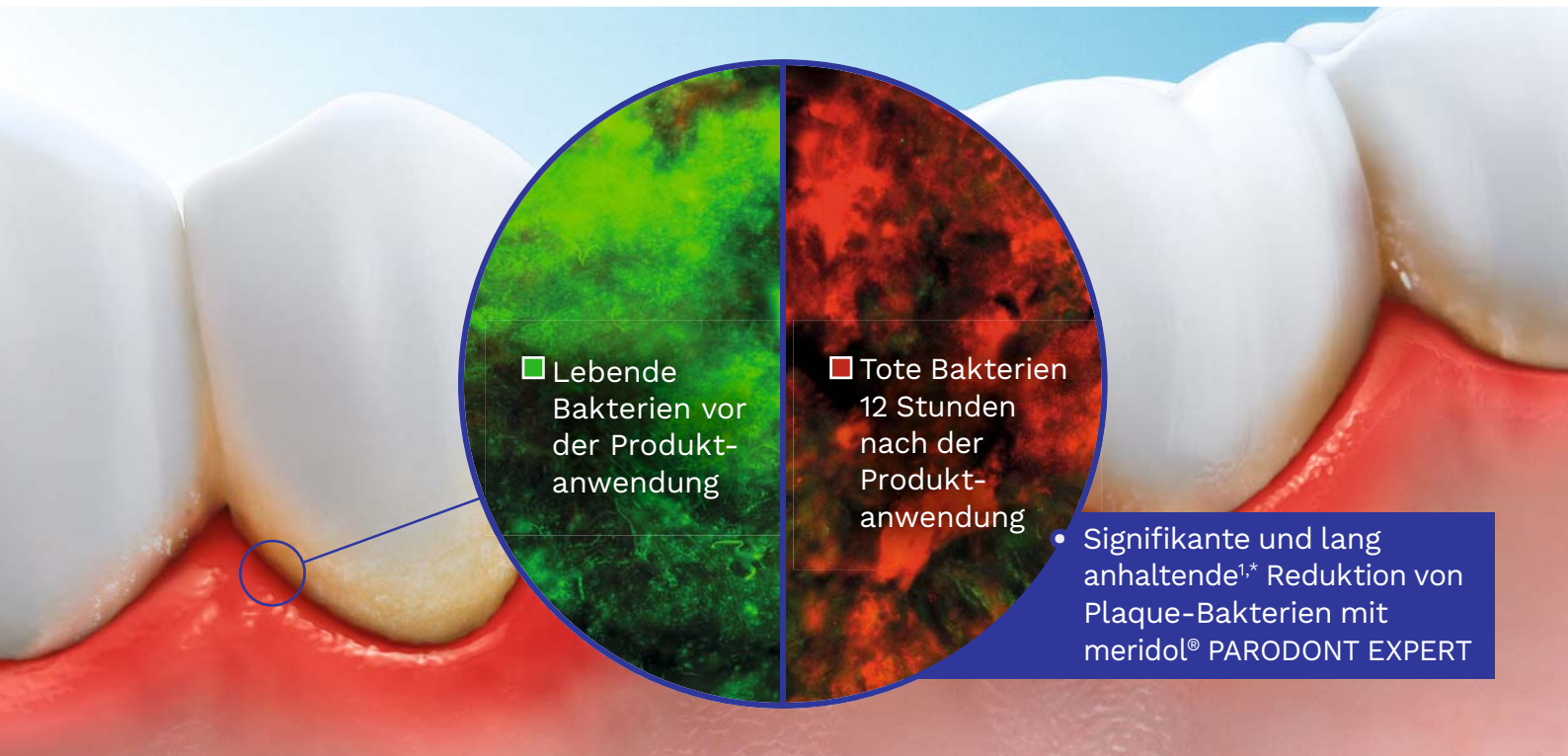
Die Dauer eines Mietvertrages ist für den Mieter stets ein schwieriges Thema. Grundsätzlich empfiehlt es sich, das Verbleiben in den Mieträumen durch eine Mindestdauer möglichst längerfristig zu sichern. Um sich aber andererseits nicht zu lange zu binden, könnte eine Mindestdauer von fünf bis zehn Jahren mit anschließender Verlängerungsoption vereinbart

werden. Die Verlängerungsoption sollte für den Mieter einseitig sein. Zudem sollte die Verlängerungsoption nicht automatisch eintreten. Denn das aktive Ausüben der Verlängerungsoption kann sinnvoll dazu genutzt werden, den Mietvertrag aufgrund der sich schnelllebigsten Rechtslage einem kurzen Check-up zu unterziehen.

Diese Zeitklauseln sind für einen Nachfolger von großer Bedeutung, sofern er die Praxis am bisherigen Standort fortführen möchte. Um die Patienten auch an ihn als Nachfolger zu binden und damit auch den Gegenwert für den gezahlten Goodwill zu amortisieren, ist der sichere Fortbestand des Mietvertrages durch eine lange Laufzeit und/oder Verlängerungsoptionen entscheidend.

Praxisinhaber sollten daher von der Verlängerungsoption auch dann Gebrauch machen, wenn sie den Verkauf der Praxis planen. Wird diese Option nicht ausgeübt, kann der Mietvertrag in der Regel gekündigt werden oder verlängert sich nur um ein weiteres Jahr, was für einen Nachfolger mit erheblicher Unsicherheit verbunden ist. Es droht dann im Worst Case eine Kündigung mit der gesetzlichen Kündigungsfrist von sechs Monaten.

Parodontitis-Patienten benötigen jeden Tag eine hocheffiziente Plaque-Kontrolle



meridol® PARODONT EXPERT

Überlegene[†] antibakterielle Wirksamkeit, die Sie sehen können¹:

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



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

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

LIQUIDITÄTSMAN



Ein Beitrag von Marcel Nehlsen und Michael Stolz

in der Zahnarzt- praxis

PRAXISMANAGEMENT-FINANZREIHE: TEIL 3 ///

Das „Management by Kontostand“, das heißt, die Steuerung der Zahnarztpraxis nur mit Blick auf den aktuellen Kontostand, ist kein geeignetes Instrument, um vorausschauend und erfolgreich zu handeln. Die Liquiditätsentwicklung der Praxis sollte nie außer Acht gelassen werden. Die folgenden Ausführungen sollen Ihnen helfen, die Liquiditätssituation Ihrer Praxis zu verstehen und zu planen.

AGEMENT

Liquide zu sein bedeutet, dass der Zahnarzt jederzeit in der Lage ist, seine betrieblichen und privaten Zahlungsverpflichtungen in vollem Umfang zu erfüllen. Außergewöhnliche Ereignisse wie zum Beispiel die Coronapandemie, der plötzliche Ausfall eines Behandlers oder die Praxiserweiterung können zu Liquiditätsengpässen führen. Daher ist es hilfreich, eine Planung aufzustellen, um Liquiditätsengpässe frühzeitig zu erkennen. Nicht nur für bestehende Praxen, sondern auch für Existenzgründungen empfiehlt es sich, einen Finanzbusinessplan mit einer Liquiditätsplanung zu erstellen.

Um die Frage zu beantworten, wie viel Liquidität aus der Praxis entnommen werden kann, ist es zunächst notwendig, zu verstehen, wie sich die Liquidität ermitteln lässt.

Vom Gewinn zur Liquidität

Der Gewinn, das heißt, der in der betriebswirtschaftlichen Auswertung ausgewiesene Überschuss der Praxiseinnahmen über die Praxisausgaben, entspricht nicht der verfügbaren Liquidität. Um ausgehend vom Gewinn die verfügbaren liquiden Mittel ausfindig zu machen, ist eine Überleitungsrechnung notwendig. Die meisten Steuerberater überlassen ihren Mandanten mit der betriebswirtschaftlichen Auswertung auch eine Liquiditätsberechnung, welche aber oftmals wenig Beachtung findet. Diese möchten wir kurz darstellen:

LIQUIDITÄTSBERECHNUNG mit Beispiel

Der Gewinn ist zunächst um die gebuchte Abschreibung zu erhöhen. Die Abschreibung ist nämlich eine rein buchhalterische Größe, welche den steuerlichen Gewinn der Zahnarztpraxis mindert. Ausgaben für Wirtschaftsgüter, deren Anschaffungskosten über 800 Euro betragen und über mehrere Jahre in der Praxis genutzt werden, sind nicht im Zeitpunkt der Anschaffung in voller Höhe als Ausgabe zu erfassen, sondern werden über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer des jeweiligen Wirtschaftsguts verteilt. Eine Behandlungseinheit zum Beispiel wird über zehn Jahre abgeschrieben. Bei einem Kaufpreis von 50.000 Euro kann man also jährlich 5.000 Euro im Rahmen der Gewinnermittlung als Abschreibung ansetzen. Die Abschreibung führt demnach nicht zu einem Geldabfluss und ist daher für die Liquiditätsrechnung wieder hinzuzurechnen.

Im Gegenzug sind die im betrachteten Zeitraum getätigten Investitionen, im oben genannten Beispiel die Anschaffung der Behandlungseinheit für 50.000 Euro, abzuziehen. Wird eine Investition getätigt, führt dies im Zeitpunkt der Bezahlung zu einem Geldabfluss und somit zu einer Verringerung der Liquidität.

HI,
ICH BIN
DENTY.

ICH SORGE
FÜR ORDNUNG
UND BESTELLE
AUTOMATISCH
NACH, WENN
ETWAS FEHLT.



DENTY, der intelligente
Instrumentenschrank.

Erfahren
Sie mehr:



www.dentything.com

Wenn in unserem Beispiel die Behandlungseinheit nun über die Bank finanziert wird, dann ist die Darlehensaufnahme bei der Liquiditätsberechnung hinzuzurechnen, denn im Zeitpunkt der Auszahlung erhöht sich (wenn auch nur kurzfristig) der Banksaldo. Die Tilgung des Darlehens ist bei der Ermittlung der verfügbaren Liquidität wiederum abzuziehen. Die Darlehenstilgung ist ein erfolgsneutraler Vorgang, welcher den steuerlichen Gewinn nicht mindert. Als Ergebnis dieser Rechenschritte erhält man die im Betrachtungszeitraum verfügbare Liquidität der Praxis. Dies ist der Betrag, welcher vom Praxisinhaber grundsätzlich entnommen werden kann. Werden im letzten Schritt die getätigten Entnahmen berücksichtigt, kommt man zur freien Liquidität, welche noch für Entnahmen zur Verfügung steht.

PLUS, MINUS, IST-GLEICH:

So geht Liquiditätsberechnung

Praxisgewinn

- + Abschreibung
- + Darlehensaufnahmen
- Investitionen
- Darlehenstilgungen
- Entnahmen

= Liquiditätsveränderung

Um die Berechnung zu kontrollieren, wird der Kontostand zu Beginn des Betrachtungszeitraums hinzugerechnet und man gelangt zum tatsächlichen Kontostand am Ende der Periode.



ACHTUNG: Die meisten Banken nehmen Verwahr-entgelte von 0,5 Prozent p. a., wenn auf den Praxis-konten mehr als 50.000 oder 100.000 Euro sind. Es sollte abgewogen werden, wie viel Rücklagen im Verhältnis zu den Kosten, die durch Verwahr-entgelte entstehen, notwendig sind.

Erstellung einer Liquiditätsplanung

Um eine Liquiditätsplanung zu erstellen, sollte zunächst eine Aufstellung der monatlichen Praxisausgaben erstellt werden. Hierbei sind neben den fixen Kosten (beispielsweise Personalkosten und Miete) auch variable Größen wie Material und Reparaturen zu berücksichtigen.

Aber auch Darlehenstilgungen, Einkommensteuervorauszahlungen, private Versicherungen, Beiträge ins Versorgungswerk und Lebenshaltungskosten sollten in die Planung aufgenommen werden.

Im nächsten Schritt sind die Einnahmen und deren Zufluss zu planen. Da zwischen der Leistungserbringung und dem tatsächlichen Geldzufluss, insbeson-

dere bei den KZV-Leistungen, erhebliche Zeiträume liegen, ist insbesondere in den ersten Monaten nach der Existenzgründung mit Liquiditätsengpässen zu rechnen. Um diesen Engpass zu überbrücken, wird oftmals ein Betriebsmittelkredit benötigt. Mithilfe einer Planung kann die Höhe der benötigten Mittel bestimmt werden.

Aber auch während des laufenden Praxisbetriebs ist eine solche Planung hilfreich. Ein Abgleich der Planzahlen mit den erwirtschafteten Honoraren der Praxissoftware sollte regelmäßig erfolgen. Wenn die Praxiserinnahmen durch den Ausfall eines Behandlers oder durch äußere Einflüsse nicht wie geplant erwirtschaftet werden, lassen sich drohende Liquiditätsengpässe frühzeitig erkennen.

Vermeidung von Liquiditätsengpässen

Allgemein empfiehlt sich die Bildung von Rücklagen, um auch bei unvorhergesehenen Ereignissen nicht sofort in Liquiditätsschwierigkeiten zu geraten. Der im Rahmen der Finanzplanung ermittelte Bedarf sollte im Idealfall für mindestens drei Monate durch Rücklagen gedeckt sein.

Steigende Praxisgewinne haben Steuernachzahlungen zur Folge. Der Steuerberater ermittelt diese im Rahmen einer Hochrechnung, sodass zeitnah entsprechende Rücklagen gebildet oder die Vorauszahlungen an das Finanzamt laufend angepasst werden können. Gewinnsteigerungen treten aber nicht nur ein, weil sich beispielsweise die Einnahmen positiv entwickeln. Auch der Wegfall von Abschreibungen führt zu einer Steigerung des steuerpflichtigen Gewinns, ohne dass sich an den Einnahmenzuflüssen etwas ändert. Gute Steuerberater haben dies im Blick und geben ihren Mandanten rechtzeitig Hinweise.

Sollte es wiederholt zu Liquiditätsengpässen kommen, muss Ursachenforschung betrieben werden. Liegen die Ursachen im Praxisbetrieb, sind Maßnahmen zu ergreifen, um die Einnahmen zu erhöhen und/oder die Ausgaben zu senken. Meist liegt der Grund für Liquiditätsengpässe allerdings im Privatbereich. Es ist daher hilfreich, ein Budget festzulegen, welches für den privaten Konsum zur Verfügung steht.

Maßnahmen bei BAGs

Bei Berufsausübungsgemeinschaften (BAGs) sollten die Entnahmerechte der einzelnen Gesellschafter regelmäßig im Rahmen einer Kapitalkontenentwicklung festgestellt werden. Diese erstellt Ihr Steuerberater. Bei dieser Gelegenheit wird geprüft, ob von einzelnen Gesellschaftern zu viel oder zu wenig Geld entnommen wurde. Es ist zu vermeiden, dass sich bei einzelnen Gesellschaftern durch übermäßige Entnahmen Rückzahlungsverpflichtungen anhäufen, die bei Auflösung der BAG auszugleichen sind.



Michael Stolz
Infos zum Autor



Marcel Nehlsen
Infos zum Autor

LIQUIDITÄT: WAS TUN?

- Liquiditätsengpässe sind unangenehm, können aber durch Planung und Rücklagenbildung vermieden werden
- Die Festlegung eines Budgets für Private Ausgaben ist empfehlenswert
- Bei Berufsausübungsgemeinschaften sollten die Entnahmerechte der Gesellschafter regelmäßig anhand einer Kapitalkontenentwicklung festgestellt werden

INFORMATION ///

Michael Stolz • Steuerberater | Partner der Fuchs & Stolz Steuerberatungsgesellschaft Part mbB • www.fuchsendstolz.de

Marcel Nehlsen • Steuerberater | Partner der Laufenberg Michels und Partner Steuerberatungsgesellschaft mbB • www.laufmich.de

ANZEIGE

#1 IN DER PROFESSIONELLEN ZAHNAUFHELLUNG WELTWEIT

UP
ULTRADENT
PRODUCTS, INC.

Opalescence
● ● ● go[™]
Tooth Whitening



30+ Jahre
Erfahrung

100 Millionen
strahlende Lächeln

50+ Industriepreise für
die Zahnaufhellung

Patienten durch gesunde Ernährung an die Praxis binden

Ein Beitrag von Kirsten Gregus

PATIENTENKOMMUNIKATION /// Eine gesunde Ernährung und körperliches Wohlbefinden spielen im Alltag vieler Patienten eine entscheidende Rolle. Mit Infomaterial und geeigneten Kommunikationsmitteln unterstützt goDentis Zahnmediziner und ihre Teams bei der Kommunikation allgemeiner Gesundheitsthemen.

Infos zur Autorin



GESUNDE ZÄHNE, GESUNDER KÖRPER

EIN HERZ
FÜR IHR
SCHÖNSTES
LÄCHELN

goDentis
Ihr Partner für Zahngesundheit
und Kieferorthopädie

Mehr Lebensqualität durch gesunde Zähne

Die Broschüre ist deshalb so beliebt, weil hier viele Themen kurz und sachlich dargestellt sind. Dadurch können Patienten diese bei kurzem Aufenthalt im Wartezimmer schnell erfassen.

Die Zeiten, in denen Zahnmediziner sich nur um die Zahngesundheit ihrer Patienten kümmern, sind vorbei – auch wenn nach wie vor die qualitativ hochwertige Behandlung von Zähnen, Zahnfleisch und Mundraum im Mittelpunkt steht. Durch das Wissen um die positiven Auswirkungen einer guten Mundgesundheit auf das gesamte körperliche Wohlbefinden sehen sich viele Zahnmediziner zudem verpflichtet, aufzuklären und mit anderen behandelnden Fachärzten interdisziplinär zusammenzuarbeiten. Diabetologen und Zahnärzte etwa sind häufig ein gut eingespieltes Team.

Informiert man sich über die Schwerpunkte von Zahnarztpraxen, fällt auf, dass die Implantologie einen immer größeren Stellenwert einnimmt. Die Beratung über allgemeine Gesundheitsthemen findet man eher selten. Das heißt aber nicht, dass genau diese Beratung nicht stattfindet. Im Gegenteil: Viele Zahnärzte haben schon lange erkannt, dass Vorsorge besser ist als Nachsorge. Ein kleiner Teil kommuniziert das bereits auf der eigenen Homepage. Diese regelmäßigen Besuche zur zweimal jährlichen Prophylaxebehandlung nutzen viele Zahnmediziner zur allgemeinen Gesundheitsberatung.

Zahnärzte klären über gesunde Ernährung auf

Neue Studien belegen, dass eine gesunde Ernährung einen großen Einfluss auf die Zahngesundheit hat. Dazu gehört der Verzicht auf Koffein und Alkohol sowie der regelmäßige Verzehr von grünem Blattgemüse, gesunden Fetten sowie Eiern, fettigem Fisch und tierischen Organen. Zudem regt der Verzehr von Rohkost sowie Nüssen und Samen durch den intensiven Kauvorgang den Speichelfluss an. Während vegane und vegetarische Ernährung von Zahnmedizinern wegen des häufig fehlenden Kalziums kritisch gesehen wird, hat die Paleo-Ernährung viele Vorteile. Anhänger dieser sogenannten „Steinzeit-Diät“ versuchen so zu essen, wie es unsere Vorfahren (vermutlich) taten.

Ist Karies etwa eine Zivilisationskrankheit? Neueste Forschungen scheinen dies zu bestätigen: Eine Studie aus der Schweiz, bei der die Probanden vier Wochen keine Zähne putzten, sich aber konsequent



an die Steinzeitdiät hielten, zeigt erstaunliche Ergebnisse. Die Testpersonen wiesen zwar mehr Zahnbeläge auf, jedoch deutlich weniger Zahnfleischentzündungen. Einer Parodontitis kann man demnach mit einer Kombination aus Zähneputzen, der regelmäßigen professionellen Zahnreinigung und mit der richtigen Ernährung vorbeugen. Darüber sollten Zahnärzte ihre Patienten informieren.

Dass die Leistungsfähigkeit des Körpers etwa durch eine Zahnfleischentzündung abnehmen kann, haben auch Leistungssportler erkannt. Während sie früher von einem Team aus Trainern, Ärzten und Physiotherapeuten betreut wurden, haben immer mehr Leistungssportler einen Ernährungsberater sowie einen Zahnarzt im Betreuungsteam – und das nicht nur bei Sportarten wie Eishockey oder Boxen, wo es auf den physischen Zahnschutz ankommt. Auch goDentis – Deutschlands größtes Qualitätssystem für Zahnärzte und Kieferorthopäden – folgt dem Motto: „Mehr Lebensqualität durch gesunde Zähne“. Mit der Neuauflage der Broschüre *Gesunde Zähne, gesunder Körper* im handlichen A5-Format informiert das Qualitätssystem Patienten unter anderem über den Zusammenhang von Ernährung und Zahngesundheit. Auch das Zusammenspiel von Zähnen und allgemeinen Erkrankungen wie Rückenschmerzen, Depressionen oder Herzkrankheiten wird übersichtlich und anschaulich erklärt.

Klassiker neu aufgelegt

Die Broschüre ist bei langjährigen goDentis-Partnern auch deshalb so beliebt, weil hier viele Themen kurz und sachlich dargestellt sind. Dadurch können Patienten diese bei kurzem Aufenthalt im Wartezimmer schnell erfassen. Nicht selten wird eines der gelesenen Themen später auf dem Behandlungsstuhl angesprochen.

Um die Notwendigkeit einer gesunden Ernährung stärker in den Fokus von Zahnarztpatienten zu rücken, sind im Onlineshop www.godentis-markt.de ab sofort Einkaufschips und Wagenlöser als Mitgebsel für Patienten verfügbar. Diese Chips haben den positiven Effekt, den Nutzer bei jedem Einkauf an ihren Zahnarztbesuch und das Beratungsgespräch über gesunde Ernährung zu erinnern. So landen mehr gesunde Produkte im Einkaufswagen und der nächste Prophylaxetermin wird nicht so leicht vergessen.

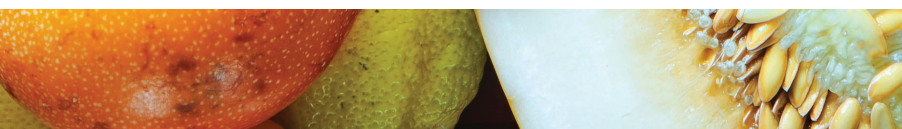
Darüber hinaus bietet goDentis weitere Angebote zur Aufklärung über gesunde Ernährung: Auf dem Instagram-Kanal [godentis_de](https://www.instagram.com/godentis_de) finden Patienten regelmäßig gesunde Rezepte zum Nachkochen und auch das Praxismagazin *MundRaum* informiert regelmäßig über den Zusammenhang von Zähnen und gesunder Ernährung.

Der Pluspunkt: Alle Druckstücke können auf Wunsch von goDentis-Partnerzahnärzten kostenlos mit eigenem Praxislogo individualisiert werden.

Alle Vorteile der goDentis-Partnerschaft finden Sie unter:
www.godentis.de/godentis-partnerschaft/

INFORMATION ///

goDentis Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH
Tel.: +49 1803 746999 • www.godentis.de



3D Druck, der einfach funktioniert

Phrozen Sonic XL 4K 2022

Kompakter LCD-Tischdrucker mit 52µm Druckpräzision dank 4K-Display und hoher Lichtintensität für schnelle Bauzeiten. Hochwertig verarbeitetes Vollmetallgehäuse, großer Bauraum und einfaches Wannenhandling machen die Dreve-Version des Sonic XL 4K 2022 zum userfreundlichen 3D Drucker für alle dentalen Anwendungen.



Dreve Specials

- + Bauplattform aus Edelstahl
- + USB Stick inkl. Software und praktischen Testdateien
- + Service Card und professioneller Support von 3D Druck Experten

dreve.com/phrozen

Dreve

EIN MORALISCHER WIDERSPRUCH?

Behandler und

Unternehmer sein:



Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

ZAHNKREDIT /// Wie kann man als Zahnarzt-unternehmer wirtschaftlich und dennoch moralisch richtig handeln? Ein Gespräch mit dem Unternehmensberater Priv.-Doz. Dr. Dr. Michael Rasche, der an der Katholischen Universität Eichstätt-Ingolstadt Philosophie lehrt.



Moral versus Ethik

Unter **Moral** versteht man das **konkrete, alltägliche Handeln**. Wir alle orientieren unsere Handlungen an bestimmten Werten und Traditionen, die wir durch Gesellschaft und Erziehung vermittelt bekommen haben. Moral ist sozusagen das Wertegerüst, nach dem wir uns in unserem täglichen, konkreten Handeln richten, sei es bewusst oder unbewusst. **Ethik ist die Reflexion** darüber, also das Nachdenken wie ich moralisch richtig handle. Wenn ich so handle, dass es gut und ausgewogen ist und guten ethischen Prinzipien entspricht, dann handle ich ethisch. **Also: Moral – wie handle ich, nach welchen Werten? Und Ethik: das rationale, vernünftige Nachdenken darüber.**

(Priv.-Doz. Dr. Dr. Michael Rasche)

Herr Dr. Rasche, welchen Beitrag kann die Ethik leisten, damit der Zahnarzt in Konflikten wie dem zwischen medizinischen und wirtschaftlichen Anforderungen zu einer ausgewogenen, ethisch vertretbaren Handlungsentscheidung kommt?

Leider gibt es nicht die eine große und endgültige Antwort, die absolut und immer gilt. Was die Ethik liefern kann, ist das Rüstzeug, eigenständig begründete Handlungsentscheidungen treffen zu können. Das heißt, eine rationale Methodik zu vermitteln, wie ich mich als Zahnarzt in einer bestimmten Konfliktsituation verhalten kann. Dass ich meinen eigenen Bedürfnissen, z. B. meinem Gewinnstreben, das ja ebenfalls ethisch berechtigt ist, entsprechen kann, aber zugleich auch in Hinblick auf die Patientenbedürfnisse als Arzt ethisch richtig handle. Gerade weil jede Situation unterschiedlich ist, kann es auch keine allgemeingültigen Lösungen geben. Als Berater und Ethiker geht es mir darum, gemeinsam mit dem Zahnarzt eine

Methodik, ein Rüstzeug zu entwickeln, mit dem er in der Lage ist, in Konfliktsituationen eigenständig eine vernünftige Entscheidung treffen zu können, die er ethisch, also rational, rechtfertigen kann. Es geht also gerade nicht darum, dass ich als Berater dem Zahnarzt Entscheidungen abnehme, sondern ihm helfe, die erforderliche rationale Entscheidungskompetenz selbst zu entwickeln.

Die Auffassung, dass sich Moral und Wirtschaft unversöhnlich gegenüberstehen, ist weit verbreitet, auch in der Medizin. Dennoch: Lässt sich das Gewinnstreben als Zahnarzt mit moralisch gutem zahnärztlichem Handeln vereinbaren? Gibt es verlässliche medizin- und wirtschaftsethische Grundprinzipien, nach denen man sich als Zahnarztunternehmer richten sollte?

Tatsächlich unterliegt das Handeln eines Zahnarztunternehmers sowohl medizin- als auch wirtschaftsethischen Kriterien. In der Medizinethik ist das sogenannte „Georgetown-Mantra“ von Beauchamp und Childress sehr verbreitet: es geht dort um die klassischen vier Prinzipien Autonomie, Schadensvermeidung, Fürsorge und Gerechtigkeit, nach denen der Zahnarzt sein medizinisches Handeln gegenüber seinen Patienten ausrichten soll – konkrete, sehr greifbare Prinzipien, die sich in der Medizinethik gut bewährt haben. Soweit jedoch der Zahnarzt als Unternehmer handelt, fließen weitere, nämlich wirtschaftsethische Prinzipien ein, insbesondere Respekt, Transparenz und Tauschgerechtigkeit. Natürlich hängen diese wirtschaftsethischen Prinzipien auch mit den vorher genannten medizinethischen Prinzipien zusammen – wie zum Beispiel Respekt mit Autonomie –, sie bekommen jedoch in der wirtschaftsethischen Sichtweise eine spezifische Bedeutung.

Das klingt etwas verwirrend. Betrachten wir den Zahnarzt als Unternehmer und sein wirtschaftsethisches Handeln, das jedoch mit seinem medizinethischen Handeln „kompatibel“ sein soll. Gibt es da Zusammenhänge?

Zunächst: Sowohl bei der Medizin- als auch der Wirtschaftsethik handelt es sich um sogenannte Bereichsethiken, die ihrerseits Teilgebiete der Angewandten Ethik sind. Deshalb gibt es zwischen den Bereichsethiken sowohl Zusammenhänge – wie zum Beispiel der Zusammenhang zwischen Respekt und Autonomie – als auch Unterschiede. In Hinblick auf den Zahnarzt als Unternehmer ist die wirtschaftsethische Betrachtung mithilfe der drei Prinzipien Respekt, Transparenz und Tauschgerechtigkeit im Übrigen gut vereinbar mit den vier medizinethischen Prinzipien nach Beauchamp und Childress, wie sich noch zeigen wird.

Betrachten wir nun die drei wirtschaftsethischen Prinzipien an einem Fallbeispiel: Der Zahnarzt hält prinzipiell seine ärztlichen Pflichten ein, wie sie in den vier medizinethischen Prinzipien anklingen; er hat seinen Patienten pflichtgemäß umfassend über die medizinischen und kostenbezogenen Behandlungsalternativen aufgeklärt. Dieser entscheidet sich nun für eine hochwertige Implantatbehandlung mit einer Zuzahlung über 6.000 Euro, da ihm der Zahnarzt mithilfe einer Factoringgesellschaft einen langfristigen Zahlungsaufschub mit einer annehmbaren Monatsrate gewährt. Den Zinssatz von beispielsweise 15 Prozent erwähnt er nicht. Für den Patienten ist eine für ihn realistische Ratenzahlung jedoch eine zentrale Entscheidungsbedingung. Wo liegt hier das wirtschaftsethische Problem bzw. der moralische Konflikt, in dem sich der Zahnarzt befindet?

Wie jeder andere Unternehmer auch, ist der Zahnarzt existenziell darauf angewiesen, „zu verkaufen“, also am Markt Erlöse zu erzielen. Der moralische Konflikt liegt in diesem Fallbeispiel für den Zahnarzt darin, dass er einerseits – und zwar ethisch völlig zu Recht – seinen Praxisumsatz durch das Factoring-

Sie drucken das Generative Fertigung aus einer Hand



Drucker

Phrozen Sonic XL 4K 2022



Material

FotoDent®



Reinigung

Wasserbasiert mit FotoClean



Nachhärtung

Tiefenhärtung mit PCU LED N₂



Priv.-Doz. Dr. Dr. Michael Rasche

Teilzahlungsangebot sichern will, andererseits erwähnt er die damit einhergehenden Zinskosten nicht, weil er befürchtet, dass die anfallenden, hohen Zinskosten bewirken könnten, dass der Patient vom „Kauf“ Abstand nimmt.

Ergänzen wir das Beispiel durch weitere Fakten: Die Behandlungskosten erhöhen sich von 6.000 um weitere 2.900 Euro an Zinsen, sodass die Gesamtkosten auf 8.900 Euro ansteigen. Für die Kaufentscheidung des Patienten ist es von erheblicher Bedeutung, ob er 6.000 oder letztlich 9.000 Euro zu zahlen hat. Der Zahnarzt will nun sowohl seinen wirtschaftlichen Interessen als auch dem Behandlungswunsch des Patienten gerecht werden. Wie kann er dieses ethische Dilemma konstruktiv lösen?

An dieser Stelle kommen die obigen wirtschaftsethischen Prinzipien Respekt, Transparenz und Tauschgerechtigkeit ins Spiel. Einerseits schuldet der Zahnarzt seinem Patienten Respekt, so wie auch der Patient seinem Zahnarzt Respekt schuldet – dieses reziprok verbindliche Prinzip, sich als Gleiche unter Gleichen zu achten, ist allgemeingültig und hat in unserer Gesellschaft universale Geltung. Zweitens schuldet in diesem Fall der Zahnarzt dem Patienten Transparenz, also die vorherige Aufklärung über die tatsächlichen Gesamtkosten, denn nur dann kann der Patient eine informierte Kaufentscheidung treffen. Hier wird nun das dritte wirtschaftsethische Prinzip angesprochen, die Tauschgerechtigkeit. Diese beruht insbesondere darauf, dass Zahnarzt und Patient als gleiche, ebenbürtige Vertragspartner agieren und Dienstleistung und Geld miteinander austauschen unter Voraussetzung der Offenlegung der vollständigen Informationen. So willigen letztlich beide Partner in den Vertrag ein, weil sich beide im Vorfeld davon überzeugen konnten, dass Preis und Leistung einander wertmäßig entsprechen. Hieraus folgt eindeutig, dass der Zahnarzt moralisch verpflichtet ist, seinen Patienten über die Behandlungskosten und über die ungefähren Finanzierungskosten vorab zu informieren. An diesem Beispiel lässt sich im Übrigen gut zeigen, wie die drei wirtschaftsethischen Prinzipien Respekt, Transparenz und Tauschgerechtigkeit ineinandergreifen und so ihre Wirkung entfalten.

tipp

Zinssatz 3,69 Prozent

120 Monate Laufzeit

Sofortauszahlung auf Praxiskonto

Eine zinsgünstige Alternative zu klassischen Factoring-Teilzahlungslösungen ist der dent.apart-Zahnkredit. Hier zahlt der Patient für eine mittel- oder langfristige Laufzeit nur 3,69 Prozent – statt bis zu 15 Prozent bei der Factoringteilzahlung. Gleichzeitig sinkt seine Monatsrate von 124 auf 94 Euro; die Zinsen betragen statt 2.901 lediglich 705 Euro. Bei beispielsweise 72 Factoring-Monatsraten ergibt sich so eine Ersparnis von fast 2.200 Euro oder eine Zinskostenersparnis von 76 Prozent. Letztlich sinken die Gesamtkosten für die Behandlung von 9.000 auf 6.705 Euro – ein erheblicher finanzieller Vorteil für den Patienten.

Ein weiterer Vorteil: Die Auszahlung des dent.apart-Zahnkredits erfolgt vor Behandlungsbeginn direkt auf das Praxiskonto. Dadurch spart der Zahnarzt die hohen Factoringgebühren. Zugleich hat er sich seinen Praxisumsatz gesichert und er verfügt von Anfang an über eine hundertprozentige finanzielle Liquidität.

Was kann der Zahnarzt in diesem konkreten Beispiel tun, damit der Patient wegen der hohen Zinskosten am Ende nicht „abspringt“ und so der Praxisumsatz verloren geht?

Tatsächlich sehen wir an diesem Beispiel, dass moralische Erfordernisse auch im wirtschaftlichen Bereich nicht immer „zum Nulltarif“ zu haben sind, denn moralische Normen gelten auch, wenn es für den Unternehmer finanziell gelegentlich nachteilig sein sollte. In der Wirtschaft gelten also sehr wohl moralische Normen! In dieser Situation jedoch kann der Zahnarzt seinen Zielkonflikt „Arzt/Unternehmer“ schnell auflösen und sogar noch bewirken, dass das Vertrauen seines Patienten zu ihm vertieft wird. Mein Lösungsvorschlag: Neben den eher teuren Factoring-Teilzahlungslösungen gibt es seit geraumer Zeit auch spezielle, sehr günstige Zahnkreditlösungen; hier kann der Patient aufgrund der günstigen Zinssätze nicht selten gleich mehrere Hundert Euro sparen. Auf solche im Markt vorhandenen Alternativlösungen sollte der Zahnarzt den Patienten zusätzlich hinweisen – zugleich wird der Zahnarzt dem Transparenzgebot gerecht und bringt damit den Respekt vor seinem Patienten, der ja – als Gleicher unter Gleichen – auch sein Vertragspartner ist, zum Ausdruck.

Kommen wir noch mal zur Ausgangsfrage: Besteht für den Zahnarzt als Behandler und Unternehmer ein moralischer Widerspruch?

Ja, wenn er die ethischen Gebote von Respekt, Transparenz und Tauschgerechtigkeit ignorieren sollte. Nein, wenn er rational begründet nach diesen wirtschaftsethischen Prinzipien handelt. Nicht zuletzt zeigt sich, dass die Anwendung dieser drei Prinzipien auch mit den eingangs genannten weiterhin anerkannten vier medizinethischen Prinzipien Autonomie, Schadensvermeidung, Fürsorge und Gerechtigkeit im Einklang stehen. So ist der Zahnarzt als Behandler und als Unternehmer auf einem sicheren und erfolgreichen Weg!

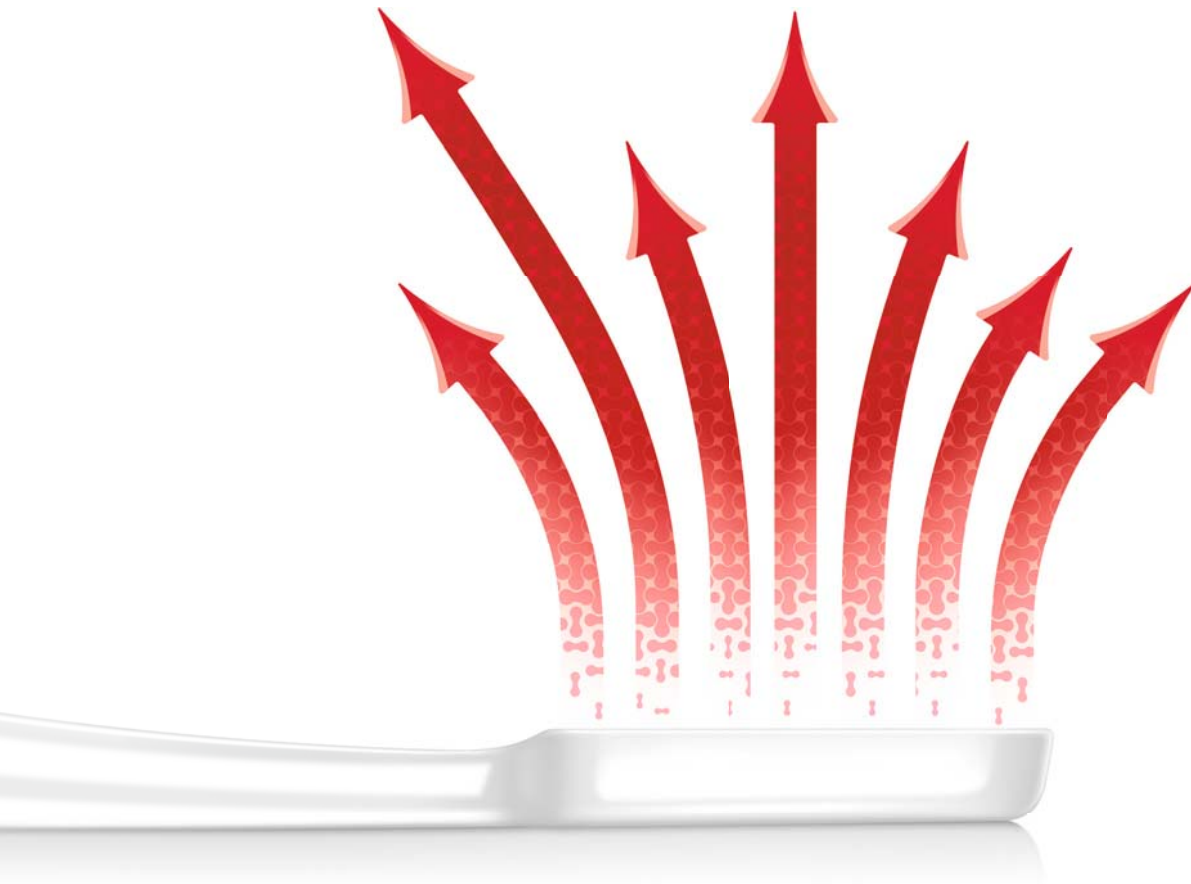


dent.apart – Einfach bessere Zähne GmbH
Tel.: +49 231 586886-0 • info@dentapart.de

Wolfgang J. Lihl – Infos zum Autor

parodontax

Jetzt mehr erreichen für das Zahnfleisch*



**Wir unterstützen Sie dabei, Ihre Patienten auf dem Weg
zu einem gesunden Zahnfleisch zu begleiten.**

Mit 67 % Natriumbicarbonat optimiert parodontax
die Effektivität des Zähneputzens.*



**Jetzt kostenfreie
Muster anfordern!**



* Entfernt mehr Plaque als eine herkömmliche Zahnpasta bei zweimal täglicher Anwendung.

Marken sind Eigentum der GSK Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert.
© 2022 GSK oder Lizenzgeber.

PM-DE-PAD-21-00026-20210622

reingehört: Interviews mit Zahnärzten und Menschen aus der Dentalwelt.

„Das Wichtigste bei der Kommunikation ist, dass sie authentisch und kongruent ist.“



Dr. Carla Benz ist Zahnärztin und Expertin für die zahnärztliche Kommunikation. Als angestellte Zahnärztin in der väterlichen Praxis Dr. Robert Kozmacs in Dortmund und Mitglied der Fakultät für Gesundheit/Department Zahnmedizin an der Universität Witten/Herdecke verfügt sie über einschlägige klinische Erfahrungen. Mit ihrem Wissen als Trainerin und Supervisorin für Zahnärztliche Hypnose und Kommunikation sowie einem Masterabschluss im Neurolinguistischen Programmieren (NLP) engagiert sie sich als Vorstandsmitglied und Wissenschaftsreferentin der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Hypnose e.V. (DGZH). Dr. Carla Benz realisiert unter anderem Vorlesungen und Workshops zur zahnärztlichen Hypnose und Kommunikation.

Erfolgreiche Kommunikation kann laut Dr. Carla Benz jedoch nur mit der passenden mentalen Einstellung gelingen. Ein besonderes Anliegen ist ihr deshalb die Erforschung und Vermittlung dieser Haltung sich selbst und anderen gegenüber. Ihr Buch *TigerGulasch. Zahnärztliche Kommunikation und eine Haltung für Dein Leben* (Books on Demand) macht genau diesen Aspekt zum Thema.

Dr. Carla Benz
Infos zur Person



Hier geht's zur
reingehört-Folge mit
Dr. Carla Benz.



Bei Interesse an einem **reingehört**-Interview und für Tipps zu Themen, die sich für unser neues Kurzformat eignen, freuen wir uns über jeden Ihrer Hinweise an: redaktion@oemus-media.de



präsentiert von

ZWP ONLINE

3D FREEPRINT® HIGHCLASS RESINS

NEUER 3D
KATALOG



FREEPRINT® temp

Medizinprodukt Kl. IIa
Temporäre Kronen &
Brücken
Front- und Seiten-
zahnrestaurationen

MEDIZIN-
PRODUKT



FREEPRINT® crown

In process Q3/22
Permanente Kronen
Prothesenzähne
Langzeitprovisor. Brücken



FREEPRINT® denture

Medizinprodukt Kl. IIa
Herausnehmbare
Prothesenbasen
Totalprothesen



MEDIZIN-
PRODUKT



FREEPRINT® ortho

Medizinprodukt Kl. IIa
Bohrschablonen
KFO Basisteile



MEDIZIN-
PRODUKT



FREEPRINT® splint 2.0

Medizinprodukt Kl. IIa
Harte Schienen

MEDIZIN-
PRODUKT



FREEPRINT® supersplint

In process Q3/22
Flexible Schienen



FREEPRINT® IBT

Medizinprodukt Kl. I
Transferschablonen
Bracketpositionierung



MEDIZIN-
PRODUKT



FREEPRINT® tray 2.0

Medizinprodukt Kl. I
Individuelle Abdruckklöffel
Basiskunststoffplatten



MEDIZIN-
PRODUKT



FREEPRINT® tryin

In process Q2/22
Individuelle
Funktionseinproben



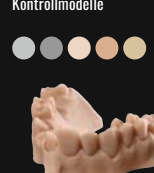
FREEPRINT® model

Modellherstellung
Arbeitsmodelle
Situationsmodelle
Kontrollmodelle



FREEPRINT® model 2.0

Modellherstellung
Meistermodelle
Arbeitsmodelle
Kontrollmodelle



FREEPRINT® model KFO

Modellherstellung
KFO-Modelle



FREEPRINT® model T

Modellherstellung
Tiefziehtechnik



FREEPRINT® model WW

Modellherstellung
Tiefziehtechnik
Wasserwaschbar



FREEPRINT® gingiva

Zahnfleischmasken



FREEPRINT® cast 2.0

Gussobjekte



NEU



#HELLO ECOBAG!



JETZT ERHÄLTICH
3 KG ODER 5 KG!

MDR
CERTIFIED
— 2020 —

DETAX
HIGHEND MEDICAL MATERIALS

Umsatzsteuer: Verteuert sich die Miete schlüsselfertiger Zahnarztpraxen?

Die Vermietung von Zahnarztpraxen mitsamt Ausstattung ist längst kein Pilotprojekt mehr. Wer sich für ein solches Modell entscheidet, hat den großen Vorteil, teure medizinische Geräte nicht selbst anschaffen zu müssen. Seit einigen Jahren beobachtet auch der Fiskus solche Praxismodelle, und zwar im Hinblick darauf, ob die Vermietung umsatzsteuerpflichtig ist.

Stein des Anstoßes war eine Entscheidung des Finanzgerichts München (Urteil vom 27.2.2019, Az. 3 K 1976/17). Das Gericht hat entschieden, dass die Überlassung von Räumen mit Praxisausstattung für den Betrieb funktionsfähiger Zahnarztpraxen umsatzsteuerpflichtig ist. Demgegenüber sind Leistungen von Zahnärzten, die der Feststellung und Behandlung von Krankheiten oder anderen Gesundheitsstörungen dienen, umsatzsteuerfrei. Im Gegenzug ist kein Vorsteuerabzug möglich. Deshalb bedeutet es für Zahnärzte eine echte wirtschaftliche Belastung, wenn der Vermieter 19 Prozent Umsatzsteuer auf die Miete aufschlagen muss.

Nun könnte man auf die Idee kommen, die Miete in einen steuerfreien Teil (Überlassung von Räumen) und einen steuerpflichtigen Teil (Überlassung der Praxisausstattung) aufzuteilen, um die Belastung mit Umsatzsteuer wenigstens zu reduzieren. Das hält das Finanzgericht München aber für unzulässig, weil es die Überlassung des Inventars der Zahnarztpraxen nicht als bloße Nebenleistungen zur Raumüberlassung qualifizierte.

Die Klägerin im Streitfall war eine GmbH, deren Unternehmensgegenstand die Projektentwicklung, Nutzung und Vermarktung von Gesundheitszentren ist. Sie hatte zwei Ärztegemeinschaften die Räumlichkeiten sowie die Ausstattung für eine funktionsfähige Zahnarztpraxis jeweils durch einen einheitlichen „Vertrag besonderer Art“ überlassen. Beide Verträge sahen keine Aufteilung der Miete für die Überlassung der Räumlichkeiten und der Praxisausstattung vor. Umsatzsteuer wurde in den Verträgen nicht gesondert ausgewiesen. Regelungen dazu, wie mit einer etwaigen Steuerpflicht der Vermietungsleistungen umzugehen ist, enthielten die Verträge nicht.

Die Frage, ob die Miete in vergleichbaren Fällen in einen steuerfreien und einen steuerpflichtigen Teil aufgeteilt werden kann oder insgesamt eine einheitliche – und damit umsatzsteuerfreie oder -pflichtige – Leistung vorliegt, ist mittlerweile auch Gegenstand der höchstrichterlichen Rechtsprechung. Eine klare Linie gibt es allerdings (noch) nicht. Daher beurteilen selbst Umsatzsteuerexperten die Rechtslage als äußerst unklar. Klärung erhofft man sich nun von einer Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH), den der Bundesfinanzhof in einem Verfahren angerufen hat, in dem sich ebenfalls die Frage der Einheitlichkeit von Leistungen stellt (Beschluss vom 26.5.2021, Az. V R 22/20). Der EuGH soll die Frage beantworten, ob die Überlassung von Betriebsvorrichtungen in Zusammenhang mit der steuerfreien Verpachtung von Stallgebäuden umsatzsteuerpflichtig ist. Das Urteil des EuGH könnte durchaus auf die Vermietung von Praxisräumen nebst Ausstattung übertragbar sein.

Die Entscheidung des EuGH wird mit Spannung erwartet. Zahnärzte, die eine schlüsselfertige Praxis gemietet haben, sollten sich hinsichtlich einer (drohenden) Belastung mit Umsatzsteuer steuerfachkundig beraten lassen. Darüber hinaus sollten sie ihre Mietverträge anwaltlich prüfen lassen, um nicht ggf. allein das Risiko von Umsatzsteuernachzahlungen tragen zu müssen.

INFORMATION ///

Prof. Dr. Johannes Bischoff
Inara Hamidova
Prof. Dr. Bischoff & Partner AG®
Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte
Tel.: +49 2219 128400
service@bischoffundpartner.de
www.bischoffundpartner.de



Infos zum Autor



Infos zur Autorin



S3-Leitlinie bestätigt Prophylaxe-Nutzen von Mund- spülungen* mit ätherischen Ölen¹

So wirkt LISTERINE® mit der einzigartigen
Kombination der ätherischen Öle:



* Zusätzlich zur mechanischen Reinigung mit großen Effekten auf Plaque- und Gingivitiswerte
** Die ätherischen Öle von Listerine® kommen auch in diesen Pflanzen vor.

LISTERINE®
Für jeden – jeden Tag^{***}

*** je nach Sorte ab 6 bzw. ab 12 Jahren.
1 DG Paro, DGZMK, S3-Leitlinie. AWMF-Reg.-Nr.: 083-016. Stand: Nov. 2018.



GRATIS Newsletter mit
Servicematerialien & Produktmustern

Hier informieren!
www.listerineprofessional.de



„Bei mir gab es noch nie Beanstandungen ...“

Im Folgenden möchte ich aktuelle Fragen von Teilnehmern meiner Onlineseminare zu Abrechnungsvorgängen in der täglichen Praxis vorstellen und diese erläuternd beantworten.

Frage 1:

„Wir haben am 20.1.21 bei unserem Patienten an Zahn 37 eine Cp und eine okklusale Kunststofffüllung gelegt. Am 18.5.21 kam er mit Aufbissbeschwerden am 37 und es musste eine Wurzelkanalbehandlung erfolgen. Diese ist jetzt abgeschlossen und der Zahn 37 wurde okklusal erneut mit einer definitiven Füllung verschlossen. Unterliegt diese zweite Füllung der Gewährleistung, weil es sich um eine identische Erneuerung einer Füllung im Gewährleistungszeitraum handelt?“

Antwort:

Die Erneuerung der okklusalen Füllung am Zahn 37 ist erneut abrechenbar, da in diesem Fall eine Befundveränderung vorliegt. Die erste Füllung war aufgrund einer Kariesdiagnose indiziert und notwendig. Einige Monate später musste die Füllung aufgrund einer Pulpitisdiagnose und einer notwendigen Wurzelbehandlung erneuert werden. Wichtig ist wie immer eine präzise Dokumentation der Indikation.

Frage 2:

„Folgendes Schreiben der KZV hat bei uns Verwirrung und Bestürzung ausgelöst und wir bitten um eine Anregung für die Stellungnahme:

„Der Kostenträger hat für die in der Anlage aufgeführten Patienten die sachlich-rechnerische Berichtigung der Geb.-Pos. 107 BEMA-Z beantragt.

Zur Begründung wird ausgeführt, dass die Leistung taggleich mit der professionellen Zahnreinigung (PZR) erbracht und abgerechnet wurde. Damit wir verwaltungsseitig eine Entscheidung treffen können, bitten wir Sie bis zum 24.3.22 um eine kurze Stellungnahme auf der beigefügten Anlage.“

Wir müssen hierzu sagen, dass wir bei Patienten mit einem langen Anfahrtsweg nach der O1 und Zst die Prophylaxe durchführen. Ist das etwa nicht korrekt?“

Antwort:

Man muss damit rechnen, dass die Kasse durch die patienten-seitige Inanspruchnahme eines Zuschusses zur Prophylaxe über die Privatleistung „PZR“ informiert wird und dann entsprechend reagiert. Ich mache meine Seminarteilnehmer immer wieder darauf aufmerksam, dass die Abrechnung der BEMA-Position 107 (Zst) wegen des Zuzahlungsverbots nicht zeitgleich am selben Tag mit der GOZ-Nr. 1040 (PZR) erfolgen darf und erhalte dann deren Lieblingsantwort: „Bei mir gab es noch nie

Beanstandungen ...“. In der Informationsschrift *Schnittstellen zwischen BEMA und GOZ* der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung heißt es hierzu:

• Vereinbarung mit GKV-Versicherten

Eine Leistung nach der Nr. 1040 GOZ ist mit Versicherten der GKV vereinbarungsfähig, da eine vergleichbare Leistung im Sachleistungskatalog der GKV nicht enthalten ist.

• Erläuterungen/Hinweise

Die Nr. 1040 GOZ ist neben der Nr. 107 BEMA (Entfernen harter Zahnbeläge, je Sitzung) für dieselbe Sitzung nicht vereinbarungsfähig, da sich die Leistungsinhalte überschneiden. Die Dokumentation der jeweils erbrachten Leistung ist sorgfältig durchzuführen. Für die erneute Erbringung und Abrechnung der „professionellen Zahnreinigung“ (PZR) bestehen, im Unterschied zur Zahnsteinentfernung nach den Nummern 4050 und 4055 GOZ, keine zeitlichen Fristen.

Hier gibt es also keine Möglichkeit der Argumentation und die sachlich-rechnerische Berichtigung ist nicht zu vermeiden.

Frage 3:

„Wir berechnen neben der PZR bei unseren GKV-Patienten ab und zu eine üZ oder Mu via BEMA. Dürfen wir das kombinieren, damit der PZR-Preis niedriger wird?“

Antwort:

Die Antwort auf diese Frage ist komplex und es müssen unterschiedliche Szenarien sowie das Kürzungsrisiko im Rahmen der Wirtschaftlichkeitsprüfung betrachtet werden. Daher bespreche ich diese Frage in meinem aktuellen Onlineseminar **Wer fragt, gewinnt**, zu dem ich Sie herzlich einlade. Bitte informieren Sie sich unter www.synadoc.ch über Termine und Konditionen.“

Gabi Schäfer
Infos zur Autorin



Infos zum
Unternehmen



INFORMATION ///

Synadoc AG

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





BLUE SAFETY

Die Wasserexperten

#HYGIENEOFFENSIVE

„Prophylaxe ist auch beim Praxiswasser der beste Weg!“

Wir helfen schnell, verbindlich und nachhaltig mit unserem evidenzbasierten Konzept bei akuten mikrobiellen Problemen und minimieren dadurch teure Ausfallzeiten. Aber immer die günstigste Lösung: Prävention. Natürlich unter Berücksichtigung Ihrer individuellen Anforderungen, dafür bin ich vor Ort!“

Dieter Seemann

Leiter Verkauf und Mitglied der Geschäftsführung bei BLUE SAFETY



Jetzt Termin
anfordern



Für **SAFEWATER 4.2**
entscheiden und
vom **BLUE SAFETY**
Full Service profitieren.



**BIOFILME UND
BAKTERIEN
STOPPEN**



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

Fon **00800 88 55 22 88**

WhatsApp **0171 991 00 18**

www.bluesafety.com/Termin

WOMEN ONLY!



Let's talk investment: Investieren Sie jetzt in die Zukunft, die Sie wollen

Vermögensaufbau, Vorsorge und Geldanlage kann einfach sein und dabei sogar Spaß machen. Wichtig ist, sich zu informieren, Optionen abzuwägen und dann zu starten – jedes Aufschieben eines bewussten Handlings von Finanzangelegenheiten kostet Zeit, Nerven und eben Geld. Was sollten berufstätige Zahnärztinnen zuerst tun, um sich grundsätzlich abzusichern und auch bei unvorhersehbaren Ereignissen gewappnet zu sein? Der folgende Tipp bietet erste Hinweise.

1

Existenz absichern

Das Leben ist voller Überraschungen. Gut, wenn Sie darauf vorbereitet sind. Sorgen Sie dafür, dass Ihre Existenz nicht gefährdet ist, z. B. mit Berufsunfähigkeits- und Privathaftpflichtversicherung. Wenn Sie auch für Kinder eine Verantwortung tragen, ist das Abschließen einer Risikolebensversicherung wichtig.

2

Notfallpolster zulegen

Pkw-Reparatur, Krankheit oder unvorhergesehene Ausgaben? Zwei bis drei Monatsgehälter sollten Sie als angestellte Zahnärztin auf einem Tagesgeldkonto griffbereit haben. Als Selbstständige sollten Sie auch für die „schlechten“ Monate Rücklagen bilden: Da empfehlen sich bis zu sechs Monatsausgaben. Wenn Sie Kinder haben, am besten für jedes Kind ein zusätzliches Notfallpolster aufbauen.

3

Rentenlücke ausrechnen

In der Mitteilung vom Versorgungswerk erhalten Sie einmal im Jahr Auskunft über Ihr erreichtes Rentenniveau. Wie viel Geld werden Sie aber nach Ihrer Berufstätigkeit jeden Monat benötigen? Nach der Faustformel werden es rund 70 bis 80 Prozent des letzten

Nettoeinkommens sein. Dabei muss noch berücksichtigt werden, dass die Rente aufgrund der Inflation an Kaufkraft verliert, sie versteuert werden muss und davon Krankenversicherungsbeiträge bezahlt werden müssen.

4

Die 50-30-20-Regel nutzen

Mit der 50-30-20-Regel bekommen Sie ein besseres Gespür für die Verwaltung Ihrer Ausgaben. Teilen Sie Ihr monatliches Nettoeinkommen in drei Ausgabekategorien: 50 Prozent für die Grundbedürfnisse wie Wohnen/Miete, Lebensmittel, Mobilität, Strom und Co.; 30 Prozent für Sachen, die Sie sich leisten möchten, z. B. Hobbys, Schuhe, Urlaub; und 20 Prozent (oder mindestens 10 Prozent) investieren Sie für die Zukunft, die Sie wollen, wie Vermögensaufbau oder Altersvorsorge. Es kann sinnvoll sein, das Geld unmittelbar nach Erhalt auf ein spezielles Konto zu überweisen.

5

Jetzt ist die beste Zeit

Es gibt nicht „den“ perfekten Moment, um mit dem Vermögensaufbau zu beginnen. Je eher, umso besser – denn der Zinseszinsseffekt und der Zeitfaktor schaffen eine Basis für ein sicheres und unabhängiges Leben.

Mehr Informationen zum Vermögensaufbau für Zahnärztinnen auf www.finsista.de

INFORMATION ///

Sabine Nemec, Dipl.-Wirtsch.-Ing
sn@snhc.de • www.snhc.de • www.finsista.de

Infos zur Autorin





IHRE ALL-IN-ONE-SOFTWARE **PLANMECA ROMEXIS®**



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

www.planmeca.com/de/software



PLANMECA ist in Deutschland erhältlich bei: Northwest Dental GmbH & Co. KG

Schuckertstraße 21, 48153 Münster, Tel.: 0251/7607-550, Freefax: 0800/78015-17, Einrichtung@nwd.de, nwd.de/Planmeca



MODERNE DIAGNOSTIK- UND CAD/CAM-GERÄTE:

WIE GUT SIND PRAXEN
AUFGESTELLT?

Seite 40

PRAXIS UND LABOR CONNECTED:



VON DER ANFRAGE
BIS ZUR RECHNUNG

Seite 44



ALIGNERVERSORGUNG:
PROFESSIONELL UND
PATIENTENFREUNDLICH

Seite 50

Gesundheitsversorgung im Zeichen von Digitalisierung und künstlicher Intelligenz

Welche Auswirkungen haben die fortschreitende Digitalisierung des Gesundheitswesens und die Nutzung künstlicher Intelligenz (KI) auf die Gesundheitsversorgung? Der 17. Europatag der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) erörterte diese Fragestellung Ende März unter dem Veranstaltungstitel „Europa auf dem Weg zu Digital Health?“ im Hybridformat in Brüssel. Hintergrund waren verschiedene laufende EU-Initiativen, die dazu beitragen sollen, die Nutzung elektronischer Gesundheitsdienste europaweit zu intensivieren. Gemeinsam mit Vertreterinnen und Vertretern der EU-Institutionen, der Wissenschaft und des Berufsstandes wurde über die Frage diskutiert, welche Entwicklungen in diesem Zusammenhang auf europäischer Ebene zu erwarten sind. In seiner Begrüßung unterstrich BZÄK-Präsident Prof. Dr. Christoph Benz, dass digitale Anwendungen bereits heute die Behandlungen signifikant verbessern. Mit Blick auf die zunehmende Nutzung von künstlicher Intelligenz wies Benz darauf hin, dass diese nur Empfehlungen geben sollte, die menschliche (Behandlungs-) Entscheidung aber nicht ersetzen dürfe. Wesentliche Grundlage jeder Behandlung ist das Vertrauensverhältnis zwischen Patienten und (Zahn-)Ärzten, so Benz weiter. Der BZÄK-Präsident unterstrich ferner, dass der zahnärztliche Berufsstand aufgerufen sei, sich in den Prozess der Digitalisierung aktiv einzubringen und diesen mitzugestalten.

Quelle: BZÄK



Infos zur BZÄK



HAGEN CALLING:



14. Digitale Dentale Technologien

Am 29. und 30. April 2022 lädt das Dentale Fortbildungszentrum Hagen (DFH) in Kooperation mit der OEMUS MEDIA AG zum 14. Innovationskongress „Digitale Dentale Technologien“ in die Stadthalle Hagen ein. Unter dem Leitthema *Wissen – der Schlüssel zum digitalen Erfolg* bildet der Kongress eine Vielzahl von Themen in umfangreicher Bandbreite ab.

Die DDT in Hagen unter der wissenschaftlichen Leitung von ZTM Jürgen Sieger (Herdecke) und Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk (Witten) sind in den vergangenen 14 Jahren eines der

wichtigsten Foren zum Austausch über die Entwicklungen der Digitaltechnik in Zahntechnik und Zahnmedizin geworden. Auch in 2022 gibt es wieder zahlreiche Workshops und Vorträge hochkarätiger Referenten. Die Themen reichen dabei von neuen Fertigungsmöglichkeiten im CAM-Prozess über die „Usability“ von 3D-Druckern im Fertigungsprozess bis hin zum digitalen Workflow

ohne Scanbodies auf Zirkonoxidimplantaten. Zudem wird es in diesem Jahr einen besonderen Vortrag geben: MDT Christian Vordermayer spricht über sein intensives

Leben zwischen Zahntechnik und Ironman. Eine umfangreiche Industrieausstellung begleitet den Kongress an beiden Tagen. Die 14. Digitalen Dentalen Technologien vertiefen somit in 2022 einmal mehr das breite Spektrum und die Vielseitigkeit, die die Digitalisierung für die Zahnmedizin und Zahntechnik bereithält. Weiterhin erscheint das *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien* im Rahmen des Kongresses auch in einer umfassend überarbeiteten Neuauflage als Hardcover. Alle Teilnehmer erhalten ein kostenfreies Exemplar dieses hochwertigen Kompendiums.

**JETZT NOCH
TEILNAHME SICHERN:**
29. und 30. April 2022,
Dentales Fortbildungs-
zentrum Hagen!

WWW.DDT-INFO.DE

PROGRAMM
UND
ANMELDUNG



Digitale Dentale Technologien

Wissen – der Schlüssel zum digitalen Erfolg

29./30. April 2022
Hagen

12
FORTBILDUNGSPUNKTE
FORTBILDUNGSPUNKTE



OEMUS MEDIA AG
Tel.: +49 341 48474-308
www.oemus.com
www.ddt-info.de



**0%-Leasing
ab 625,00€
pro Monat*
zzgl. MwSt.**

**[eco-x AI 12x9] DVT
zum Sonderpreis auf:**

VENDORAMED
CRÉDIT AGRICOLE GROUP



0%

Beratung & 0%-Leasing durch
unsere Partner Crédit Agricole



100%

Sicherheit durch Service
vom Hersteller



0,-

Installation & Abnahme inklusive

*Beispielrechnung mit 72 Monate Vollamortisationsmodell, für ausgewählte eco-x 12x9 Geräte der HDX WILL Europe GmbH bei Finanzierung über die Credit Agricole Group, Bonität vorausgesetzt.

+491 52 087 899 68

info@hdxwill.com

HDX WILL
EUROPE G.M.B.H.

MODERNE DIAGNOSTIK- UND CAD/CAM-GERÄTE:

Wie gut sind Praxen aufgestellt?

Ein Beitrag von Verena Heinzmann

DENTALEQUIPMENT /// Wie sieht es aktuell mit der Geräteausstattung in Zahnarztpraxen aus? Wie verbreitet sind inzwischen Digitalröntgen, Intraoralscanner, CAD/CAM und Co.? Der folgende Beitrag blickt, mithilfe verschiedener Datenquellen, auf das digitale Equipment und das Handling des digitalen Workflows in Praxen deutschlandweit. Dabei zeigt sich durchaus: In der zahnärztlichen Diagnostik sowie für die CAD/CAM-Fertigung zahntechnischer Produkte spielen apparative Untersuchungen und moderne bildgebende Geräte eine wichtige Rolle. Auch wenn die Vorteile dieser Geräte inzwischen naheliegen, erfolgen die Erhebung diagnostischer Daten und der Workflow zwischen Zahnarzt und Dentallabor trotzdem vielfach noch analog.

RÖNTGEN:

Häufigstes bildgebendes Verfahren

Die häufigsten in Zahnarztpraxen eingesetzten bildgebenden Diagnostikgeräte sind Röntgenapparate. Es gibt Geräte speziell für Einzelzahaufnahmen oder für Aufnahmen des gesamten Gebisses. Panoramaröntgenaufnahmen, auch Orthopantomogramme (OPG) genannt, ermöglichen eine weitgehend überlagerungsfreie Darstellung der Gebissituation. Bei der digitalen Volumentomografie handelt es sich um ein hochauflösendes 3D-Röntgenverfahren, das vor allem bei der computergestützten Implantatplanung eingesetzt wird. Moderne digitale Röntgengeräte arbeiten nicht mehr mit Filmen und Entwicklerchemikalien, sondern speichern die Bildinformationen als Digitaldaten. Dies vereinfacht nicht nur Datenarchivierung und -austausch, sondern ist auch umweltfreundlicher und auch die Strahlenbelastung ist geringer. Intraorale Röntgensysteme ermöglichen Chairside-Bildgebung und unterstützen so einen effizienten Praxisworkflow. Im Jahr 2020 wurden in Deutschland 4.100 Röntgengeräte neu installiert, davon 2.430 intraorale Systeme.¹

Rund

89

Prozent
der Zahnarzt-
praxen sind
mit intraoralen
Kameras
ausgestattet



Digitale intraorale Abformung immer beliebter

Immer beliebter werdende Intraoralscanner bieten eine zusätzliche optische Vermessung des Mundraums. Die digitalen Abformdaten sind Basis für einen digitalbasierten Workflow im gewerblichen oder Praxislabor. Die Qualität der Messwerte sowie die Bandbreite der Leistungen, die mit den Geräten erbracht werden können, steigen stetig. Einige ermöglichen inzwischen bereits Scans in Echtfarben oder kommen bei der Kariesdiagnostik zum Einsatz. Im Vorfeld von kieferorthopädischen oder prothetischen Eingriffen ermöglichen mit modernen Röntgengeräten und intraoralen Scannern gewonnene Digitaldaten ein sogenanntes Backward Planning. Dies erlaubt vorab eine Visualisierung des Behandlungsergebnisses für den Patienten, was ebenfalls zur Verbesserung der Patientencompliance beiträgt. **592 Intraoralscanner wurden allein im Jahr 2020 in deutschen Zahnarztpraxen neu installiert** (rund acht je 1.000 Zahnärzte).¹ In einigen europäischen Ländern zeigen sich die Zahnärzte der modernen Technik gegenüber deutlich aufgeschlossener als hierzulande, wie Zahlen zu Neuinstallationen belegen.¹

592 Intraoralscanner in 2020

CAD/CAM-ANLAGEN

in Regionen mit hoher Kaufkraft

Die meisten CAD/CAM-Systeme sind in implantologisch tätigen Praxen installiert. Dabei ist die Verbreitung regional sehr unterschiedlich und spiegelt – gemäß den Unterschieden bei der Inanspruchnahme implantologischer Leistungen – in etwa das regionale Kaufkraftpotenzial wider. Entsprechend sind die meisten Anlagen in den wirtschaftsstarken süddeutschen Bundesländern Bayern und Baden-Württemberg zu finden. Auch der Versorgungsgrad (Einwohner je Zahnarzt mit Gerätezugang) ist hier vergleichsweise hoch und wird nur von den Stadtstaaten Hamburg und Berlin übertroffen. In den nördlichen und östlichen Bundesländern ist die Geräteversorgung hingegen deutlich niedriger. Ein Vergleich auf Postleitzahlebene zeigt, dass die Gerätedichte in einigen innerstädtischen Bezirken von Großstädten am höchsten ist. Auch in der grenznahen Region zur Schweiz sind die Praxen überdurchschnittlich mit CAD/CAM-Anlagen ausgestattet.² Im Jahr 2020 sind in Deutschland 612 neue Anlagen dazugekommen.¹

Größere Kooperationen mit modernerer Technik

Sowohl moderne Diagnostikgeräte als auch CAD/CAM-Systeme sind in größeren Praxisstrukturen deutlich verbreiteter als in einer Praxis durchschnittlicher Größe.² Während in einer bundesdurchschnittlichen Praxis beispielsweise nur in etwa jeder fünfte Praxisstandort über eine CAD/CAM-Anlage verfügt, steht ein solches Gerät in jeder vierten Praxis des Standorttyps ÜBAG (überörtliche Berufsausübungsgemeinschaft) und in etwa jedem dritten ZMVZ. **Besonders hoch ist die Dichte der CAD/CAM-Anlagen in ZMVZ in Berlin.**



Modernes Equipment:

Produktivitätssteigerung und Marketingtool

Digitale Technologien könnten potenziell durch Produktivitäts- und Effizienzsteigerungen den demografisch bedingten Fachkräftemangel ein Stück weit ausgleichen. Die nachrückende junge und digitalen Technologien gegenüber aufgeschlossener Zahnärztergeneration wird die Digitalisierung der Praxen wohl zusätzlich vorantreiben. Letztlich dürfte auch die Coronapandemie dazu beigetragen haben, die Skepsis gegenüber neuen digitalbasierten Technologien sowohl bei Zahnärzten wie Patienten weiter abzubauen. Neben den Aspekten der Wirtschaftlichkeits- und Qualitätsverbesserung bietet sich eine moderne Geräteausstattung auch als wertvolles Marketinginstrument an. Schließlich sind digitales Röntgen, intraorales Scannen und die Möglichkeit der Chairsidefertigung von Zahnersatz für viele Patienten ein wichtiges Entscheidungskriterium bei der Praxiswahl.

RUHESTAND

PATIENTEN-
VERSORGUNG?



ZURÜCKHALTEND BEI GERÄTEINVESTITIONEN

SUMME 00.00 EUR

Niedergelassene Zahnärzte zeigen ein großes Interesse, in den kommenden drei Jahren in moderne Geräteausstattung und digitale Abformung investieren zu wollen.³ Im Vergleich mit anderen europäischen Kollegen zeigen sich deutsche Zahnärzte dabei deutlich zurückhaltender bei der Anschaffung von modernen dentaltechnischen Investitionsgütern. Hierzulande planen nur 29 Prozent den Erwerb eines Intraoralscanners. Auch die Investitionsbereitschaft in neue digitale 2D- und 3D-Röntgentechnik sowie in CAD/CAM-Fräsmaschinen oder 3D-Drucker ist in Deutschland signifikant geringer als in anderen europäischen Ländern.

Quellen:

- 1 ADDE Survey 2021
- 2 ATLAS MEDICUS® Marktmanager
- 3 Exevia-Befragung von 1.604 Zahnärzten in Deutschland, China, Frankreich, Großbritannien, Italien, Spanien und USA.
- 4 Roland-Berger-Studie „The future of dentistry is digital“

KÜRZERE BEHANDLUNGSZEIT

bei häufig besserem Ergebnis



INFORMATION /// Rebmann Research GmbH & Co. KG • Tel.: +49 7422 952040 • www.rebmann-research.de

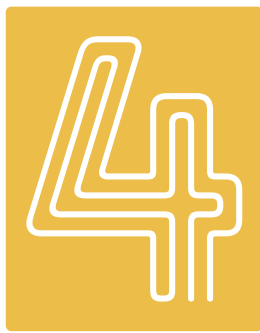
Uhr: © beermmedia – stock.adobe.com

ANZEIGE

Das sympathische Dentalsystemhaus+
COMING SOON!

**Xi-Ko
dental**





SCHRITTE von der Anfrage bis zur Rechnung

Ein Beitrag von Dietmar Hermann

DIGITALER DATENAUSTAUSCH /// Wie steht es um die Kommunikation zwischen Zahnarztpraxis und zahntechnischem Labor? Anfragen, Angebote und Rechnungen werden bisher über viele Kanäle – von E-Mail über Fax bis Telefon – hin und her geschickt. Das sorgt nicht selten für Fehler, Missverständnisse und ineffiziente Arbeitsabläufe. Eine digitale Schnittstelle zwischen den Verwaltungssystemen von DAMPSOFT und DATEXT setzt hier an und erleichtert die Arbeitsabläufe von Zahnarztpraxen und Dentallaboren.

DAMPSOFT hat die Praxisverwaltungssoftware **DS-Win** um eine Schnittstelle erweitert, die es Zahnarztpraxen ermöglicht, mit ihrem Dentallabor vollumfänglich digital zu kommunizieren. Dafür kooperiert das Unternehmen mit DATEXT als Softwareanbieter für Laborverwaltung. Der digitale Datenaustausch zwischen **LabPort** (DAMPSOFT) und **iLabWebservice** (DATEXT) liefert wesentliche Vorteile für Praxen und Labore: papierlose Kommunikation, automatische Abfrage von Standard- und Pflichtangaben, optimierte Lesbarkeit und keine unnötigen Mehrfacherfassungen von Daten. Von der Anfrage bis zur Rechnung wird die gesamte Kommunikation vollständig digital abgebildet.

SCHRITT 1 Anfrage versenden

Nachdem die Praxis einen Heil- und Kostenplan (HKP) für den Patienten erstellt hat, kann über die Schnittstelle ein individueller Kostenvoranschlag (KVA) beim angeschlossenen Dentallabor angefordert werden.

SCHRITT 2 Angebot abrufen

Das Labor empfängt die Anfrage mit allen relevanten Informationen direkt in der Laborsoftware. Auf Basis von Jumbos, die in **iLabOffice** hinterlegt und mit den Zahnkreuzkürzeln verknüpft sind, erstellt das Labor einen KVA und sendet diesen anschließend direkt wieder zurück.

SCHRITT 3 Auftrag versenden

In der Praxissoftware erscheint automatisch eine Meldung, wenn ein Angebot eingegangen ist. Die Kosten können direkt in den HKP übernommen werden. Ein Auftrag kann per Knopfdruck erteilt werden. Zusätzlich erfolgt ein automatischer Eintrag in der Patientenakte.

SCHRITT 4 Rechnung abrufen

Alle von der Praxis mitgeteilten Informationen werden automatisch in die Laborsoftware übertragen. Nach Fertigstellung der Arbeit wird der Auftrag in eine Rechnung umgewandelt und an die Praxis versendet. Diese erhält einen Hinweis in der Software. Rechnungsdaten werden automatisch dem jeweiligen HKP zugeordnet und bei der Abrechnung berücksichtigt.

Schnittstelle einrichten und drei Monate gratis testen

Voraussetzung für die Nutzung von **LabPort** ist, dass die Zahnarztpraxis mit **DS-Win** und das Dentallabor mit **iLabOffice** arbeitet. Die Zahnarztpraxis aktiviert die Funktion und erhält vom Labor die benötigten Zugangsdaten für den Dienst. Das Dentallabor lässt sich von DATEXT zur Nutzung der Schnittstelle freischalten. Nach Aktivierung kann die Schnittstelle drei Monate kostenlos getestet werden. In nur wenigen Schritten können Zahnärzte und Zahntechniker die Vorteile der Digitalisierung vollumfänglich nutzen. Das führt zu einer deutlichen Verbesserung der Versorgungsqualität und Wirtschaftlichkeit. Zudem kann viel Zeit und Energie gespart werden, die besser einem zufriedenen Patienten zugutekommen.



Mehr erfahren unter
www.dampsoft.de/labport

DAMPSOFT GmbH
Infos zum Unternehmen





Instrumenten-Reinigungssystem



Abnehmbare Griffe und Abdeckung



Saugschlauch-Reinigungssystem



Autoklavierbare Köchereinsätze

VON 2D- ZUM 3D-RÖNTGEN:

Einstieg in die dritte Dimension



© pinteres - stock.adobe.com

Ein Beitrag von Maria Reitzki

INTERVIEW /// Dr. Kay Vieter ist seit 26 Jahren in eigener Praxis in Langen im Rhein-Main-Gebiet als Zahnarzt für Oralchirurgie und Implantologie tätig. Vor acht Jahren hat er sein erstes DVT angeschafft: Damit hat die Digitalisierung Einzug in seine Praxis gehalten. Heute spricht er als Referent auf vielen Fortbildungen über digitale Techniken. Nach welchen Kriterien hat er sein DVT damals ausgewählt? Wie haben sein Team und er die Umstellung auf die digitale Volumentomografie erlebt? Im Interview verrät er, welche Vorzüge ihm die Digitalisierung bei der täglichen Arbeit bringt.



© Dr. Kay Vieter

Herr Dr. Vietor, vor acht Jahren haben Sie sich ein DVT zugelegt. Wie kam es dazu?

Damals stand eine Neuanschaffung an, weil mein OPG nach entsprechender Zeit nicht mehr korrekt funktions-tüchtig war. Für meine Tätigkeit in Chirurgie und Implan-tologie war es für mich damals schon keine Frage, in den 3D-Bereich reinzugehen. Heute ist es selbstver-ständlich, bei einer Neugründung mit chirurgischem Schwerpunkt mit einem DVT zu starten. Wir haben uns dann für ein Kombigerät aus OPG und DVT entschie-den. In dem Zuge haben wir die gesamte Röntgen-technik in unserer Praxis auf digital umgestellt und seitdem eine Riesenentwicklung mit digitalen Verfahren gemacht.

Wenn man, wie Sie, neu in den 3D-Markt eintritt, hat man die Qual der Wahl. Nach welchen Auswahlkri-terien haben Sie die Entscheidungen für Ihr DVT ge-troffen?

Entschieden habe ich mich für das ProMax 3D Classic von Planmeca. Es hat meine drei wichtigsten Kriterien erfüllt: eine frappierend gute Bildqualität, das Röntgen mit reduzierter Strahlendosis und ein offenes System, das mir die Interoperabilität von Daten ermöglicht. Be-sonders überzeugt hat mich der Ultra-Low-Dose-Modus, der auch heute noch herausragend ist: Damit lassen sich 3D-Aufnahmen mit einer Strahlenbelas-tung vergleichbar mit der einer Panoramaaufnahme er-zielen.

Wie haben Sie und Ihr Team den Umstieg von 2D auf 3D erlebt?

Zunächst benötigten meine Kollegin, die mit mir in der Praxis behandelt, und ich den DVT-Fachkunde-Schein, den ich für sehr wichtig und sinnvoll halte. Man sollte die Komplexität der Diagnostik beim DVT nicht unter-schätzen: man erkennt viel mehr und hat daher eine steile Lernkurve am Anfang! Für meine Mitarbeiterin-nen ging der Umstieg sehr schnell, weil das Gerät sehr intuitiv bedienbar und über den Touchscreen leicht zu handeln ist. Am besten ist es, wenn man nicht darüber nachdenken muss.

Welche Vorteile bietet Ihnen die Digitalisierung im Ar-beitsalltag?

Ein Vorteil ist die sofortige Verfügbarkeit der Daten: Der Patient verlässt den Röntgenraum und bis er wieder im Behandlungszimmer ist, kann ich ihm das Bild dort schon auf dem Bildschirm präsentieren. Die meisten Patienten sind positiv überrascht, wie schnell das ging. Dieser Eindruck wird auf unsere gesamte Praxis über-tragen: modern, digital, gut ausgerüstet. Ein zweiter wichtiger Punkt in der Digitalisierung ist für mich die Interoperabilität der Daten, sodass ich sie problemlos exportieren, versenden oder in andere Systeme über-

Wawibox

Limitiertes Osterangebot

Professionelle Materialverwaltung mit Expertise

Persönlicher Ansprechpartner und individuelle Personalschulungen.
Nur für kurze Zeit:
Einrichtung der Software kostenlos.

Angebot:
249 € bis zum 30. April sparen!

Mehr erfahren:
wawibox.de/materialverwaltung



☎ 06221 52 04 80 30

✉ mail@wawibox.de



„40 bis 50 Prozent unserer Bilder sind im ULD-Modus aufgenommen. Zum einen machen wir grundsätzlich alle postoperativen Aufnahmen im ULD-Modus, da es unlogisch wäre, das Ergebnis zweidimensional zu kontrollieren, wenn ich es mit der gleichen Strahlendosis dreidimensional prüfen kann.“

führen kann. Zum Beispiel kann ich mein Bild sofort mit nur einem Klick in meine Implantatplanungssoftware transferieren und darin direkt weiterarbeiten. Ein dritter Punkt ist die zeit- und platzsparende Archivierung dieser Daten: Mit einem Knopfdruck ist alles archiviert – natürlich mit mehrfach redundanter Datensicherung. Das erleichtert vieles, auch die Qualitätssicherung.

Welchen Einfluss hatte der Wechsel zur digitalen Röntgentechnik auf Ihre Diagnostik?

Durch den Umstieg habe ich eine viel präzisere diagnostische Beurteilung: Beim 2D-Röntgen ist der Unterschied enorm, weil ich durch Bildbearbeitung, Filterung und Vergrößerung Details viel besser herausarbeiten kann. Durch das 3D-Röntgen sind die diagnostischen Möglichkeiten explodiert! Ich konnte mir schon nach kurzer Zeit nicht mehr vorstellen, ohne das Gerät zu arbeiten. Die Anschaffung des DVTs hat in den vergangenen Jahren von allem, was ich mir hätte anschaffen können, sicher die größte Verbesserung an Diagnostik- und Therapieoptionen in unserer Praxis gebracht. Die dritte Dimension im Röntgen eröffnet eine neue Welt – die diagnostischen Möglichkeiten sind dadurch riesig geworden.

Ein überzeugendes Gerätefeature war für Sie der Ultra-Low-Dose-Modus. Für welche Fragestellungen nutzen Sie den ULD-Modus?

Wir wählen den ULD-Modus oft: 40 bis 50 Prozent unserer Bilder sind im ULD-Modus aufgenommen.

Zum einen machen wir grundsätzlich alle postoperativen Aufnahmen im ULD-Modus, da es unlogisch wäre, das Ergebnis zweidimensional zu kontrollieren, wenn ich es mit der gleichen Strahlendosis dreidimensional prüfen kann. Zum anderen verwenden wir den ULD-Modus prinzipiell bei allen Kindern, unabhängig von der Indikation. Kinder haben in der Regel keine Füllungen und einen sehr gut durchstrahlbaren Knochen, weshalb man dort mit dem ULD-Modus hervorragende Bildqualitäten erreichen kann wie sonst nur mit einer normalen Dosis. Damit tun wir das Maximum, was uns möglich ist, an Strahlenschutz für das Kind.

Welches Feedback auf das 3D-Röntgen erhalten Sie von Ihren Patienten?

Durch das 3D-Rendering, das Planmeca automatisiert liefert, erhalte ich eine Bildqualität, die fast fotorealistisch ist. Meine Patienten sind extrem begeistert von der diagnostischen Aussagekraft: Sie erleben einen richtigen Aha-Effekt, weil sie ihre Probleme in der Regel sofort erkennen. Mir nimmt das viel Stress, weil ich weniger erklären muss, und es erspart mir Diskussionen über bestimmte Eingriffe, wenn sie die Notwendigkeit selbst erkennen. Die Beratungsqualität ist dadurch eine völlig andere geworden.

Weitere Informationen zu Planmeca auf www.planmeca.com

18. Jahreskongress

der Deutschen Gesellschaft für Orale Implantologie



„3000 Meilen übers Meer“

Keine Fiktion – pure Wahrheit! Eine Erfolgsgeschichte aus der Praxis

24.-25. Juni 2022

Congress Center Rosengarten, Mannheim

Kongress-Thema:

**„HART- UND WEICHGEWEBE
IN DER TÄGLICHEN PRAXIS“**

Special Guests:

Wellenbrecherinnen

REFERENTEN u.a.:

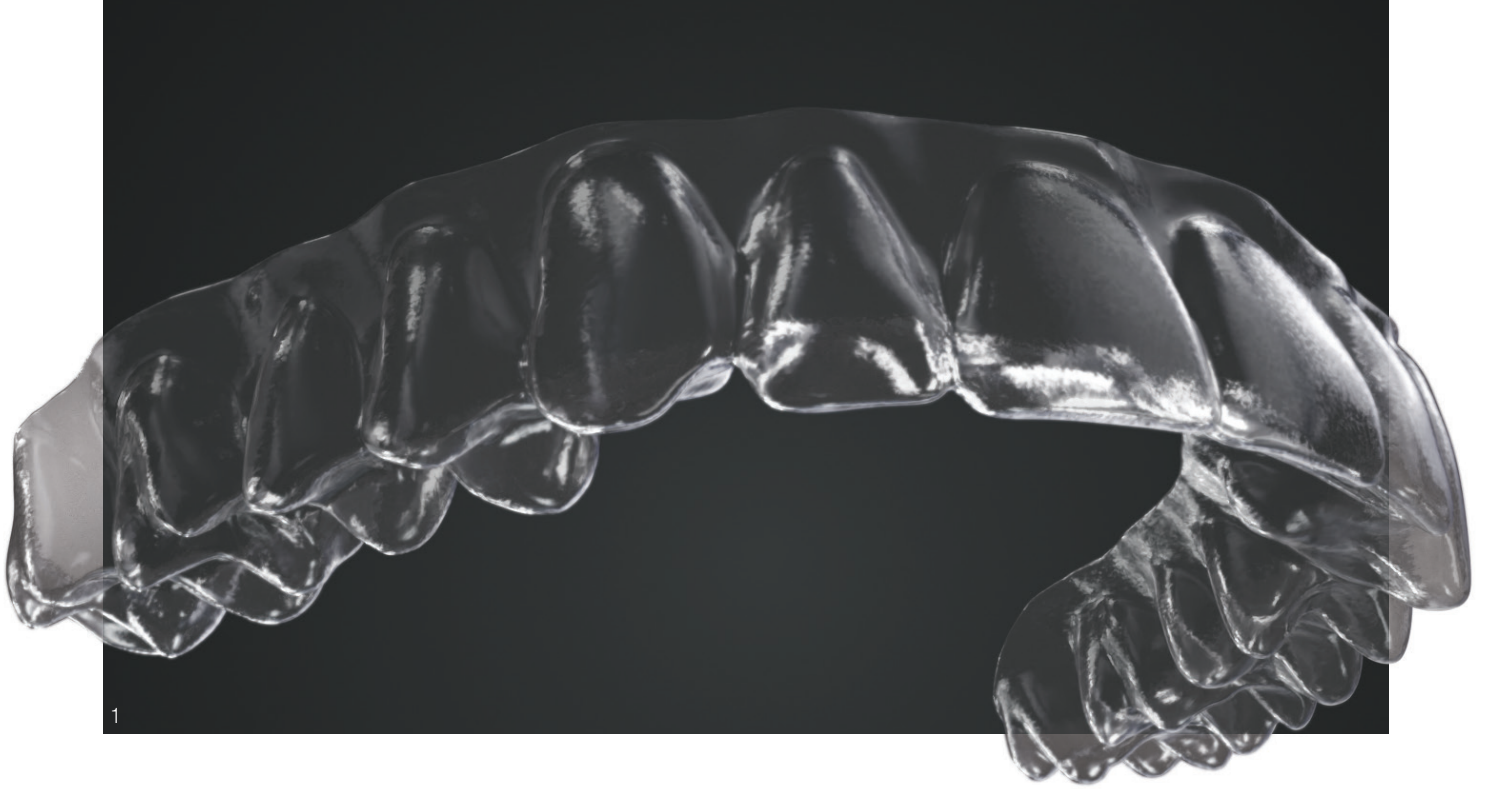
Nicolaus Bär, Maximilian Blume, Ralf Busenbender, Torsten Conrad, Markus Engelschalk, Stefan Fickl, Peter Gehrke, Knut Grötz, Daniel Grubeanu, Amely Hartmann, Fabian Hirsch, Adrian Kasaj, Fouad Khoury, Melanie Langmaack, Nico Laube, Pascal Marquart, Katja Nelson, Markus Reise, Thea Rott, Babak Saidi, Edgar Schäfer, Eik Schiegnitz, Markus Schlee, Ralf Smeets, Leonie Spilker, Bernd Stadlinger, Jochen Tunkel



WIR FÜR DICH
NEXT TO YOU
DEUTSCHE GESELLSCHAFT
FÜR ORALE IMPLANTOLOGIE

www.dentalleaders.dgoi.info





ALIGNERVERSORGUNG: professionell und patientenfreundlich

Ein Beitrag von Svenja Wollitz, M.D.Sc.

ANWENDERBERICHT /// Das äußere Erscheinungsbild und damit auch die dentale Ästhetik spielen in der heutigen Gesellschaft eine immer größere Rolle. Dies beeinflusst auch den Wunsch vieler Patienten, ästhetische Zahnfehlstellungen zu korrigieren. Mit dem nachfolgenden Beitrag veranschaulicht Zahnärztin Svenja Wollitz, M.D.Sc. anhand eines Behandlungsfalls mit dem ClearCorrect®-Alignersystem (Straumann), wie die Umsetzung in der häuslichen Umgebung eines Patienten verantwortungsvoll gelingen kann.

Infos zur Autorin



Rund 60 Prozent der 18- bis 39-Jährigen in Deutschland haben eine Zahnfehlstellung¹. In diesem Kontext wird deutlich, dass das Interesse von Patienten an der Möglichkeit, ästhetische Zahnfehlstellungen mithilfe von diskreten transparenten Alignern in der Zahnarztpraxis korrigieren zu lassen, immer weiter ansteigt. Neben dem Einsatz von Alignern als Präventionsmaßnahme wurde bei einigen der Wunsch nach der Verbesserung ihres Erscheinungsbildes vor allem durch die Homeoffice-Situation verstärkt, in der sie sich in Onlinekonferenzen nun häufiger selbst betrachten – Stichwort „Zoom Effekt“^{2,3}. Wer als Zahnarzt ein Interesse an der Kieferorthopädie mitbringt, kann mit dem Zusatzangebot Alignertherapie das Behandlungsspektrum der eigenen Zahnarzt-





MAXIDENT
ZAHNERSATZ MADE IN GERMANY

Abb. 1: ClearCorrect®-Aligner zeichnen sich durch eine glatte, gerade verlaufende obere Abgrenzung über den Gingivarand hinaus aus, was den Tragekomfort verbessert und sogenannte Abzugskräfte entstehen lässt. Dadurch werden i. d. R. weniger Attachments als bei vergleichbaren Therapien benötigt.¹

Abbildung: © Straumann Group

praxis abrunden. Grundsätzlich ist jeder Zahnarzt berechtigt, kassenrechtlich kieferorthopädisch zu behandeln. Wenn also Interesse an kieferorthopädischen Therapien besteht, steht der praktischen Umsetzung wenig im Wege, da vorab lediglich minimale Investitionen getätigt werden müssen. Die Wahl fiel in unserer Zahnarztpraxis auf das ClearCorrect®-Alignersystem (Straumann), weil die Therapie sehr strukturiert aufgebaut ist, was die Integration in den Praxisalltag enorm erleichtert. Behandler erhalten ein breites Unterstützungsangebot in der praktischen Umsetzung durch Einführungs- und Anwenderkurse: Dafür werden inzwischen Tageskurse im Online- wie auch im Präsenzformat angeboten, in denen praxisnah erklärt wird, wie die Patientenauswahl gelingt und was es beim Einstieg zu beachten gilt (Infos: www.clear-correct.de/veranstaltungen).

Abb. 2: Wunsch nach ästhetischer Korrektur mit transparenten Alignern: Situation zu Behandlungsbeginn der Patientin, 22 Jahre alt. **Abb. 3:** Oberkiefer in der Aufsicht vor Therapiebeginn mit transparenten Zahnschienen. Fotos: © Svenja Wollitz, M.D.Sc.



€ **99,-**
je Einheit*



Jetzt kostenlos informieren:
0800 770 1100

*Vollverblendete Krone oder Brückenglied aus NEM, Zirkon, Safekon oder Esthetikon.

Inklusive aller Kosten: Versand, Mehrwertsteuer usw.

5 Jahre Garantie

www.maxident.de



Abb. 4: Ausgangssituation zu Beginn der Behandlung im Unterkiefer der Patientin. **Abb. 5:** Gelungener Lückenschluss mit Ausformung des Zahnbogens: Oberkiefer in der Aufsicht nach Abschluss der ästhetischen Korrektur mit ClearCorrect®. **Abb. 6:** Endergebnis der Situation im Unterkiefer. Fotos: © Svenja Wollitz, M.D.Sc.

Hilfestellung bei konkreten Fallplanungen, zum Beispiel in der Anfangsphase oder bei komplizierteren Fällen, erhält man durch Experten vom Treatment Planning Service, die eine exakte 3D-Fallplanung erstellen. Außerdem kann ein Clinical Advisor (Straumann) zur Besprechung von Behandlungsplänen zu Rate gezogen werden. Dabei ist wichtig, dass sowohl die Falldiagnose als auch die Behandlungsentscheidungen während der gesamten Therapie allein dem Behandler unterliegen und die beauftragten Techniker sich nach diesen Vorgaben richten. Die Planungssoftware ClearPilot® ermöglicht es, den Vorschlag zu prüfen und zu genehmigen.

Patienten schätzen Aufklärung und Behandlung „aus einer Hand“

Heute, zwei Jahre nach der Einführung des Zusatzangebotes mit Alignern, korrigieren wir vor allem moderate Zahnengstände in Klasse I-Verzahnungen und Deckbisse. Patienten mit rotierten Zähnen, gekippten Molaren oder zum Überstellen eines Kreuzbisses sowie kieferorthopädische Behandlungsfälle und Maßnahmen in der Wachstumsphase werden wie zuvor auch an Fachpraxen für Kieferorthopädie überwiesen. Von der Erweiterung des Behandlungsangebots durch die Alignertherapie profitieren Behandler wie Patienten gleichermaßen: So können die zahnmedizinische Versorgung ebenso wie kleine Zahnkorrekturen als präprothetische Maßnahme mithilfe der Therapie leichter bis moderater Fehlstellungen in der gewohnten Umgebung der Praxis durchgeführt werden. Das schätzen Patienten sehr, weil es komfortabel und zeitsparend ist und ihnen zusätzlich Sicherheit vermittelt. Auch für Behandler ist es hilfreich, wenn sie Patienten therapeutisch weiter im Blick behalten können. Ausgelagerte Behandlungsschritte, wie zum Beispiel die Ausformung der Unterkieferfront beim Kieferorthopäden, können mitunter zeitlich schwer kalkuliert werden, während in der Praxis vielleicht schon die Veneers für den Oberkiefer geplant werden.

Die Patientenaufklärung ist erfahrungsgemäß besonders wichtig, um eine gute Mitarbeit zu erreichen – die Aligner müssen schließlich 22 Stunden pro Tag getragen werden. Wichtig sind daher ausführliche Erläuterungen zu sogenannten Attachments zur Unterstützung der Alignertherapie und Hinweise zur Notwendigkeit von approximalen Schmelzreduktionen, um einen maximalen Behandlungserfolg zu erreichen. In den Fällen, in welchen Zahnengstände aufzulösen sind, erfolgt ein Zahnschmelzabtrag von bis zu 0,3 Millimetern an den im Behandlungsplan vorgegebenen Zähnen. Gerade in der Anfangsphase empfiehlt es sich, die Schiebellehre innerhalb des Systems, mit welcher der Substanzabtrag nachkontrolliert werden kann, einzusetzen.

ClearCorrect® ist unauffällig und damit diskret zu tragen (Abb.1). Die Aligner bestehen aus dem neuen dreischichtigen Multilayer-Material ClearQuartz®, das über eine hohe Retention verfügt und nicht verfärbt. Da die glatte, gerade verlaufende Trimline anders als bei anderen Alignern über den Gingivarand hinaus verläuft, erhöht sich der Tragekomfort beim Patienten. Dadurch entstehen höhere Abzugskräfte, wodurch sich in der Regel die Zahl der Attachments im Vergleich zu ähnlichen Therapien reduziert.⁴ Darüber hinaus gewöhnt sich die Zunge rasch an die Schiene, sodass das Sprechen schnell wie gewohnt klingt. Da die Aligner herausnehmbar sind, müssen sich Patienten in ihren Essgewohnheiten oder Zahnpflegemaßnahmen nicht umstellen. Die einzelnen Schienen werden in der Regel nach 14 Tagen gewechselt, wodurch Veränderungen schnell deutlich werden, was viele Patienten zusätzlich motiviert. Inzwischen ist es für technikaffine Patienten auch möglich, via Dental Monitoring-App eine zusätzliche Remote-Verlaufs kontrolle aufzubauen. Anhand von aktuellen Fotos des Zahnstatus, die der Patient von sich selbst erstellt, erkennt das auf künstlicher Intelligenz (KI) basierte System, wann der nächste Alignerwechsel erfolgen kann.



Aligner in der Anwendung: der Patientenfall

Der folgende Behandlungsfall beschreibt die Korrektur des Bisses einer 22-jährigen Patientin, die mit dem Wunsch einer Korrektur ihrer Zahnfehlstellung vorstellig wurde. Im Nebebefund zeigte sich eine muskuläre CMD-Problematik sowie eine in engmaschigen Abständen auftretende Migräne – bereits über Jahre hinweg. Abbildung 2 bis 4 zeigen die Ausgangssituation des Bisses der Patientin aus unterschiedlichen Perspektiven. Nachdem das Behandlungsziel gemeinsam bestimmt wurde, erfolgte eine ausführliche Aufklärung des Behandlungsablaufs mit anschließender Abformung beider Kiefer zur Erstellung digitaler Planungsmodelle. Dabei ist zu erwähnen, dass das Alignersystem beide Wege anbietet: Es kann sowohl mit dem konventionellen Weg über Oberkiefer- und Unterkieferabformungen genutzt werden als auch mit Intraoralscannern. Im vorliegenden Fall wurden die im Eigenlabor digitalisierten Daten ins webbasierte Doktorportal hochgeladen.

Die 3D-Fallplanung, die mittels der Planungssoftware ClearPilot® schrittweise nachvollziehbar ist, erfolgte nach der Übermittlung der Daten an das ClearCorrect®-Doktorportal. Für den gesamten Behandlungszeitraum von sechs Monaten setzten die Experten im Fall dieser Patientin zwölf individuell gefertigte Schienen mit Unterstützung von acht Attachments an, um die gewünschte Korrektur zu erreichen. Nach der sorgfältigen Kontrolle der geplanten Behandlungsschritte wurde die Therapie durch die behandelnde Zahnärztin final freigegeben. Nach der Bestellung wurden die Aligner individuell hergestellt und der Patientin in der Praxis mit Trageanweisungen ausgehändigt. Die Patientin wechselte alle 14 Tage auf die nächste Schiene. In Kontrollwoche vier (entspricht dem Einsatz von Schiene 3) wurden acht unterstützende Engagers an den Zähnen 13, 31, 32, 33, 35 sowie an 41, 42 und 43 aufgebracht. Diese werden meist beim Wechsel zu Schiene 3 aufgebracht, um Patienten etwas Zeit zu geben, sich an die Aligner zu gewöhnen. Eine Schmelzreduktion war im vorliegenden Fall nicht notwendig.

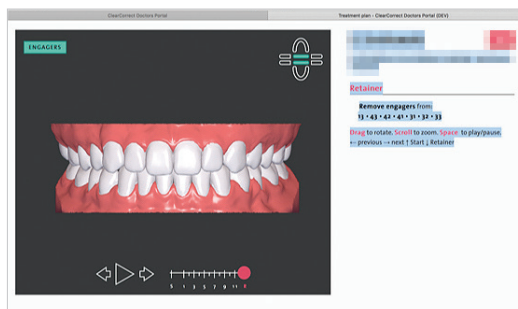
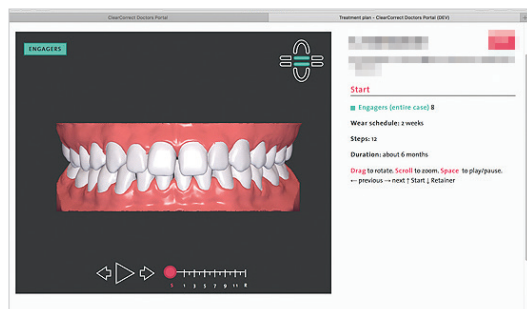
Die Behandlung konnte wie geplant nach einem halben Jahr abgeschlossen werden und die Patientin erhielt jeweils einen Retainer für Ober- und Unterkiefer, um das Ergebnis langfristig zu sichern. In den Fällen, in denen ein zusätzliches Refinement durch den Behandler erforderlich ist, gibt die Unlimited-Preisooption von ClearCorrect® größtmögliche Sicherheit, denn so können auch unerwartete Kosten auf ein Minimum reduziert werden. Die Option deckt eine Aligner- und Retainer-Pauschale für fünf Jahre ab und ist nicht nur für umfassende Behandlungen und langfristige Retention, sondern auch für Behandler zu empfehlen, die in der Alignertherapie noch unerfahren sind und sich sukses-



Abb. 7: Behandlungsergebnis nach sechs Monaten Behandlung mit zwölf transparenten Alignern von ClearCorrect® in der Frontalansicht.

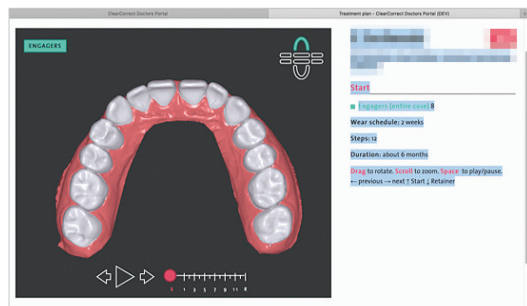
Foto: © Svenja Wollitz, M.D.Sc.

8a



Straumann Group Deutschland
Infos zum Unternehmen

8b



8c

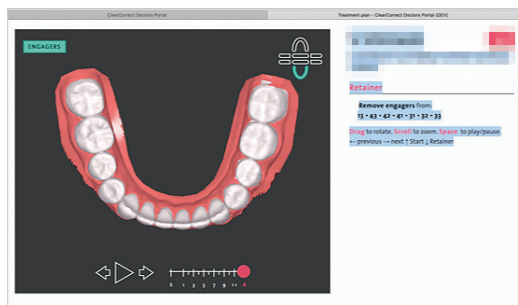


Abb. 8a–c: Screenshots aus der Software ClearPilot®, welche die 3D-Planung (Planung mit zwölf Schienen bei 14-tägiger Trageweise) visualisiert. Jeweils links ist die dentale Ausgangssituation der 22-jährigen Patientin dargestellt. Die Screenshots rechts zeigen das Behandlungsergebnis sechs Monate später im direkten Vergleich (Frontansicht, Aufsicht (Oberkiefer, Aufsicht Unterkiefer).)

Screenshots: © Straumann Group

sive herantasten. Mit den beiden weiteren Tarifen One und Flex bietet der Hersteller auch alternative Preisoptionen an. Die Abbildungen 5 bis 7 dokumentieren das Endergebnis der Therapie aus verschiedenen Perspektiven. Erfreulicherweise war die Patientin mit der ästhetischen Korrektur nicht nur sehr zufrieden, sondern auch die CMD-assoziierten Beschwerden gingen zurück und die regelmäßigen Migräneattacken verschwanden. Die Abbildungen 8a–c stellen in der Darstellung der Planungssoftware ClearPilot® noch einmal die Ausgangssituation und das Endergebnis der Therapie aus verschiedenen Perspektiven zum direkten Vergleich gegenüber.

Fazit für die Praxis

Die Aufnahme des ClearCorrect®-Alignersystems in das Behandlungsspektrum der Allgemeinen Zahnarztpraxis bietet viele Pluspunkte und gelingt unkompliziert, weil von Praxisseite aus kaum Investitionen nötig sind und strukturierte Fortbildungen den benötigten fachlichen Background liefern. Auch erste Fallplanungen oder jene komplizierteren Fälle werden auf Wunsch durch Experten unterstützt. Dabei ist auch keine spezielle Software-Installation notwendig, sondern das Doktorportal und die Planungssoftware funktionieren webbasiert mit üblichen Browsern. Abformungen können konventionell oder per Intraoralscanner gemacht und als .stl-Datei hochgeladen werden. Diese Flexibilität erleichtert den Einstieg in die Alignertherapie mit ClearCorrect® zusätzlich. Deshalb eignet sich die Software auch für

junge Kollegen und ist sehr zu empfehlen. Auch Patienten profitieren vom Zusatzangebot in der Praxis: Sie schätzen es meist sehr, dass sie bei kleineren und mittleren Zahnkorrekturen wie Engständen oder Vorbehandlungen im Rahmen von prothetischen Versorgungen im vertrauten Umfeld der Praxis behandelt werden können. Die daraus resultierende Zufriedenheit stärkt die weitere Beziehung zwischen Behandler und Patient. So kommt es nicht selten vor, dass ein Patient nach der Korrektur einer Zahnfehlstellung weitere ästhetische Behandlungen wünscht und sich zum Beispiel an die Alignertherapie ein Bleaching anschließt.

Literatur



Gesamten Beitrag lesen?



Online
geht's weiter im Text.

INFORMATION ///

Svenja Wollitz, M.D.Sc. • Zahnärzte am Kurhaus
www.zahnaerzte-am-kurhaus.de

Alles geht. Wenn R5 draufsteht.

Die smarte Fräs- und Schleiflösung von vhf.



Desktop

Ronden
Blöcke

Autom.
Wechsler

Trocken
Nass

Selbst-
reinigend

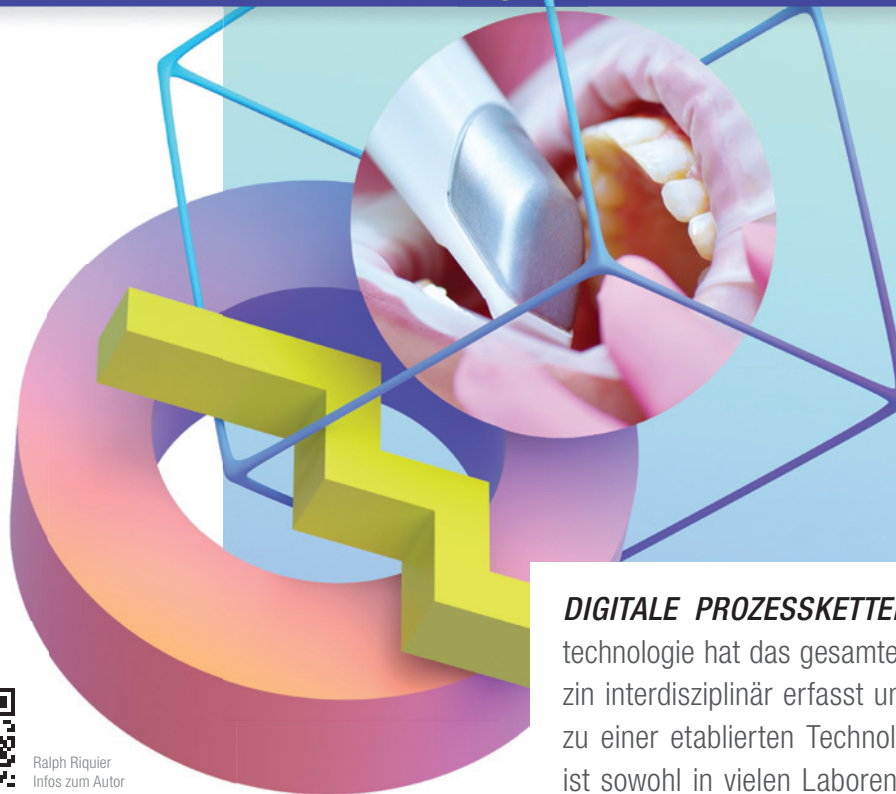
Max.
Komfort

Die R5 bringt das Labor in Ihre Praxis: Einfach alles fräsen und schleifen, nonstop. So können Sie Ihre Patienten in nur einer Sitzung mit Restaurationen versorgen und zusätzlich aufwendigere Arbeiten wie mehrgliedrige Brücken, Vollprothesen oder Abutments fertigen. Mit der R5 erleben Sie völlige Freiheit in Bezug auf Indikation, Scanner und Material. Nebenbei erledigt sie jeden Auftrag mühelos mit höchster Präzision und maximaler Geschwindigkeit, dank automatischem Materialwechsler auch rund um die Uhr. Mehr unter vhf.de/R5

vhf
CREATING PERFECTION

ANALOG MEETS

Prozesstransformation zugunsten DIGITALER VERZÄHNUNG



Ralph Riquier
Infos zum Autor

Ein Beitrag von Sebastian Büssing und Ralph Riquier

Auch wenn viele Arbeitsschritte bereits digital unterstützt werden, ist die Verknüpfung von Analogem und Digitalem in Praxen und Laboren nach wie vor eine tägliche Herausforderung. Für die Zukunft bedeutet die immer konsequenter werdende digitale Vernetzung der einzelnen Arbeitsbereiche allerdings, dass es kaum noch möglich sein wird, mit rein analogen Arbeitsschritten in einen digital begonnenen Behandlungsablauf einzugreifen. Die umfangreiche Ausrichtung von digitalen Prozessketten erzwingt ihre eigene Nutzung in weiterführenden Prozessschritten.

DIGITALE SCHNITTSTELLEN NUTZEN

Beginnt der digitale Workflow bereits in der Zahnarztpraxis mit einem Intraoralscanner, bietet diese digitale Schnittstelle zwischen Praxis und Labor ein Potenzial zur Effizienzsteigerung, das oftmals nicht vollständig genutzt wird. Bei komplexen Arbeiten beispielsweise ermöglicht der digitale Abdruck eine direkte Kommunikation zwischen Behandler und Labor, die ortsunabhängig und parallel zum Abdruck stattfinden kann. „Just in Time“ während des



CHRISTIAN PAUL

Zahntechniker und
Spezialist für CAD/CAM-Systeme

DIGITALE PROZESSKETTEN /// Die digitale Dentaltechnologie hat das gesamte Spektrum der Zahnmedizin interdisziplinär erfasst und sich von der Innovation zu einer etablierten Technologie weiterentwickelt. Sie ist sowohl in vielen Laboren als auch Zahnarztpraxen präsent und hat herkömmliche Fertigungsabläufe in der Produktion ersetzt. Trotz dieser umfangreichen Anwendung scheitert die digitale Transformation oftmals noch an der strikten Trennung zwischen digitaler und analoger Zahntechnik.

digitalen Abdrucks können der Behandler und das Labor via Fernwartung die Bissituation sichten, die Stumpfpräparation besprechen oder auch Materialwünsche diskutieren. Eine Arbeitsmethode, die alle digitalen Möglichkeiten ausschöpft und somit Zeit und Geld spart und einen optimal funktionellen Zahnersatz für den Patienten bietet.

KOMMEN VERMEHRT INS DIGITALE BLICKFELD: Qualitätssicherung und Gewährleistung

Zusätzlich zu dieser auf die Anwendung bezogenen Verwendung werden immer stärker auch Bereiche wie die Qualitätssicherung und Gewährleistung den Einsatz digitaler Technologie erfordern. So wie im Automobilbereich kein Zulieferer Komponenten liefern darf, ohne das vom Auftraggeber geforderte und nach dessen Vorgaben abgebildete QM-System etabliert zu haben – so wird auch in der Zahntechnik der Zahnarzt, Gesetzgeber oder Versicherer immer weiterreichende QM-Maßnahmen einfordern. Spätestens wenn Zahnersatz in der gesetzlichen Definition keine Sonderanfer-

digital:

ANZEIGE



MARCEL SCHROEDER

Zahntechniker und
Spezialist für CAD/CAM-Systeme



SEBASTIAN BÜSING

Dentaltechnologie, Zahntechniker und
Spezialist für CAD/CAM-Systeme

MULTIDENT –
Spezialistenteam
für CAD/CAM-
Systeme

tigung mehr darstellt, werden die zumeist validierten Prozesse zugunsten verifizierter Prozessketten fallen. Absicherung, Dokumentation und Sicherstellen der Produktkonformität werden damit essenzielle Bestandteile der Herstellung.

DIGITALE VERZÄHNUNG ANSTATT TRENNUNG VON ANALOG UND DIGITAL

Vorteile und Effizienz digitaler Dentaltechnologien können nur durch optimierte Schnittstellen ausgeschöpft werden, mit denen keine Separation von analog und digital mehr stattfindet. Erst das Denken in Prozessketten, die gleichgestellt analoge und digitale Arbeitsschritte beinhalten, setzt den technischen Vorteil frei.

Die zunehmende Bedeutung dieser Denkweise digitaler Verzahnung – von der Diagnostik über die Planung hin zur Herstellung und Qualitätssicherung – zeigen Studiengänge wie der Bachelorstudiengang „Dentaltechnologie“ in Osnabrück oder der Masterstudiengang „Digitale Dentaltechnologie“ in Greifswald auf.

Vor diesem Hintergrund setzt MULTIDENT das neue modulare Beratungskonzept an. Es hilft mit hochqualifiziertem Fachwissen sowohl Zahnärzten als auch Dentallaboren auf dem Weg in die umfassende Digitalisierung. Hauptkern der Arbeit der Spezialisten ist es, herstellerunabhängig digitale Prozessketten aufzuzeigen und in die tägliche Arbeit zu integrieren. Das Spezialisten-Team der MULTIDENT analysiert gemeinsam vor Ort mit dem Praxis- bzw. Laborteam die Möglichkeiten und Potenziale neuer digitaler Prozessketten und unterstützt das Team nachhaltig bei der Umsetzung, Integration und permanenten Optimierung.

SAVE THE DATE: MULTIDENT Spezial am 11. Juni 2022

Eine gute Gelegenheit, die MULTIDENT CAD/CAM-Spezialisten und ihr herstellerunabhängiges, modulares Beratungskonzept zur Gestaltung individueller Prozessketten kennenzulernen, bietet das MULTIDENT Spezial am 11. Juni 2022 bei dem innovativen Frässysteme-Hersteller CIMT in Rosdorf bei Göttingen. Mehr Informationen auf www.multident.de/multident-spezial oder unter Telefon +49 551 6933649.

INFORMATION /// MULTIDENT Dental GmbH • www.multident.de

**TROTZ PERSONAL-
FLAUTE, IHRE PRAXIS
IST ERREICHBAR...**

DANK DER RD GMBH

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

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

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

Wir beraten Sie gern:

0211 699 38 502

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

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

**PS: Profitieren Sie
vom Profi!**



REZEPTIONSDIENSTE
FÜR ÄRZTE NACH BEDARF

Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH
Burgunderstraße 35 | 40549 Düsseldorf

Single-Visit: Vollkeramische Frontzahnrestauration

Ein Beitrag von Dr. Hendrik Zellerhoff

KERAMIK /// Der Patientenwunsch nach einer schnellen und ästhetischen Restauration nimmt immer mehr zu. Viele Patienten sind gut informiert und wissen um die Möglichkeiten der Digitalen Zahnheilkunde beziehungsweise der Chairside-Behandlung. Für das Herstellen einer Single-Visit-Restauration gibt es verschiedene Werkstoffe. Im folgenden Beitrag wird die Restauration mittels des vollständig kristallisierten CAD/CAM-Blocks aus Lithium-Disilikat Initial™ LiSi Block (GC) anhand eines Patientenfalls vorgestellt.



Abb. 1: Zahn 21 soll mit einer Vollkeramikkrone – Single-Visit – versorgt werden.

Das Herstellen indirekter Restaurationen hat sich in den letzten Jahren für Einzelzahnersatz etabliert. Hierbei bietet der digitale Workflow deutliche Vorteile gegenüber dem konventionellen Weg. Primär zu nennen ist die Möglichkeit einer Single-Visit-Restauration und die daraus resultierende Zeitersparnis für den Patienten. Gleichwohl spielt die Materialauswahl eine große Rolle. Um die Voraussetzungen für Single-Visit zu erfüllen, ohne dem Patienten lange Wartezeiten in der Praxis zumuten zu müssen, sind Werkstoffe vorteilhaft, die lediglich poliert und nicht zusätzlich kristallisiert werden müssen. Ein Kristallisationsbrand in der Zahnarztpraxis kostet Zeit, und zudem könnten Passungenauigkeiten in Randbereichen die Ergebnisqualität beeinflussen.

Soll auf einen Kristallisationsbrand verzichtet werden, war die Werkstoffauswahl bislang beschränkt auf Hybridkeramiken sowie Glaskeramiken. Alternativen waren Hochleistungskomposite, sogenannte Hybridkeramiken. Neu in diesem Umfeld ist nun die erste vollständig kristallisierte Lithium-Disilikat-Keramik Initial LiSi Block (GC). Dieser CAD/CAM-Keramickblock basiert auf der bewährten HDM-Technologie (High Density Micronization). Die ultrafeinen Kristalle vereinfachen das Schleifen der Keramik, sodass Initial LiSi Block im vollkristallisierten Stadium geschliffen wird. Der Kristallisationsbrand entfällt, was deutlich Zeit einspart. Da kein Kristallisationsbrand notwendig ist, beeindrucken Restaurationen aus Initial LiSi Block selbst bei dünnen Rändern sehr passgenau und weisen eine hohe Kantenstabilität auf. Damit ist es möglich, auch im Frontzahnbereich vollkeramische Restaurationen als harmonisches Pendant zum Nachbarzahn zu fertigen.



Abb. 2: Material der Wahl: Die vollständig kristallisierte CAD/CAM-Keramik GC Initial LiSi Block.

Patientenfall

Die Patientin konsultierte die Zahnarztpraxis mit einem endodontisch vorbehandelten Zahn 21. Der mit Komposit aufgebaute Zahn zeigte starke Verfärbungen und teilweise kariöse Läsionen. Die Patientin wünschte eine ästhetische Restauration und betonte, dass diese möglichst schnell – in nur einem Termin – umgesetzt werden soll. Diesem häufigen Patientenwunsch kann bei Einzelzahnversorgungen mittels CAD/CAM-Chairside-Technologie (z. B. CEREC, Dentsply Sirona) Rechnung getragen werden. Die Behandlungsentscheidung fiel auf eine Single-Visit-Restauration. Bei der Materialwahl steht der zeiteffektive Workflow im Fokus und gleichwohl soll den ästhetischen Ansprüchen Genüge getan werden. Die ästhetische Herausforderung in diesem Fall war die mannigfaltige Farbvarianz der Nachbarzähne (Abb. 1). Eine solche Zahnfarbe – insbesondere im Frontzahnbereich – zu imitieren, bedarf eines Werkstoffs, der die lichteoptischen Eigenschaften der natürlichen Zähne aufnimmt, weshalb sich für den Initial LiSi Block von GC entschieden wurde (Abb. 2). Die Keramik hat bemerkenswerte ästhetische Eigenschaften und überzeugt – zusätzlich zur zeitsparenden Fertigung – mit natürlicher Opaleszenz und einer harmonischen Farbwirkung.

Herstellung der Krone

Unter Lokalanästhesie erfolgten die konservierenden Maßnahmen am Zahn 21. Die alten Kompositfüllungen wurden entfernt, kariöse Bereiche eliminiert und der Zahn als Kronenpfiler mit einem Stiftaufbau versorgt (Abb. 3). Im Anschluss an die Nachpräparation wurde die

In der Anwendung für die Single-Visit-Restauration konnte der Keramickblock vor allem aufgrund der Zeitersparnis, Wirtschaftlichkeit, Patientenzufriedenheit sowie ein effizienter Workflow und reduzierter Materialeinsatz überzeugen.

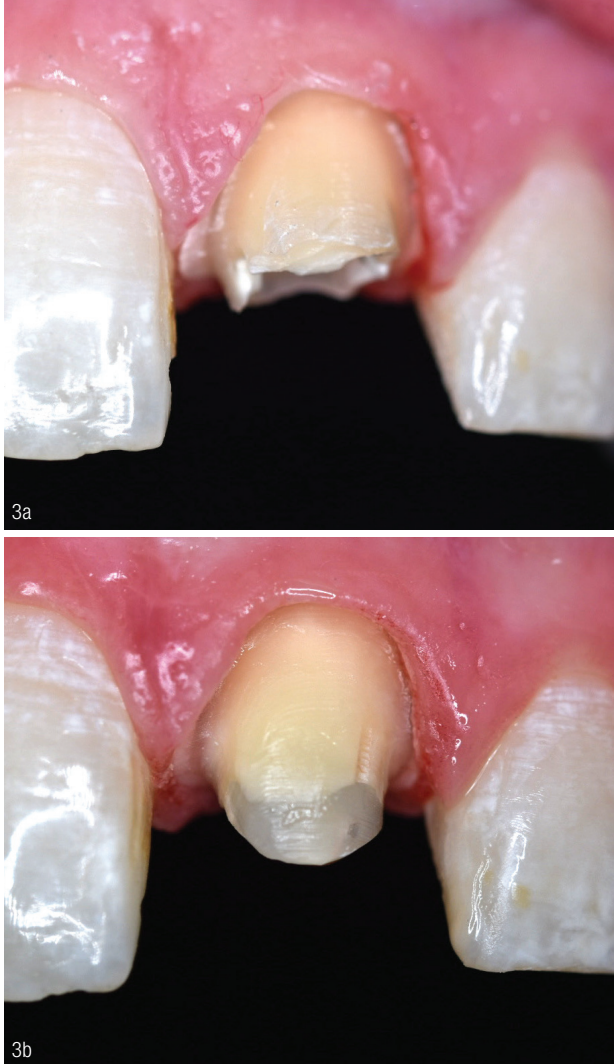
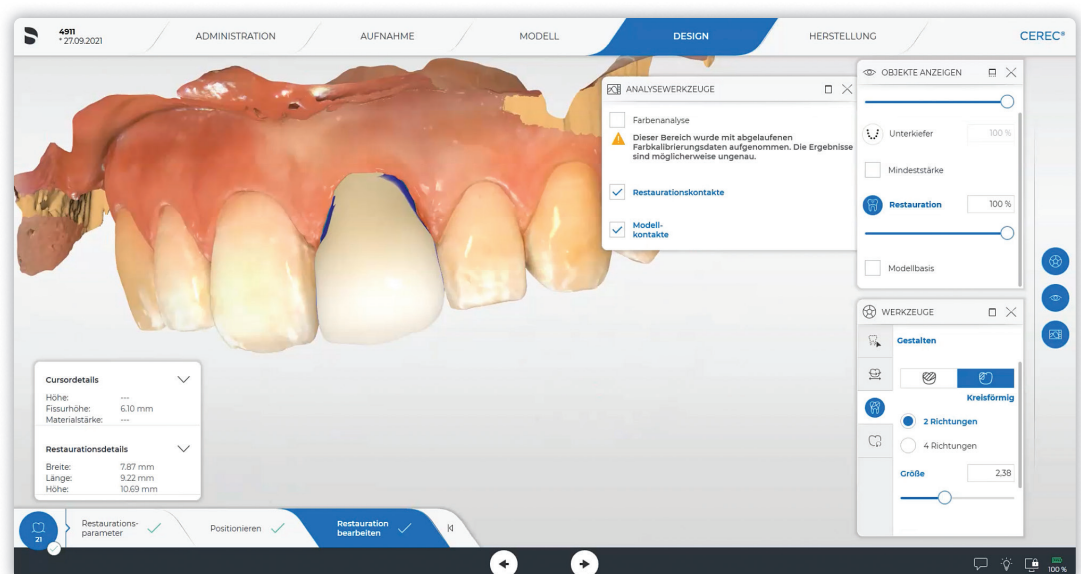


Abb. 3a und b: Vorbehandlung des Zahnes 21 und Stiftaufbau (GC Gradia Core).

Abb. 4: CAD-Konstruktion der Krone in der Software basierend auf einem automatischen Designvorschlag.



Situation mittels Intraoralscanner (Primescan, Dentsply Sirona) digitalisiert und die Daten in die CAD-Software importiert. Die Konstruktion der vollanatomischen Krone 21 basierte auf dem automatischen Designvorschlag (Abb. 4). In der Software erfolgen feine Adaptionen von Form, Oberfläche und Textur sowie die Kontrolle der funktionellen Gegebenheiten. Danach wurde die digitale Krone aus Initial LiSi Block geschliffen, welche innerhalb kurzer Zeit fertig war.

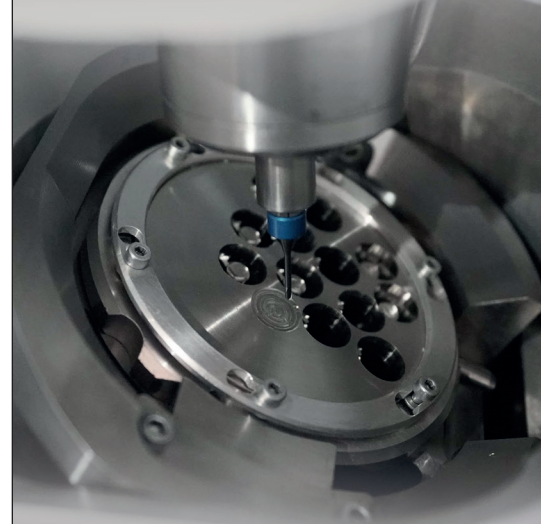
Dem Abtrennen der Krone und dem Verschleifen des Haltestifts folgte die Einprobe im Mund der Patientin (Abb. 5). Es zeigte sich, dass beim Schleifen von Initial LiSi Block sehr glatte und passgenaue Ränder entstehen. Aus diesem Grund waren keine weiteren Anpassungen notwendig. Aufgrund der Werkstoffeigenschaften – maximales Ausdünnen der Oberflächen sowie deren Homogenität – können okklusale Kontakte reduziert werden, weshalb die Keramiken weniger anfällig für Verschleiß sind.

Finalisieren und Eingliederung der Krone

Dank der ästhetischen Eigenschaften der Keramik ist eine natürliche Opaleszenz bereits vorhanden, so konnte diese nach kurzem Polieren auf Hochglanz gebracht werden. In vorliegendem Fall sollte die Frontzahnkrone zusätzlich den Nachbarzähnen angeglichen werden. Für die Individualisierung wurden die dreidimensionalen Malfarben Initial Lustre Paste L-NFL (GC) verwendet. Mit wenigen Farben konnte die Krone optisch den Nachbarzähnen angepasst, gebrannt und innerhalb kurzer Zeit fertiggestellt werden. Nach dem Anätzen (20 Sekunden mit 5 bis 9 % HF) und dem Konditionieren (GC MultiPrimer) der Kroneninnenflächen sowie dem Vorbereiten der Zahnoberfläche erfolgte die adhäsive Befestigung (GC G-CEM ONE, Farbe transluzent). Die Patientin konnte so innerhalb eines Behandlungstermins mit einer vollkeramischen Krone versorgt werden, die sie in ihrer Ästhetik mehr als zufriedenstellte (Abb. 6b).

SAVE THE DATE!

Highspeed-Milling
mit CMT.



**...und jeder Menge
Top-Referenten!**

Prof. Dr. Nick Lin-Hi
ZTM Ralph Riquier
Dipl.-Ing. Andreas Kirsch
u.v.m.



MULTIDENT SPEZIAL

in Rosdorf bei CMT

Samstag, 11.06.2022
13.00 - 18.00 Uhr



Mehr *Details!*



5



6a



6b

Abb. 5: Einprobe der Krone direkt nach dem Schleifen (Kristallisationsbrand nicht erforderlich). **Abb. 6a und b:** Single-Visit: Krone aus GC Initial LiSi Block. Die diffizile Farbstruktur der Nachbarzähne konnte optimal nachgebildet werden. Die Vorher-Nachher-Bilder zeigen das Potenzial: Innerhalb kürzester Zeit und in nur einem Termin konnte die Patientin versorgt werden.

Fazit

Für Single-Visit-Restaurationen ist die Materialwahl entscheidend. Hochfeste Silikatkeramiken als CAD/CAM-Block haben sich dabei vielfältig bewährt. Allerdings ist bei herkömmlichen Lithium-Disilikat-Keramiken ein zusätzlicher Kristallisationsbrand notwendig, um die physikalischen Endeigenschaften zu erzielen. Dieser Schritt entfiel durch die Nutzung des GC Initial LiSi Blocks, da dieser industriell vollständig kristallisiert ist, weshalb ein Kristallisationsbrand nicht erforderlich ist. Trotz der Endhärte (408 MPa biaxial) des Materials, lässt es sich aufgrund der feinen Kristalle in der Werkstoffstruktur (HDM-Technologie) einfach und schnell CAD/CAM-schleifen. In der Anwendung für die Single-Visit-Restauration konnte der Keramikblock vor allem aufgrund der Zeitersparnis, Wirtschaftlichkeit, Patientenzufriedenheit sowie eines effizienten Workflows und des reduzierten Materialeinsatzes überzeugen.

Fotos: © Dr. Hendrik Zellerhoff

INFORMATION ///

GC Germany GmbH

Tel.: +49 6172 99596-0 • europe.gc.dental/de-DE

Infos zum
Unternehmen



„Wir haben ein Auge auf den Gesundheitszustand der Geräte unserer Kunden“

Ein Beitrag von Christin Hiller



INTERVIEW /// Geräte über das Web vernetzen, dadurch Prozesse optimieren und neue Services ermöglichen – ioDent® hat ein neues dentales Zeitalter eröffnet. Das hat auch der Fachhandel erkannt und setzt auf die zukunftsfähigen Systemfeatures für seine Kundschaft. Ein Interview mit Inhaber Dr. Henning Richter und Techniker Nils Rabisch der Anton Gerl GmbH über die Praxisvorteile des cloudbasierten Systems.

Christin Hiller
Infos zur Autorin



Seit Oktober ist mit dem Produkt Lisa Remote Plus ioDent® des Herstellers W&H ein Sterilisator mit maximaler digitaler Vernetzung am Markt. Welche erste Resonanz auf das Produkt können Sie als Fachhändler aus den Praxen mitnehmen?

Dr. Henning Richter: Unsere Kundschaft hat zum Teil lange auf eine Technologie wie ioDent® gewartet und fragt aktiv nach. Andere beraten wir als Fachhandel aktuell noch zu den Vorteilen des ausgelagerten Gerätemanagements. In der Regel überzeugen die leichte Installation von ioDent® und die Integration unserer Serviceleistungen im täglichen Praxisbetrieb. Wir spüren aktuell, dass unsere Kundschaft sehr schnell den Vorteil erkennt, dass wir als Fachhandel und Servicepartner auch ein Auge auf den Zustand des Geräts haben.

Der dent.apart Zahnkredit

VERTRAGSBINDUNG?

Nein danke!

AUSZAHLUNG
AUF DAS

Praxiskonto!

RÜCKBELASTUNG?

Komplett ohne!

GELD VOR
BEHANDLUNGSBEGINN?

yes!

scan mich!



Jetzt kostenfrei Starterpaket bestellen!



Tel.: 0231 – 586 886 – 0



www.dentapart.de



Einfach bessere Zähne.

dent.apart®



Eine cloudbasierte Monitoring- und Serviceplattform für vernetzte Produkte. Proaktive Services und planbare Wartung. Automatische Versorgung mit Verbrauchsgütern. Das sind nur einige der vielen Vorteile des digitalen ioDent®-Systems. Der Lisa Sterilisator von W&H ist standardmäßig mit ioDent® ausgestattet.

W&H Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen



Dr. Henning Richter lenkt gemeinsam mit seinem Vater und weiteren Geschäftsführern die Geschichte der Anton Gerl GmbH in 3. Familiengeneration. Mit heute über 700 Mitarbeitern an 24 Standorten unterstützt das Unternehmen über 14.000 Kunden während der gesamten beruflichen Laufbahn.



Welchen Praxen empfehlen Sie den neuen Sterilisator, und warum?

Nils Rabisch: Der Sterilisator ist ein unverzichtbarer Bestandteil im Sterilisationsraum der Zahnarztpraxis. Daher sind alle Anwender potenziell Kundschaft. Sicherlich hat unsere Kundschaft unterschiedliche Präferenzen – sie bevorzugen einen bestimmten Anbieter oder sind konkret auf der Suche nach Produkteigenschaften wie einem ergonomischen Design oder einer selbsterklärenden Menüführung, aber wenn die Kundschaft 24/7 über den Betriebszustand des Gerätes informiert sein möchte, um Ausfallzeiten zu minimieren, kommt diese aktuell an der Lisa nicht vorbei.

Warum ist eine Gerätevernetzung Ihrer Meinung nach heute so wichtig?

Dr. Henning Richter: Aus unserer Sicht geht es nicht primär darum, Geräte nur untereinander zu vernetzen und die Daten irgendwo zusammenzuführen und anzuzeigen. Für uns ist der entscheidende Punkt, aus den vorhandenen Informationen einen Kundennutzen abzuleiten, um die tägliche Arbeit in der Praxis zu erleichtern. Zum Beispiel bietet die Gerätevernetzung der Praxis die Möglichkeit, Wartungszyklen und Validierungen effizient zu planen und Störungen in kürzester Zeit zu beseitigen. Alles mit dem Ziel, den Praxisbetrieb nicht zu unterbrechen.

Und wie ist der Status quo bei Ihrer Kundschaft tatsächlich? Inwieweit sind die Praxen digitalisiert?

Dr. Henning Richter: Viele unserer Praxiskundschaft sind den ersten Schritt der Digitalisierung bereits gegangen. Oftmals sind die Telematikinfrastruktur, digitales Röntgen, die Aufklärung des Patienten per iPad, digitale Planung und die Übertragung an einen

3D-Drucker oder ein CAD/CAM zur Erstellung verschiedenster Restaurationen heute bereits unterbrechungsfrei möglich. Der nächste logische Schritt ist nun, Geräte nicht nur miteinander zu verbinden, sondern jederzeit auch über deren „Gesundheitszustand“ informiert zu sein und diesen von unseren Fachkräften aus der Ferne überwachen zu lassen.

Und was ist der konkrete Mehrwert von ioDent® für Ihre Kundschaft?

Dr. Henning Richter: Die Kundschaft profitiert vor allem von den kürzeren Reaktions- und weniger Ausfallzeiten ihres Sterilisators. Es ist vergleichbar mit den Informationen, die mein Auto an das Autohaus schickt – allein die Erinnerung, dass meine Bremsbeläge getauscht werden müssen und ich eine freundliche Nachricht erhalte, gibt ein Gefühl der Sicherheit. Diese Sicherheit nimmt die Kundschaft als Mehrwert wahr, denn niemand möchte von einem Ausfall seines Steris überrascht werden. Perspektivisch sind wir in der Lage, durch die vorausschauende Instandhaltung (Predictive Maintenance) unsere Touren- und Einsatzplanung zu optimieren. Diesen Kostenvorteil werden wir an unsere Kundschaft weitergeben. Dann wird der Mehrwert nicht nur im Praxisbetrieb, sondern auch in puncto Betriebskosten spürbar.

Die Anton Gerl GmbH wurde im letzten Jahr als „Deutschlands bestes Dentaldepot“ ausgezeichnet. Gibt es Schnittstellen zwischen Ihren Werten und denen von W&H? Was zeichnet eine gute Zusammenarbeit zwischen Hersteller und Händler aus?

Dr. Henning Richter: Was uns mit W&H eint ist, dass wir beide zusammen über 240 Jahre in Familienhand sind. Diese Familientradition verpflichtet uns,

nachhaltige Entscheidungen – im Zweifel auch gegen den kurzfristigen Erfolg – zu treffen. Unsere Werte Ehrlichkeit, Integrität, Teamorientierung, Respekt und Nachhaltigkeit haben dazu geführt, dass unsere Mitarbeitenden täglich mit vollem Elan im Einsatz für unsere Kundschaft unterwegs sind. Der Dank dafür ist die Auszeichnung als Deutschlands bestes Dentaldepot. Unsere Zusammenarbeit mit W&H ist immer geprägt von einem klaren Fokus auf unsere Kundschaft. Durch diesen gemeinsamen Nenner stellt sich die Partnerschaft als äußerst unkompliziert dar. Ich empfinde es nie als ein „sie und wir“, sondern vielmehr als ein „Was können wir zusammen für unsere Kundschaft besser machen?“.

Was wünschen Sie sich und Ihrer Kundschaft mit Blick auf das Thema Digitalisierung für die Zukunft?

Dr. Henning Richter: Für unsere Kundschaft wünsche ich mir, dass sie bei allen Chancen und Risiken der Digitalisierung immer zuerst die Chancen sieht. Und natürlich hoffe ich, dass die Hersteller weiterhin so intuitive Produkte wie ioDent® auf den Markt bringen,

damit unsere Kundschaft mit möglichst geringen Einstiegshürden konfrontiert ist.

Für uns als Fachhandel ist die Reise in eine digitale Zukunft bereits voll im Gange. Unsere Dienstleistungen werden durch die Datenanalyse und das Zusammenspiel unser Mitarbeitenden zu einem ganz neuen, einzigartigen Kundenerlebnis. Es wird in Zukunft nicht mehr nur darum gehen, den Service zum günstigsten Preis anzubieten, sondern durch häufige und exzellente Kontakte zu unserer Kundschaft über alle Geschäftsbereiche hinweg eine emotionale Kundenbindung zu erzeugen.

Weitere Informationen zu ioDent® auf:

www.wh.com



Entdecken Sie
www.gerl-dental.de

Nils Rabisch, seit 2020
Techniker im Außendienst
bei der Anton Gerl GmbH.



ANZEIGE

DAY AND NIGHT. LET'S UNITE.

Narval™ CC Schlafschiene. Die einfachste Alternative.



Jetzt entdecken
resmed.com/narval-schlafschiene



Trotz Corona: Deutsche gehen weiterhin zur Prophylaxe

Die Zahl der Prophylaxetermine in Deutschland bleibt trotz der Coronapandemie stabil. Das hat im März 2022 eine interne, anonymisierte Datenerhebung des Health Unternehmens Doctolib ergeben. Den Ergebnissen nach betrug der Anteil an Patienten, die das Prophylaxeangebot ihrer Zahnarztpraxis wahrgenommen haben, seit Mai 2020 durchgängig zwischen zehn bis 14 Prozent. Auch die Terminabsagen für den Besuchsggrund Prophylaxe blieben laut der Umfrage trotz der vergangenen Corona-Wellen im selben Zeitraum konstant. Zahnarztpraxen, die das Terminmanagementsystem von Doctolib nutzen, können das Patientenmanagement ihrer Einrichtung digitalisieren, um so kurzfristig und flexibel auf die Anforderungen der Pandemie zu reagieren. In Europa setzen bereits über 300.000 Ärzte und Gesundheitsfachkräfte auf den Terminservice von Doctolib.



Doctolib GmbH

Tel.: +49 89 20702884 • www.info.doctolib.de

Infos zum Unternehmen



Webinare von Kulzer mit praxisnahen Inhalten

Für 2022 hat das Dentalunternehmen Kulzer ein abwechslungsreiches Fortbildungs- und Kursprogramm konzipiert, um Zahnärzten und Zahntechnikern auch in diesem Jahr bei den Herausforderungen des Praxisalltags zur Seite zu stehen. Für Anwender, die Präsenzseminare und Veranstaltungen nur schwer in ihren Praxis- und Laboralltag integrieren können, bietet der Hanauer Dentalhersteller ab sofort Webinare als Teil seines Fortbildungsportfolios an. Die Angebote reichen von Fachvorträgen bis hin zu praxisnahen Übungen mit wertvollen handwerklichen Tipps und Tricks der Referenten. So stehen Hands-on-Kurse zur klassischen und digitalen Prothetik sowie Workshops und Vorträge zu aktuellen Spezialthemen auf dem Programm. Alle Informationen und Termine unter: kulzer.de/webinare

ANZEIGE



Kulzer GmbH

Tel.: +49 6181 9689-2888 • www.kulzer.de

Infos zum Unternehmen



In-vitro-Studie: Randspaltqualität vergleichbar mit Goldstandard

Für eine gute klinische Performance von Keramik-inlays und -Teilkronen ist die adäquate Befestigung essenziell. Visalys® CemCore, das dualhärtende, adhäsive Befestigungskomposit von Kettenbach Dental, konnte seine Qualität in einer In-vitro-Studie der Philipps-Universität Marburg unter Leitung von Prof. Dr. Roland Frankenberger unter Beweis stellen. Mittels Kausimulation wurde die adhäsive Performance von Visalys® CemCore evaluiert und mit am Markt etablierten Produkten verglichen.

Das Ergebnis: Auch nach zwei Jahren simulierter intraoraler Anwendung – 100.000 Kausimulationen nach 2.500 Zyklen Thermocycling – bestätigen sich die qualitativ hochwertigen Versiegelungseigenschaften von Visalys® CemCore. Die Kombination aus Visalys® Tooth Primer, einem Einkomponenten-Primer ohne Lichthärtung, und dem Befestigungskomposit Visalys® CemCore ist hinsichtlich der Randqualität vergleichbar mit dem aktuellen Goldstandard (langjährig am Markt etabliertes Mehrkomponenten-Light-cure-Adhäsiv und adhäsives Befestigungskomposit).

Kettenbach GmbH & Co. KG
Tel.: +49 2774 705-0
www.kettenbach-dental.de

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



ANZEIGE



Trolley Dolly

Flugzeugtrolleys

perfekt für den Einsatz in Ihrer Zahnarztpraxis!





www.trolley-dolly.de

On-Ship 2022: Fortbildung vor der Düsseldorfer Skyline

Angenehmer kann Fortbildung kaum sein: im stylischen Ambiente der Düsseldorfer Rheinschifffahrt und mit außergewöhnlichem Entspannungseffekt. Das Programm dieser attraktiven Kombination aus fachkompetenter Wissensvermittlung, einer beeindruckenden Tour auf einer der verkehrsreichsten Wasserstraßen der Welt und ausgezeichnete Bordverpflegung hat Permadental am 1. Oktober 2022 für Zahnärzte, Kieferorthopäden, Praxismanager und Praxismitarbeitende organisiert. Der Fortbildungsteil dieses mit vier Fortbildungspunkten (BZÄK/DGZMK) bewerteten Events wird von zwei renommierten Referenten gestaltet: Zahnärztin Dr. Alexa van Schöll und RA Dr. Karl-Heinz Schneider. In ihrem Vortrag „Extraktion mittels Piezo-Chirurgie neu gedacht“ stellt Dr. van Schöll die Zahnentfernung mit einem innovativen Verfahren vor. Dieses schon das Weichgewebe, minimiert Knochenverluste und gestaltet den operativen Eingriff trotz beeindruckender Leistung weniger invasiv. Als Fachanwalt für Medizinrecht, Mediator, Buchautor und Strategieberater gibt Dr. Schneider mit seinem Vortrag „Von Generation Y/Z bis Zukunftsstrategie: Der dentale Markt im Wandel“ Anregungen für die Praxisstrategie 2023 und berichtet unter anderem über die Auswirkungen der Feminisierung des Zahnarztberufes.

Weitere Informationen unter:

www.permadental.de/fortbildungsevent oder

Tel.: +49 2822 7133022.

**Willkommen an Board:
Mehr Infos gibt es hier.**



Permadental GmbH • www.permadental.de

Geringer Schrumpf – hohe Polierbarkeit



- Geeignet für Front- und Seitenzahnfüllungen
- Niedrige Polymerisations-schrumpfung (< 1%) und geringer Schrumpfungsstress
- Natürliche Lichtleitung und -streuung
- Fluoridabgabe und -aufnahme



BEAUTIFIL II **LS**



www.shofu.de



VIDEO

Ästhetische Lösungen
im Praxisalltag
Step by Step

Dr. Thomas Reißmann, Zwickau

KOMPETENTE ABRECHNUNG für Workflow zwischen Praxis und Labor

Egal, ob kleine, mittlere oder große Praxis, DZR H1 bietet einen Mehrwert für die gesamte Zahnarztpraxis. Das Online-Tool unterstützt auf schnelle, smarte und fachliche Weise auch bei der Abrechnung digital erstellter zahntechnischer Arbeiten. Denn bei der zahnärztlichen Abrechnung sollte die zahntechnische Abrechnung nicht außer Acht gelassen werden. Vor allem für ein integriertes Praxislabor ist das von großer Bedeutung. In der Ausbildung zum Zahntechniker wird die zahntechnische Abrechnung nur in geringem Ausmaß thematisiert! Um sich entsprechendes Abrechnungswissen zur digitalen Zahntechnik anzueignen, helfen Fachliteratur, Seminare oder der Austausch mit Kollegen weiter. Nicht zuletzt kann auch auf einen externen Coach zurückgegriffen werden, der dem Praxisteam zeigt, worauf zu achten ist. Aber es gibt hier eine weitere arbeitserleichternde Alternative: DZR H1.



DZR H1 bietet schnelle Unterstützung – fachlich. aktuell. alles drin.

Die Schwierigkeit bei der Abrechnung zahntechnischer Arbeiten ist die Tatsache, dass digitale Leistungen in den vorhandenen Leistungskatalogen gar nicht (BEL II) oder nur geringfügig (BEB) abgebildet sind. DZR H1 bietet die Möglichkeit, auf die vom DZR Kompetenzzentrum Zahntechnik erstellte inoffizielle BEB-Liste mit allen Positionen der Abrechnung digital erstellter Arbeiten zuzugreifen (DZR BEB Digital CAD/CAM). Damit ist kein zusätzliches Nachschlagewerk mehr notwendig. Ergänzend enthalten diese Leistungen Preise, die mit dem in DZR H1 integrierten BEB-Kalkulator individuell einzustellen sowie veränderbar sind. So können BEB-Leistungen an die eigene Praxis bzw. das eigene Praxislabor sowie erbrachte Zeiten angepasst werden. Darüber hinaus können in DZR H1 über 500 Leistungsketten eingebunden werden, darunter etwa auch Abrechnungsbeispiele mit digitaler Abformung für den sofortigen Einsatz in Praxis und Labor.

Alle DZR H1-Interessenten haben die Möglichkeit, kostenlos an einer anwendungsbezogenen Online-Demo teilzunehmen. Die nächsten Termine sind am **18. Mai** und am **22. Juni 2022** jeweils von 18 bis 19 Uhr.

..... > Anmeldung per E-Mail an: h1@dzr.de

DZR H1 kann noch viel mehr: für jede Aufgabe die richtige Antwort.

Das Honorarportal unterstützt Zahnarztpraxen umfassend bei der zahnmedizinischen und zahntechnischen Abrechnung, erleichtert die Identifizierung von Abrechnungspotenzialen und verbessert Schritt für Schritt die eigene Abrechnung. Die Vorteile von DZR H1:

- voller Überblick durch umfassende Nachschlagewerke – fachlich aktuell
- Honorarlücken und vergessene Dokumentationen vermeiden
- rechtlich fundiert mit dem integrierten *DER Kommentar zu BEMA & GOZ* für den BEMA von Liebold/Raff/Wissing (Asgard-Verlag)
- immer up-to-date durch Abbildung der kompletten Zahntechnik (BEL/BEB)
- automatische Updates ohne Zeitaufwand und zusätzliche Kosten
- ein Preis für bis zu fünf Nutzer und vieles mehr!

Weitere Informationen zu
DZR H1 auf: www.dzr-h1.de

RECYCELN SIE DAS ZAHNGOLD IHRER PATIENTEN. DAS SCHÜTZT DEN REGENWALD.

Recyceltes Zahngold bedeutet: weniger Goldabbau.
Und damit weniger Raubbau am Regenwald.

Machen Sie es daher wie viele Praxen – motivieren
auch Sie Ihre Patienten zum Zahngold-Recycling.

Schon heute verwenden wir für die Produktion unse-
rer Edelmetall-Dentallegierungen recyceltes Gold
oder Gold aus konfliktfreien Quellen – ausnahmslos.

So geht's

1. Kostenloses Praxis-Aktionspaket anfordern
und Patienten informieren.
2. Zahngold sammeln.
3. Zahngold zur Reinigung, Schmelze und Analyse
an Kulzer senden.
4. Gutschrift für die analysierten Edelmetalle Gold, Silber,
Platin und Palladium erhalten.

Mehr unter: www.kulzer.de/zahngold



PRAXIS-
AKTIONSPAKET
KOSTENLOS ANFORDERN



VERANTWORTUNGSVOLLE EDELMETALL-KOMPETENZ

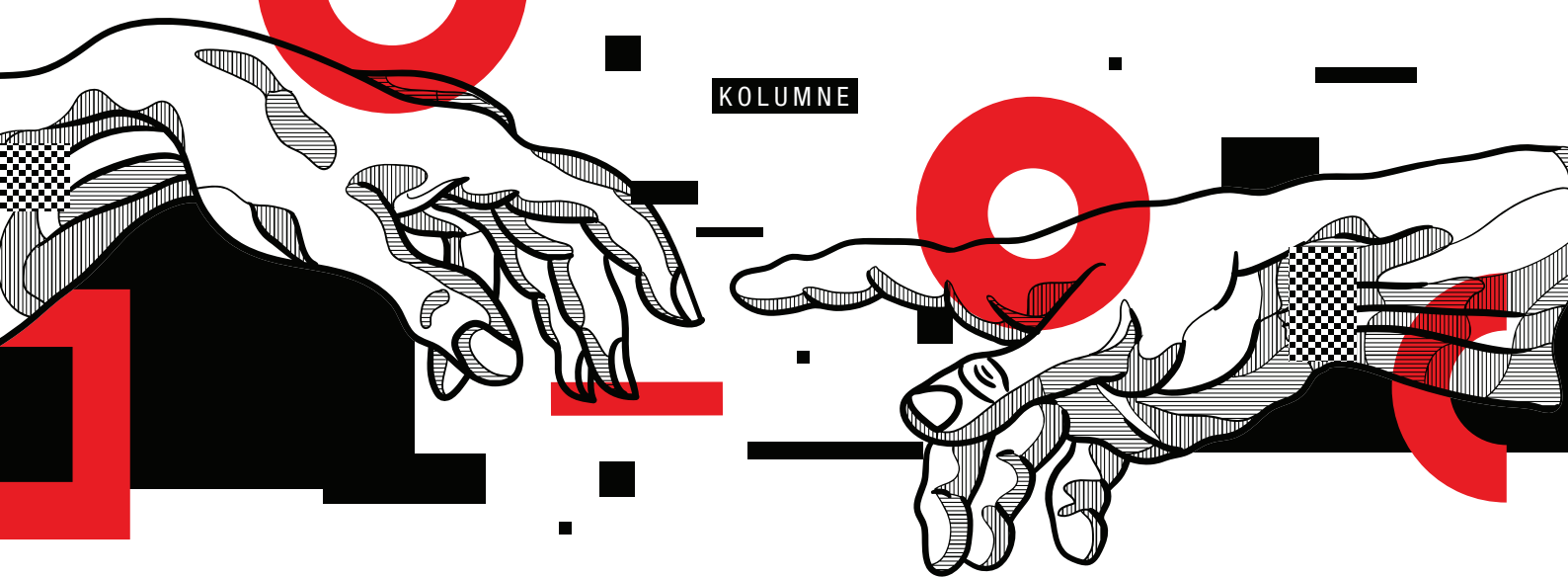
Telefon: 0800/4372 522 + Taste 3

E-Mail: zahngold@kulzer-dental.com

MUNDGESUNDHEIT IN BESTEN HÄNDEN.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP



Integrative Oralmedizin (IOM):

Alter Wein in neuen Schläuchen?

Welches neue Wissen vermittelt die IOM? Ich bin seit 45 Jahren praktizierender Zahnarzt und muss immer mehr feststellen, dass die Zahnheilkunde heute nur die Bäume sieht und den Wald vergisst. IOM stellt das Mainstream-Denken infrage und erweitert es durch ein wissenschaftlich basiertes und integratives Mindset. Dabei stützt sich die Forschung der IOM auf objektive Labordaten, gewonnen aus Fragen nach ...

- der **Immun-Stimulation** durch zahnärztliche Materialien, und aus
- der **Immun-Irritation** durch chronische Inflammation im Kieferbereich.

Neueste immunologische Erkenntnisse zu Zytokin-Botenstoffen und Zytokin-Stürmen lassen ältere ganzheitliche Funktionsmodelle, wie beispielsweise über die Akupunkturmeridiane, als überholt erscheinen und geben völlig neue Perspektiven für eine systemisch-integrative Annäherung an eine neue „Oralmedizin“. Die IOM ermöglicht dementsprechend die Diagnostik und Beseitigung aller chronisch-immunologischen Infektionen und Dysregulationen in Mund und Kiefer des Patienten mithilfe spezifisch-chirurgischer Protokolle.

IOM appelliert, dass bei jedem Patienten mit Systemerkrankung unklaren Ursprungs, Zahnärzte integrativ-kollektiv nach Entzündungen in den Zähnen und im Kiefer suchen sollten, die sich dann mit modernsten Methoden (DVT, Ultraschall CaviTAU®) bestätigen lassen können. Das Problem von Systemerkrankungen unklaren Ursprungs wird zunehmend dramatischer, da eine Vielzahl von Patienten unsere Hilfe sucht. Es handelt sich dabei größtenteils um Patienten, die in den ...

- 1970er-Jahren mit **umstrittenen Füllungen** begonnen haben, in den
- 1980er-Jahren mit **Wurzelbehandlungen** und in den späten
- 1990er- und frühen 2000er-Jahren mit **Implantaten**

unter rein mechanistischen und kaufunktionalen Gesichtspunkten behandelt wurden. Diese Patienten erleben jetzt katastrophale Folgen, während ihnen gleichzeitig von Zahnärzten gesagt wird, dass alles in Ordnung sei, weil die Versorgungen seit jeher „State of the Art“ sind. IOM heißt somit eben nicht „alter Wein“, sondern **„neuer Wein in neuen Schläuchen“**

Ausblick: Die nächste Kolumne widmet sich praktischen Anwendungen der Integrativen Zahnmedizin in der Zahnarztpraxis.



Publikationsübersicht zu 15 Forschungsarbeiten von Dr. Dr. Lechner und Co-Autoren zum Themenfeld „Zahnstörfelder und Systemerkrankungen“.



Dr. Dr. (PhD-UCN) Johann Lechner

Praxisklinik Ganzheitliche ZahnMedizin, München • www.dr-lechner.de

Infos zum Autor

RAYFace

One-shot 3D Face Scanner



Mehr über RayFace



Für das natürlichste Lächeln Ihrer Patienten

RAYFace, entwickelt mit der digitalen Zahnheilkundentechnologie von Ray, bietet eine schnelle und präzise Konvertierung der Gesichtsrekonstruktion in hochwertige 3D-Daten.

0,5
Sekunden
One-Shot
Quick-Scan



3D-Gesichtsscan, während der Patient sich im Spiegel anlächelt



Erstellen des Dental Avatar mit aktuellem und gewünschtem Behandlungsstatus

Effektive
Beratung
durch virtuellen
Dental
Avatar



Automatische Ausrichtung der Gesichtsscandatei mit 3-Point-Matching mit intraoraler Scandatei

Die RayFace-Vorteile

- 0,5 Sekunden One-Shot Quick-Scan
- Digitales Lächeldesign in 3D
- **Effektive Beratung** durch den virtuellen Patienten (Dental Avatar)
- Für **hohe Patientenzufriedenheit**: Teilen des aktuellen und gewünschten Behandlungszustandes zwischen Arzt und Patient
- **Offenes System**: Lieferung genauer Daten von der Praxis ins Dentallabor nach deren Anforderungen
- Prüfung von Mittellinie und Vordesign der Prothese, dadurch **Reduzierung der Rücksendungsfälle**
- 3-Point-Auto-Alignment mit IOS-Daten



Über Ray Europe ...



Ray Europe GmbH · Otto-Volger-Straße 9b · 65843 Sulzbach (Taunus) · Tel.: +49 6196 7656-102 · E-Mail: sales@rayeurope.com · www.rayeurope.com

08 NEUER RECALL

GESUNDER PATIENT = GLÜCKLICHER PATIENT

- Bestellen Sie Ihren Patienten risikobabhängig zum Recall
- Fragen Sie, wie ihm oder ihr die Behandlung gefallen hat

07 QUALITÄTS-KONTROLLE

PATIENTEN ZUM STRAHLEN BRINGEN

- Prüfen Sie anschließend, ob der Biofilm vollständig entfernt wurde
- Stellen Sie sicher, dass Zahnstein und Konkrement vollständig entfernt wurden
- Untersuchen Sie Zähne auf kariöse Läsionen
- Schützen Sie die Zähne mit Fluorid
- Keine Politur mehr nötig

06 PIEZON® PS

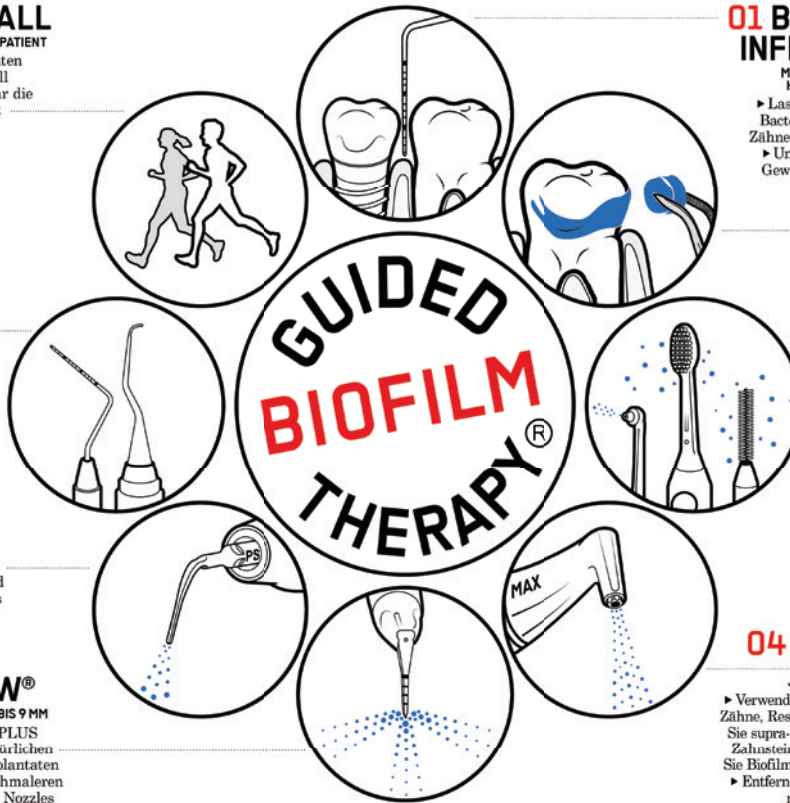
VERBLEIBENDEN ZAHNSTEIN ENTFERNEN

- Verwenden Sie supragingival und bis zu 10 mm subgingival das minimalinvasive EMS PS Instrument
- Reinigen Sie Taschen >10 mm mit einer Minikürette
- Verwenden Sie für Implantate bis zu 3 mm subgingival und implantat-getragene Restaurationen das EMS PI Instrument

05 PERIOFLOW®

BIOFILM ENTFERNEN IN TASCHEN ≥4 BIS 9 MM

- Verwenden Sie AIRFLOW® PLUS Pulver in tiefen Taschen bei natürlichen Zähnen, Furkationen und an Implantaten
- Verwenden Sie die neuen und schmalen tiefenmarkierten PERIOFLOW® Nozzles



01 BEURTEILUNG UND INFektionSSCHUTZ

MUNDGESUNDHEIT BEURTEILEN UND HYGIENEMAßNAHMEN BEACHTEN

- Lassen Sie Ihren Patienten zuerst mit BacterX® Pro spülen
- Untersuchen Sie Zähne auf Karies, Gingivitis, Parodontitis
- Untersuchen Sie das perimplantäre Gewebe auf Mukositis, Periimplantitis

02 ANFÄRBN

ANFÄRBN UND BIOFILM SICHTBAR MACHEN

- Zeigen Sie Ihrem Patienten den angefärbten Biofilm und die Problemzonen mit dem EMS Biofilm Discloser
- Die Farbe steuert die Biofilm-Entfernung
- Sobald der Biofilm entfernt ist, ist der Zahnstein leichter zu erkennen.

03 MOTIVATION

INSTRUIEREN UND MOTIVIEREN

- Betonen Sie die Wichtigkeit der Prävention
- Instruktion der Mundhygiene
- EMS empfiehlt die tägliche Mundhygiene mit Interdentälbürsten oder Zahnseide sowie mit einer Hand- oder elektrischen Zahnbürste und AIRFLOW® Erythritol Zahnpasta

04 AIRFLOW® MAX

BIOFILM, VERFÄRBUNGEN UND JUNGEN ZAHNSTEIN ENTFERNEN

- Verwenden Sie AIRFLOW® MAX für natürliche Zähne, Restaurationen und Implantate
- Entfernen Sie supra- und subgingivalen Biofilm und jungen Zahnstein mit PLUS Pulver 14 µm
- Entfernen Sie Biofilm auch von Gingiva, Zunge und Gaumen
- Entfernen Sie restliche Schmelz-Verfärbungen mit CLASSIC Comfort Pulver

LIVE- WEBINAR

Dr. Klaus-Dieter Bastendorf spricht am 27. April um 18 Uhr zu:
„PA – alles neu? Aus der Praxis für die Praxis“

Weitere Infos unter:
www.swissdental-academyonline.com/webinar

Zur Umsetzung der neuen PAR-Vorgaben in der Praxis

Ein Beitrag von Dr. Klaus-Dieter Bastendorf und Dr. Nadine Strafela-Bastendorf

FACHBEITRAG – TEIL 1 /// Mit der Implementierung der S3-Leitlinie durch die Deutsche Gesellschaft für Parodontologie (DG PARO) und der, auf Empfehlung des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA) neugestalteten Kostenübernahme für parodontale Therapien in der GKV, sind die Voraussetzungen für eine bessere parodontale Therapie geschaffen. Jetzt gilt es die Vorgaben mit Leben zu erfüllen und in den Praxisalltag zu integrieren. Der folgende zweiteilige Fachbeitrag (Teil 2 folgt in der nächsten ZWP-Ausgabe 5/22) stellt ein bewährtes und zugleich an die neuen Möglichkeiten angepasstes Präventionskonzept vor und zeigt so beispielhaft, wie sich die Novellierungen effektiv in den Praxisalltag umsetzen lassen.

Dr. Nadine
Strafela-Bastendorf
Infos zur Autorin



Dr. Klaus-Dieter
Bastendorf
Infos zum Autor



Unser Präventionsprotokoll ist die „Guided Biofilm Therapy“ (GBT). Sie beruht auf der Recallstudie nach Axelsson/Lindhe und ist von Praktikern, Hochschulen und der Firma EMS entwickelt worden.¹ Bei der GBT handelt es sich um ein risikoorientiertes, individuelles, systematisches, modulares, universell, das heißt auch bei komplexen Fällen anwendbares Präventionsprotokoll. Die GBT umfasst acht individuell einsetzbare Module und lässt sich aufgrund des modularen Charakters perfekt auf die aus der BEMA resultierenden neuen Behandlungsstrecke des G-BA anpassen.

NEUES KONZEPT:**Neuer Patient mit parodontaler Erkrankung**

Unser neues, aktuelles PA-Praxiskonzept verbindet unsere jahrelangen Erfahrungen mit unserer bisherigen Vorgehensweise („altes PAR-Konzept“) mit den neuen wissenschaftlichen Empfehlungen (Klassifikation durch die American Academy of Periodontology, AAP und die European Federation of Periodontology, EFP sowie Leitlinien durch EFP und DG PARO), der Neufassung der Richtlinien zur systematischen Therapie der Parodontitis durch den G-BA (PAR-Versorgungsstrecke)² sowie der daraus resultierenden Kostenübernahme (BEMA) durch die GKV. Unser aktuelles PAR-Praxiskonzept orientiert sich in erster Linie an der neuen PAR-Versorgungsstrecke und integriert gleichzeitig unsere eigenen langjährigen Erfahrungswerte in der PAR-Therapie. Die Abweichungen zwischen dem Stufenschema der EFP-Leitlinien bzw. den gering modifizierten DG PARO S3-Leitlinien, der neuen PAR-Versorgungsstrecke und unserem Konzept werden in den einzelnen Behandlungsschritten jeweils aufgezeigt.

Behandlungsschritt 1: Grundlage der Therapie

Der erste Behandlungsschritt ist in zwei Abschnitte geteilt: im ersten Abschnitt absolvieren wir die Erstuntersuchung. Entsprechend § 3 der PAR-Versorgungsstrecke (Richtlinien des G-BA) und EFP/DG PARO Leitlinien führen wir diese mit den folgenden Maßnahmen durch:

- Ausführliche Erstuntersuchung, Anamnese, Vitalitätsprobe, Röntgenbefunde
- PAR-Befunde (PSI, kompletter PAR-Status), PAR-Risikoermittlung
- Kariesbefunde, Karies-Risikoermittlung
- Erosionsbefunde, Erosion-Risikoermittlung
- Funktionsbefund
- Diagnosen (v. a. gemäß der aktuellen PAR-Klassifikation)
- Ausführliche Dokumentation
- Supragingivale Zahnsteinentfernung
- Medikamentöse lokale Therapie

UNSERE UMSETZUNG DES PRAXISKONZEPTS

Unser individuelles, altersspezifisches Anamneseblatt wurde um die Fragen nach dem HbA1c-Wert, der Anzahl der gerauchten Zigaretten pro Tag und den Zielen für die häusliche Mundhygiene erweitert.³ Für die PAR-Befunderhebung arbeiten wir mit dem System ParoStatus. Wir verwenden nur dichotome Plaque- und Entzündungsindizes, die wir aus Vereinfachungsgründen modifiziert haben (modifizierter Approximal-Plaque-Index/mAPI und mod. Approximaler Blutungsindex/m ABI). Die allgemeine Kariesrisikobestimmung wird mit einer speziellen Software (Dentodine)⁴ oder einer vereinfachten Darstellung dieser Software in Papierform⁵ durchgeführt.

Im zweiten Abschnitt des ersten Behandlungsschrittes wird, entsprechend der PAR-Versorgungsstrecke nach § 4, die konkrete Behandlungsdürftigkeit festgestellt.

Behandlungsschritt 2: Erste Besprechung

Abweichend von der der neuen PAR-Versorgungsstrecke informieren wir unsere Patienten vor Behandlungsbeginn über unseren Therapieplan. Nur mit der frühzeitigen Einbindung der Patienten in die geplante Therapie können wir die für die Behandlung notwendige Compliance bzw. Adhärenz herstellen. Nach der Erstellung des Behandlungsplans mit den im Behandlungsschritt 1 gesammelten Daten, besprechen wir folgende Punkte: Befund und Diagnose, Erklärung der Erkrankungsursachen, Erklärung der geplanten Therapie, Erklärung von Therapiealternativen, Besprechung zur Reduktion der exogenen und endogenen Risikofaktoren (v. a. Rauchen), Wechselwirkungen mit anderen Erkrankungen (v. a. Diabetes), voraussichtliche Kosten, gemeinsame Entscheidungsfindung. Zur Erklärung des Krankheitsverlaufs parodontaler Erkrankungen und der Therapien haben sich die Bilder vom ParoStatus bestens bewährt. Dieses erste Gespräch ist von großer Bedeutung. Denn erst wenn der Patient aufgeklärt und mit unseren Therapievorschlügen einverstanden ist, ist es sinnvoll, weitere Schritte zu vereinbaren. Auch erst jetzt reichen wir den PAR-Antrag entsprechend § 5 der PAR-Versorgungsstrecke zur Begutachtung und Genehmigung ein.

Behandlungsschritt 3:**Schaffung der Mundhygienefähigkeit**

In der PAR-Versorgungsstrecke ist die Schaffung der Mundhygienefähigkeit nicht vorgesehen. In unserem bisherigen, bewährten Konzept und entsprechend der Stufe 1 der EPF/DG PARO-Leitlinien werden lokale Reizfaktoren und erreichbarer supragingivaler Biofilm und Zahnstein entfernt. Neben dem supragingivalen Biofilm- und Zahnsteinmanagement entfernen wir auch subgingivalen Biofilm und erreichbaren subgingivalen Zahnstein. Die Literatur zeigt eindeutig, dass viel bessere Ergebnisse mit der häuslichen Mundhygiene erzielt werden können, wenn mit der Mundhygieneaufklärung eine professionelle Entfernung der supra- und subgingivalen Beläge durchgeführt wurde.⁶⁻⁹ Auch wenn die PAR-Versorgungsstrecke die Reduktion lokaler Reizfaktoren und das supra- und subgingivale Biofilm- und Zahnsteinmanagement nicht vorsieht, ist dieser Schritt (Stufe 1, Leitlinien durch EFP und DG PARO) ein unverzichtbarer Bestandteil der initialen PAR-Therapie. Allein das supragingivale Biofilm- und Zahnsteinmanagement bewirkt eine partielle parodontale Heilung, die zu etwa 48 Prozent den Bedarf an subgingivaler Behandlung reduziert.^{8,10}

In der kommenden Ausgabe der ZWP 5/22 werden im zweiten Teil des Fachbeitrags weitere Therapieschritte der modularen GBT unter dem Gesichtspunkt der neuen PAR-Richtlinie erläutert.



Literatur

EMS Electro Medical Systems GmbH
Infos zum Unternehmen

„Das 15-Minutes-One-Question-Format ist in der deutschen Kongresslandschaft noch relativ unbekannt.“

Eine Frage:

15 MINUTEN
FÜR DIE
ANTWORT

klare Frage,
KLARE
ANTWORT

DGOI-Jahreskongress mit innovativem Q&A-Format

Ein Beitrag von Eva-Maria Hübner

INTERVIEW III „Hart- und Weichgewebe in der täglichen Praxis“ lautet das Leitthema für den 18. Jahreskongress der Deutschen Gesellschaft für Orale Implantologie e.V. (DGOI), mit dem die implantologische Fachgesellschaft alle Praktiker anspricht, die Hart- und Weichgewebsaugmentationen in ihrer Praxis durchführen. Das Programm ist hochkarätig und abwechslungsreich mit Keynote Lectures, „15-Minutes-One-Question“-Kurzvorträgen, einem Expertentalk, einem „Jungen Forum“ für Beginner und den „Wellenbrecherinnen“ als Special Guests. Was den Kongress auszeichnet: Ehrliche, präzise Antworten auf ganz konkrete Fragen, die die Kollegen täglich in der Praxis beschäftigen. Was das konkret bedeutet, erläutern Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets, Fortbildungsreferent der DGOI, und Dr. Jan Klenke, Beisitzer im Vorstand der DGOI. Sie gestalten das wissenschaftliche Programm.

DGOI
Infos zur Fachgesellschaft



Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets
Infos zur Person



Was erwartet die Teilnehmenden bei diesem DGOI-Jahreskongress?

Dr. Jan Klenke: Ein klar strukturiertes Programm mit neun Workshops am Freitagmorgen und einem hochkarätigen Mainpodium.

Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets: Wir freuen uns über mehr als 25 Kollegen, darunter fünf brillante Kolleginnen, die als Speaker bereits zugesagt haben.

Dr. Jan Klenke: Das Programm wird abwechslungsreich gestaltet mit unterschiedlichen Vortragsformaten wie freien Vorträgen, Keynote Lectures, einem Expertentalk, „15-Minutes-One-Question“-Vorträgen und einem „Jungen Forum“ speziell für Beginner. Diskutiert werden authentische Fälle unterschiedlicher fachlicher Level, wie sie in jeder Praxis vorkommen.

Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets: Ehrliche Diskussionen sind uns wichtig. Das zeigt auch die Keynote Lecture von Daniel Grubeanu, Präsident der DGOI: „Nach 20 Jahren Erfahrung – was hätte ich heute *anders gemacht?*“, unter dieser Fragestellung werden diese Fälle im Expertentalk aus Sicht eines Endodontologen, Parodontologen, Zahntechnikers und Chirurgen mit dem Ziel diskutiert, einen Konsens zu formulieren.

Sie sprechen von „15-Minutes-One-Question“-Vorträgen. Was heißt das konkret?

Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets: Das Prinzip lautet „Klare Frage, klare Antwort“. Die Referenten erhalten von uns eine konkrete Fragestellung, die sie innerhalb von nur 15 Minuten präzise beantworten sollen. Beispiele für solche Fragen sind: Membran ja oder nein? Und: Wie viel Weichgewebe braucht ein Implantat? Es wird auch konkrete Fragen individuell für Spezialisten geben, wie: Wann augmentierst du Weichgewebe? Wie sieht dein chirurgisches Periimplantitis-Konzept aus? Es werden also gezielt Fragen beantwortet, die die Kollegen in der Praxis beschäftigen. Das „15-Minutes-One-Question“-Format ist in der deutschen Kongresslandschaft noch relativ unbekannt, international jedoch sehr aktuell. Mit der Einführung dieses Formats können wir hierzulande einen Trend für zukünftige Kongresse setzen.

Was nehmen die Teilnehmenden mit in ihre Praxen?

Dr. Jan Klenke: Ob Generalist oder Spezialist, sie erhalten klare Antworten in Bezug auf Methoden, Materialien, praktische Anwendbarkeit und den wissenschaftlichen Hintergrund.

Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets: Beispielsweise erwarten wir konkrete Antworten zu Fragen hinsichtlich der Hart- und Weichgewebsaugmentationen sowie deren Alternativen, der Periimplantitistherapie, dem Weichgewebemanagement, der verschiedenen Abutmenttypen, zu Alignern in der Implantologie und zu Abrechnungsfragen, um nur einige zu nennen.

Dr. Jan Klenke: Die Teilnehmenden werden mit einem umfassenden Update im Bereich Hart- und Weichgewebe und mit direkt anwendbarem Wissen in ihre Praxen zurückkehren.

ZU DEN SPEAKERN DES EVENTS GEHÖREN ...

... Nicolaus Bär, Maximilian Blume, Ralf Busenbender, Torsten Conrad, Markus Engelschalk, Stefan Fickl, Peter Gehrke, Knut Grötz, Daniel Grubeanu, Amely Hartmann, Fabian Hirsch, Adrian Kasaj, Fouad Khoury, Melanie Langmaack, Nico Laube, Pascal Marquart, Katja Nelson, Markus Reise, Thea Rott, Babak Saidi, Edgar Schäfer, Eik Schiegnitz, Markus Schlee, Ralf Smeets, Leoni Spilker, Bernd Stadlinger, Jochen Tunkel und weitere.

(Stand 23.3.22)

Weitere Informationen und
Anmeldung unter [www.dgoi.info/
dental-leaders-kongress-2022/](http://www.dgoi.info/dental-leaders-kongress-2022/)

Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets (links), Fortbildungsreferent der DGOI, führt mit den „15-Minutes-One-Question“-Vorträgen ein modernes Format ein. Referenten müssen in 15 Minuten eine konkrete Fragestellung beantworten.

„Die Teilnehmenden werden mit einem umfassenden Update im Bereich Hart- und Weichgewebe und mit direkt anwendbarem Wissen in ihre Praxen zurückkehren“, erläutert **Dr. Jan Klenke** (rechts), Beisitzer im Vorstand der DGOI, den Mehrwert des 18. Jahreskongresses der DGOI.



DENTYTHING: Ordnung digital

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

INTERVIEW /// Der Traum von der gemeinsamen Praxis entstand bereits, als sie noch Kommilitonen an der Uni Heidelberg waren: Dr. Dominik Baumgart und Dr. David Podlesny gründeten vor circa einem Jahr das Zahnquartier Franklin in einem Ärztehaus im Mannheimer Stadtteil Franklin. Die beiden jungen Zahnärzte schlugen – wo immer möglich – den digitalen Weg ein. Dazu zählt auch das automatische Warenwirtschaftssystem Dentything, das ganz selbstständig nachbestellt. Bewährt sich der Instrumentenschränk Denty in ihrer Praxis?

ZEIT IST
GELD.

Und wir
sparen durch
DENTYTHING
definitiv Zeit.

Dr. Podlesny

Schon beim ersten Blick auf Ihre Homepage wird klar: Sie sind ein Zahnarztteam der ganz jungen Generation. Welche Ansätze verfolgen Sie mit dem Zahnquartier Franklin?

Dr. Baumgart: David und ich haben die gleichen Vorstellungen von moderner Zahnmedizin und setzen konsequent digitale Lösungen für sämtliche Funktionsbereiche in der Praxis um.

Dr. Podlesny: Dieser digitale Ansatz stand in der zweimonatigen Einrichtungsphase absolut im Vordergrund, er ist unser Schwerpunkt. Das beginnt mit der digitalen Anmeldung und Anamnese, die Beratungsgespräche werden mit iPad unterstützend visualisiert und Kostenvoranschläge verschlüsselt per E-Mail zugeschickt. Das zieht sich weiter über die 3D-Diagnostik mit DVT, die digitale Abformung bis hin zu CEREC und dem Online-Austausch mit dem Zahntechniklabor.

Dr. Baumgart: Bei uns sieht man nur noch ganz selten Papier. Gleichzeitig setzen wir auf eine entspannte Atmosphäre in der Praxis, nehmen uns viel Zeit für die Patienten und begegnen ihnen auf Augenhöhe.

Dr. Podlesny: Wir behandeln momentan in vier Behandlungszimmern und einem Prophylaxezimmer, sind aber auf Wachstum ausgerichtet und werden sukzessive Zahnärzte für weitere fünf Zimmer anstellen.

Sie haben sich für den Instrumentenschrank Denty als neuartiges Warenwirtschaftssystem entschieden. Was waren Ihre ersten Gedanken, als sie auf diesen Schrank stießen?

Dr. Baumgart: Wir wollten mit unserem Komet Fachberater eigentlich die Instrumente für die Praxis zusammenstellen, da machte er uns auf DENTYTHING aufmerksam.

Dr. Podlesny: Ein Instrumentenschrank, der sich selbst bevorratet? Das fanden wir eine richtig coole Idee! Wer kennt nicht die Situation: Man sucht einen bestimmten Bohrer und genau dieser ist gerade nicht parat. Ein Lager, in dem immer alles vorhanden ist und das sich selbst bevorratet, klang da sehr verlockend und passte in unser digitales Konzept.

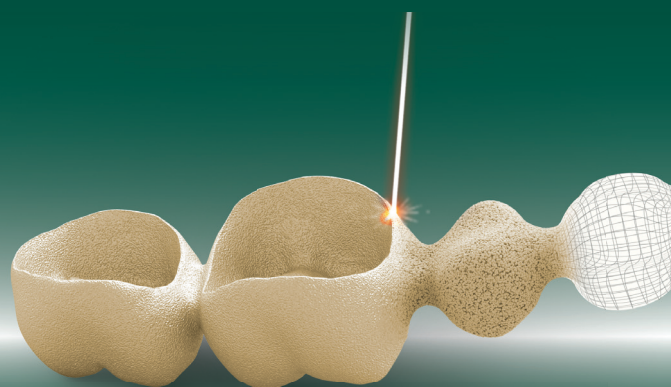


Das Zahnarztteam Dr. Dominik Baumgart (links) und Dr. David Podlesny richteten sich konsequent digital ein. Dazu passt der Instrumentenschrank Denty (Komet Dental).







Porträts: © Zahnquartier Franklin – DENTYTHING: © Komet Dental

GOLD JETZT AUCH ADDITIV



DIE VORTEILE:

-  Einfaches Handling: Weiterverarbeitung von Intraoral-Scannerdaten, Weiterverarbeitung des Zahnersatzes ohne Zeitverlust
-  optimale Passgenauigkeit, perfekte Gefügestruktur und Oberflächenbeschaffenheit
-  Wirtschaftliche Herstellung, bis zu 30 % Gewichtsersparnis
-  Legierung: Orplid CF, 72 % Gold

JETZT TESTEN!

Nur den Materialpreis bezahlen –
ohne weitere Kosten

Tel. +49 7044 90 333-333
dental@c-hafner.de

GHAFNER
Edelmetall · Technologie



C.HAFNER GmbH + Co. KG
Gold- und Silberscheideanstalt
71299 Wimsheim · Deutschland

Tel. +49 7044 90 333-0
dental@c-hafner.de
www.c-hafner.de



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



Der Instrumentenschrank Denty ist nicht nur praktisch, sondern auch ein Hingucker, wie hier im Besprechungszimmer des Zahnquartier Franklin. Im Denty hat jedes Instrument sein eigenes Fach, die Praxis ist damit also bestens sortiert. Die festen Lagerplätze sorgen für optimale Ordnung, es genügt ein gezielter Griff.

War DENTYTHING für Sie ein Anlass das Standard-Instrumentensortiment einmal ganz individuell auf Zahnquartier Franklin abzustimmen?

Dr. Podlesny: Auf jeden Fall! Wir kamen beide aus Praxen, in denen das Instrumentensortiment über die Jahrzehnte ins Uferlose gewachsen war.

Dr. Baumgart: Ich brachte meine Instrumentenfavoriten ein, David seine und schließlich erarbeiteten wir uns mit unserem Komet Fachberater das optimale Sortiment. So kamen auch Neuheiten hinzu, die wir vorher nicht kannten, z. B. der anatoforme OccluShaper und der Keramik-Rosenbohrer K1SM. Die möchten wir jetzt nicht mehr missen. Das Ergebnis unserer damaligen Selektion ist ein wunderbar kompakter Bohersatz. Er deckt unsere Bedürfnisse ab, ist qualitativ hochwertig und immer zur Hand!

Wie verliefen die Installation und ersten Tage der Eingewöhnung?

Dr. Podlesny: Der Aufbau verlief optimal. Der Denty war sofort einsatzbereit und die Fächer mit den entsprechenden Instrumenten bestückt.

Dr. Baumgart: Auch das Tablet war entsprechend vorbereitet und eingerichtet. Darauf wird nun jede Interaktion an den Schubladen transferiert, was wiederum an Komet Dental weitergeleitet wird. Wird eine Mindestbestellmenge erreicht, erhalten wir automatisch eine neue Lieferung, die unsere Praxismitarbeiterin nur noch in den Schrank einsortieren muss. Das klappt prima.

Dr. Podlesny: Ganz oft waren die Bohrer ja wirklich schwer in Größe und Form zu unterscheiden. Dementsprechend kompliziert bzw. fehlerhaft konnte die Nachbestellung manchmal

sein. Das ist seit DENTYTHING kein Thema mehr. Indem der Bestellprozess entfällt, ist unsere Assistentin entlastet und findet Zeit für andere wichtige Aufgaben.

Dr. Baumgart: Der Schrank macht auch optisch was her, besonders wenn er beleuchtet ist. DENTYTHING steht in unserem Besprechungszimmer und fällt sofort ins Auge.

Erörtern Sie DENTYTHING bitte unter dem Aspekt „Ordnung“!

Dr. Baumgart: Üblicherweise sind die Instrumente in Blistern ja hintereinander aufgereiht. Da kann man schon mal suchen! DENTYTHING hat den großartigen Effekt, dass nun alles feinst säuberlich an seinem festen Platz ist. Jedes Instrument hat eine eigene Schublade, es gibt keine verschiedenen Lagerorte. Das entlastet sehr und optimiert den Workflow.

Dr. Podlesny: DENTYTHING steht jetzt seit neun Monaten bei uns in der Praxis und wir erkennen welche Instrumente wir häufig und welche wir weniger benutzen. Das lässt auch weitere Optimierungsschritte zu.

Erkennen Sie durch den automatischen Bestellprozess tatsächlich Einsparungen?

Dr. Podlesny: Zeit ist Geld. Und wir sparen durch DENTYTHING definitiv Zeit.

Dr. Baumgart: Die Rechnungsstellung erfolgt immer monatlich und ganz bequem per Lastschrift. Wir müssen nur das bezahlen, was wir entnehmen.

Dr. Podlesny: Ganz ehrlich: Wenn es möglich wäre, würde ich mir so einen Schrank auch für alle weiteren Verbrauchsmaterialien unserer Praxis wünschen. Eine super Sache!

Zahnquartier Franklin | Mannheim

www.zahnquartier-franklin.de

#whdentalwerk



video.wh.com

W&H Deutschland GmbH

office.de@wh.com

wh.com



Synea Fusion:

Das effizienteste Winkelstück Deutschlands von W&H



Das Wirtschaftswunder

Die Synea Fusion ist das meistverkaufte Winkelstück von W&H in Deutschland. Was dahinter steckt? Die Modellreihe verbindet die effizienten Synea Qualitäten mit hoher Lebensdauer – und das zu geringen Anschaffungskosten.

* mehr Infos unter wh.com

synea FUSION

Praxisorganisation mit smarten Technologien vereinfachen



PRAXISMANAGEMENT /// Damit alle Abläufe in der Zahnarztpraxis reibungslos und ohne zeitliche Einbußen und Verzögerungen funktionieren, muss das gesamte Praxisteam eng Hand in Hand arbeiten. Smarte Technologien sind dabei wichtige Helfer. Durch die Digitalisierung lassen sich Arbeitsabläufe in der Praxis zunehmend vereinfachen, wie der folgende Beitrag anhand konkreter Beispiele aus dem Praxisalltag zeigt.

Literatur



Weitere Informationen rund um die Services und Produkte von Doctolib sind unter **doctolib.info/dental** zu finden.

Infos zum Unternehmen



DER SMARTE PRAXISKALENDER

Digitale Workflows sind automatisierte Prozesse, die manuelle Aufgaben schnell, standardisiert und fehlerfrei erledigen. In der Praxis sind das unter anderem Tätigkeiten wie die Terminkoordination oder das Management von Recalls, Ketten- und Folgeterminen. Smarte Technologien passen sich an die Bedürfnisse der Nutzer an und erledigen Prozesse automatisiert und fehlerfrei. Ihren smarten Doctolib-Praxis Kalender „füttern“ Sie beispielsweise mit Behandlungsräumen, Geräten und Laborkapazitäten, Besuchsräumen, Patientengruppen und Sprechstunden. Dank Ihres smarten Kalenders kommt es nie wieder zu Doppelbelegungen, Unübersichtlichkeiten oder vermeidbaren Leerläufen. Denn sobald ein Termin für einen bestimmten Besuchgrund online über die Praxiswebsite oder das Praxisprofil auf www.doctolib.de gebucht wird, werden auch alle notwendigen weiteren Ressourcen geblockt.

Übrigens, mit Ihrem Praxisprofil auf www.doctolib.de erhöhen Sie auch die Sichtbarkeit Ihrer Praxis im Internet und sind für Bestands- und Neupatienten 24/7 erreichbar. Jeder Termin – auch außerhalb der regulären Praxisöffnungszeiten – wird automatisch mit Ihrem Kalender synchronisiert. So starten Sie und Ihr Team ohne Aufwand in jeden neuen Tag.

TERMINLÜCKEN AUTOMATISCH FÜLLEN

Apropos Leerläufe ... Terminabsagen und -ausfälle verlieren ihren Schrecken, wenn sich Ihr Kalender automatisch, quasi von allein, befüllt. Ohne manuellen Aufwand für Ihr Team. Ihre Mitarbeiter sind hoch

qualifiziert und sollten ihre wertvolle Arbeitszeit nicht am Telefon verbringen. Überlassen Sie das Doctolib und dem digitalen Terminmanagement. Wird ein Termin abgesagt, zeigt das System, was es kann. Der nun freie Slot wird direkt wieder zur Buchung freigegeben. Parallel erhalten Patienten, die sich aufgrund eines späteren Termins auf die digitale Warteliste gesetzt haben, eine Benachrichtigung per SMS oder E-Mail, dass ein früherer Termin zur Buchung zur Verfügung steht. Dieser digitale Workflow spart Ihnen und Ihrem Team viel Ärger und Aufwand, denn dadurch können Terminausfälle um bis zu 60 Prozent reduziert werden.¹ Außerdem begeistert er Ihre Patienten, denn so einfach war die Interaktion mit Ihrer Zahnarztpraxis noch nie.

DIGITAL MIT PATIENTEN KOMMUNIZIEREN

E-Mail und SMS sind heute die Standardkommunikationsmittel. Warum? Weil Sie Ihre Empfänger schnell und überall erreichen. Terminbestätigung und Terminerinnerung werden automatisch versandt und enthalten alle Informationen und Hinweise, zum Beispiel zu notwendigen Dokumenten. So wird der Termin nicht vergessen und schon die Anfahrt und Anmeldung verlaufen reibungslos. Für Kettentermine oder digitale Recalls definieren Sie einmalig den Zeitraum nach dem vorangegangenen Termin, die Patientengruppe, den Besuchgrund des letzten Termins und des folgenden Termins – und Ihre Patienten werden pünktlich per E-Mail und SMS an den nächsten Termin oder die notwendige Prophylaxebehandlung in Ihrer Praxis erinnert. Durch die

INFORMATION ///

Doctolib GmbH
www.doctolib.info

automatische Erinnerung an Vorsorgeuntersuchungen von Doctolib wird bis zu jeder dritte Termin online gebucht,² denn so ist die Terminbuchung nur noch einen Klick entfernt.

DIGITALISIERUNG – EINFACH SCHNELL EINGEFÜHRT

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

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

BESSER HEUTE ALS MORGEN STARTEN

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



Informationen zur Praxisorganisation können Sie jetzt auch hören. Im neuen Podcast **What's up Doc?! – Sprechstunde mal anders** werden Themen wie Praxismarketing, Personalführung und Praxisorganisation besprochen. Jetzt reinhören und erfahren, wie z. B. eine Zahnarztpraxis in Berlin Neupatienten gewinnt!

doctolib.info/podcast-dental

ANZEIGE



ZTK AKADEMIE Unser Fortbildungsangebot

Exklusive Fortbildungen jetzt auch offen für externe Teilnehmer*innen. Schnell informieren und buchen.

- Das 1x1 der Implantologie 28.04.2022 & 22.09.2022
- Implantat Betreuung – Unterstützende Implantattherapie – HandsOn 04.06.2022
- Herstellung provisorischer Kronen und Brücken – Ein praktischer Basiskurs 15.06.2022 & 10.06.2022
- Umgang mit Angstpatienten 01.07.2022
- Die qualifizierte Assistenz in der Chirurgie und Implantologie 12.07.2022
- Grundlagen der Endodontie unter Berücksichtigung aktueller Behandlungskonzepte – HandsOn 22.07.2022
- Kinder in der Zahnarztpraxis – Tipps & Tricks im Umgang mit unseren jüngsten Patienten 09.09.2022
- Die neue PAR-Richtlinie 19.11.2022

Alle weiteren Infos finden Sie auf z-tagesklinik.de/ztk-akademie

ZTK Akademie München
Leopoldstraße 230, 80807 München
ztk.akademie@z-tagesklinik.de
0151 14299852



Apropos Praxisorganisation ... Sie wollen mehr zur effizienten Materialbeschaffung erfahren? Dann finden Sie hilfreiche Informationen dazu in unserem neuen Praxisratgeber **Mehr Zeit für Patient:innen durch effiziente Materialbeschaffung in Ihrer Zahnarztpraxis**.

Den kostenlosen Download finden Sie hier:
doctolib.info/materialbeschaffung-dental



PRAXISLABORE:

Beste Lösungen auch
auf KLEINEM RAUM



Ein Beitrag von Rebecca Ludwig

LABOREINRICHTUNG /// Jedes Praxislabor bringt unterschiedliche räumliche Gegebenheiten mit sich, die bei der Planung und Ausstattung beachtet werden müssen. Hier braucht es durchdachte Lösungen, um individuelle Workflows auch in kleineren Räumlichkeiten bestmöglich umsetzen zu können. Ein Unternehmen, das sich dabei jeder Herausforderung stellt, ist DENTDEAL. Von der Planung bis zur Fertigung und Montage steht DENTDEAL seinen Kunden vollumfänglich zur Seite. Ein Gespräch mit Geschäftsführer Frank Andrée über die Bedeutung guter Laboreinrichtung, die hauseigene Möbelwerkstatt und die Erfahrungen, die DENTDEAL seit der Gründung vor über 30 Jahren gesammelt hat.

Herr Andrée, welchen Stellenwert hat der Arbeitsplatz im Praxislabor?

Zahntechniker verbringen im Praxislabor den größten Teil ihres Arbeitstages. Neben der Funktionalität zur Sicherstellung des richtigen Workflows – sowohl innerhalb des Labors selbst als auch in der Gesamtheit der Praxis – muss dementsprechend auch eine Wohlfühlatmosphäre vorhanden sein. Denn fühlt man sich wohl, kann man auch gute und kreative Arbeit leisten. Wir erreichen das, indem bei unseren Produkten und Lösungen Funktionalität und angenehme Materialien eine individuell optimale Symbiose eingehen.

Neben individuellen Lösungen bietet das Passauer Unternehmen auch eigens konzipierte Labormöbel, wie die PREMIUM.line ECO.

Was ist bei der Ausstattung eines Praxislabors wichtig? Oder anders gefragt: Was müssen Zahnärzte bedenken, wenn sie über eine Einrichtung nachdenken? Um ein Praxislabor optimal einrichten zu können, ist für uns die Kommunikation zwischen dem Hersteller der Einrichtungselemente und den Kunden besonders wichtig. Wir denken, dass das klassische Depot als Zwischenhändler nicht so optimal beraten kann, wie wir es als Entwickler und Hersteller können. Der Depot-Außendienstler fungiert in der Regel als Kontakt zwischen dem potenziellen Kunden und dem Hersteller und so gibt es in der Regel meist keine direkte Kommunikation zwischen Hersteller und Kunden – insbesondere bei kleinen Projekten. Oft „zählen“ nur die großen Praxis- oder Dentalabore, die eingerichtet werden sollen. Individuelle kleine Räumlichkeiten versuchen viele Praxen und auch kleinere Dentalabore mittels maßgeschneiderter Arbeit aus der Tischlerei zu füllen. Aus unserer Erfahrung kommen dabei jedoch in der Regel die dentalen technischen Anforderungen wie beispiels-

wir mit unseren Kunden kommunizieren, desto besser und zugeschnittener können wir beraten und Lösungen erstellen – auch bei der Ausstattung kleinerer Praxislabore.

Welche Services umschließt Ihr Portfolio?

Wir begleiten unsere Kunden vom ersten Gedanken bis zur vollständigen Montage. Wir planen, orientiert an den Bedürfnissen und Wünschen unserer Kunden und in enger Absprache, individuelle Räumlichkeiten, die einen reibungslosen Workflow zwischen dem Zahnarzt und dem Team seines Praxislabors garantieren soll. Dementsprechend fertigen wir Möbel in Eigenproduktion und montieren diese anschließend vor Ort. Um unser Produktportfolio zu erweitern, bauen wir aktuell unsere Eigenproduktlinien Classic, Premium und Exclusive weiter aus. Die Möbelserien unterscheiden sich zwar in der Materialwahl, gleichen sich aber durch unser Bestreben eines konsequent fairen Preis-Leistungs-Verhältnisses.

Das Unternehmen DENTDEAL produziert seit über 30 Jahren erfolgreich Möbel für Praxis- und Dentalabore. Woher kommen Ihre Kompetenz und Ihr Elan auf diesem Gebiet?

Wir haben uns seit unserer Gründung immer am Marktgeschehen und an den Bedürfnissen unserer Kunden orientiert, Erfahrungen gesammelt und diese mit unseren Produkten umgesetzt. Zu Beginn haben wir durch An- und Verkauf gebrauchte Dentaleinrichtungen aufbereitet, parallel dazu aber schon auch unsere MESTRA-Geräte vertrieben. Damals hatten wir leider noch nicht die gleichen Möglichkeiten wie heute und mussten unsere Geräte auf Arbeitstischen von Fremdfirmen stellen. Das wollten wir unbedingt ändern und haben nach und nach unsere eigene Werkstatt ausgebaut. Armin Vormann, mein Partner und zweiter Geschäftsführer, stieß dann als Leiter des technischen Bereichs zu unserem Team dazu und die Entwicklung unserer eigenen Labortische nahm immer mehr Gestalt an. Er lieferte Ideen und ist bis heute für deren Umsetzung verantwortlich. Gerade sein medizinischer Hintergrund und seine ursprüngliche Ausbildung zum Kunstschmied haben uns bei der Entwicklung vorangebracht.

Fotos: © DENTDEAL Produkt & Service GmbH



Die Geschäftsführer von DENTDEAL: Armin Vormann (links) und Frank Andree.

weise Absaug- und Drucklufttechnik zu kurz. Wir beobachten oft, dass Zahnarztpraxen zwar tipptopp eingerichtet werden, das Praxislabor aber oft vernachlässigt wird. Dieses ist dann meist nicht mehr als eine kleine Gipsküche zur Modellherstellung und kein wirklich optimal funktionierendes Labor. Das ist unserer Meinung nach verschenktes Potenzial: Wir wollen die Priorität wieder auf die kleinen individuellen Räumlichkeiten und deren Anforderungen setzen und diese Nische mit guten Produkten bedienen. Für uns ist ein Zwischenhändler deshalb nicht notwendig; je direkter und näher

INFORMATION ///

DENTDEAL Produkt & Service GmbH
Tel.: +49 851 886970 • www.dentdeal.net



Infos zum
Unternehmen



DIAO: die neue Kraftkonzentration

1. Beschichtung

Wie unterscheiden sich DIAO von herkömmlichen Diamantinstrumenten?

DIAO heißt die neue Diamantengeneration von Komet Dental. Das Besondere: In der Beschichtung wurden Keramikperlen integriert, die einen größeren Abstand zwischen den einzelnen Diamanten sicherstellen. Dadurch werden die Abstände zwischen den Spitzen optimiert, sodass die einzelnen Spitzen präzise hervortreten. Diese spezifische Belegung der Instrumente gleichermaßen mit Diamanten und Keramikperlen ist eine hohe Kunst in der Galvanik.

2. Kraftkonzentration

Welche konkreten Auswirkungen hat der neue Abstand zwischen den Diamanten?

Bei DIAO kommt es bei jedem einzelnen hervortretenden Diamanten zu einer Kraftkonzentration. Das Prinzip gleicht einer Grabegabel, die mit ihren Zinken viel leichter in den Untergrund stechen kann als ein breiter Spaten. Genau so funktioniert DIAO: Die Diamanten dringen dank des spezifischen Abstands leichter in den Schmelz ein.

Was bedeutet dies konkret für die Kronenpräparation?

Weniger Druck und gleichzeitig mehr Schärfe bedeuten eine bessere Kontrolle über das Instrument. Dies ist besonders beim Anlegen eines Kronenrandes entscheidend. Der muss für die digitale oder herkömmliche Abdrucknahme perfekt, sauber und fein sein. Nur so lässt sich der Langzeiterfolg z.B. bei einer Keramikkrone erzielen. DIAO-Instrumente lassen sich absolut geschmeidig führen, bieten die perfekte Kontrolle und damit Sicherheit bei der Präparation.

3. Standzeit

Was bedeutet die Diamant-Keramikperlen-Kombination für die Haltbarkeit der Instrumente?

Bei allen Diamantinstrumenten nutzen sich im Laufe der Zeit die Spitzen ab, sie werden runder und platter. Liegen viele Diaman-

1 Einsatz des **OccluShapers KP6370**, dessen Geometrie perfekt auf okklusale Oberflächen abgestimmt ist. Er steht abgestimmt auf den Einsatz an Prämolaren und Molaren in zwei Größen zur Verfügung.

2 Hohlkehlpräparation mit dem **Torpedo KP6878** mit 8 mm Arbeitsteillänge. Für längere Kronen gibt es Varianten mit 10 mm bzw. bei parodontal geschädigten Zähnen auch mit 12 mm Arbeitsteillänge.

ten nun dicht nebeneinander, wird dadurch irgendwann eher eine Auflagefläche geschaffen, statt dass die Diamantkörner in die Substanz eindringen und sie abtragen könnten. Auch bei DIAO unterliegen die Diamanten einer Abnutzung, aber die Konzentration des Anpressdrucks auf die Diamantspitzen überkompensiert deren beginnenden Verschleiß, sodass weiterhin Abtrag erzielt werden kann, das heißt, dass das Instrument durch die Kraftkonzentration länger scharf bleibt. Intensive Messungen haben ergeben, dass DIAO-Instrumente im Vergleich zum Durchschnitt marktüblicher Instrumente 34 Prozent mehr Standzeit aufweisen.

4. Identifikation und Reinigung

Hat die duale Belegung auch Auswirkungen auf die Reinigung?

Zwar können die Kugeln nicht das Anlagern von Schleifstaub verhindern, jedoch werden die Instrumente im Ultraschallbad sichtbar besser gereinigt. Auch das erschließt sich logisch durch die besondere Beschichtung: Durch die runden Keramikperlen und den größeren Abstand der Diamanten bleibt einfach weniger haften. Das Aufbereitungsprozedere bleibt gleich, die Durchführung wird jedoch etwas erleichtert.

Wie kann man die DIAO Instrumente im wiederholten Einsatz wiedererkennen?

DIAO besitzt eine unverwechselbare Farbe, ein modernes Rosé-Gold. Das sticht sofort heraus. Dadurch können die Instrumente stets leicht identifiziert und zugeordnet werden.

Unsere Praxisstars - Großer Nutzen für das Team und Ihre Patienten

Miraject®

Höchste Qualität & Sicherheit seit 1967



Fit-N-Swipe

Selbstklebende Einmal-Reinigungs pads/
Trocknungspads für Handinstrumente



hf Surg®

Kompaktes HF-Chirurgiegerät



Miratray® Mini

Für Einzelabformungen von
Kronen und kleinen Brücken



SANFT & SICHER

Cavitron® 300

Magnetostriktiver Ultraschall-
Scaler für die sub- und supra-
gingivale Prophylaxebehandlung



Bambach® Sattelsitz

Ergotherapeutischer
Spezialsitz

Mit großer
Farbauswahl und
individueller
Konfiguration.

Optional auch im
Leder Ihrer Einheit
möglich.





ZAHNGOLDRECYCLING: Umweltschutz goes Patientenbindung

Den Regenwald schützen, die Praxis positionieren und zugleich Patienten begeistern? Das Thema Zahngoldrecycling eignet sich ideal für Praxismarketing mit Umweltaspekt: Denn mit nur 0,5 Promille CO₂ hat recyceltes Zahngold eine deutlich bessere Umweltbilanz als Gold aus Minen oder Bergwerken. Und das grüne Engagement ist bei Kulzer in besten Händen! So unterstützt das Hanauer Dentalunternehmen Zahnärzte nicht nur beim Sammeln in der Praxis sowie mit einer transparenten Abwicklung von Abholung bis Auszahlung, sondern auch mit einem attraktiven und kostenfreien Marketing-Paket für einen gelungenen Praxisauftritt. Bereits am Empfangstresen macht eine ansprechende Urkunde zum Umweltschutz auf das Zahngoldrecycling aufmerksam und leitet gezielt Aufmerksamkeit auf eine praktische und sichere Sammeldose. Interessierte Patienten finden im Wartezimmer Aufsteller und Flyer mit entsprechenden Patienteninformationen. Passgenaue Texte für die Homepage der Zahnarztpraxis und ihre Social-Media-Accounts runden das Marketing ab und holen die junge und umweltbewusste Zielgruppe bereits bei der Suche nach einer Zahnarztpraxis ab. Zusammen mit den Patienten umweltbewusst und sozial handeln – der Erlös aus dem recycelten Zahngold kann übrigens an gemeinnützige Organisationen nach Wahl gerichtet werden.



Kulzer GmbH

Tel.: +49 800 4372522 • www.kulzer.de/zahngold

Infos zum Unternehmen

exocad startet neuen Community-Blog



Infos zum
Unternehmen



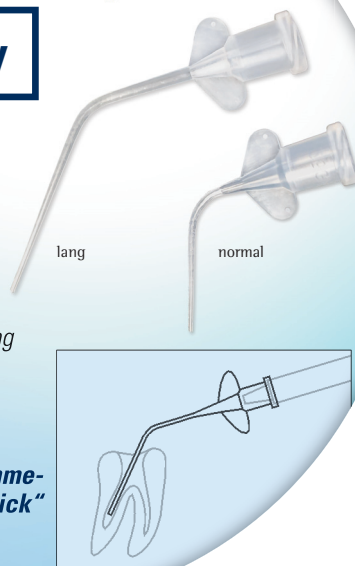
ANZEIGE

SPEIKO

#easypeasy

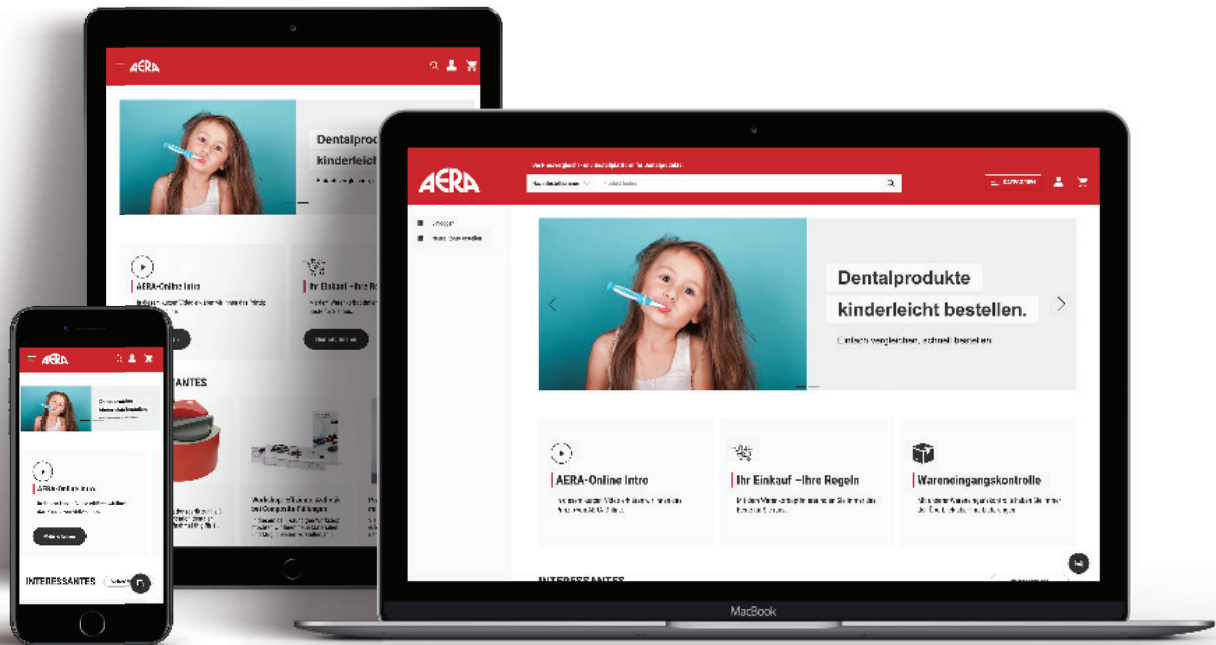
SPEIKO Easy Endo Tips

- Vorgebogene Kunststoff-Kanülen zur Applikation von Flüssigkeiten und Pasten in den Wurzelkanal
- Für Spritzen mit Luer-Ansatz
- Feinste, kontrollierbare Dosierung
- Je ein SPEIKO Easy Endo Tip kostenlos in jeder SPEIKO Endo-Spülflüssigkeit
- Passend zum Entnahmesystem „Easy Quick“ von SPEIKO



exocad startet mit seinem neuen exoBlog: Auf dem neuen Community-basierten Blog finden sich künftig lehrreiche Interviews mit Zahnärzten, Zahntechnikern und Vorreitern aus der Dentalbranche. „Der Austausch mit der Community hat bei exocad einen hohen Stellenwert“, so Christine McClymont, Global Head of Marketing and Communications bei exocad. „Mit dieser neuen Plattform möchten wir sowohl Einsteiger auf dem Gebiet der digitalen Zahnheilkunde als auch erfahrene Experten zusammenbringen, damit sie voneinander lernen und praktische Tipps zur Verbesserung ihrer digitalen Workflows austauschen können.“ Die Einführung von exoBlog ist Teil umfassender Maßnahmen zur Ausweitung der digitalen Angebote von exocad. Die erste Reihe an Blogbeiträgen beschäftigt sich mit den Eindrücken zum kürzlich veröffentlichten Release *ChairsideCAD 3.0 Galway*, vermittelt praktische Erfahrungen aus der Implementierung digitaler Lösungen in Zahnarztpraxen und beleuchtet die Vorteile digitaler Arbeitsabläufe für eine bessere Zusammenarbeit zwischen Laboren und Zahnarztpraxen.

exocad GmbH • Tel.: +49 6151 6294890 • www.exocad.com



ANZEIGE

AERA-Online bietet bewährte Funktionalitäten im Redesign

Die Bestell- und Preisvergleichsplattform AERA-Online zeigt sich im neuen modernen Look und gestaltet sich so für den Anwender klarer und zugleich intuitiver. In der Überarbeitung wurde viel Wert darauf gelegt, dass die Funktionalitäten und Workflows, die sich im Alltag bereits über lange Zeit bewährt haben, erhalten bleiben und lediglich stellenweise verbessert wurden. Neben dem neuen Design wurde auch die gesamte Architektur im Hintergrund modernisiert und für die Zukunft fit gemacht. Mit dem Redesign von AERA-Online wurde die Plattform auch für die immer größer werdende Zahl der mobilen Nutzer optimiert. Die Seitenansicht auf mobilen Geräten ist nun vollumfänglich gewährleistet. Reinschauen lohnt sich!



Infos zum Unternehmen

AERA EDV-Programm GmbH
Tel.: +49 7042 3702-17
www.aera-online.de

Der
digitale Prothetik-Workflow
für Ihre Praxis

**Präzise
& vorher-
sagbar**

**Mit dem digi-
talen Workflow
von ACTEON
zum perfekten
Lächeln.**

Medizinische Geräte, nur für den professionellen Einsatz.

DIAGNOSE

>

DATEN-
ERFASSUNG

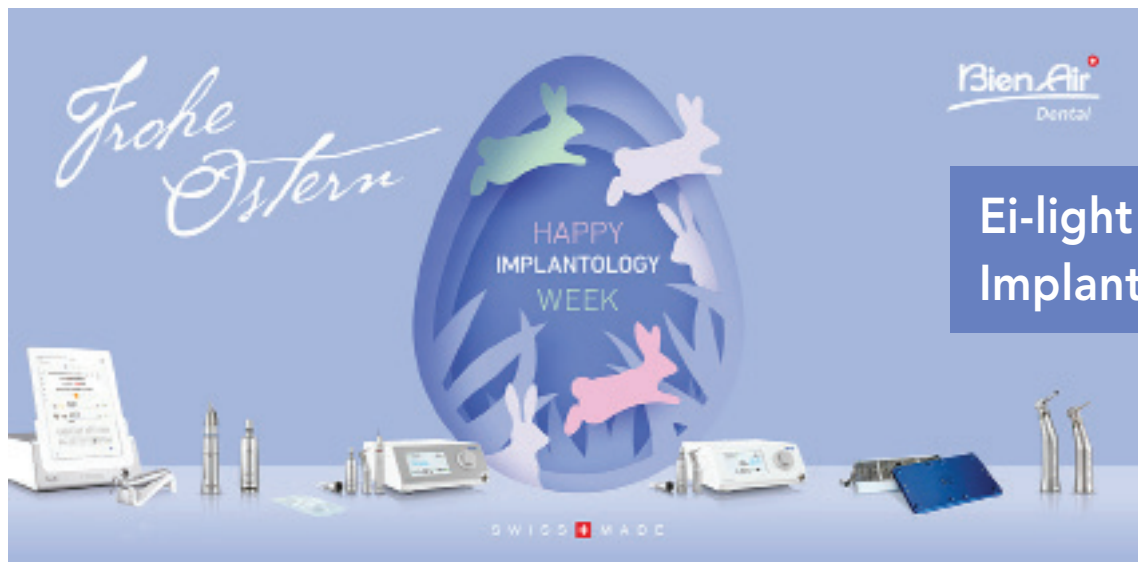
>

BEHANDLUNGS-
PLANUNG

>

SCHUTZ

ACTEON® Germany GmbH
Klaus-Bungert-Strasse 5, 40468 Düsseldorf
www.acteongroup.com



Ei-light für Implantologen

Infos zum Unternehmen



Ostern hoppelt in großen Sprüngen heran und damit erstmals auch die neu lancierte Angebotswoche von Bien-Air Dental: Noch bis zum 18. April 2022 legt das Schweizer Qualitätsunternehmen während der HAPPY IMPLANTOLOGY WEEK allen Implantologen und Oralchirurgen seine hochwertigen Innovationen zu besonders attraktiven Aktionspreisen ins Nest. Vom Implantologiesystem über Hand- und Winkelstücke bis zur Steribox – insgesamt fünf frisch geschlüpfte Produktpakete gilt es, auf bienair.com zu entdecken. Fündig werden Behandler etwa bei den Implantologie-/Chirurgiemotoren iChiropro und Chiropro sowie Chiropro Plus, die als Special Offer inklusive den Mikromotoren MX-i LED 3rd Gen bzw. MX-i LED PLUS sowie dazugehörigem Kabel erhältlich sind. Das Osternest von Bien-Air überrascht außerdem mit je zwei Winkel- oder Handstücken zum Sonderpreis sowie einem Mengenrabatt auf Irrigationsleitungen. Also nicht lang suchen, sondern sich direkt die Ei-lights der HAPPY IMPLANTOLOGY WEEK sichern!

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

Hitomebore Kampagne: MORITA lädt zu Liebe auf den ersten Blick ein

„Hitomebore“ (japanisch für „Liebe auf den ersten Blick“) ist die neue D-A-CH-Kampagne von MORITA, die dazu auffordert, das Unternehmen und seine Produkte näher kennen- und lieben zu lernen. Auch bereits überzeugte Anwender sind herzlich willkommen, Neues zu entdecken. Ob beim ersten, zweiten oder dritten Date – es lohnt sich immer, einen genauen Blick auf das Portfolio von MORITA zu werfen. In der Gesamtbetrachtung aller MORITA-Produkte wird deutlich, dass in jedem kleinen Detail der gleiche hohe Anspruch steckt und hinter jedem Produkt Menschen mit viel Leidenschaft stehen. Liebe ist ein großes Wort mit vielen Facetten: In Bezug auf MORITA beinhaltet es die Wertschätzung der Mitarbeiter untereinander sowie gegenüber Kunden und Geschäftspartnern. Es bezeichnet die Liebe zum Detail, die Hingabe an innovative Technologien, an ein vollendetes Design und an eine präzise Verarbeitung. Passend dazu sticht das Keyvisual der Kampagne ins Auge: ein Koi – in der japanischen Tradition ein Symbol für Mut, Stärke, Fortschritt, Erfolg und Glück.

Unter www.morita.de/hitomebore erhalten Interessierte einen ersten Eindruck der MORITA-Produktwelten. Begleitet wird die Kampagne von attraktiven Aktionen in allen Produktkategorien. Terminvereinbarungen zu Live- oder Online-Anlässen unter: info@morita.de



Infos zum Unternehmen

J. MORITA EUROPE GMBH
Tel.: +49 6074 836-0 • www.morita.de

für schmerzfreie Injektionen



NACHHALTIGKEIT auch bei der Mundspülung

Nachhaltigkeit ist kein Modewort mehr – in ihren vielen Facetten betrifft sie jeden Einzelnen von uns im täglichen Leben: ob umweltfreundliche Energieversorgung, Vermeidung von Mikroplastik, nachhaltige Mode und Kosmetik sowie Recycling. Auch viele Zahnarztpraxen handeln und behandeln zunehmend nachhaltiger. Gleichzeitig achten immer mehr Patienten bei der Wahl ihrer Arztpraxis auch auf ökologische Aspekte. Aber nicht nur Zahnarztpraxen, sondern auch Unternehmen sind zunehmend in der Verantwortung, den Nachhaltigkeitsaspekt fest in ihren Leitlinien zu verankern und umzusetzen. Johnson & Johnson engagiert sich mit seiner „Healthy Lives Mission“ bereits seit Jahren für ressourcenschonende Ansätze. So tragen auch die LISTERINE®-Produkte dem Nachhaltigkeitsanspruch Rechnung: Bereits seit Mai 2021 sind die Flaschen zu 100 Prozent recycelbar.¹ Überdies besteht die Formel der neuesten Variante, LISTERINE® NATURALS Zahnfleisch-Schutz, zu 96 Prozent aus Inhaltsstoffen natürlichen Ursprungs² – ohne dabei Kompromisse bei der Wirksamkeit einzugehen. Die Mundspüllösung mit ätherischen Ölen wirkt antibakteriell und entfernt bis zu 97 Prozent der nach dem Zähneputzen verbliebenen Bakterien im Mundraum.



Listerine | Johnson & Johnson GmbH

Tel.: 0800 26026000 • www.listerineprofessional.de

Infos zum Unternehmen

1 Sicherheitssiegel ausgenommen. Umwelttipp: mit geschlossenem Deckel auf der Flasche entsorgen.

2 Inklusive Wasser + 4 Prozent für Sicherheit und Wirksamkeit.



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 Injektioneinstellungen 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 Dagaard • Kurt Goldstein
Tel.: 0 171 7717937 • email: kurtgoldstein@me.com

www.calaject.de



Formular zur kostenlosen
Abholung mit 4+1 Aktion.



REPARATURSERVICE – nachhaltig und kostengünstig

Winkelstücke, Handstücke und Turbinen sind unverzichtbare Werkzeuge in jeder Zahnarztpraxis. Die filigrane Mechanik muss hohen Belastungen standhalten. Zu Fehlfunktionen kommt es meist durch Fehlbedienung, Pflegefehler, Fall- oder Schlagschaden und normalem Verschleiß. Um eine einwandfreie Funktion zu gewährleisten, ist eine ständige und sorgfältige Pflege der Winkelstücke unverzichtbar. Mit unserer Erfahrung als Reparaturservice von über 50 Jahren und der guten Zusammenarbeit mit allen namhaften Herstellern sind wir der richtige Partner für Ihre Reparaturen. Bei uns wird noch repariert. Das heißt, wir tauschen nicht nur komplette Baugruppen aus, sondern versuchen diese auch im Hinblick auf Nachhaltigkeit zu überarbeiten. Bis zum 30.4.2022 gilt unsere 4+1 Reparatur-Aktion. Bei fünf Reparaturen reparieren wir die günstigste der Reparaturen kostenfrei – Sie zahlen also nur vier Reparaturen. Natürlich erhalten Sie vorab einen Kostenvoranschlag.

Bei fünf
Reparaturen
repariert
ROOS DENTAL
die günstigste
der Reparaturen
kostenfrei.

ROOS DENTAL GmbH & Co.KG • Tel.: +49 2166 998980 • www.roos-dental.de

Callcenter mit DENTALEM KNOW-HOW



RD
REZEPTIONSDIENSTE
FÜR ÄRZTE NACH BEDARF

Die Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH (kurz RD GmbH) bietet Praxen mit einem ausgefeilten Telefoniekonzept die professionelle Auslagerung ihrer telefonischen Erreichbarkeit, inklusive Terminkoordination. Dabei überzeugt das seit über 20 Jahren erfolgreich am Markt bestehende Konzept mit fundiertem Know-how auf dem dentalen Sektor, Kenntnissen aller gängigen Praxisverwaltungssysteme und Onlinekalender, einmaligen Servicezeiten von 7 bis 22 Uhr in der Woche sowie samstags von 9 bis 14 Uhr und monatlich kündbaren Konditionen. Die Umsetzung des Konzepts sieht wie folgt aus: Ein Team von Agenten wird für die Praxis geschult, greift direkt auf die Praxissoftware zu und ist in der Lage, alle Termine zu koordinieren. Dafür ist die Erstellung eines Pflichtenheftes notwendig. Im Rahmen

TELEFONISCHE
ERREICHBARKEIT,
UNABHÄNGIG VON
DER TÄGLICHEN
PRAXISBESETZUNG.

dieser Pflichtenhefterstellung werden die individuellen Geschäftsprozesse der Praxis berücksichtigt und schriftlich festgehalten. Bei Anfragen von Patienten, die über eine reine Terminbuchung hinausgehen, werden diese mit den wichtigsten Informationen aufgenommen und bei Bedarf an die Praxis weitergeleitet. Bei allen Prozessen stehen stets die effektive Entlastung und der wirtschaftliche Erfolg der Praxis im Mittelpunkt. Denn durch die verbesserte telefonische Erreichbarkeit, unabhängig von der täglichen Praxisbesetzung, erhöht sich die Auslastung der Terminbücher sowie die Zahl der Neupatienten.

Kurzum: Die RD GmbH ist für Praxen sowie Kliniken interessant und bestens auf die Dynamik von Patientengesprächen vorbereitet.

Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH (RD GmbH) • Tel.: +49 211 69938502 • www.rd-servicecenter.de

Digitale Rückverfolgung in Praxis und Labor



Vor einem knappen Jahr trat die neue Verordnung der Medical Device Regulation (MDR) in Kraft. Für Zahnarztpraxen und Dentallabore bedeutet das unter anderem, im Rahmen eines Qualitätsmanagements eine Chargenrückverfolgbarkeit für zehn Jahre zu gewährleisten. Dadurch soll eine lückenlose Dokumentation ermöglicht werden, die der Sicherheit und Gesundheit der Patienten dient. Mit einer digitalen Materialverwaltung können Praxen und Labore dieser Pflicht im Alltag effizient und zuverlässig nachkommen. Mit der digitalen Materialverwaltung Wawibox Pro lässt sich der gesamte Prozess von Wareneingang über Warenverbrauch bis hin zur Rückverfolgung übersichtlich abdecken. Im System werden Etiketten mit Barcodes erzeugt, die die entsprechende Chargennummer der Produktpackung enthalten. Der Barcode kann mit gewöhnlichem Barcodescanner ausgelesen und zum Beispiel direkt in eine Praxisverwaltungssoftware übertragen werden. So wird eine professionelle Chargendokumentation ermöglicht – auch für die Kommunikation zwischen Praxis und Labor.

Wawibox (ein Angebot der caprimed GmbH) • Tel.: +49 6221 5204803-0 • www.wawibox.de

ANZEIGE

3shape ▶ Unite

Digitale Zahnmedizin – an einem Ort vereint

Wir präsentieren 3Shape Unite. Eine offene Plattform, die weltweit führende Dentalunternehmen, Anwendungen und Labore zusammenbringt. So können Sie alle Ihre Behandlungsfälle vom TRIOS-Scan bis zum Behandlungsabschluss mit Leichtigkeit verwalten.


Verbinden Sie sich einfach mit den richtigen Partnern über jeweilige Apps und gestalten Sie mit 3Shape Unite Ihre digitalen Arbeitsabläufe so einfach wie nie zuvor.



Mehr Informationen hier:



3Shape.com/Unite

A large industrial machine, likely a powder compaction or sintering system, is the central focus. It features a complex network of pipes, valves, and a large central chamber. The machine is surrounded by a prominent yellow safety railing system. The background shows a clean, industrial environment with white walls and overhead lighting.

Die hauseigene
Pulververdünnungs-
anlage garantiert
hohe Qualität.

FIRMENPORTRÄT /// Ein Hochleistungswerkstoff, der fasziniert: Seit über 170 Jahren ist die Gold- und Silberscheideanstalt C.HAFNER auf die Aufbereitung und Verarbeitung von Edelmetall spezialisiert. Das Unternehmen beschreitet im Bereich der Dentaltechnologie mit der additiven Fertigung, dem 3D-Laserdruck für die Herstellung von Goldgerüsten als Zahnersatz, einmal mehr innovative Wege.



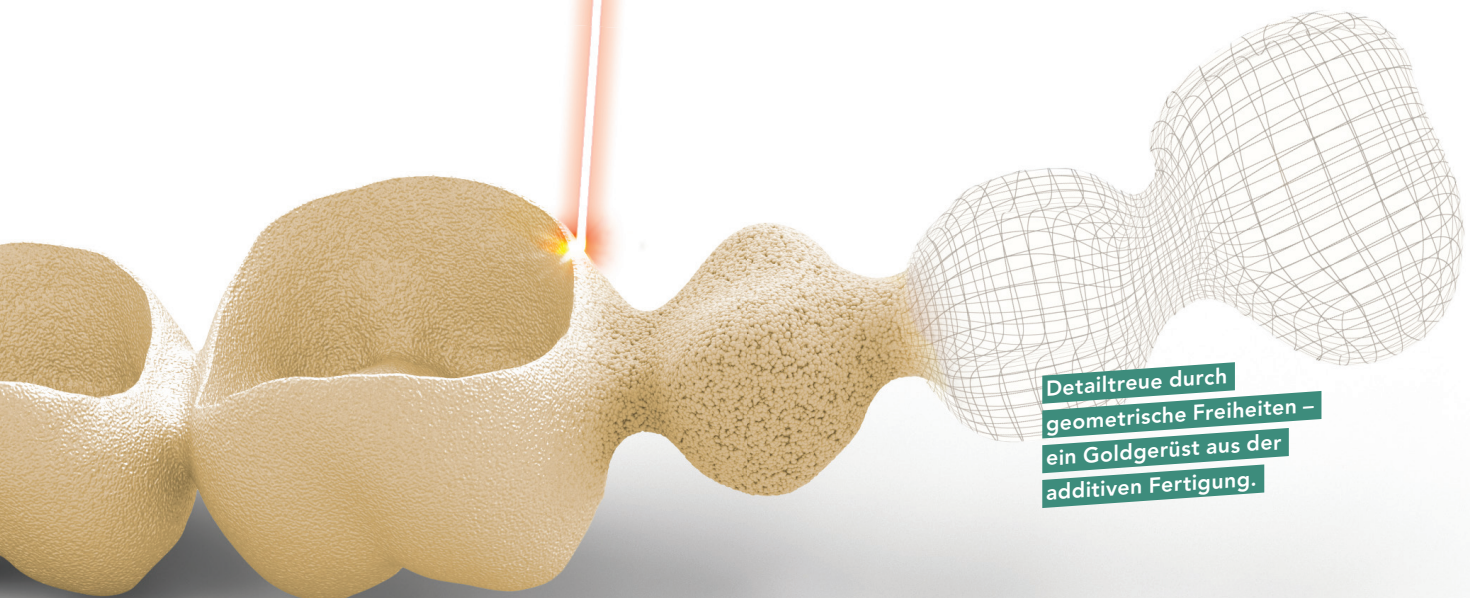


Die gefertigten
Goldgerüste werden
im Anschluss von
der Supportstruktur
getrennt.

Zahnersatz der Goldliga – 3D-Drucktechnik macht es möglich

Ein Beitrag von Nadine Kunert

Steigenden Rohstoffpreisen und der Entwicklung von Substitutionsprodukten wie Keramik und NEM zum Trotz besteht in der Prothetik nach wie vor eine Nachfrage für das Material Gold. Die digitale Wende in der Dentaltechnik verhilft dem vielseitigen Werkstoff aktuell zu neuem Glanz und ruft bewährte Eigenschaften wie Langlebigkeit, Verträglichkeit sowie Wertstabilität wieder ins Gedächtnis. Goldgerüste mittels einer digitalen Prozesskette anwenderfreundlich und einfach drucken zu können, stärkt zusätzlich die Wettbewerbsfähigkeit des Materials für den Zahnersatz.



Detailtreue durch
geometrische Freiheiten –
ein Goldgerüst aus der
additiven Fertigung.

Vom Edelmetallpulver zur fertigen Prothese

Die 3D-Drucktechnologie eröffnet neue Möglichkeiten in der digitalen Bearbeitung dentaler Strukturen und ergänzt somit ideal die Fräsen-in-Edelmetall-Technologie. Während ein Fräser subtraktiv vorgeht und aus einem Gussblock Material entfernt, bis das Objekt dem Bauplan entspricht, ist die 3D-Laserfertigung ein additiver Vorgang. Bei dem sogenannten Laser Metal Fusion-Verfahren (LMF) wird mittels Laser Schicht für Schicht des Edelmetallpulvers geschmolzen, bis ein dreidimensionales Objekt entsteht. C.HAFNER verwendet als bislang einziger Anbieter von 3D-Druck mit Gold dafür die hochgoldhaltige Legierung Orplid CF mit einem Goldanteil von 72 Prozent als Guss-Werkstoff sowie Pulver. Die Typ-4-Legierung ist ohne Limitierung für alle üblichen Indikationen wie Inlays, Onlays, Kronen, (weitspannige) Brücken und Teleskope freigegeben und hochexpandierend, sodass sie auf Wunsch mit Low-Fusing-Keramikmassen verblendet werden kann.



Läuft wie gedruckt!

Von der Auftragserteilung bis zur Anlieferung vergehen drei Tage, per Expressbearbeitung ist die Sendung am übernächsten Tag in der Zahnarztpraxis.



- 1 Intraoralscan
- 2 Konstruktion von Gerüsten
- 3 Versand von Konstruktionsdaten



- 4 Laden in Bearbeitungssoftware
- 5 Fertigung
- 6 Glühprozess
- 7 Qualitätskontrolle
- 8 Versand an den Kunden



- 9 Weiterverarbeitung in der Praxis

Info

Der Hauptsitz von C.HAFNER in Wimsheim nach dem Umzug 2015.



1850 gegründet, zählt C.HAFNER heute zu den führenden europäischen Anbietern von Produkten und Dienstleistungen im Bereich der Edelmetalltechnologie. Neben den Anwendungsbereichen Industrie, Schmuck und Uhren hat sich das Unternehmen mit Hauptsitz in Wimsheim vor allem in der Dentaltechnik einen Namen gemacht. Im Zuge der Digitalisierung hat C.HAFNER schon früh die Weichen gestellt, um auch die digitale Verarbeitung von Edelmetall zu ermöglichen. 2011 war das traditionsreiche Unternehmen mit Fräsen in Edelmetall Pionier in der Branche. Dank der Entwicklungskooperation mit der Firma TRUMPF, Hersteller von 3D-Laser-Meltingmaschinen, konnte viel Know-how im Bereich des 3D-Drucks von Edelmetallen aufgebaut werden. Mittlerweile ist die Herstellung von Goldgerüsten mithilfe der 3D-Drucktechnik bei C.HAFNER ein etabliertes Angebot. Als familiengeführtes Unternehmen, das heute in fünfter Generation von Birgitta Hafner und Dr. Philipp Reisert geführt wird, setzt C.HAFNER auf innovative Produkte, digitale Technologien, hohe Kundenorientierung und höchste Umweltstandards.



Additiv gedruckte Goldzähne – schnell, einzigartig, nachhaltig

Die digitale Umsetzung der Modelle ist in wenigen Schritten vollzogen. Beschleunigend und prozessstraffend wirkt vor allem das pulverförmige Ausgangsmaterial, das variabel für jede erdenkliche Form eingesetzt werden kann und die Herstellung von Halberzeugnissen sowie deren Bevorratung überflüssig macht. Beim 3D-Druck sind extreme Hinterschnitte und materialsparende Konstruktionen möglich: Selbst komplexe oder sehr feinteilige Strukturen, etwa eines Retainers, können so in kurzer Zeit in Gold erstrahlen. Wenn das Edelmetallpulver der extremen Hitze des Laserstrahls ausgesetzt wird, entstehen Dichten oberhalb von 99,9 Prozent. Die für die Zahntechnik relevanten Materialeigenschaften wie Härte, Festigkeit oder Polierbarkeit werden somit zusätzlich positiv beeinflusst.

Die additive Fertigung betrachtet C.HAFNER als einen wichtigen Baustein für eine nachhaltige Produktion. Aus diesem Grund gelangen stets nur die für das Objekt und die Supportstrukturen nötigen Mengen des Edelmetallpulvers in den Druckvorgang. Speziell dafür betreibt das Unternehmen eine eigene hochmoderne Pulververdünnungsanlage zur Produktion von Edelmetallpulver sowie eine Wiederaufbereitungsanlage für Edelmetallabfälle. Als weltweit erste Scheideanstalt recycelt C.HAFNER Edelmetalle CO₂-neutral. Neben der erwähnten Materialersparnis gegenüber der subtraktiven Technik des Fräsens unterstreicht zusätzlich eine schlanke Prozesskette den umweltschonenden Anspruch des Unternehmens.

Fazit

Das 3D-Druckverfahren ist aufgrund des ressourcenschonenden Materialeinsatzes eine der nachhaltigsten Fertigungsmethoden. Die additive Fertigung mit Gold überzeugt zudem durch hochwertige Materialeigenschaften, große Freiheiten bei der Konstruktion, eine sehr genaue Ausarbeitung und die damit verbundene minimale Nachbearbeitungszeit. Nutzer des Angebots profitieren nicht nur von einer hohen Materialersparnis, sondern agieren durch die ausgelagerte Fertigung und das Wegfallen von Fixkosten zusätzlich besonders wirtschaftlich. Nicht zuletzt handelt es sich beim 3D-Laserdruck für die Herstellung von Goldgerüsten als Zahnersatz um eine „grünere“ Herstellungsmöglichkeit im Vergleich zur klassischen Frästechnik.

Fotos: © C.HAFNER



Mehr zum Thema?



Online

gibt's das Interview mit Heiko Grusche, Leiter Vertrieb Dental bei C.HAFNER

T

Mindestgröße, Raumaufteilung und Co.

Ein Beitrag von Lena Enstrup

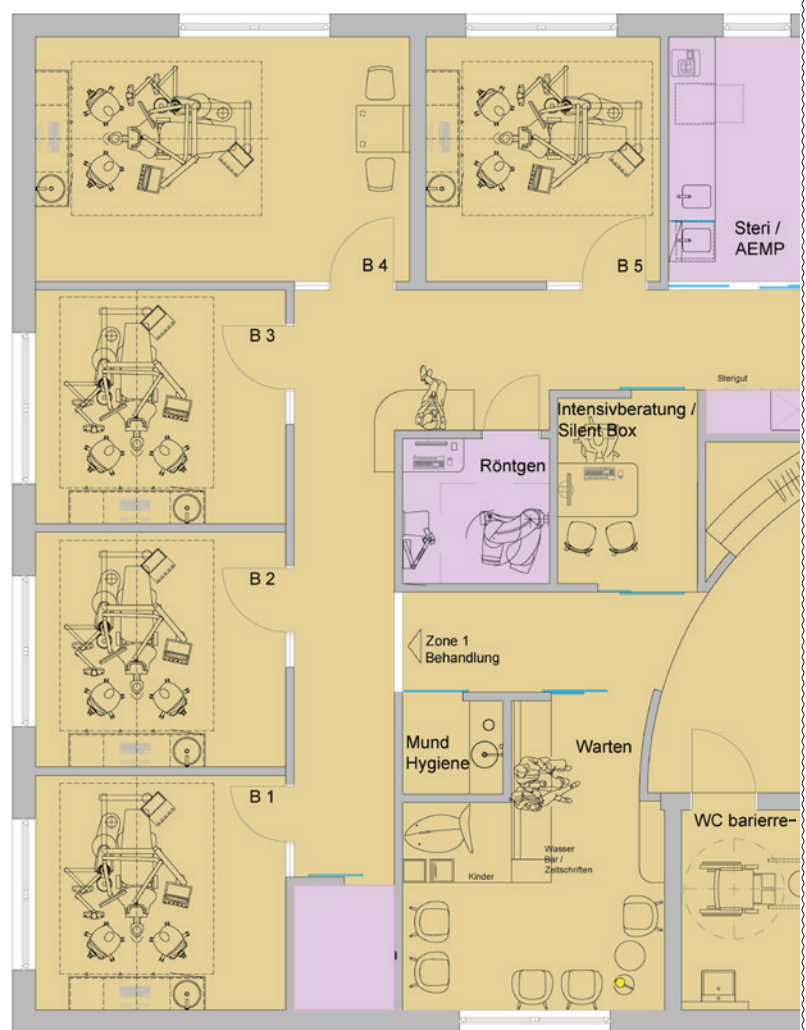
PRAXISDESIGN /// Bei der Praxisplanung ist der Praxisgrundriss entscheidend, egal, ob bei der Praxisgründung, bei der Übernahme einer Zahnarztpraxis, bei Umbau, Erweiterung oder Umzug. Er bestimmt die Größe und den Zuschnitt der Räume und bildet damit die Basis für alle weiteren Entscheidungen und die Anordnung der Praxismöbel. Gerade aufgrund dieser besonderen Bedeutung des Grundrisses bei der Planung einer Praxis haben Zahnärzte dazu immer wieder viele Fragen. Die wichtigsten werden im Folgenden beleuchtet.

Bei der Suche nach Räumlichkeiten für eine neue Zahnarztpraxis kommt früher oder später die Frage auf, wie viele Quadratmeter für die neue Praxis nötig sind. Die benötigte Fläche für eine Zahnarztpraxis hängt auch vom jeweiligen Konzept und dem Praxis-schwerpunkt ab. Wie viele Behandlungszimmer sollen in der Zahnarztpraxis untergebracht werden? Ist ein eigenes Praxislabor vorgesehen? Wie viele Mitarbeiter werden in der Zahnarztpraxis arbeiten? Um die Mindestgröße für eine Zahnarztpraxis festzulegen, bieten die Technischen Regeln für Arbeitsstätten (ASR) wichtige Vorgaben – und das oftmals in Abhängigkeit von der Anzahl der Mitarbeiter, wie zum Beispiel bei der Größe des Personalraums. Zahnärzte besprechen am besten mit den erfahrenen Praxisplanern von NWD, welche Räume sie für ihre Zahnarztpraxis benötigen. Die Experten kennen die entsprechenden Vorgaben für Behandlungszimmer, Steriraum, Röntgen oder eine Umkleide.

Welche Räume brauche ich in meiner Zahnarztpraxis?

In jeder Zahnarztpraxis werden folgende Räume oder Bereiche geplant:

- Empfang/Backoffice
- Büro für Inhaber und/oder angestellte Zahnärzte
- Wartezimmer und Platz für Garderobe
- Behandlungszimmer
- Röntgenraum
- Aufbereitungsraum, auch AEMP oder Steri genannt
- Barrierefreies WC für Patienten
- WC für das Personal
- Umkleide



● Funktion ● Personal ● Patient

Für den optimalen Grundriss einer Zahnarztpraxis gilt es, sinnvolle Schnittpunkte zwischen Patienten-, Personal- und Funktionsbereichen zu finden.

DRISS:

- Personalraum
- Lagerraum
- Putzmittelraum

Hinzukommen können optional:

- Patientenberatungszimmer
- Praxislabor
- Mundhygieneraum
- Dusche für das Personal
- Separater Warte- und Spielbereich für Kinder

Wie sieht der optimale Grundriss einer Zahnarztpraxis aus?

Der Grundriss ist das Fundament der Praxisplanung. Er legt die Größe und den Zuschnitt der Praxisräume fest und bildet die Basis für die Anordnung der Praxismöbel.

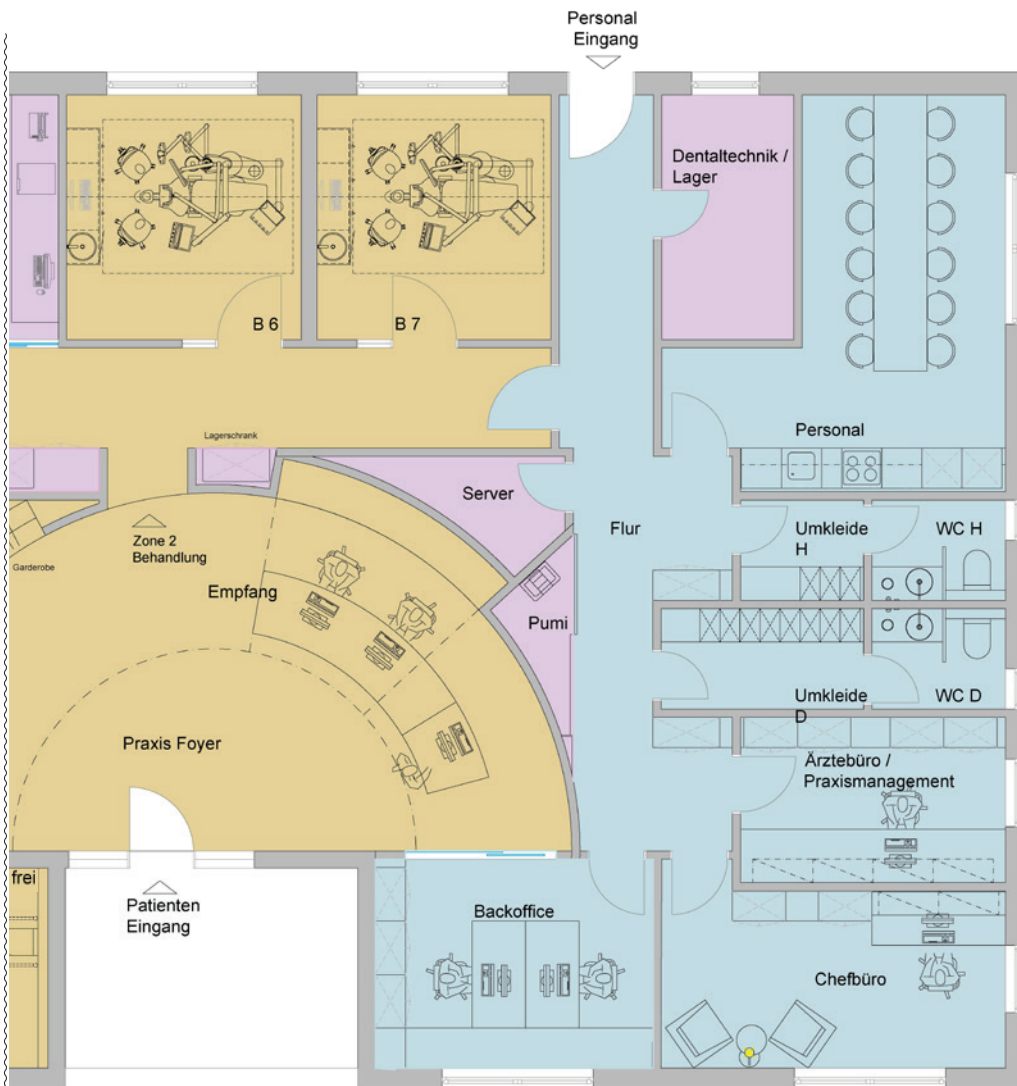
Bei der Planung einer Zahnarztpraxis müssen die jeweilige Landesbauordnung (jedes Bundesland hat eine eigene LBO) und weitere Gesetze, Richtlinien und Vorschriften, wie zum Beispiel die Arbeitsstättenverordnung, ASR, RKI-Richtlinien, DIN-Normen oder das Medizinprodukte-Durchführungsgesetz, berücksichtigt werden.

Beim Grundriss einer Zahnarztpraxis ist es wichtig, die unterschiedlichen Bereiche und Arbeitsabläufe zu kennen und in die Planung einzuarbeiten, um die Wege möglichst kurz zu halten und Workflows dadurch zu verbessern.

In einer Zahnarztpraxis gibt es Patientenbereiche, Funktionsbereiche und Personalbereiche. Zum Patientenbereich gehören der Empfang mit Praxistresen, das Wartezimmer und Kurzwartezonen, Patienten-WC, Behandlungszimmer sowie gegebenenfalls ein Mundhygieneraum und ein Beratungszimmer.

Röntgen, Sterilisationsraum, Lagerräume oder Server und Dentaltechnik zählen zu den Funktionsbereichen einer Zahnarztpraxis. Im Personalbereich befinden sich klassischerweise Personalraum, Umkleide, Mitarbeiter-WC, Backoffice sowie Büroräume.

Es gilt, sinnvolle Schnittpunkte zwischen diesen Bereichen zu finden. Beispielsweise sollte der Steri, also der Aufbereitungsraum und damit ein Funktionsbereich, sich nicht direkt neben dem Wartebereich für Patienten befinden, sondern zentral zu den Behandlungszimmern. So können gebrauchte Instrumente schnell zur Aufbereitung gebracht werden.



Ist das Objekt für eine Zahnarztpraxis geeignet?

Ob eine Fläche als Zahnarztpraxis genutzt werden kann, hängt davon ab, ob die Vorschriften für die Planung einer Zahnarztpraxis erfüllt werden. Da diese auch aufgrund der teilweise für jedes Bundesland individuellen Vorgaben und Gesetze sehr komplex sind, besichtigen die Praxisplaner von NWD das mögliche Objekt gerne gemeinsam vor Ort.



Umwelt im Blick:

100 Prozent
committed,
100 Prozent
green

Ein Beitrag von Melanie Brendgens

NACHHALTIGKEIT /// Ein respektvoller Umgang mit natürlichen Ressourcen sowie nachhaltiges ökonomisches Handeln stehen für den japanischen Dentalproduktehersteller NSK im Fokus seines unternehmerischen Handelns. Daher betreibt, wie der vorliegende Beitrag zeigt, das Unternehmen mit zahlreichen Nachhaltigkeitsmaßnahmen aktiven Umweltschutz. Denn NSK steht für faire Preise, ausgezeichneten Service sowie qualitativ hochwertige und umweltschonende Medizinprodukte.



In einer wunderschönen Landschaft, umgeben von grünen Bergen und kristallklaren Flüssen, liegt die Produktionsstätte des japanischen Traditionsherstellers NSK. Die Bepflanzung auf dem Gelände zeigt die Liebe zur Natur: 300 Bäume zehn verschiedener Arten bieten Insekten und Vögeln ein Zuhause und die angelegten Gartenanlagen laden Mensch sowie Tier zum Verweilen ein. Die Anlage erfüllt einen weiteren wichtigen Zweck: Innerhalb der Produktionsstätte gibt es zum Beispiel einen Teich, in dem Koi-Karpfen ihre Runden drehen. Diese Fische sind jedoch nicht nur zur Zierde, sondern haben eine wichtige Aufgabe: Sie sind Garant für die Qualität des Wassers im Teich. Dabei handelt es sich um aufbereitetes Abwasser aus der Produktion, das in den Teich fließt, bevor es in einen Fluss geleitet wird. Mitarbeiter nutzen dieses Wasser auch zur Erfrischung. Dieser Ort inmitten der herrlichen Natur versinnbildlicht, dass der Schutz der Umwelt und nachhaltiges Handeln für das Unternehmen jeweils eine zentrale Rolle spielt.

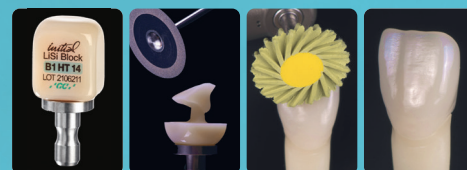
Über 300 Bäume zehn verschiedener Arten geben auf dem japanischen NSK Firmengelände Tieren ein Zuhause.



Natürlich schöne Restaurationen in einem Termin



initial™
LiSi Block



Vollständig kristallisierter
CAD/CAM-Block aus Lithium-Disilikat



Erfahren
Sie mehr

G-CEM ONE™

Selbstadhäsives Befestigungs-Composite – Optimale Haftwerte bei retentiven und nicht-retentiven Präparationen bei Anwendung des optionalen Adhesive Enhancing Primer (AEP), kombiniert mit hoher Dunkelhärtungsfähigkeit. Ein Material für einfache Befestigungsabläufe.



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



Since 1921
100 years of Quality in Dental



Produktentwicklung verbunden mit Umweltfürsorge

Die Herstellung von Produkten verbraucht in jeder Branche Energie sowie Rohstoffe und hat zusätzlich auch durch das Anfallen von Abfall und Abwasser einen Einfluss auf die Umwelt. Daher sollen die Dentalinstrumente und -geräte von NSK nicht nur mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugen, sondern zusätzlich einen Beitrag leisten, gesellschaftliche Probleme wie Umweltverschmutzung zu lösen. Bereits bei der Produktentwicklung wird darauf geachtet, welche Umweltauswirkungen ein Produkt im kompletten Lebenszyklus haben kann: vom Material über die Produktion und den Vertrieb bis hin zur Entsorgung. Das Ziel von NSK ist es, leistungsstarke Dentalgeräte anzubieten, die besonders energieeffizient, kompakt, leicht und vielseitig sind. Bei vielen Geräten sind zum Beispiel LEDs verbaut oder die Elektronik ist so aufgebaut, dass sie besonders energiesparend sind.

Komplette Umstellung auf Ökostrom

Damit die Auswirkung auf die Umwelt während der Produktion deutlich reduziert wird, hat die Unternehmensleitung beschlossen, für den Hauptsitz und die Produktionsstandorte komplett auf Strom umzusteigen, der aus erneuerbaren Energien gewonnen wurde. Diese Umstellung wurde bereits im Dezember 2021 vollzogen.

Umweltmanagementrichtlinien in der Lieferantenkette

Auch beim Einkauf der Rohstoffe für die Produkte wird bereits auf eine umweltfreundliche Beschaffung geachtet. So werden Lieferanten und Geschäftspartner genau überprüft, ob diese über Umweltmanagementrichtlinien verfügen und sie Ziele und Pläne zur Energie- sowie Ressourceneinsparung festgelegt haben. Trotzdem erzeugt natürlich auch NSK wie alle Hersteller bei der Fertigung sowohl Abfall als auch wertvolle Nebenprodukte. Im Geschäftsjahr 2020 konnte jedoch eine Recyclingquote von 99,3 Prozent erreicht werden, die Industrieabfälle werden nach einer entsprechenden Aufbereitung für andere Zwecke wiederverwendet. Seit 2021 beteiligt sich das Unternehmen außerdem mit der Bereitstellung von Lebensmittelabfällen an der regionalen Stromerzeugung mit Biomasse.

Recyclbare Papierumverpackungen

Um den Abfall in den Zahnarztpraxen hat sich NSK ebenfalls Gedanken gemacht: Damit Müll in den Praxen reduziert wird, hat NSK im vergangenen Jahr angefangen, bei Turbinen und Winkelstücken von Verpackungen aus Kunststoff auf recycelbare Papierumverpackungen umzustellen. Durch diese Umstellung sind die Verpackungen nicht nur besser recycelbar, sondern auch 30 Prozent kompakter und 50 Prozent leichter als die Kunststoffverpackungen geworden.

Energieeffizienter Bau

Außerhalb der Produktion wird ebenso auf den Umweltschutz geachtet. Bei den Produktions- und Verwaltungsgebäuden wurde sehr viel Wert auf Energieeffizienz gelegt. So sorgen seit über zehn Jahren 256 Solarpanele an den Wänden der Hauptfabrik dafür, dass jährlich circa 33.000 Kilowattstunden Strom erzeugt werden. Dies entspricht etwa dem Verbrauch von acht Wohnhäusern. Der erzeugte Strom wird zur Beleuchtung in den Gebäuden verwendet. Auch die eingebauten Klimaanlage sind so eingestellt, dass sie weniger Energie verbrauchen. Alle diese nachhaltigen Unternehmensbestrebungen werden ebenfalls von den Mitarbeitern unterstützt, die sich beispielsweise an lokalen Müllsammelaktionen beteiligen und stets sicherstellen, dass Computermonitore außerhalb der Geschäftszeiten ausgestellt sind. Denn auch mit kleinen Taten lässt sich viel bewegen.

Fazit

Mit diesem breiten Spektrum an Umweltschutzmaßnahmen möchte NSK Produkte herstellen und anbieten, die nicht nur den Menschen selbst, sondern auch der Erde ein Lächeln aufs Gesicht zaubern und die Zahnmediziner ansprechen, für die nachhaltiges Handeln in der Zahnarztpraxis im Fokus steht.

Weitere Information zu NSK unter: www.nsk-europe.de



Infos zum Unternehmen



QR-Code scannen und den NSK Nachhaltigkeitsbericht 2021 lesen.



ChairsideCAD
Single-Visit-Restaurationsdesign

exocad

Beim Malen finde ich zu innerer Ruhe. Genauso entspannt ist das Designen von Inhouse-Kronen mit *ChairsideCAD* – in wenigen Klicks.

Dr. Fariba Zolfaghari
Zahnärztin und
Landschaftsmalerin

UNSER ANTRIEB: LEIDENSCHAFT

Mit **ChairsideCAD** gebe ich meinen Patienten ihr schönstes Lächeln zurück – in einer einzigen Sitzung. Besonders schön: die nahtlose Integration mit meiner Praxis-Hardware.

exocad.com/chairsidecad

Imagine the **CAD**ABILITIES



Artikulatoren simulieren die Kiefergelenkbewegung bei der Anfertigung von Zahnersatz, Teil- und Totalprothesen oder Schienen.

Prothetische High-End-Versorgung aus Meisterhand

Ein Beitrag von Nadine Kunert

FIRMENPORTRÄT /// Hochwertiger individueller Zahnersatz „made in Germany“ mit kurzen Lieferzeiten und einer transparenten Preisgestaltung: dafür steht das Dentallabor MAXIDENT aus Remscheid. Es ist eines der führenden zahntechnischen Labore Deutschlands, das im europaweiten Wettbewerb konkurrenzfähig gegenüber Angeboten aus dem asiatischen Raum ist. Zusätzliche Punkte sammelt es mit fünf Jahren Garantie statt der üblichen zwei und der technischen Unterstützung seiner Kunden in allen Phasen des digitalen Workflows.

Seit dem Startschuss von MAXIDENT im Jahr 2006 hat das serviceorientierte Unternehmen Strategien, Prozesse und Technologien immer weiter im Sinne des Kunden entwickelt. Heute werden monatlich 3.500 bis 4.000 Kronen und Brücken im nordrheinwestfälischen Dentallabor gefertigt. Als Teil der DELABO.GROUP, einem bundesweiten Zusammenschluss von innovativen Dentallaboren, gehört MAXIDENT zu den führenden Anbietern zahntechnischer Lösungen und Dienstleistungen in Deutschland.

Ob Maschinen, Mitarbeiter oder Materialien – was auch immer auf die Produktion einer gelungenen Prothetik Einfluss hat, nimmt Geschäftsführer Panagiotis Athanasiou mit seinem Team genau unter die Lupe: „Es ist unser Ziel, durch Forschung und Entwicklung, den Preis und die Qualität immer bestmöglich für unsere Kunden zu gestalten“, bekräftigt Panagiotis Athanasiou.

Prozesse mit Smile-Effekt

Sichergestellt wird die Kundenzufriedenheit, in dem das Erfolgsunternehmen alle Stationen immer wieder hinterfragt. Eine Stellschraube der Prozessoptimierung waren und sind digitale Verfahrenstechniken, weil sie hohe Stückzahlen und damit eine Preisstabilität im Sinne des Kunden ermöglichen. Der Remscheider Industriepark beherbergt dafür zahlreiche Fräsmaschinen, unter anderem die fünfschichtige Röders Highspeed-Fräsmaschine, sowie 3D-Drucker, die aus Kobalt-Chrom (NEM) den Zahnersatz mit hoher Präzision und materialsparend fertigen, sodass kaum Nachbearbeitung anfällt. Im Handumdrehen werden europaweit



Während eines Fräsvorgangs entsteht aus einem Blank Zahnersatz.



Frisch gedruckt: Zahntechnik aus dem 3D-Drucker.



Der Geschäftsführer von MAXIDENT, Panagiotis Athanasiou.

Kundenwünsche zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis wahr: Nach vier bis sechs Arbeitstagen zuzüglich Expressversand ist es so weit: Prozess abgeschlossen, die Eingliederung beim Patienten kann erfolgen. Und der Zahnarzt kann sich sicher sein: Qualität und Service stimmen.

Qualität vereint mit Zuverlässigkeit

MAXIDENT setzt nicht nur hohe Maßstäbe in der Produktion, auch die qualifizierten Mitarbeiter des Dental-labors sind ausgebildete High Potentials der Zahntechnik und werden durch kontinuierliche Weiterbildungen gezielt gefördert. Neben der Gewährleistung einer stets hochwertigen zahntechnischen Fertigung geht es auch um die Unterstützung von Kunden: Nach dem Prinzip „Train the Client“ unterstützen die Mitarbeiter von MAXIDENT Kunden beim reibungslosen und fehlerfreien Datentransfer. Wie gewohnt bietet das zielorientierte Unternehmen auch hier die passende Lösung in Form von informativen Workshops.



Im 3D-Drucker entstehen durch Lasermelting hochpräzise Produkte zur prothetischen Versorgung.

Immer einen Schritt voraus

Kontinuierliche Forschung in der Materialerprobung, ob bei Zirkon, Kobalt-Chrom oder Kunststoff, geben Sicherheit und Kontinuität. Mit Zirkonoxid fand man das passende Material für natürlich aussehenden Zahnersatz. MAXIDENT arbeitet dafür eng mit einem engagierten Zirkonproduzenten zusammen und ist so in der Lage, beste Qualitäten fräsen und sintern zu können. Fest etabliert ist es als Esthetikon für Front- und kleinere Seitenzahnversorgungen sowie als Safe-kon, das „No-Chipp“-Zirkonoxid, für Seitenzahnrestaurationen und Bruxer. Die Zirkon-Restaurationen werden mittels moderner CAD/CAM-Technologie vollständig aus einem Zirkon-Rohling gefräst, wodurch die Verblendung und somit auch die Gefahr eines Chippings (Abplatzen der Keramikverblendung) entfällt. In Transluzenz und Fluoreszenz sowie dem natürlichen Farbverlauf ist dieses Materialkonzept zudem einem natürlichen Zahn zum Verwechseln ähnlich. Für alle Materialien der nordrheinwestfälischen Zahnschmiede gilt: Es dürfen nur ISO/CE-geprüfte, biokompatible Materialien aus Deutschland oder der EU Verwendung finden.



Fazit

MAXIDENT ist in Qualität, Schnelligkeit, Preisstabilität und Zuverlässigkeit ganz auf Kundenwünsche eingestellt. Zu diesem Zweck wird fortlaufend an Materialien geforscht, werden Prozesse optimiert sowie neue industrielle Verfahren und die computergestützte Produktion im Unternehmen etabliert. Eines der führenden Dentallabore deutschlandweit hat sein Ziel erreicht: Unter Ausschöpfung der digitalen Möglichkeiten wettbewerbsfähig zu bleiben und den Kunden ein Lächeln ins Gesicht zu zaubern.

Fotos: © MAXIDENT

Noch nicht sattgesehen?



Hier gibt's mehr
Bilder.



INFORMATION ///

MAXIDENT GmbH • Remscheid

Tel.: +49 2191 9296290 • info@maxident.de • www.maxident.de

„DIE PRAXEN HIER IN PEITZ
SEHEN SICH UNTEREINANDER
NICHT ALS KONKURRENZ.“

← Hier geht es in Richtung
Lutherplatz zu Zahnarzt

Thomas Graff

Wochenmarkt

Stadt PRAXIS

Die zahnärztliche
Versorgung
in Randregionen

Land

Ein Interview von Katja Mannteufel

„WIR SIND KÖLLEGEN!“

Die ehemalige
Festung von
Peitz

HISTORISCHES
Rathaus Peitz



INTERVIEW /// Peitz in Brandenburg, eine Kleinstadt in der Niederlausitz, am östlichen Rand des Spreewalds, knapp 4.500 Einwohner, drei Zahnarztpraxen: Eine davon hat vor fünf Jahren Zahnarzt Thomas Graff übernommen. Mittlerweile ist er 36 und gemeinsam mit seiner kleinen Familie dort zu Hause. Warum ausgerechnet in Peitz, wie verlief der Praxisstart und wie fühlt es sich heute an?



Praxisinhaber und Familienvater Thomas Graff, der in Peitz lebt und arbeitet.

Herr Graff, was hat Sie veranlasst, am Standort Peitz eine Praxis zu eröffnen?

Ich bin in Spremberg aufgewachsen, etwa 45 Autominuten von Peitz entfernt. Studiert habe ich in Dresden und bin danach als junger Assistenzarzt nach Frankfurt (Oder) gegangen. Während dieser Zeit ist bei meiner Frau und mir der Wunsch entstanden, in die Heimatregion, also in die Lausitz, zurückzugehen.

Wie gestaltete sich die Praxissuche?

Wir haben uns ein Jahr Zeit gelassen, eine Praxis zu finden – ganz einfach war das nicht. Wir hatten den Traum schon fast aufgegeben, bis bei der Besichtigung der 14. Praxis schließlich alles gepasst hat: der Ort, die Praxisräume, die Praxisphilosophie und die Vorstellungen des Praxisinhabers. Bei dieser Praxis war für meine Frau und mich alles stimmig. Wir konnten uns vorstellen, auch als künftige Familie hier zu leben und für die nächsten Jahrzehnte zu bleiben. Einig waren wir uns mit dem ehemaligen Praxisinhaber auch darüber, dass es eine harte Übergabe, also ohne gemeinsame Übergangszeit, geben sollte.

Sie haben die Praxis direkt ohne Übergangsphase und mit dem bestehenden Personal übernommen. Wie hat das funktioniert?

Im Nachhinein betrachtet, hat das sehr gut geklappt, wenngleich der Beginn natürlich sehr anstrengend war. In meiner Angestelltenzeit hatte ich bereits Ideen für meine Praxis entwickelt. Allerdings kamen anfangs auch Dinge auf mich zu, deren Tragweite ich noch gar nicht



Meine Sorge ist nicht, wie ich Patienten bekomme, sondern wie ich die Patienten alle versorgt bekomme.





überblicken konnte. Die Mitarbeiterinnen waren mir dabei eine große Hilfe. Negative Erfahrungen à la „das haben wir schon immer so gemacht“ hatte ich überhaupt nicht. Im Gegenteil!

Was macht für Sie der Praxisstandort Peitz aus? Was sind die Vor- und Nachteile einer Praxis in der ländlichen Region?

Ich mag es hier! Ich habe mich bewusst dafür entschieden, nicht nur in Peitz zu arbeiten, sondern auch zu wohnen. Das ist für mich genau das Salz in der Suppe: Dass meine Patienten nicht nur Nummern auf der Karteikarte sind, sondern dass jeder Patient auch seine Geschichte zu erzählen hat. Und die Dankbarkeit der Patienten macht die Arbeit für mich sehr sinnstiftend. Nicht zuletzt fühlt sich meine Familie hier wohl. Der Kindergarten unseres Sohnes liegt einmal quer über die Straße. Das macht den Alltag lebenswert. Der einzige Nachteil, der mir einfällt, sind die längeren Anfahrtswege zu qualitativ hochwertigen Fortbildungen, aber die hätte ich aus einer größeren Stadt ebenso.

In Peitz gibt es drei Zahnarztpraxen, vor Kurzem hat eine Praxis ohne Nachfolger schließen müssen. Ist weniger Konkurrenz ein weiteres Plus von Zahnarztpraxen fernab der Großstadt? Die Praxen hier in Peitz sehen sich untereinander nicht als Konkurrenz. Wir sind Kollegen! Denn nur gemeinsam können wir das hohe Patientenaufkommen stemmen. Klar habe ich einen professionellen Praxisauftritt mit Logo und einer Corporate Identity. Aber weil wir das mögen und nicht, weil wir das brauchen, um Patienten zu akquirieren. Fast jede Woche kommen mehr Neupatienten hinzu als wir betreuen können. In meiner Praxis arbeite ich mit einer angestellten Zahnärztin, Friederike Männel.

Ist das Behandlungsspektrum anders als in der Großstadt?

Ich wüsste nicht, was wir in der Praxis nicht anbieten könnten. Wir behandeln oftmals die ganze Familie, vom Urenkel bis zu den Urgroßeltern. Praxisintern haben wir Zahnärzte gewisse Schwerpunkte gesetzt. So liegt die Kinderzahnheilkunde bei meiner Kollegin und die Endodontie bei mir. Ich erlebe im Arbeitsalltag, dass unsere Patienten hochwertige und moderne Zahnmedizin von uns erwarten und einfordern. Das ist für sie so selbstverständlich wie für uns. Auch, wenn dadurch Zuzahlungen entstehen.

Es wird ja immer wieder behauptet, Praxen auf dem Land würden sich nicht rechnen oder seien nicht wirtschaftlich.

Damit kann ich mich überhaupt nicht identifizieren. Auch die Statistiken, die ich kenne, kommen zu dem Schluss, dass Praxen auf dem Land wirtschaftlich deutlich solider funktionieren. Die Kostenstruktur ist entspannter, gerade, was die Fixkosten angeht. Und wie erwähnt, muss ich mir um Patienten keine Sorgen machen, auch die Zahlungsmoral ist sehr gut. Man kennt sich hier und ist verbindlich, schließlich wollen die Patienten wiederkommen. Meine Sorge ist nicht, wie ich Patienten bekomme, sondern wie ich die Patienten alle versorgt bekomme.

Letzte Frage: Was müsste die Landespolitik tun, um das Praxissterben auf dem Land abzuwenden?

Unsere Brandenburger Landespolitik arbeitet sehr fleißig an dem Thema. Bei der „großen Politik“ findet sie teilweise aber zu wenig Gehör. Wenn zum Beispiel das Internet auf den Dörfern zu langsam ist, kann ich mich als Praxis nicht vernünftig an die Telematik anschließen. Noch wichtiger wäre jedoch eine Zahnmedizinische Fakultät in Brandenburg, denn die gibt es leider noch nicht. Zwar ist im Zuge der geplanten Umstrukturierung der Lausitz als bisherige Kohleregion eine Universitätsmedizin in Cottbus geplant, allerdings wurde bei der Bedarfsplanung durch die „große Politik“ schlicht die Zahnmedizin vergessen. Dafür setzt sich die Landespolitik nun mit aller Kraft ein.

Fotos: © Thomas Graff

Gesamtes Interview



Online
geht's weiter im Text.



INFORMATION ///

Thomas Graff – Praxis für Zahnheilkunde
www.zahnarztpraxis-graff.de

Hochleistungspolymere für 3D-Druck



DETAX bietet mit FREEPRINT® eine komplette Produktlinie mit über 30 Hochleistungspolymeren für den 3D-Druck an. DETAX Druckkunststoffe lassen sich in allen dentalen Anwendungsbereichen einsetzen und sind für alle gängigen Printer und Belichtungsgeräte validiert. Die Liste der Drucker- und Materialkompatibilitäten umfasst derzeit mehr als 30 Geräte und wird stetig erweitert. Dies garantiert den Anwendern, neben permanent reproduzierbaren Druckergebnissen und einer konstant hohen Produktqualität, Effizienz und Sicherheit für ihre anspruchsvollen Fertigungsprozesse. Neu FREEPRINT® crown: ein biokompatibler Kunststoff zum Druck von permanenten Einzelkronen, Prothesenzähnen und langzeitprovisorischen Brücken. Das Material bietet durch seine perfekt abgestimmte Transparenz und Opazität eine große brillante und ästhetisch

ansprechende Farbauswahl (A1, A2, A3, B1, B3, C2, D3, BL). Maximale Biege- sowie Abrasionsfestigkeit garantieren eine optimale Formstabilität, und die hohe Oberflächenqualität reduziert die Nachbearbeitungszeit um mehr als ein Drittel. FREEPRINT®-Medizinprodukte sind MDR-zertifiziert sowie in den meisten außereuropäischen Ländern zugelassen. Die Materialien haben zudem eine verlängerte Haltbarkeit von 36 Monaten.

DETAX GmbH

Tel.: +49 7243 510-0

www.detax.com

Bissregistrat mit hoher Anwenderfreundlichkeit

Die korrekte detailgetreue Erfassung der Okklusion ist nach wie vor das Hauptaugenmerk der Firma Bausch. Aufgrund jahrzehntelanger Erfahrung in der Herstellung von Artikulations- und Okklusionsprüfmitteln wurde Arti-Bite, ein neues intraoral anzuwendendes Vinyl-Polysiloxan-Bissregistrat, ergänzend in die Produktpalette aufgenommen. In verschiedenen Bereichen der Zahnmedizin ist das Material zur Registrierung der Okklusionsverhältnisse sowie für restaurative und prothetische Behandlungen geeignet. Bei der Entwicklung von Arti-Bite lag der Fokus auf der Anwenderfreundlichkeit, die durch die hohe Qualität der Rohstoffe erreicht wird. Eine detailtreue Darstellung der okklusalen Kontakte, die kurze Abbindezeit von 30 Sekunden und die geringe Schrumpfung von weniger als 0,1 Prozent sowie die Dimensionsstabilität gehören zu den vorteilhaften Eigenschaften des Abformungsmaterials. Aufgrund des Härtegrads von 92 Shore A ist Arti-Bite gut im Dentallabor nachzubearbeiten und angesichts der Viskosität generell ein leicht zu verarbeitendes Material. Arti-Bite ist ein hochwertiges Produkt, das nicht nur präzise Ergebnisse erzielt, sondern auch die tägliche Arbeit erleichtert. Das Preis-Leistungs-Verhältnis von Arti-Bite ist im Vergleich zu ähnlichen Produkten herausragend. Arti-Bite BK 400 beinhaltet vier Kartuschen und zwölf Mischkanülen, Arti-Bite BK 402 besteht aus zwei Kartuschen und 14 Mischkanülen. Das dunkelblaue Abformmaterial mit dem Mischverhältnis 1:1 besitzt eine Dimensionsänderung nach 24 Stunden von $\leq -0,4$ Prozent.

Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG • Tel.: +49 221 70936-0 • www.bauschdental.de





Gedrucktes Gold – für alle Indikationen

Der Edelmetallspezialist C.HAFNER hat sein digitales Angebot um die additive Fertigung im Laser-Metal-Fusion-Verfahren erweitert. C.HAFNER verfügt über eine eigene Verdünnungsanlage zur Herstellung von Edelmetallpulvern höchster Reinheit und Güte. Diese Pulver bilden die Basis für den eigentlichen Fertigungsprozess auf den 3D-Druckmaschinen. Zur Anwendung im 3D-Druckverfahren kommt zunächst die im Gussbereich bewährte Legierung Orplid CF. Es handelt sich um eine hochgoldhaltige, kupferfreie Legierung mit hoher Expansion für niedrigschmelzende Keramikmassen, die mit einem Goldgehalt von 72 Prozent auch preislich ein attraktives Angebot darstellt. Das Angebot umfasst alle Indikationen ohne Spannweitenbegrenzung (Kronen, Brücken, Inlays, Onlays, Stege, Teleskope). Dabei verarbeitet C.HAFNER Konstruktionsdaten aus allen offenen Scansystemen im STL-Format. Die bekannten Vorteile der Digitalfertigung wie Gewichtsersparnis, Entfall der Vorfinanzierung und verlässliche Gefügequalität ergänzen sich um die Möglichkeiten der hohen Geometriefreiheit und besonders filigraner Konstruktionen. Gefertigt wird auf modernen LMF-Maschinen innerhalb von 24 oder 48 Stunden, je nach Kundenwunsch. Dabei ist Additive Manufacturing von Edelmetall äußerst wirtschaftlich für den Anwender – bezahlt wird nur das tatsächliche Gewicht der Arbeit. Ein weiterer Vorteil im Vergleich zum Guss ist das fehlerfreie Gefüge im Werkstück.

C.HAFNER GmbH + Co. KG
Gold- und Silberscheideanstalt

Tel.: +49 7044 90333-0
www.c-hafner.de
www.fraesen-in-edelmetall.de
www.cehagold.de



Infos zum
Unternehmen

Neuer Reparaturzement: bioaktiv, schnellhärtend und weiß

White is wonderful, ganz besonders, wenn es sich um Behandlungen im ästhetischen Bereich handelt, beispielsweise oberhalb des Dentin-Schmelz-Übergangs. Mit MTAFlow™ White, dem neuen endodontischen Reparaturzement auf Basis von Mineral Trioxid-Aggregat (MTA), kombiniert Ultradent Products die Eigenschaften des original MTAFlow mit einer nicht färbenden Formel.

Die Anwendung ist vielfältig: Ob Pulpotomie, Pulpaüberkappung, Wurzelspitzenfüllung, Apexifikation, der Verschluss von Wurzelperforationen oder die Reparatur von Wurzelresorptionen – MTAFlow White lässt sich aufgrund seiner Materialeigenschaften effektiv verarbeiten, ist resistent gegen Auswascheffekte und bildet eine heilungsfördernde Hydroxylapatitschicht.

MTAFlow White Reparaturzement mit der neuen weißen, nicht färbenden Formel besteht wie MTAFlow aus feinkörnigem Pulver. Je nach Gel-Anteil entstehen Viskositäten von Putty- bis hin zur dünnflüssigen Konsistenz, applizierbar mit dem 29 ga NaviTip™. Fazit: In MTAFlow White steckt das Original MTAFlow. Gleichzeitig überzeugt der neue Reparaturzement mit seiner nicht färbenden Formel besonders bei ästhetischen Zahnreparaturen.



Infos zum Unternehmen

Ultradent Products GmbH

Tel.: +49 2203 359215
www.ultradent.com/de



Mehr zu MTAFlow White





Turbine mit micro-Kopf und großen Fähigkeiten

Vor elf Jahren stellte NSK die revolutionäre pico-Turbine als weltweit kleinste Dentalturbine vor. Mit der neuen Ti-Max Z micro Turbine, der Weiterentwicklung der pico-Serie, wird jetzt an die Erfolgsgeschichte angeknüpft. Die Z micro Turbine stellt durch den 100°-Kopfwinkel sowie den im Durchmesser nur 9 mm kleinen Instrumentenkopf einen optimalen Zugang auf die zu behandelnde Stelle sicher. Durch die filigrane Größe und den neuen Winkel ist das Instrument ideal für den Einsatz an den Molaren sowie für die Behandlung von Senioren oder Kindern bzw. Patienten mit eingeschränkter Mundöffnung geeignet.

Trotz kleinem Kopf bietet das Instrument mit dem 4-fach-Düsenspray eine optimale Kühlung und mit einem für Instrumente mit dieser Kopfgröße außerordentlichen Drehmoment von 20 W eine Spitzenleistung. Die aus Titan gefertigte Turbine ist mit weniger als 40 g ein Leichtgewicht und wird mit der kratzfesten DURAGRIP-Beschichtung ausgeliefert, sodass ein ergonomisches und ermüdungsfreies Handeln möglich ist. Die eingebaute Quick-Stop-Funktion stellt sicher, dass das Instrument innerhalb einer Sekunde anhält, was ein großes Sicherheitsplus darstellt.

Die Z micro Turbine ist für die Turbinenkupplungen von NSK, KaVo™ und Dentsply Sirona™ erhältlich und mit Kurzschaftbohrern bis 21 mm Länge verwendbar.

Bis Ende Juni ist die Ti-Max Z micro Turbine in der aktuellen **4+1 Aktion** erhältlich!



Infos zum Unternehmen

NSK Europe GmbH

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

3D-Druck für Flexibilität und effektiven Workflow

Dreve launcht eine eigene Version des innovativen LCD-Druckers Phrozen Sonic XL 4K 2022. 3D-Drucker machen in der dentalen Fertigung vieles einfacher und ermöglichen Praxen und Laboren mehr Flexibilität und effizientere Arbeitsabläufe. Als einer der führenden Hersteller in industrieller Material- und Kunststoffproduktion hat Dreve seinen validierten 3D-Workflow komplettiert und eine besondere Edition des neuartigen LCD-Druckers herausgebracht. Dem dentalen 3D-Druck steht somit nichts mehr im Wege: Software, Hardware und Materialien sind optimal aufeinander abgestimmt. Der Phrozen Sonic XL 4K 2022 Qualified by Dreve hat eine 4K-Auflösung und 52 µm Druckpräzision. Mit dem angepassten Slicer für die Dreve-Profile ist der Drucker das Herzstück der validierten Prozesskette und zusammen mit den FotoDent® Kunststoffen gewährleistet er einen reibungslosen und intuitiven Arbeitsablauf. Alle Geräte werden in Unna kalibriert und erhalten die definierte Werkseinstellung.

Mit seinen knapp 18 kg handelt es sich um einen smarten Drucker, der mit einem sehr großen Bauvolumen (x 200 × y 125 × z 200 mm) überrascht. Die nicht gelochte Edelstahlbauplattform hat sich bei der Entwicklung in der Dreve F&E als sehr gut erwiesen und überzeugt durch seine Haftungseigenschaften. Der Drucker ist ab sofort erhältlich, und das Dreve Team steht für den einfachen Einstieg in die digitale Welt des 3D-Drucks mit einem umfassenden Kundenservice sowie kompetenter Beratung zur Seite. Ein Austausch von Bauteilen wie zum Beispiel der Wannenfolie ist einfach. Sollte jedoch einmal etwas mehr kaputt gehen, bietet Dreve ein Repair Center an.



Dreve Dentamid GmbH

Tel.: +49 2303 8807-40 • www.dreve.com

Infos zum Unternehmen

Reinigen, wo die Zahnbürste nicht hinkommt

In Deutschland putzen sich 75 Prozent aller Erwachsenen mindestens zweimal am Tag die Zähne.¹ Was beim bloßen Zähneputzen jedoch vernachlässigt wird, sind die Zahnzwischenräume, die bei Erwachsenen rund 40 Prozent der Zahnoberflächen ausmachen. Die schwer zugänglichen Hohlräume bleiben von der Zahnbürste weitgehend unberührt und bieten Speiseresten und Plaque-Bakterien einen idealen Nährboden. Deshalb sollten Interdentalbürsten einmal täglich ohne Zahnpasta vor dem Zähneputzen angewendet werden. Die neuen *Dr.BEST* Interdentalbürsten wurden entwickelt, um auch diese Zahnflächen sanft und gründlich zu reinigen. Die soften und nachhaltigen Borsten auf Rizinusölbasis lassen sich dank des ergonomischen Griffs einfach zwischen die Zähne einführen. Um verschieden große Zahnzwischenräume effektiv zu reinigen, gibt es die Interdentalbürsten in den drei gängigsten Größen 0, 2 und 3. Die beiden größeren Bürsten haben an der Spitze einen extra feinen Borsteneinsatz, damit sie leichter in den Interdentalraum gleiten. Die neuen *Dr.BEST* Interdentalbürsten sind aus nachwachsenden Rohstoffen gefertigt und schonen damit die Umwelt. Der pflanzenbasierte Griff besteht aus zertifiziertem Biokunststoff mit Zellulose, die nachhaltigen Borsten aus Rizinusöl und auch die Verpackung ist zu 100 Prozent plastikfrei.

¹ Statista Research Department: Verteilung der Häufigkeit des Zähneputzens von Erwachsenen nach Geschlecht. 11.8.2016.

GSK Consumer Healthcare GmbH & Co. KG • Tel.: +49 89 7877-266 • www.gskhealthpartner.com

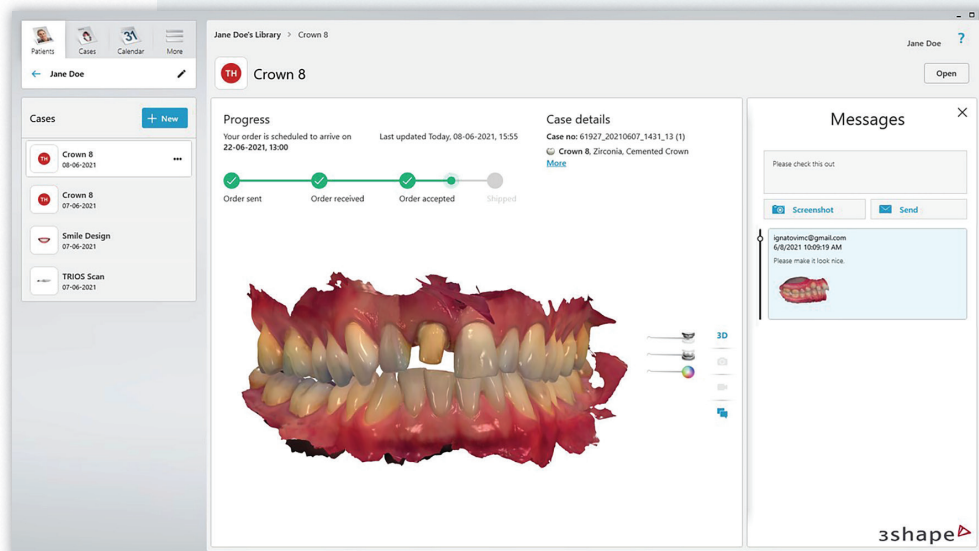


Mehr zu *Dr.BEST GreenClean*



Plattform schafft reibungslosen digitalen Workflow

Mit der 3Shape Unite vereint 3Shape die Digitale Zahnmedizin an einem Ort: Die neue offene Kollaborationsplattform bringt weltweit führende Dentalunternehmen, Dentallösungen und Labore zusammen und ermöglicht es, alle Behandlungsfälle vom TRIOS-Scan bis zum Behandlungsabschluss mit Leichtigkeit zu verwalten. Anwender können mit den integrierten Unite Store-Apps das digitale Angebot um Clear Aligner, Chairside-Lösungen, Design-Services und vieles mehr mühelos erweitern. Ebenso profitieren Nutzer vom einfachen Arbeiten über Apps mit dem bevorzugten Labor und steigern damit ihre Effizienz. 3Shape Unite vernetzt Anwender so mit den richtigen Partnern und erleichtert die Digitale Zahnheilkunde von Anfang bis Ende.



Infos zum Unternehmen

3Shape Germany GmbH

Tel.: +49 211 33672010

www.3shape.com/de-de

Matrizensystem für Frontzahnrestaurationen



Das neue Fusion Anterior Matrizensystem für anspruchsvolle Frontzahnrestaurationen enthält zwei Größen fester Metallmatrizenbänder und vier Größen Keile, um die Wiederherstellung einer Vielzahl von anterioren Läsionen zu ermöglichen. Die festen Metallmatrizenbänder sind deutlich dünner als herkömmliche Kunststoffstreifen und können für tiefere Restaurationen durch vorhandene Kontakte und in den Sulkus eingeführt werden. Sowohl die ideale gingival-inzisale sowie die fazial-linguale Anatomie werden gut abgebildet, was die Modellierung im kritischen Frontzahn-bereich vereinfacht. Die einzigartige, radikale Krümmung des Fusion Frontzahnkeils legt das Band fest um den Zahn und hält es am Platz, um die Hände der Behandler frei zu halten. Sie gleiten sanft entlang der Interdentalpapille, um interproximal tiefer zu sitzen und eine maximale Zahnseparierung zu gewährleisten, während das Auftreten schwarzer Dreiecke verringert wird. Das gut sortierte Starterkit für das Fusion Frontzahnmatrizensystem enthält jeweils 50 der beiden Matrizenbandgrößen und jeweils 25 der vier Keilgrößen. Eine vollständige Auswahl an Nachfüllpackungen ist ebenfalls erhältlich.

Garrison Dental Solutions

Tel: +49 2451 971409 • www.garrissondental.com/de

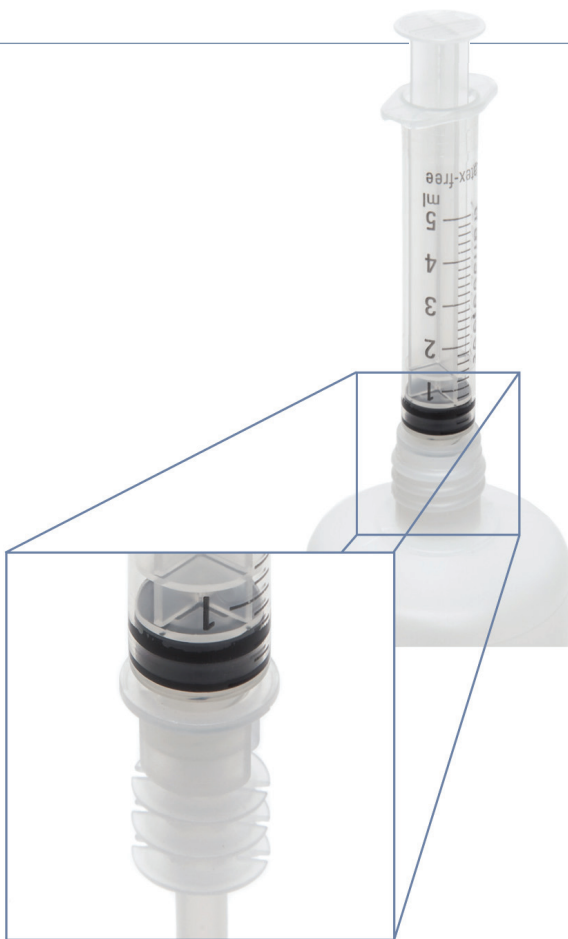
Mit seinem Prophylaxe-Workflow bietet ACTEON® Zahnärzten weltweit nicht nur eine umfangreiche Komplettlösung, sondern ein umfassendes Produktkonzept, das auch weitergehende Aspekte wie eine verbesserte Patientenkommunikation und Compliance berücksichtigt. So leistet die neueste Generation der Newtron-Ultraschallgeneratoren neben einer schnellen und sicheren Identifikation auch eine präzise und schmerzfreie Beseitigung von Plaque und Zahnstein. ACTEONs Handinstrumentenserie BLISS ergänzt die Behandlung mit dem Ultraschall optimal. Besonders leicht und griffig reduzieren die Instrumente Handermüdung und beugen berufsbedingten Gesundheitsproblemen vor. Anschließend kommt der All-in-One-Airpolisher AIR-N-GO® easy zum Einsatz, besonders komfortabel bei der supra- und subgingivalen Behandlung von Parodontal-Erkrankungen. Die vielfältig einsetzbare Diagnostikkamera SOPROCARE rundet das Gesamtkonzept ab – zur Visualisierung von Mundhygienedefiziten im Vorfeld der Behandlung oder zur Nachkontrolle.

Prophylaxe-Workflow: Mehr als eine Komplettlösung



Infos zum Unternehmen

ACTEON Germany GmbH
Tel.: +49 211 169800-0
www.acteongroup.com



Sauberkeit und Sicherheit mit neuem Entnahmesystem

Für alle SPEIKO Endo-Spüllösungen wurde das Entnahmesystem Easy Quick entwickelt. Durch die Verwendung des SPEIKO Easy Quick können die Spüllösungen dosierbar ohne Verlust der Flüssigkeit einfach und schnell entnommen werden. Das Entnahmesystem ist in drei Größen, 30, 100 und 250 ml, kostenlos erhältlich. Durch das Arbeiten mit Easy Quick wird eine Kontamination der Restflüssigkeit vermieden, es ermöglicht ein sauberes Arbeiten und Sicherheit im Umgang mit den Spüllösungen. Das Entnahmesystem ist zu allen Spüllösungen erhältlich und wird auf Anforderung kostenlos zugesandt. Mit Luer und Luer-Lock kann die Spüllösung durch Drücken des Flaschenhalses des Entnahmesystems einfach entnommen werden. Das Arbeiten mit SPEIKO Easy Quick und SPEIKO Easy Endo Tips ist hygienisch, sicher und effizient. Zusätzlich ist SPEIKO Easy Quick in Kombination mit den SPEIKO Easy Endo Tips einsetzbar.

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

Flugzeugtrolleys auch in der Zahnarztpraxis

Ursprünglich wurden Flugzeugtrolleys für die Luftfahrt entwickelt und werden dort genutzt, um Passagiere an Bord zu verwöhnen. Ihre Eigenschaften eignen sich jedoch auch perfekt für die Nutzung in der Zahnarztpraxis. Sie bieten viele Vorteile und erleichtern die tagtäglichen Arbeitsprozesse, denn sie bieten den Nutzenden einfach zu organisierenden Stauraum für das Behandlungsequipment. Sie sind sehr wendig und aufgrund des geringen Gewichts leicht zu transportieren und damit sowohl als Lagermöglichkeit als auch in der Behandlung einsetzbar. Die Flugzeugtrolleys sind ein Hingucker für jede Praxis und lassen sich darüber hinaus, beispielsweise durch das Anbringen von Logos, individualisieren. Aufgrund der Verwendung von Aluminium sind sie sehr hygienisch und unkompliziert zu sterilisieren – ein klarer Vorteil in der Zahnarztpraxis. Für Fragen stehen wir gerne telefonisch oder per E-Mail unter info@trolley-dolly.de zur Verfügung.



trolley-dolly.de



Trolley Dolly – Flugzeugtrolleys and more
Tel.: +49 1514 6660594 • www.trolley-dolly.de



NEUE BEHANDLUNGSEINHEIT vereint smartes Design, exzellente Workflows und digitales Erlebnis

Das griechische Wort Afxano (Deutsch: steigern, wachsen, erweitern) stand Pate für den Namen der neuen Behandlungseinheit Axano von Dentsply Sirona. Axano ist Sinnbild für vorwärts gerichtetes Denken, stetige Verbesserung und Wachstum – ein Anspruch, den Zahnärzte an ihre eigene Arbeit haben und den Dentsply Sirona mit der neuen Behandlungseinheit Axano erfüllt. Inspirationen aus der Welt des Designs, Wünsche von Anwendern, Feedbacks aus der Praxis: All das floss in die Entwicklung von Axano ein. Das Ergebnis ist eine Behandlungseinheit, die bei Design, Workflows und digitalen Funktionen neue Maßstäbe setzt. Zugleich löst Axano die bewährte Teneo Behandlungseinheit in der Produktfamilie ab.

Smartes Design

Axano bietet bereits auf den ersten Blick einen hochwertigen Arbeitsplatz für Zahnarzt und Assistenz. Die gestalterischen Innovationen der Behandlungseinheit sind durchdacht und bieten intelligente Lösungen. So setzt das integrierte Ambient Light farbliche Akzente und ergänzt das Lichtkonzept der Praxis individuell. Gleichzeitig visualisiert die indirekte LED-Beleuchtung den Hygieneprozess. Ein weiteres Highlight ist das große grafische Touch-Display, das neueste Designstandards mit intuitiver, komfortabler Bedienung verbindet – vergleichbar mit der eines Smartphones. Den hohen Design-Anspruch von Axano unterstreichen eine große Auswahl an Polsterfarben und die optionale Wahl einer Loungepolsterung.

Optimierte Workflows

Komfort spielt bei Axano auch in den Workflows eine entscheidende Rolle. Sie wurden weiter optimiert, um Behandlungen noch ergonomischer und effizienter zu machen. So bringt die neue motorische Verschiebebahn mit integrierter LED-Beleuchtung das Arztelement jederzeit in Griffweite. Sie lässt sich jetzt auch individuell in der Höhe verstellen,

sodass jederzeit ergonomische Arbeitspositionen eingenommen werden können. Arzt- und Assistenzelement sowie das Tray sind unabhängig voneinander positionierbar und erlauben einen flexiblen Wechsel zwischen Team- und Alleinbehandlung. Klinische Sicherheit erhält der Behandler durch die in Axano integrierten Endo- und Implantologiefunktionen, die einen fließenden Übergang zwischen Diagnose, Aufklärung und Therapie ermöglichen. Auch eine zeitgemäße Patientenkommunikation gehört bei Axano zum perfekten Workflow. Dank integrierter Kamera und 22 Zoll Sivation-Monitor können intraorale Aufnahmen, 3D-Röntgenbilder oder Videos direkt an der Behandlungseinheit visualisiert und mit dem Patienten besprochen werden.

Digitales Erlebnis

Innovative digitale Funktionen ermöglichen bei Axano mehr als nur eine intuitive, komfortable Bedienung. Über das neue Touch Display lässt sich die Behandlungseinheit auch individuell konfigurieren: Per Drag-and-Drop werden die Tasten und Funktionen ganz nach Wunsch auf der Bedienoberfläche positioniert und so an die persönlichen Vorlieben angepasst. Auf ein stimmiges Gesamtkonzept können sich Anwender von Axano auch beim Service verlassen. So sorgt eine Online-Registrierung dafür, dass System-Updates durch den Anwender aufgespielt werden können. Zudem kann ein Servicetechniker remote auf die Behandlungseinheit zugreifen und so den Servicebedarf analysieren. Für ein Plus an Sicherheit sorgt die Axano Servicesoftware: Sie bietet eine detaillierte Übersicht über die Service- und Hygienehistorie der Einheit.

Dentsply Sirona

Tel.: +49 6251 16-0

www.dentsplysirona.com

Infos zum Unternehmen



Mundpflege-System zum Zahnschmelzschutz bei Erosionen



Jeder Dritte ist von irreversiblen Zahnhartsubstanzverlust betroffen.¹ Sogenannte Erosionen werden durch das Einwirken starker Säuren hervorgerufen. Die Ursachen sind vielfältig und können z. B. in der Ernährung liegen – auch wenn diese mit gesunden Lebensmitteln wie etwa viel Obst erfolgt. Patienten ist oftmals nicht bewusst, dass viele Obstsorten erosiv sind, vor allem Zitrusfrüchte. Obwohl es nach Feststellung der Erkrankung gilt, die Häufigkeit der Säureangriffe zu reduzieren, muss Obst laut Experten nicht komplett vom Ernährungsplan gestrichen werden. Patienten sollten dieses jedoch nicht über den Tag verteilt konsumieren, sondern in einer Mahlzeit. Für den Zahnschmelzschutz bei Erosionen empfiehlt sich das elmax® Opti-schmelz PROFESSIONAL Mundpflege-System, bestehend aus Zahnpasta und Zahnpülung. Ehemals als elmax® ZAHNSCHMELZSCHUTZ PROFESSIONAL System bekannt, erhielt die Produktreihe nicht nur einen neuen Namen, sondern auch ein neues Verpackungsdesign. Die bewährte Mikroversiegelungs-Technologie bleibt. Sie macht den Zahnschmelz widerstandsfähiger² gegen Säureangriffe. So beinhaltet die elmax® Opti-schmelz PROFESSIONAL Zahnpasta neben 1.400 ppm Fluorid aus Natriumfluorid und Aminfluorid die Wirkstoffe Zinnchlorid und Chitosan. Die Wirkstoffkombination aus Aminfluorid, Zinnchlorid und Chitosan remineralisiert die Zähne nicht nur, sondern schützt klinisch bestätigt vor Zahnschmelzerosion.



CP GABA GmbH

Tel.: +49 40 7319-0125 • www.cpgabaprofessional.de

Quellen

Schmerzfreie 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 schmerzfreien 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

Digitale 3D-Bildgebungslösungen von Diagnose bis Therapie

Seit 2004 setzt Ray neue digitale Standards in der Zahnmedizin: Mit seinem umfangreichen Portfolio gehört das südkoreanische Unternehmen zu den Marktführern auf diesem Gebiet. Dabei reicht die Produktpalette vom Diagnostizieren über die Behandlungsplanung bis hin zur tatsächlichen Behandlung. Zu den Fokusprodukten von Ray zählt die RAYSCAN Serie mit RAYSCAN $\alpha+$. Das innovative DVT 4-in-1-System mit 3D-DVT-, Panorama-, Cephalometrie- und 3D-Abformungsscan überzeugt durch viele Details: Die niedrige Strahlendosis sorgt für eine hervorragende Patientensicherheit und modernstes Design mit ansprechenden Tools für intuitives Handling. Das frei skalierbare Messfeld (FOV) verfügt über eine „Preview-Funktion“, wobei die Röntgenstrahlung durch eine LED-Anzeige imitiert wird. Das erlaubt dem Anwender, die beleuchtete Fläche intuitiv auszuwählen. Das FOV reicht beim RAYSCAN $\alpha+$ von 4 x 3 bis 16 x 10 cm. Erwähnenswert ist auch die Fast Scan-Funktion von 9,9 Sekunden inklusive Rekonstruktionsdauer, um in besonders dringenden Fällen schnell und präzise diagnostizieren zu können.

Weitere Informationen unter sales@rayeurope.com

Ray Europe GmbH

Tel.: +49 6196 7656102

www.rayeurope.com/de/



CAD/CAM-Hybridkeramikblöcke für dauerhaft belastbare Einzelzahnversorgungen

SHOFU Block HC Hard kombiniert charakteristische Eigenschaften von hochfester Keramik und Hochleistungskomposit in einem Verbundwerkstoff. Dank der keramikähnlichen Festigkeit sind die Restaurationen verschleißfest sowie langlebig und die für Komposit typische Elastizität lässt sie Kaukräfte gut absorbieren. Diese Stärken machen die neue Hybridkeramik zur idealen Alternative für permanente monolithische Einzelzahnversorgungen aus Keramik im Front- und Seitenzahnbereich. Besonders interessant ist Block HC Hard für Zahnärzte, die ihren Patienten chairside gefertigte Einzelzahnversorgungen anbieten möchten, die lange halten, langfristig stabile okklusale Verhältnisse schaffen, deutlich zeitsparender zu schleifen sind und gut aussehen. Das Indikationsspektrum reicht von Inlays, Onlays und Overlays über Veneers, Vollkronen bis zu implantatgetragenen Einzelkronen. Speziell in Fällen mit schwierigen okklusalen Verhältnissen puffert der Block HC Hard den Kaudruck ab, vermeidet so Parafunktionen und schont den Antagonisten. Verantwortlich dafür ist die hohe Flexibilität des Werkstoffs, der Kaukräfte absorbiert und wie ein Stoßdämpfer fungiert. Die gegenüber Feldspatblöcken und anderen Hybridkeramiken herausragende Drei-Punkt-Biegefestigkeit von mehr als 270 MPa sichert gute Werte bei der Kantenstabilität, auch bei dünn auslaufenden Rändern, geringen okklusalen Abrasionswerten und langlebigen Restaurationen. Mit Block HC Hard lassen sich auf drei Wegen ästhetisch ansprechende Ergebnisse erzielen: über die manuelle Politur – ganz ohne Brennen und Glasieren, über die farbliche Anpassung mithilfe der Maltechnik und über die individuelle Anpassung mithilfe der Schichttechnik. Der SHOFU Block HC Hard ist wahlweise mit Universal-Aufnahme oder CEREC-Halterung ausgestattet. Damit lassen sich die Blöcke in praktisch allen dentalen CAD/CAM-Frässystemen bearbeiten. Sie stehen in elf Farben zur Auswahl, davon sechs mit niedriger, drei mit hoher Transparenz sowie eine Okklusal- und eine Inzisalfarbe.

SHOFU Dental GmbH

Tel.: +49 2102 8664-0

www.shofu.de

Infos zum Unternehmen



Zahncreme für hocheffektive Reinigung und ultrasanfte Pflege

Die medizinische Exklusiv-Zahncreme Pearls & Dents schützt mit ihrer neuen Rezeptur ohne Titandioxid nachweislich vor Plaque und reduziert bestehenden signifikant. Pearls & Dents leistet mit ihrer neuen Rezeptur, die ohne den weißenden Inhaltsstoff Titandioxid auskommt, effektive Reinigung und ultrasanfte Zahnpflege. Die Zähne sind nach dem Putzen spürbar glatt und sauber, sodass neue Ablagerungen nur schwer anhaften können. Mit ihren wertvollen Inhaltsstoffen bietet die medizinische Zahncreme den kompletten Rundumschutz: Sie schützt optimal vor Karies, leistet Parodontitisprophylaxe, beseitigt bestehende Plaque und hemmt deren Neubildung. Das spezielle Doppel-Fluorid-System aus Aminfluorid (800 ppm) und Natriumfluorid (650 ppm) mit insgesamt 1.450 ppmF härtet den Zahnschmelz, beugt Karies vor und zeichnet sich durch eine sehr gute Bioverfügbarkeit aus.¹ Die aktuelle klinische Anwendungsstudie bestätigt die Reduktion bestehender Plaque um 86,6 Prozent² – nach vierwöchiger Anwendung – und den ultrasanften RDA-Wert von 28.³ Damit unterscheidet sich die medizinische Exklusiv-Zahncreme in ihrer Reinigungsleistung in Verbindung mit der großen Sanftheit deutlich von anderen Zahncremes. Der niedrige RDA-Wert belegt, dass sie bei hocheffektiver Reinigung zugleich ultrasanft zur Zahnschmelz ist, den Zahnschmelz und sogar sensible, freiliegende Zahnhälse schont. Wegen ihres äußerst geringen Abriebs ist die neu Pearls & Dents problemlos für das drei Mal tägliche Zähneputzen geeignet.

Hocheffektive Reinigung und ultrasanfte Zahnpflege

Pearls & Dents ist die medizinische Exklusiv-Zahncreme mit Natur-Perl-System für hocheffektive Reinigung und ultrasanfte Zahnpflege: Sie stellt das natürliche Zahnweiß wieder her, ohne dabei den Zahnschmelz anzugreifen. Die kleinen, weichen und zu 100 Prozent biologisch abbaubaren Pflegeperlen reinigen die Zähne glatt und sauber. Sie gelangen dabei bis in die kleinsten Zwischenräume und verstecktesten Winkel. Sogar an schwer zugänglichen Bracketrändern rollen sie hartnäckige Beläge einfach weg. Dadurch beseitigen sie auch starke Verfärbungen, zu denen besonders Raucher, Kaffee-, Tee- und Rotweingenießer neigen. Pearls & Dents ist ideal für die tägliche, exklusive sowie gesundheitsbewusste Zahnpflege und eignet sich auch bei kieferorthopädischen Behandlungen mit etwa festsitzenden Spangen, bei Kronen, Implantaten, Brücken und Kunststofffüllungen. Übrigens: Sie ist auch ideal für elektrische und Ultraschall-Zahnbürsten (außer berührungslose). Der RDA-Wert von 28³ weist die optimierte Pearls & Dents als ultrasanfte Zahncreme aus. Sie enthält das spezielle Doppel-Fluorid-System aus Amin- und Natriumfluorid für optimale Kariesprophylaxe.¹

Dr. Rudolf Liebe Nachf. GmbH & Co. KG

Tel.: +49 711 758577911

www.drliche.de



Literatur



ZWP

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

CHEFREDAKTION

Katja Kupfer

Tel. +49 341 48474-327 kupfer@oemus-media.de

REDAKTIONSLEITUNG

Marlene Hartinger

Tel. +49 341 48474-133 m.hartinger@oemus-media.de

REDAKTION

Katja Mannteufel
Alicia Hartmann

Tel. +49 341 48474-326 k.mannteufel@oemus-media.de
Tel. +49 341 48474-138 a.hartmann@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

ART-DIRECTION

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

LEKTORAT

Frank Sperling

Tel. +49 341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de

VERTRIEB/ABONNEMENT

Sylvia Schmehl

Tel. +49 341 48474-201 s.schmehl@oemus-media.de

DRUCKAUFLAGE

40.800 Exemplare

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 Werbekmarkt

Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2022 mit 12 Ausgaben (davon 2 Doppelausgaben), es gilt die Preisliste Nr. 29 vom 1.1.2022. Es gelten die AGB.

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sondereile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

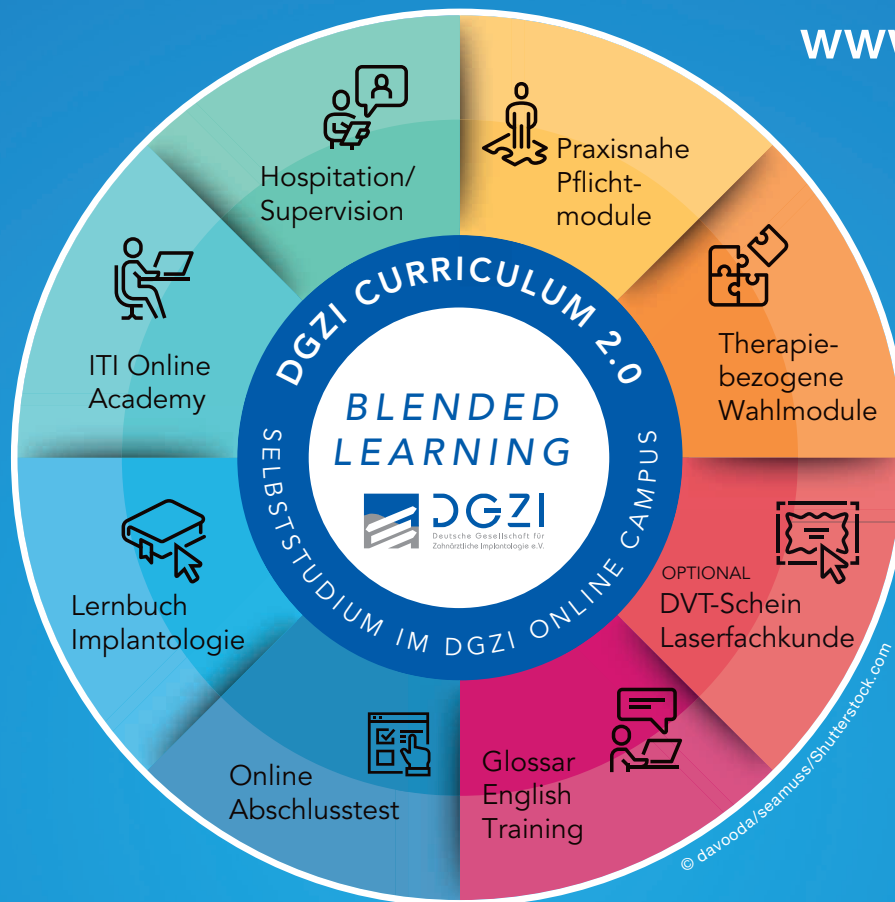
Bezugspreis: Einzelheft 6,50 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 70 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Auslandspreise auf Anfrage. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 8 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

INSERENTEN ///

UNTERNEHMEN	SEITE
3Shape	93
ACTEON	89
Asgard	67
Belmont	45
BLUE SAFETY	35
C.HAFNER	79
caprimed	47
CP GABA	19
dent.apart	63
DENTDEAL	Beilage
DETAX	31
DGOI	49
DGZI	123
Dr. Jean Bausch	9
Dreve Dentamid	25, 27
DZR Zahnärztliches Rechenzentrum	11
exocad	103
Garrison	Beilage
GC	101
GlaxoSmithKline	5, 29
Hager & Werken	87
HDXwill	39
J. Morita	13
Johnson & Johnson	33
KaVo Dental	15
Komet	21
KOPRAX	43
Kulzer	Titelpostkarte, 71
Kuraray Europe	17
MAXIDENT	51
MULTIDENT	61
NSK	2, Beilage
NWD	37
Permamental	124
Ray Europe	73
ResMed	65
Rezeptionsdienste für Ärzte	57
ROOS Dental	Beilage
SHOFU	69
SPEIKO	88
Synadoc	66
Trolley Dolly	68
Ultradent Products	23
vhf camfacture	55
W&H	81
ZTK Zahnärztliche Tageskliniken	83

IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!

www.DGZI.de



Curriculum Implantologie

Jederzeit starten im DGZI Online Campus

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

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

Informationen, Termine und Anmeldung unter www.DGZI.de
sowie im aktuellen Fortbildungskatalog auf der Homepage.



RESPIRE UNTERKIEFERPROTRUSIONSSCHIENEN (UKPS) VERHELFFEN ZU GESUNDEM SCHLAF

UKPS: Zweitlinientherapie in der GKV

Respire Blue+ New Wing Design



PREISBEISPIEL

Respire Blue+

Unterkieferprotrusionsschiene,
zweiteilig, einstellbar,
hoher Tragekomfort

2 Jahre Herstellergarantie

511,32 €*

*inkl. Modelle und Versand, zzgl. MwSt.

Respire – richtlinienkonforme Unterkieferprotrusionsschienen (UKPS) zur Behandlung von leichter bis mittelschwerer Schlafapnoe.



Bestellen Sie sich Ihr kostenloses Exemplar des Respire-Kataloges.
02822-71330-22 | e.lemmer@permadental.de | kurzelinks.de/respire

Whole you[™]