

ZWP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

SCHWERPUNKT
Restaurative
Zahnheilkunde

/// 42

RUBRIK WIRTSCHAFT
Was macht die
Verkaufbarkeit
einer Praxis aus?

/// 14

PLUS

Zahnbekenntnisse	32
Praxis Backstage	60
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 · Mai 2022

reingehört:

Interviews mit Zahnärzten und
Menschen aus der Dentalwelt.

unser ZWP-Podcast
auf Seite 48



Einfach immer saugünstig!

Ihr persönlicher
5,00 € * Gutschein:
GT77PZW

Prophylaxe Woche
Sparen Sie bis zu 55%
auf Prophylaxeartikel
16.-22.05.22



Die NETdental Prophylaxewoche vom 16.05. bis 22.05.2022 unter www.netdental.de: Neben einem 5,00 €* Gutschein erhalten Praxisteam Prophylaxeartikel namhafter Hersteller zum absoluten Sparpreis.

* Gutscheincode 5,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 250,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheincodes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Geben Sie den Code im Warenkorb unter www.netdental.de ein, und die 5,00 € werden automatisch abgezogen. Der Gutscheincode ist vom 16.05. bis 22.05.22 für Sie gültig. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt im Onlineshop.

SCAN ME



NETdental

www.netdental.de

So einfach ist das.

Amalgam phase down: Eine Zeitenwende in der Restaurativen Zahnmedizin?



Prof. Dr. Reinhard Hickel
Infos zum Autor

© Prof. Dr. Hickel

Im Jahre 2017 sind die Beschlüsse der Minamata Convention (auch Quecksilber-Konvention genannt) von 2013 in Kraft getreten; mittlerweile haben weltweit mehr als 130 Länder diese ratifiziert und sich damit zum allmählichen Ausstieg aus Amalgam verpflichtet. Dieser Beschluss stellt eine Herausforderung dar und erhöht den zeitlichen Druck auf Forschung, Industrie und praktizierende Zahnärzte. Und das, obwohl in etlichen Ländern die Anzahl der Amalgamfüllungen schon stark zurückgegangen ist.

In den letzten Jahren sind bereits zahlreiche neue Restaurationsmaterialien und -techniken auf den Markt gekommen, mehr als in einem vergleichbaren Zeitabschnitt jemals zuvor. Hauptziel ist es dabei, eine kostengünstige Alternative zu Amalgam zur Verfügung stellen zu können, die der Zahnarzt dem Patienten auch ohne Zuzahlung anbieten kann. Es steht daher nicht primär die Ästhetik im Vordergrund, sondern vielmehr eine einfache bzw. nicht zu aufwendige Handhabung bei akzeptabler Lebensdauer.

Bei diesen Alternativen bedient man sich meist der Weiterentwicklungen von Glasionomeren (GIZ) und Kompositkunststoffen sowie deren Kombinationen. Unterschiede der Produkte zeigen sich bei Aspekten wie selbstadhäsig oder nicht, Ionenfreisetzung und Remineralisation sowie Fraktur- und Abrasionsfestigkeit. Mit hochviskösen GIZ, Glashybrid (EQUIA Forte® HT), Komposithybrid (Surefil one™),

WIRTSCHAFT

6 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 10 Wenn keiner das Erbe antritt: Trauriges Praxisende in Sangerhausen
- 14 Was macht die Verkaufbarkeit einer Praxis aus?
- 18 Fünf BWA-Kennzahlen, die man kennen sollte
- 22 Neugründung als Kompetenzzentrum
- 26 Verträge mit signifikanter Bedeutung
- 28 Gerade jetzt in Bewegung bleiben: Praxiswachstum durch proaktives Handeln
- 32 Zahnbekenntnisse – „Vergleichen macht unglücklich! Die größte Gabe, die jeder von uns hat, ist seine Einzigartigkeit.“

TIPPS

- 34 Let's talk investment: Checken Sie Ihren Money Mindset
- 36 Grundsteuerreform: Eigentümer müssen bis Oktober aktiv werden
- 38 Das Universum dreht sich um viele: Ein wertschätzender Umgang durch gedankliche Flexibilität
- 40 Praxisrelevante Fragen zur Abrechnung

RESTORATIVE ZAHNHEILKUNDE

- 42 Fokus
- 44 Restorative Zahnheilkunde als Teil eines interdisziplinären Behandlungskonzepts
- 48 reingehört: „In der Zahnmedizin sind in den letzten Jahrzehnten wirklich Paradigmenwechsel vonstattengegangen.“

PRAXIS

- 52 Fokus
- 60 Praxis Backstage: Materialmanagement und QM
- 62 Neue Behandlungseinheit für mehr Individualität, Design und Komfort im Praxisalltag
- 66 Wasserseitig ist die Zahnmedizin extrem wunderbar
- 70 „Die Geräte- und Infrastruktturnutzung durch 2 in 1 ist ganz nach meinem Geschmack.“
- 72 Dentinhypersensibilität meets kompetente Patientenkommunikation
- 76 Zur Umsetzung der neuen PAR-Vorgaben in der Praxis
- 80 Zahnmedizin mit Weitblick: „Als Zahnärzte können und sollten wir viel öfter eine Ernährungstherapie verordnen!“
- 84 CEREC Curriculum für Zahnärztinnen
- 86 Zahngoldrecycling mit Kulzer



ionenfreisetzendem Alkasite-Komposit (Cention Forte) und den vielen lichthärtenden Bulk-Fill-Kompositen (inklusive Fast Curing Powerfill) sind nun etliche Produkte am Markt, wobei bei einigen die Publikationen von klinischen Daten noch ausstehen.

Die Auswahl eines passenden Materials in der Praxis hängt von vielen Faktoren ab wie z.B. der Lokalisation und Größe der Kavität, okklusalen Belastung, Möglichkeiten der Trockenlegung sowie vom Alter und Risikofaktoren des Patienten (Karies, Erosion, Bruxismus, Allgemeinerkrankungen) und den ökonomischen Bedingungen. Diese unterschiedlichen Voraussetzungen führen auch zu unterschiedlicher Lebensdauer von Restaurationen. Zu oft wird nur auf das Material als Einflussfaktor geschaut, aber auch andere Parameter wie Lebensalter und Risikofaktoren der Patienten spielen eine entscheidende Rolle. So ist bekannt, dass Füllungen bei Kindern und Jugendlichen sowie bei Senioren (> 70 Jahre) materialunabhängig signifikant kürzere Überlebensraten aufweisen.

Vorteilhaft in der täglichen Praxis ist, wenn der Zahnarzt dem Patienten aus einem Portfolio verschiedene Materialien anbieten kann, je nach Indikation und klinischen Gegebenheiten sowie den Ansprüchen des Patienten. Dem Patienten bleibt letztendlich die Qual der Wahl, aber auch die Möglichkeit, eine teurere, ästhetisch bessere und langlebige Alternative zu wählen, die dann allerdings in der Regel mit Zuzahlung verbunden ist. Aber nicht jeder Patient kann oder will sich einen „Mercedes“ oder „BMW“ leisten, sondern ist auch mit einem „Polo“ oder „Corsa“ zufrieden und fährt individuell damit auch ganz gut. Die endgültige Wahl liegt nach Aufklärung durch den Zahnarzt damit immer beim Patienten selbst.

Prof. Dr. Reinhard Hickel

Direktor der Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie
LMU Klinikum der Universität München

ZWP ONLINE

Restaurative Zahnheilkunde:
Ein- und Ausblicke

Im Gespräch mit
Dr. Kianusch Yazdani



DENTALWELT

- 88** Fokus
- 92** Von Mindestgröße bis Pausenraum:
FAQs zur Praxisplanung
- 96** GBT Summit: Klinische Effektivität und
Wirtschaftlichkeit im Fokus
- 100** Tiny Praxis: Kleine Lösung mit
großem Potenzial
- 104** Chemie ist Vertrauenssache
- 108** OccluShaper: Leistungsfähiger als zuvor
mit neuartiger DIAO-Beschichtung
- 110** Produkte

RUBRIKEN

- 3** Editorial
- 122** Impressum/Inserenten

ANZEIGE

—DIE—
ZA

FACTORING MIT DER ZA DAMIT DAS ERGEBNIS STIMMT

In einer zahnärztlichen Praxis fallen monatlich zahlreiche Einzelrechnungen an, deren Abrechnung viel Zeit frisst. Nutzen Sie Ihre kostbare Zeit lieber für die Behandlung Ihrer Patienten.

Wir kümmern uns um Ihre Abrechnung!

Jetzt informieren!

www.die-za.de

DIE ZA || ZA AG | ZA eG

KLEINER KOPF, RIESIGE LEISTUNG

Ti-Max Z micro Turbine



- Flexibilität und Ergonomie: Perfekter Zugang zum Behandlungsbereich durch Mini-Kopf mit 100°-Kopfwinkel.
- Hygiene und Sicherheit: NSK Clean Head Mechanismus reduziert Rücksaugung in den Instrumentenkopf. Quick Stop Funktion stoppt das Instrument in nur 1 Sekunde.
- Erhältlich für Licht-Turbinenkupplungen von NSK, KaVo® und Sirona®.



sharing is caring.

Werden Sie Teil der OEMUS-Verlagswelt

Unter dem Motto „Sharing is caring“ hat die OEMUS MEDIA AG einen Autorenauftrag gestartet: Gesucht werden Dentalexperten, die ihre Kenntnisse und Praxiserfahrungen anderen vorstellen und weitergeben möchten. Denn Wissen teilen ist Wissen verbreiten! Ob Langzeitautor, Hobby-Vielschreiber oder frischer Newcomer – alle Schreibtalente sind willkommen! Dabei steht den zukünftigen Autoren ein reichweitenstarkes Publikationsportfolio zur Verfügung, das Leser sowohl im Print- wie Onlinebereich tages- und fachaktuell informiert. Von ausgewählten Fallberichten, Anwenderartikeln, Tipps, Zahnbekennissen und mehr – jede Form der Wissensaufbereitung zählt und bereichert den dentalen Diskurs.

Weitere Informationen stehen Interessierten ab sofort unter **dentalautoren.de** bereit.



Sie können schreiben?
Kontaktieren Sie uns.



Frisch vom Mezger

Klare Opposition gegen iMVZ

Im April haben KZBV und BZÄK erneut eindringlich an die Politik appelliert, den ungebremsten Zustrom versorgungsfreiem Finanzinvestoren aus dem In- und Ausland in die ambulante ärztliche und zahnärztliche Versorgung wirksam zu unterbinden. „Seit Jahren belegen wir der Politik mit Analysen und Gutachten die fatalen Folgen der Einflussnahme versorgungsfreier Investoren auf die Patientenversorgung, ohne dass bisher wirklich wirksame gesetzliche Maßnahmen ergriffen wurden“, so Dr. Wolfgang Eßer, Vorsitzender des Vorstandes der KZBV. Auch Prof. Dr. Christoph Benz, Präsident der BZÄK, formulierte einen klaren Aufruf: „Die aktuellen Recherchen des NDR bestätigen, dass es bereits fünf nach zwölf ist. Wenn dort gezeigt wird, wie auf Zahnärzte in einigen iMVZ massiver Umsatzdruck ausgeübt wird, hat das mit indikationsgerechter Zahnmedizin nichts mehr zu tun, zumal die Zahnärztekammern als Berufsaufsichtsbehörden gegen das Konstrukt iMVZ keine Durchgriffsrechte haben. Zahnmedizin ist kein Gewerbe, so steht es schon in § 1 des Zahnheilkundegesetzes. Sollte die ungebremste Zunahme von iMVZ weiterhin nicht eingedämmt werden, ist zu befürchten, dass in absehbarer Zeit die zahnmedizinische Versorgung zu einem großen Teil aus renditeorientierten Gesundheitsfabriken besteht. [...]“

Zahnmedizin ist kein Gewerbe!



Quelle: BZÄK

Editorische Notiz

Wir meinen ALLE!

Wir lieben unsere Leser und das, was wir tun – aus diesem Grund nehmen wir in der *ZWP* und im Supplement *ZWP spezial* von einer gendergerechten Sprache Abstand. In jedem unserer Artikel und Meldungen schließen wir Sie alle ein – ob Praxisinhaberin oder Praxisinhaber, angestellte Zahnärztin oder Zahnarzt, ob diverses Praxispersonal oder andere dentale Expertinnen und Experten. Zugunsten des Leseflusses und der Verständlichkeit möchten wir zu Ihnen in einer Sprache sprechen, die auch die komplexen klinischen, wirtschaftlichen oder technischen Zusammenhänge vereinfacht, die Ihnen leicht abrufbar und auch crossmedial einen wirklichen Mehrwert für Ihre tägliche Arbeit liefert und somit nicht nur Sie, sondern auch die Dentalbranche weiter in Richtung Zukunft führt.

Ihr Redaktionsteam



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!



Noch nicht sattgesehen?

Hier geht's zum
Video.

QR-Code zu
mehr Text auf
ZWP online



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

Darüber hinaus



Zum Heraustrennen



Tipps zum
Heraustrennen



Zahnbekenntnisse

Stadt
PRAXIS
Land

Die zahnärztliche
Versorgung
in Randregionen

PRAXIS BACKSTAGE

Themenformate zum Mitmachen:

Zahnbekenntnisse, PRAXIS BACKSTAGE und
LandZahnwirtschaft



ZWP DESIGNPREIS 2022: Showtime für Ihre Praxis!

Nach dem 20. Designpreis-Jubiläum im vergangenen Juli eröffnen wir eine neue Bewerbungsrounde. Ihre Praxis ist ein Schmuckstück? Egal, ob besondere Materialien oder spezielle Formgebung, ob bewusster Stilmix oder einzigartige Kreationen: Zeigen Sie es uns! Bewerben Sie sich um den diesjährigen ZWP Designpreis 2022 und werden Sie „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“!

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

Was ist gutes Design?

Praxisdesign ist mehr als ein bequemer Behandlungsstuhl. Nur ein durchdachtes Gesamtkonzept aus Praxisphilosophie und -gestaltung kreiert die berühmte Wohlfühlatmosphäre und erzeugt ein wirkliches Behandlungserlebnis. Dazu gehört ein perfektes Zusammenspiel aus Farben, Formen, Materialien und Licht, das Emotionen weckt und zu Ihnen, Ihrem Team und Ihren Patienten unverwechselbar passt.

Was ist Ihre Story?

Gutes Design ist so vielfältig und individuell wie es Zahnarztpraxen und ihre Zielgruppen sind. Deshalb erzählen Sie uns Ihre persönliche Story! Was möchten Sie mit der Praxisgestaltung nach außen transportieren? Was hat Sie inspiriert und mit welchem Ergebnis? Wir sind gespannt und freuen uns auf Ihre Bewerbung zum ZWP Designpreis 2022: Füllen Sie dafür einfach die Bewerbungsunterlagen auf www.designpreis.org aus und senden uns diese, am besten per E-Mail, an zwp-redaktion@oemus-media.de. Bewerbungsschluss ist am 1. Juli 2022. Die erforderlichen Bewerbungsunterlagen enthalten das vollständig ausgefüllte Bewerbungsformular, einen Praxisgrundriss und professionelle, aussagekräftige Bilder.

OEMUS MEDIA AG

Tel.: +49 341 48474-120 • www.designpreis.org



www.designpreis.org

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

Stadt



i

Das als Berg- und Rosenstadt bekannte Sangerhausen liegt im südlichen Harzvorland, im Bundesland Sachsen-Anhalt, und verfügt durch Bahn und Autobahn über eine schnelle Ost-West-Anbindung. Nächstgelegene Großstädte sind Leipzig, Halle (Saale), Magdeburg und Erfurt.

PRAXIS

hand

Die zahnärztliche Versorgung in Randregionen

WEN KEINER DAS ERBE ANTRITT:

TRAURIGES PRAXISENDE IN SANGERHAUSEN



Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW /// Nach 47 erfüllenden und intensiven Arbeitsjahren am Stück wartet die ehemalige Zahnärztin Dr. Christine Kubisiak im März 2022 auf die Auflösung ihrer Praxis: Denn einen Nachfolger für den Standort in der Karl-Miehe-Straße 15 in Sangerhausen konnte die seit 2019 pensionierte Zahnärztin trotz engagierter Suche nicht finden. „Ich hätte die Praxis nicht teuer abgegeben und auch eine Wohnmöglichkeit über der Praxis im Haus geschaffen, wenn dadurch der Fortbestand gesichert gewesen wäre“, resümiert die Zahnärztin im Gespräch. Am Ende blieb nur die Schließung und damit ein weiterer Beweis für das langsame, aber stetige Aussterben zahnmedizinischer Versorgungsstandorte in regionalen Nebenschauplätzen.

Wohnhaus und Praxis vereint: Seit 1990 praktizierte Dr. Kubisiak im unteren Teil ihres Hauses und wohnte im Obergeschoss.

VORHER



NACHHER



Frau Dr. Kubisiak, warum denken Sie, konnten Sie keinen Nachfolger für Ihre Praxis finden?

Ich muss zu meinem eigenen Nachteil sagen, dass ich wohl zu spät begonnen habe, mich um eine Nachfolgerschaft zu bemühen. Ich hätte über Jahre, als ich noch aktiv im Berufsleben stand, schon eine jüngere Zahnärztin oder einen jüngeren Zahnarzt in die Praxis einführen und mitlaufen lassen sollen und nach meinem Ausscheiden über Verträge binden müssen. Dieses Vorgehen habe ich verpasst, auch weil ich nicht mit solchen Schwierigkeiten bei der Nachfolgersuche, wie ich sie jetzt erleben musste, gerechnet habe. Vielleicht war ich naiv und auch durch die kleinere Praxisgröße und begrenzte Zahl an Behandlungszimmern zu zurückhaltend in Bezug auf das Einstellen und Anlernen eines weiteren Behandlers und die Verantwortung, die man als Ausbildende automatisch trägt.

Wie lange haben Sie erfolglos nach einem Nachfolger gesucht und gab es überhaupt Bewerber?

Ich habe am 1. Oktober 2019 den Praxisbetrieb eingestellt. An der halbjahre vor diesem Ende hatte ich die aktive Suche aufgenommen. Es gab einige wenige Bewerber in dieser Zeit, ein syrischer Kollege aus Leipzig, der jedoch vor einer Übernahme erst alles von mir erlernen wollte; darauf konnte und wollte ich mich

nicht einlassen. Dann gab es noch einen Kollegen aus Mansfeld, dem die Praxis zwar gefiel, doch familiäre Gründe und das Fehlen eines Zahnlabors standen am Ende einer Übernahme im Weg. Interessenten, die mich über das Internet kontaktierten, schienen dubios, sodass ich darauf gar nicht erst einging. Und auch auf einen Artikel hin, den die Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt zum Thema Nachfolgersuche über mich verfasste, kam leider keine einzige Anfrage.

Was hätten Sie einem möglichen Nachfolger bieten können?

Ich hätte zum einen die Praxis fast verschenkt und damit jedem jungen Zahnarzt einen investitionsgeringen Start ermöglicht. Für Praxen in größeren Städten wie Leipzig oder Halle (Saale) muss man erst mal sehr viel Geld in die Hand nehmen, bevor man überhaupt praktizieren kann. Zum anderen hatte meine Praxis einen treuen Patientenstamm, den man hätte übernehmen können, und ein eingespieltes Praxispersonal, das gerne geblieben wäre. Gerade für eine junge Zahnärztin mit Kind oder naher Familienplanung hätte die Möglichkeit, direkt im Haus zu wohnen und damit kurze Wege zwischen beruflichen und privaten Räumlichkeiten zu haben, ein Vorteil sein können. Verglichen mit meinen Anfangsjahren als Zahnärztin wäre es ein leichter Start gewesen! Letztlich hätte jeder sofort, mit nur wenigen Neuerun-

„DIE AUFLÖSUNG EINER PRAXIS IST AN VIELERLEI VORLAGEN UND DOKUMENTATIONEN GEBUNDEN UND UNTERM STRICH, WENN MAN GLÜCK HAT, EIN NULL-GESCHÄFT.“



gen und Anschaffungen, loslegen können. Die Praxis war natürlich keine High-End-Praxis, hat aber immer Gewinne abgeworfen. Das macht den jetzigen Ausverkauf besonders traurig!

Sie betonen, dass die Praxis gerade für eine Nachfolgerin ein vorteilhaftes Sprungbrett gewesen wäre – Warum aber hat sich dann doch niemand gemeldet?

Weil die heute approbierten jungen Zahnärztinnen Arbeitsmodelle vorziehen, die weniger Arbeitsstunden, Verantwortung und finanzielle Risiken mit sich bringen als das, was eine Einzelpraxis verlangt. Als Zahnärztin in die Niederlassung zu gehen, bedeutet wenig Spielraum für anderes. Daher geht der Trend hin zu größeren Praxisstrukturen mit flexiblen Arbeitszeiten und weniger Eigenverantwortung, wie sie beispielsweise ein ZMVZ in Großstädten bietet. Ich habe damals von Montag bis Freitag durchgehend in der Praxis verbracht; mein Sohn war schon etwas größer, sodass ich keine Kleinkindbetreuung abdecken musste. Ich liebte meinen Beruf, aber Ausfälle durch Kranksein oder Ähnliches konnte ich mir nicht leisten, denn ich musste immer ausreichend erwirtschaften, um die Praxis am Laufen zu halten. Das ist viel Stress, den sich junge Frauen heutzutage sehr genau abwägen.

Wie funktioniert jetzt die Abschaffung einer Praxis wie der Ihrigen?

Nachdem ich erfahren musste, dass ich für die regelgerechte Entsorgung meiner Behandlungsstühle über ein Dentaldepot in Halle (Saale) Kosten von 7.000 Euro hätte tragen müssen, folgte ich dem Tipp einer ehemaligen Kollegin. Sie verwies mich an eine Firma in Hannover, die als An- und Verkauf unter anderem gebrauchte Dentalartikel aufkauft und je nach Zustand weltweit und innerhalb Deutschlands im Gebrauchtsegment anbietet. Mit dem Unternehmen habe ich mich dann auf eine Plus-minus-null-Lösung geeinigt. Die Auflösung einer Zahnarztpraxis ist an vielerlei Vorlagen und Dokumentationen gebunden und unterm Strich, wenn man Glück hat, ein Null-Geschäft. Auch diese Seite zeigt das bittere Ende einer erfolglosen Nachfolgersuche. Ich hoffe sehr, dass es anderen Kollegen nicht so ergehen muss.

Noch mehr Einblicke?



Hier gibt's mehr
Bilder.

3D Druck, der einfach funktioniert

Phrozen Sonic XL 4K 2022

Kompakter LCD-Tischdrucker mit 52 μ 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



Was macht die Verkaufbarkeit einer Praxis aus?

Ein Beitrag von Dr. Tobias Witte

PRAXISABGABE /// Die scheinbar simple Frage „Wie verkaufe ich meine Praxis und finde einen Nachfolger?“ stellt viele verkaufswillige Zahnärzte vor eine echte Herausforderung. Dabei ist klar, dass der Schlüssel zum Verkauf der eigenen Praxis darin liegt, deren Attraktivität für einen Käufer zu erhöhen. So weit, so trivial. Doch was bedeutet das im Detail? Fest steht, dass die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Praxis, also die nackten Zahlen, eine wichtige Rolle spielen, wenn nicht die wichtigste. Doch es kommt immer wieder vor, dass auch Praxen, die gute Zahlen aufweisen, nicht verkauft werden. Woran kann das liegen? Im Folgenden werden eine Reihe „weicherer“ Faktoren jenseits des reinen betriebswirtschaftlichen Zahlenwerks erläutert, über die seltener gesprochen wird. Doch diese Strukturfaktoren sind es, die eine attraktive Praxis von einer durchschnittlichen Praxis abheben.

Der komplette Beitrag



Online
auf ZWP online

Die Fehlschlüsse, die sich um das Thema Praxisverkauf und insbesondere um die Einschätzung der Attraktivität der eigenen Praxis ranken, sind so mannigfaltig und individuell wie die Inhaber selbst.



Auf der einen Seite gibt es jene Praxisabgeber, die meinen, dass ihre Praxis ohnehin verkauft wird, da jede halbwegs stabil laufende Zahnarztpraxis irgendwann schon an den Mann zu bringen sein wird. Solche Abgeber beginnen in der Regel sehr spät mit den Vorbereitungen ihres Praxisverkaufs. Wer die Praxisabgabe erst ein Jahr oder ein halbes Jahr vor dem gewünschten Vollzug der Übertragung organisatorisch angeht, wird scheitern. Die Faustregel ist hier, dass man die ersten Weichen schon mindestens drei Jahre vorher, in Sonderfällen früher, stellen sollte.

Andere Abgeber wiederum kennen die eigene wirtschaftliche Situation nicht. Was verwunderlich klingen mag, kommt häufiger vor, als man denkt: Verkaufswillige Inhaber meinen, über eine sehr gute Praxis zu verfügen, wenn sie eine sehr hohe Scheinzahl aufweisen oder die Praxis einen hohen Privatanteil mit sich bringt. Fragt man sie dann nach dem tatsächlichen Gewinn aus dem letzten Jahr, geraten sie häufig ins Stocken. Vielen ist bereits der Unterschied zwischen Umsatz und Gewinn nicht geläufig. Wer die Attraktivität der eigenen Praxis erhöhen möchte, der muss sich die elementaren betriebswirtschaftlichen Grundregeln vergegenwärtigen, denn die Abgabe der eigenen Zahnarztpraxis ist nichts anderes als ein klassischer Unternehmensverkauf.

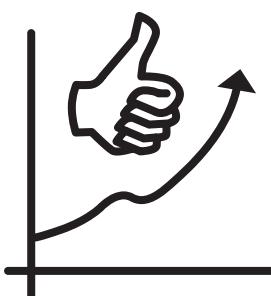


**Zu wenig
Kenntnisse**



**Investition
verpasst**

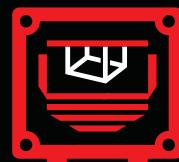
Wiederum andere Inhaber meinen, Investitionen vor einem Verkauf würden sich nicht mehr lohnen. Um den neuen Behandlungsstuhl oder die neue IT kümmert sich der Käufer. Wirklich? Die Frage ist, ob man eine Praxis mit einem Investitionsstau überhaupt verkauft bekommt, auch wenn die Zahlen solide sind. In eine ähnliche Kerbe schlägt hier das Thema Marketing nach dem Motto „Die Praxis läuft ja, wozu brauche ich eine Homepage?“. Man sollte sich vergegenwärtigen: Jemand, der die Praxis kauft, und sei dies nur ein Kollege, der die Nachfolge antritt, wird die Praxis – ob professionell oder in Eigenregie – bewerten. Und Investitionen und vor allem auch der Außenauftritt (moderne Homepage und positive Google-Bewertungen) sind wertbildende Faktoren, um die man nicht herumkommt.



**Vorteile
sehen**

Ebenfalls gibt es die Gruppe von Zahnärzten, die eigentlich eine gute Praxis haben und über viele verkaufsfördernde Strukturfaktoren verfügen, dies aber nicht realisieren. Manche Abgeber meinen, die Praxis ohnehin nur noch abschließen zu können, und resignieren viel zu früh. Auch dieser Gruppe von Zahnärzten sei ans Herz gelegt, sich mit den Rahmenbedingungen der eigenen Praxis vor dem Hintergrund eines potenziellen Verkaufs zu beschäftigen: Viele Juwelen sind vielleicht als solche noch gar nicht erkennbar, und nur ein paar Schritte sind nötig, um „die Braut hübsch zu machen“ und in den Verkaufsprozess zu starten.

**Sie drucken das
Generative Fertigung
aus einer Hand**



Drucker

Phrozen Sonic XL 4K 2022



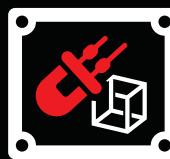
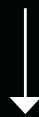
Material

FotoDent®



Reinigung

Wasserbasiert mit FotoClean



Nachhärtung

Tiefenhärtung mit PCU LED N₂

Strukturfaktoren

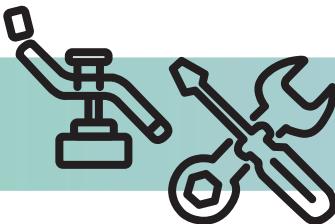


WIRTSCHAFT

Personalangelegenheiten



Jedem ist bewusst, dass der Erlös der Praxis, die Patientenklientel sowie die Lage sehr wichtige Faktoren für die Praxisattraktivität und damit für deren Verkaufbarkeit darstellen. Es gibt aber Faktoren, die im Falle des klassischen Verkaufs an einen zahnärztlichen Nachfolger teilweise in den ersten Gesprächen übersehen werden und dann manchmal später für ein böses Erwachen sorgen. Wünscht man einen Verkauf an einen Investor und führt hier erste Verhandlungen, dann ist der Verkäufer nicht selten überrascht, wenn er den tatsächlichen Praxiskaufvertrag und die dortigen Strukturvorgaben an die Praxis selbst liest. Denn moderne Praxiskaufverträge sind so ausgestaltet, dass der Verkäufer jedenfalls ein Mindestmaß an Garantien für die Beschaffenheit der Praxis abgibt. Wer sich hier von Anfang an solide aufstellt, der wird sich später nicht wundern. Die meisten der nachfolgenden strukturell notwendigen Praxiseigenschaften und Organisationselemente haben gut laufende, moderne Praxen ohnehin umgesetzt.



Praxiseinrichtung und Wartung

Von Käufern erwartet werden darf eine Praxiseinrichtung, die zum Betrieb der Praxis vollständig ist, sodass nicht am „Day One“ nach Abgabe der neue Inhaber wichtige Materialien vermisst. Zur Vollständigkeit der Praxiseinrichtung gehört auch die konsequente turnusgemäße Wartung, soweit jeweils nach den Herstellerangaben der Geräte vorgegeben. Mängel der Praxiseinrichtung sollten, sofern dem Abgeber bekannt, ehrlich mitgeteilt werden, da dies später bei arglistig verschwiegenen Mängeln in der Tat rechtliche Probleme mit sich bringen kann. Auch gehört zur Praxiseinrichtung der genaue Überblick über die medizinproduktrechtlichen Vorgaben und insbesondere das Vorhandensein aller medizinrechtlichen Dokumente, vor allem der Betriebsanleitungen der Geräte.

Aufgrund der arbeitnehmerschutzrechtlichen Vorgaben übernimmt der Käufer einer Praxis alle Arbeitsverhältnisse (§ 613a BGB) und tritt also rechtlich als Arbeitgeber vollständig in die Fußstapfen des vormaligen Inhabers. Das heißt, alle Absprachen, auch mündliche Vereinbarungen, die der Abgeber zuvor mit den Mitarbeitenden getroffen hat, wirken nun für und gegen den Nachfolger. Es ist daher im Rahmen der Vorbereitung äußerst empfehlenswert, sich einmal aus der Lohnbuchhaltung ein übersichtliches Lohnjournal erstellen zu lassen und darin insbesondere auch mündliche Absprachen zu vermerken. Immer wieder gibt es Fälle, in denen der Übernehmer mehr als ungeholt ist, wenn er von den einzelnen Mitarbeitenden noch zusätzliche Urlaubsansprüche, Weihnachts- und Urlaubsgeld, 13. Monatsgehalter und sonstige Bonifikationen erfährt, die schriftlich nicht vermerkt, aber seit vielen Jahren üblich waren.



Nachhaftung?

Mit dem Verkauf einer Zahnarztpraxis geht eine Rechnungsabgrenzung einher. Das heißt, dass der Abgeber bis zum Stichtag der Übergabe in die eigene Tasche wirtschaftet und danach alle vom Übernehmer erbrachten Leistungen diesem auch zu stehen, er aber auch alle Kosten zu tragen hat. Dieser Stichtag der Rechnungsabgrenzung kann jedoch von Dritten nicht beachtet werden. Das beste Beispiel ist hier die Kassenzahnärztliche Vereinigung: Gibt es spätere Regressverfahren, Wirtschaftlichkeitsprüfungen, Plausibilitätsprüfungen oder sonstige Honorarkürzungen in Bezug auf das zahnärztliche Honorar aus den Vorquartalen vor Verkauf der Praxis, so sollte im Vorhinein geregelt werden, wen diese Verpflichtung am Ende wirtschaftlich tatsächlich trifft. Hier hilft ebenfalls ein offenes und ehrliches Gespräch und insbesondere eine gute Organisation des eigenen Abrechnungswesens, um alle Informationen für die Abgabeverhandlungen parat zu haben.

Und die Moral von der Geschicht`?

Es ist nicht alles Gold, was glänzt – so ist auch nicht jede Praxis mit soliden Zahlen strukturell gesund. Es sind die beschriebenen Strukturfaktoren, an denen ein kundiger Nachfolger oder institutionelle Übernehmer recht genau ablesen können, ob eine Praxis einen hohen Preis wert ist oder gar überhaupt erworben werden sollte. Wer frühzeitig mit der Organisation der eigenen Praxisabgabe beginnt, die Praxis ganzheitlich betrachtet, möglicherweise sogar gewisse Investitionen nicht scheut und sich fachkundig beraten lässt, der wird nicht selten überraschenden Erfolg bei der Praxisabgabe haben.

INFORMATION //

Dr. Tobias Witte

Rechtsanwalt & Partner
Fachanwalt für Medizinrecht
Fachanwalt für IT-Recht
Justiziar
Datenschutzbeauftragter
witte@kwm-law.de
www.kwm-law.de





NOVENTI Flow

Damit bei Abrechnungen alles in Bewegung bleibt.

Wir von NOVENTI Flow übernehmen das komplexe und zeitraubende Rechnungsmanagement, sodass Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können:
Die Behandlung und das Wohl Ihrer Patient:innen.

WIE SIE VON NOVENTI FLOW PROFITIEREN:



KUNDENPORTAL

Digitaler Workflow für eine sorglose, moderne & erfolgreiche Zusammenarbeit.



AUFRAGSASSISTENT

Abrechnungen durch digitale Unterstützung sicher, schnell & einfach in wenigen Schritten übermitteln.



FACTORINGLEISTUNGEN

Rechnungsmanagement, Liquiditätssicherung oder Schutz vor Forderungsausfällen je nach Wunsch stellen wir Ihnen diese gerne zusammen.



TECHNOLOGIEPARTNER

Erweiterbare Schnittstellen & kreative Ideen für ein ansprechendes Kundenerlebnis.



ERSTATTUNGSSERVICE

Professionelle Unterstützung Ihrer Patienten bei der Korrespondenz mit den Kostenträgern.

Bei uns sind Sie in den besten Händen!

Sie haben Interesse an
NOVENTI Flow?
Hier erfahren Sie mehr:

noventi.de/noventi-flow

Fünf BWA-Kennzahlen,

Ein Beitrag von Michael Stolz und Marcel Nehlsen

**die man
kennen
sollte**

PRAXISMANAGEMENT – FINANZREIHE: TEIL 4 /// In den vergangenen drei ZWP-Ausgaben haben wir uns intensiv mit dem Aufbau einer Betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA) befasst. Wir haben erläutert, wie man eine BWA liest, wieso man auf die Liquiditätsrechnung achten sollte und warum eine noch so gute BWA ohne die Einbeziehung von Daten aus der Praxissoftware nur halb so viel wert ist. Diesmal möchten wir den Fokus auf wichtige Kennzahlen innerhalb der BWA legen, die jeder kennen sollte.



Michael Stolz
Infos zum Autor



Marcel Nehlsen
Infos zum Autor

PERSONALKOSTENQUOTE

Das KZBV-Jahrbuch veröffentlicht jedes Jahr – basierend auf dem Zahnärzte-Praxis-Panel – eine Vielzahl praxisrelevanter Statistiken. Danach entfallen im Durchschnitt über 40 Prozent aller Ausgaben einer Zahnarztpraxis auf das Personal. Grund genug, sich diese Kosten genauer anzuschauen. Die Personalkostenquote bezeichnet dabei das Verhältnis zwischen Gesamtumsatz und den Personalkosten inklusive Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung. Im Durchschnitt betrug die Personalkostenquote laut KZBV-Jahrbuch¹ im Jahr 2019 rund 27 Prozent. Das bedeutet, für jeden Euro Umsatz gab man 27 Cent Personalkosten aus. Es gibt Faktoren, welche diese Quote maßgeblich beeinflussen. Sind in einer Praxis angestellte Zahnärzte beschäftigt, liegt die Quote regelmäßig höher. Helfen Familienmitglieder in der Praxis mit und erhalten hierfür aus steuerlichen Gründen ein niedriges Gehalt, dann ist die Quote oftmals geringer. Den Prozentsatz findet man in der BWA neben den tatsächlichen Kosten. Falls er nicht ausgewiesen ist, lässt sich dieser einfach selbst ermitteln: Personalkosten/Gesamtumsatz. Liegt die Quote über den durchschnittlichen 27 Prozent, heißt das nicht zwangsläufig, dass die Personalkosten zu hoch sind. Erfahrungsgemäß ist oftmals der Umsatz zu gering.

¹ KZBV-Jahrbuch 2021

PRAXISBEDARF

Genauso wie die Personalkostenquote kann man auch das Verhältnis zwischen Gesamtumsatz und Praxisbedarf ermitteln. Beim Praxisbedarf handelt es sich um die laufenden Verbrauchsmaterialien am Stuhl, welche den Patienten nicht weiterbelastet werden. Der Praxisbedarf muss vom Steuerberater separat in der Buchhaltung erfasst und darf nicht mit Fremdlaborkosten oder Implantaten vermischt werden. Diese Quote liegt durchschnittlich bei rund sechs Prozent. Sie ist bei Weitem nicht so hoch wie die Personalkostenquote, aber dennoch kann diese Zahl ein gewisses Praxisbild vermitteln. Liegt die Materialquote bei deutlich über sechs Prozent, dann kann das ein Indiz dafür sein, dass entweder zu teuer eingekauft wird oder Materialien verschwenderisch eingesetzt werden. Hierauf nimmt der Praxisinhaber oft keinen Einfluss, weil sich das Praxispersonal darum kümmert. Daher sollte zumindest ein Blick auf diese Kennzahl geworfen werden. Auch wenn hier in der Regel keine allzu großen Kosteneinsparungen vorgenommen werden können, so hat jedoch keine Praxis etwas zu verschenken und automatisierte Einkaufsprogramme können heutzutage helfen, den Einkauf kostengünstig und optimiert durchzuführen.

QUOTENJÄGER

3M Science.
Applied to Life.™

NEU



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



Schluss mit Komplexität.



GEWINNQUOTE

Eine der beim Vergleich von Praxen wichtigsten Kennzahlen ist das Verhältnis des Gewinns zum Gesamtumsatz. Die sogenannte Gewinnquote lag laut *KZBV-Jahrbuch* im Jahr 2019 bei ca. 32 Prozent je Praxisinhaber. Von jedem Euro Umsatz blieben also 32 Cent Gewinn vor Steuern übrig. Auch diese Zahl kann der monatlichen BWA entnommen werden. Achtung: Diese Kennzahl, sowie alle anderen Kennzahlen auch, haben quartalsweise die größte Aussagekraft. Das liegt daran, weil die meisten Praxen ihren Gewinn nach der Einnahmenüberschussrechnung ermitteln. Das bedeutet, dass die Einnahmen und die Kosten nach deren Zu- und Abfluss erfasst werden. Durch die quartalsweisen KZV-Restzahlungen kann sich das monatliche Ergebnis verzerrn. Wenn im Januar die Restzahlung für das dritte Quartal des Vorjahres zufließt, dann ist der Umsatz verhältnismäßig hoch und die Kennzahlen vermitteln den Eindruck, dass die Praxis eine überdurchschnittlich gute Rendite erwirtschaftet. Das Bild wandelt sich dann in der Auswertung für März, wenn sich die KZV-Restzahlung auf ein ganzes Quartal verteilt. Außerdem ist bei der Gewinnquote wichtig, zu erwähnen, dass man am Ende nicht von Prozenten, sondern von Euros lebt. Wenn man die Wahl zwischen 120.000 Euro Gewinn bei einer Gewinnquote von 40 Prozent oder 160.000 Euro Gewinn bei einer Quote von 30 Prozent hat, dann fällt die Wahl nicht schwer. Man sollte daher nicht nur die Quote, sondern auch das tatsächliche Ergebnis vergleichen und analysieren.

KOSTEN DER ZAHNARZTSTUNDE

Eine Kennzahl, die sich nicht direkt aus der BWA ergibt, sich aber dennoch mithilfe dieser ermitteln lässt, sind die Kosten einer Zahnarztstunde oder anders ausgedrückt, der notwendige Mindestumsatz. Mit dieser Berechnung ermittelt man den notwendigen Honorarumsatz pro Stunde, den ein Zahnarzt erwirtschaften muss, um alle seine Kosten zu decken und seinen individuellen Gewinn zu erreichen. Hierfür werden alle Betriebsausgaben (ohne Fremdlabor) und der individuelle Gewinn, den man erreichen möchte, addiert und die Summe durch die jährliche Behandlungszeit geteilt. Für die Ermittlung der jährlichen Behandlungszeit kann man vereinfacht die wöchentliche Behandlungszeit mit 42 Arbeitswochen multiplizieren. Nach *KZBV-Jahrbuch* lag der Honorarumsatz pro Stunde im Jahr 2019 bei einer durchschnittlichen Praxis bei 334 Euro. Wo liegen Sie dazu im Vergleich?

SONSTIGE KONTEN

Alle zuvor genannten Kennzahlen haben nur eine geeignete Aussagekraft, wenn die zugrundeliegende Buchhaltung auch vollständig ist und die Aufwendungen auf den richtigen Konten erfasst sind. Sollten bei der Erstellung der Buchhaltung Belege fehlen, dann werden diese Positionen innerhalb der Buchhaltung regelmäßig auf „Auffangkonten“ wie z. B. Nummer 1590 gebucht, bis der Beleg nachgereicht wird und klar ist, ob es sich z. B. um eine betriebliche oder private Ausgabe handelt. Teilweise werden auch Gelder von Konten umgebucht und der Geldabgang erscheint in einem und der Geldeingang im folgenden Monat. Diese „sonstigen Konten“ haben einen direkten Einfluss auf Ihren Gewinn und auf die verbliebende Liquidität und finden sich nicht in der normalen Einnahmenüberschussrechnung wieder. Wir empfehlen daher, auch diese Konten regelmäßig und zeitnah abzustimmen, damit Ihre Praxiszahlen eine hohe Aussagekraft haben.

QUOTENJÄGER

Was steht wofür?

Personalkostenquote: Beschreibt die Kosten für das Personal im Verhältnis zum Gesamtumsatz.

Gewinnquote: Beschreibt den Gewinn im Verhältnis zum Gesamtumsatz.

Praxisbedarf-Quote: Beschreibt das Verhältnis zwischen Ausgaben für Praxisbedarf und Gesamtumsatz.

INFORMATION //

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

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

#whdentalwerk
f @ m
video.wh.com

W&H Deutschland GmbH
office.de@wh.com
wh.com



Der Durchbruch in der oralen Chirurgie

Jetzt zum
Aktionspreis
sichern!
Mehr Infos
unter wh.com



**Piezochirurgie und Implantmed
in einem Gerät - mit dem neuen
Piezomed Modul.**

Moderne Piezochirurgie für Ihr Implantmed.

Das Piezomed Modul ist der Game Changer in der Piezochirurgie. Als einfache Add-on-Lösung kann es mit Implantmed Plus kombiniert werden. Damit durchbricht W&H erstmals Grenzen in der chirurgischen Anwendung. Geballte Kompetenz verschmilzt zu einem faszinierenden modularen System.



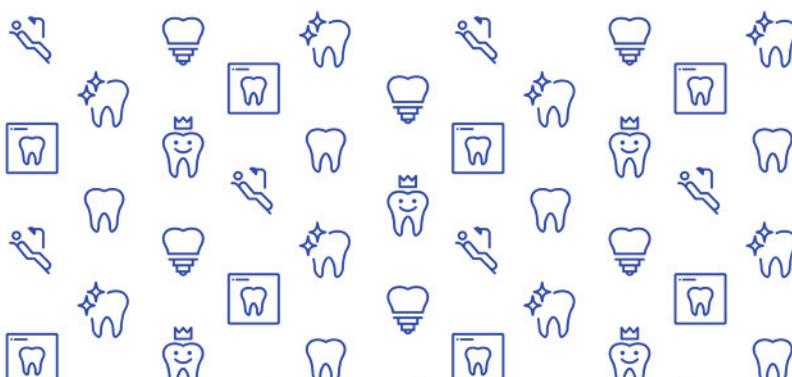
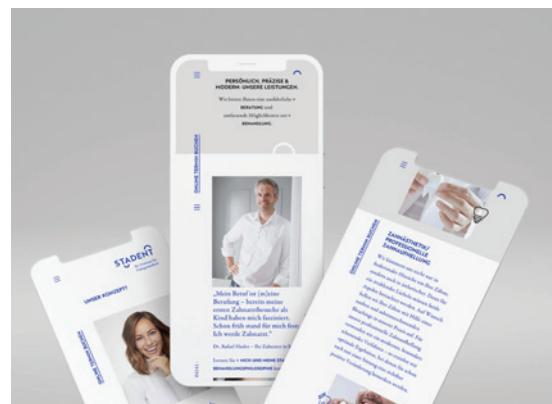
piezomed
module



NEUGRÜNDUNG ALS KOMPETENZ- ZENTRUM

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW // Dr. Rafael Hasler gründete im Jahr 2021 das STADENT Zahnzentrum in der Hansestadt Stade. Zielsetzung des bis dahin angestellten Zahnarztes und Oralchirurgen war es, ein professionelles Zahnzentrum als erfolgreiche Dachmarke aufzubauen – mit ihm als Inhaber, aber nicht ausschließlich nur an ihn gebunden. Der Fokus sollte von Anfang an auf einer interdisziplinären Zahnmedizin auf hohem Niveau und unterschiedlichen medizinischen Schwerpunkten liegen. Was den Zahnmediziner dazu motivierte, verrät das folgende Interview.



Eine Website sollte unbedingt „responsive“, d.h. optimiert auf verschiedene Endgeräte (wie Smartphone, Tablet, Laptop & Co.) programmiert sein.

Herr Dr. Hasler, Sie haben Ihre Praxis von Beginn an als skalierbares Kompetenzzentrum entwickelt – Worin liegt für Sie der Unterschied zu einer „normalen“ Zahnarztpraxis? Durch die Weiterentwicklung der Zahnmedizin in den letzten Jahrzehnten kann in meinen Augen ein einzelner Behandler gar nicht mehr alle Bereiche in Perfektion glaubwürdig vertreten. Dazu kommen meine Erfahrungen aus der Arbeit in Überweiserpraxen – hier konnte ich erleben, wie Zahnmedizin in einem Netzwerk funktioniert und dabei immer an Qualität gewinnt. Ich wollte mit meinem Zentrum zwar alles unter einem Dach, aber nicht zwangsläufig aus ein bzw. zwei Händen anbieten. Gerade die laufende Entwicklung von ZMVZs stellen in meinen Augen aktuell niederlassungssensitive Chirurgen vor die Frage, ob Einbehandler-Konzepte noch über viele Jahre funktionieren und existieren können. Ich freue mich jeden Tag darauf, nicht nur hundertprozentig chirurgisch denken zu „dürfen“, sondern genieße auch die umfassende Patientenaufklärung und Therapieplanung im Praxisalltag. Meine Patienten schätzen diesen umfassenden Ansatz ebenso wie ich.

„[...] Mein Ziel war nie, möglichst schnell möglichst groß zu werden. Vielmehr ging und geht es mir um das Schaffen und Nutzen von Synergien und die sich daraus ergebende Kompetenz und Qualität [...]“



Sie haben gleich bei der Gründung auch Expansionslösungen mitgedacht, warum?

Expansion hat gerade in der aktuellen Zeit und insbesondere in der Zahnmedizin schnell eine negative Konnotation. Doch mein Ziel war nie, möglichst schnell möglichst groß zu werden. Vielmehr ging und geht es mir um das Schaffen und Nutzen von Synergien und die sich daraus ergebende Kompetenz und Qualität. Ich habe als Zahnarzt und Unternehmer bewusst von Beginn an in hochwertige Geräte, eine optimale Ausgestaltung von Abrechnung/Empfang, professionelles Marketing und Branding sowie skalierbare Praxisstrukturen investiert, um zukunftssicher aufgestellt zu sein. Denn egal, wie groß oder wie klein die Praxis ist, mit den bestehenden und zunehmenden Auflagen müssen alle Bereiche qualitativ hochwertig abgedeckt und somit auch angeschafft bzw. konzipiert werden.

ANZEIGE

COMING SOON!





Über ein Redaktions-System (CMS) lassen sich die Inhalte einer Website selbstständig bearbeiten und austauschen.

Noch nicht sattgesehen?



Hier gibt's mehr
Bilder.



Die Marke als Teil der langfristigen Strategie

Gerade, wenn Wachstum Teil der Gründungstrategie ist, kann eine abstrakte Marke sehr gut funktionieren und rechtfertigt das höhere Anfangsinvestment in Kreation, Schutz und Implementierung. Eine gut gemachte abstrakte Marke kann mit der Praxis mitwachsen, und das ohne – wie beispielsweise im Falle eines neuen Gesellschafters – überarbeitet werden zu müssen. Die Marke bildet das Dach, unter dem sich mehrere Behandler, Gesellschafter und vielleicht sogar irgendwann (Stichwort Abgabestrategie) Investoren sammeln können. Für den Patienten bleibt es nach außen immer beim identischen Markenerlebnis – nahezu unabhängig davon, was im Hintergrund passiert.



DAS SAGT DIE AGENTUR ...



STADENT: Die Kunst beim Naming steckt oft im Detail

In der Markenentwicklung nimmt das Naming eine **zentrale Rolle** ein. Der Name ist Teil der Markenpersönlichkeit, Identitäts- und Sinnstifter zugleich und muss sowohl unternehmens- als auch marketingstrategisch funktionieren. Die Namensentwicklung eines „abstrakten Markennamens“ bedarf daher einer **ganzheitlichen Herangehensweise und einer breit angelegten Recherche** im Zielmarkt. Nur so kann eine einzigartige, skalierbare und überhaupt schützenswerte (DPMA-)Marke entwickelt werden. Zudem sollte sie einen guten Sound und eine eindeutige Schreibweise haben, um umfassend zu funktionieren. Hier steckt oft **viel Aufwand im Detail**, wenn es gilt, einen möglichst „einfachen“ und selbst erklärenden Namen zu finden, den es so (oder so ähnlich) noch nicht gibt. STADENT, der Name der Praxis von Dr. Hasler, ist eine Neukreation und eine Mischung aus „Stade“ (Ort, an dem sich die Praxis befindet) und „Dent“ (Zahn). Der Name klingt zudem ähnlich dem Wort „stabil“ und ist damit eine überaus **positive Assoziation für eine zahnmedizinische Marke**.

Rabea Hahn, geschäftsführende Gesellschafterin bei WHITEVISION und für die Bereiche Strategie und Akademie verantwortlich



Rabea Hahn – Infos zur Person

Warum haben Sie sich beim Naming für den eher abstrakten Praxismamen STADENT und nicht Dr. Hasler & Kollegen entschieden? Weil es mir wichtig war, die Praxis nicht ausschließlich auf mich und meinen Namen auszurichten. Ich möchte praktizieren und meine Ideen umsetzen, zudem aber auch gestalten und unternehmerisch tätig sein – und das eben nicht ausschließlich in Person. Durch eine abstrakte Dachmarke entsteht Raum für eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Gegenüber unseren Patienten treten wir so von Anfang an als Kollegen und nicht als „Inhaber“ und „angestellte ZA“ auf, um in der wachsenden Praxis deutlich schneller als Kompetenzteam akzeptiert zu werden. Hinzu kommen äußere Faktoren einer sich verändernden Arbeitswelt: Die Mehrzahl der Zahnmedizin-Absolventen legt immer größeren Wert auf eine ausgewogene Lebensplanung, sodass Familie und ein ausgefülltes Privatleben neben dem Engagement im Job eine ebenso wichtige Rolle spielen. Für diesen steigenden Bedarf an Flexibilität braucht es Praxiskonzepte, die auf mehreren Behandlern mit Know-how fußen. Auch diese Entwicklung und mein eigener Anspruch an eine ausgewogene Work-Life-Balance flossen in mein Gründungskonzept mit ein. Darüber hinaus schätze ich das interdisziplinäre Arbeiten und den kollegialen Austausch zu Patientenfällen zwischen Behandlungen.

Abbildungen: © STADENT

„Durch eine abstrakte Dachmarke entsteht Raum für eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Gegenüber unseren Patienten treten wir so von Anfang an als Kollegen und nicht als „Inhaber“ und „angestellte ZA“ ...“



ANZEIGE

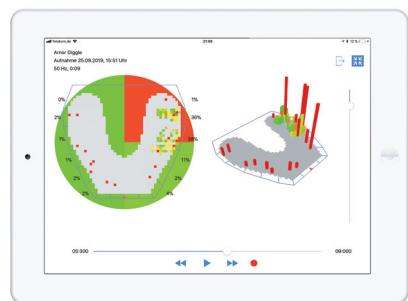
Immer mehr Zahnärzte weltweit sind begeistert:

OccluSense®!

Innovatives Handgerät für die digitale Okklusionsprüfung.

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

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



Gefördert durch:



Erhältlich im dentalen Fachhandel!



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](#)





Kennen Sie Ihre Praxisverträge?

Verträge mit signifikanter Bedeutung

Ein Beitrag von Christian Erbacher, LL.M.



Infos zum Autor

Kommt es oft
vor, dass Sie sich
verzetteln?

RECHT. ARTIKELREIHE PRAXISVERTRÄGE – TEIL 5 /// Im letzten Beitrag der Artikelreihe widmen wir uns den sogenannten sonstigen praxisbezogenen Verträgen. Im Prinzip sind darunter alle über die bisher angesprochenen Verträge hinausgehenden Verträge bzw. Unterlagen mit signifikanter rechtlicher, wirtschaftlicher und/oder strategischer Bedeutung zu verstehen.

Vor allem im Rahmen von **Praxisabgabeprozessen** (siehe hierzu den zusammenfassenden Praxistipp am Ende) spielen diese Verträge bzw. Unterlagen eine große Rolle, da der Praxiskäufer eine Auflistung dieser Dokumente benötigt, um zu entscheiden, welche Verträge übernommen werden sollen und welche nicht. Beispielhaft handelt es sich um Folgendes: →

- Vertrag über Telefon-/Internetnutzung
- Leasingverträge
- Wartungsverträge
- Darlehensverträge
- Versicherungsverträge
- Beraterverträge
- Sonstige Verträge mit Dienstleistern



INFORMATION //

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

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

Infos zum
Unternehmen



- Eingetragene Schutz- bzw. Markenrechte
- Zulassungsrechtliche Genehmigungsbescheide
- Unterlagen zu behördlichen/gerichtlichen/berufsgerichtlichen Verfahren

Vertrags-Check beim Praxisverkauf

Insbesondere bei Praxisabgabeprozessen sollten die genannten Verträge bzw. Unterlagen griffbereit parat liegen. Denn einerseits lassen sich auf diese Weise die mit den Verträgen in Verbindung stehenden Kosten leicht und auf einen Blick ermitteln. Andererseits wird der gut beratene Käufer diese Unterlagen, wie einleitend angemerkt, anfordern und prüfen. Ein unstrukturiertes Vorgehen geht hier ausschließlich zulasten des Verkäufers und wirkt auf Käufer eher abschreckend.

Rechtzeitig reagieren

Sind die wichtigen Unterlagen und Verträge einmal zusammengestellt, sollten im nächsten Schritt die Laufzeiten ge- bzw. überprüft werden. Müssen Darlehensverträge ggf. prolongiert werden? Stehen die Leistungen der externen Dienstleister noch in einem adäquaten Verhältnis zu den Konditionen oder bedarf es einer Anpassung? Müssen Verträge im Hinblick auf eine Praxisabgabe ggf. rechtzeitig gekündigt werden, um nachlaufende Kosten zu vermeiden?

Zusammenwirken von Rechtsanwalt und Steuerberater

Damit der Zahnarzt als Unternehmer den Überblick behält, sollte das Zusammentragen der Unterlagen unter Mitwirkung von Rechtsanwalt und Steuerberater erfolgen. Typischerweise liegt eine Vielzahl der benötigten Verträge bzw. Unterlagen ohnehin dort.

ZUSAMMENFASSENDER PRAXISTIPP ZUR PRAXISABGABE

Es trifft jeden Praxisinhaber am Ende des Berufslebens – die Praxisabgabe. Nur wie sie vonstattengeht, das liegt an jedem Einzelnen selbst. Denn in der meist über Jahrzehnte hinweg aufgebauten Praxis steckt jede Menge von einem selbst. Umso schwerer fällt es, sich irgendwann mit der Frage der Praxisabgabe zu beschäftigen.

An erster Stelle steht dann, das wissen wir aus unserer Beratungstätigkeit, die strategische Planung der Umsetzung. Für welchen Käuferkreis ist meine Praxis interessant? Sollte ich aufgrund der Praxisgröße vielleicht eher mit einem Investor sprechen? Wann sind welche Verträge kündbar oder übertragbar? Existieren mietvertragliche Rückbauverpflichtungen, die den Praxisverkauf erschweren können? Welche Optionen ergeben sich eigentlich aus dem Mietvertrag? Und wie soll die Nachfolgeregelung genau aussehen; ggf. mit einer Übergangszeit? Eigentümer der Praxisimmobilie müssen sich zusätzlich die Frage stellen, was mit dieser geschehen soll, um beim Praxisverkauf keine steuerlichen Nachteile zu erleiden.

Diese Fragen gilt es zunächst zu beantworten und das ist aus der Natur der Sache immer mit dem Experten für Praxisabgaben zu klären. Nun gibt es im Markt viele Berater, die sich für diese Transaktion als Experten auszeichnen, doch ohne rechtliche Expertise ist z.B. das Betrachten der Verträge ein Blindflug auf der Überholspur. Die Strategie der Praxisabgabe ist an den rechtlichen Gegebenheiten der Praxis auszurichten. Entsprechend kann die Form der Abgabe/Übergabe nur mit dem Rechtsexperten, am sinnvollsten mit dem Fachanwalt für Medizinrecht, sicher geplant werden.

**Ich bin
Hygienebeauftragte!**

Online in nur 40 Stunden.



Online-Fortbildung
mit freier Zeiteinteilung,
ohne Reisetage, persönlich
begleitet von Experten – nur
bei MULTIDENT.



Mehr Details!



Praxiswachstum durch proaktives Handeln

Gerade jetzt in Bewegung bleiben:

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

ZAHNKREDIT /// In den vergangenen Wochen sind Themen wie eine zunehmende Inflation sowie eine wirtschaftlich-politische Instabilität unübersehbar geworden. In Krisenzeiten wie den aktuellen müssen Zahnärzte, die als selbstständige Unternehmer für sich und ihre Mitarbeiter Verantwortung tragen, nicht unerhebliche Herausforderungen meistern. Im Gespräch mit Zahnarzt Dr. Jiri Dvorak (Ochtrup) zeigt sich, dass gerade in wirtschaftlichen Krisen positives Denken ein erfolgreiches Mittel ist, unternehmerische Chancen zu nutzen und sich im Wettbewerb um Patienten sicher zu positionieren.

Ihre Verschreibung trägt zu einer gesunden Zahnentwicklung bei

Bisher profitieren nur ca. 10% der Kinder von elmex® gelée¹ - Sie können das ändern



Jetzt verschreiben:

Neue Geschmacksnote
Hohe Akzeptanz bei Kindern und Erwachsenen: >74%²



- ✓ Sorgt für zusätzliche Mineralisierung und kann **beginnende Karies umkehren**
- ✓ Bis zum 18. Lebensjahr zu **100% erstattungsfähig***

* Bitte „Individualprophylaxe nach § 22 SGB V“ auf Kassenrezept notieren.

¹ Durchschnittlicher jährlicher Abverkauf in Packungen von elmex® gelée 38g in deutschen Apotheken (IQVIA Eigenanalyse, Juli 2018 bis Aug 2021) vs. Anzahl der in Deutschland lebenden Kinder und Jugendlichen im Alter zwischen 6 und 17 Jahren (Statista 2020).

² 74% der Kinder und 77% der Erwachsenen empfinden die neue Geschmacksnote von elmex® gelée als angenehm. 2-wöchiger Produkttest mit 340 Kindern im Alter von 6-12 Jahren und deren 346 Eltern. PPL Insights & Colgate-Palmolive, Dezember 2020, Deutschland.

elmex® gelée. Zusammensetzung: 100 g elmex® gelée enthalten: Aminfluoride Dectaflur 0,287 g, Olaflur 3,032 g, Natriumfluorid 2,210 g (Fluoridgehalt 1,25%), gereinigtes Wasser, Propylenglycol, Hydrolie, Saccharin, Apfel-Aroma, Pfefferminz-Aroma, Krauseminzöl, Menthol-Aroma. Anwendungsgebiete: Zur Kariesprophylaxe; therapeutische Anwendung zur Unterstützung der Behandlung der Initialkaries und zur Behandlung überempfindlicher Zahnhäuse. Gegnenanzeigen: Nicht anwenden bei Überempfindlichkeit gegen einen der Inhaltsstoffe, Abschleifungen der Mundschleimhaut und fehlende Kontrolle über den Schluckreflex, Kinder unter 3 Jahren. Nebenwirkungen: sehr selten: Exfoliation der Mundschleimhaut, Gingivitis, Stomatitis, Rötung, Brennen oder Pruritus im Mund, Gefühllosigkeit, Geschmacksstörungen, Mundtrockenheit, Schwellung, Ödem, oberflächliche Erosion an der Mundschleimhaut (Ulkus, Blasen), Übelkeit oder Erbrechen, Überempfindlichkeitsreaktionen. Bei entsprechend sensibilisierten Patienten können durch Pfefferminzaroma und Krauseminzöl Überempfindlichkeitsreaktionen (einschließlich Atemnot) ausgelöst werden. Die Gesamtzeit der Anwendung (Putz- und Einwirkzeit) darf 5 Minuten nicht überschreiten. CP GABA GmbH, 20097 Hamburg. Packungsgrößen: 25 g Dentalgel (apothekenpflichtig); 38 g Dentalgel (verschreibungspflichtig); 215 g Klinikpackung (verschreibungspflichtig). Stand: Februar 2022



Mehr erfahren

elmex®

PROFESSIONAL
ORAL HEALTH



Krisenerprobt: Antizyklisch denken und gegen den Strom schwimmen!

Ganz wichtig ist es für mich als Zahnarztrepreneur, in einer Krise früh aktiv zu werden. Ich habe gleich zu Beginn der Coronapandemie den Personalstamm als Reserve aufgestockt, um krankheitsbedingten Ausfällen entgegenzuwirken – andere Praxen haben damals aus Zukunftsangst Personal entlassen. Mein persönliches Erfolgsrezept lautet: Antizyklisch denken und sich trauen, gegen den Strom zu schwimmen! Bei negativen Entwicklungen konzentriere ich mich darauf, nach vorne zu denken und gezielt in mein Praxisunternehmen zu investieren. So haben wir vor zwei Jahren fünf neue Stühle angeschafft und uns in der tiefsten Lockdown-Phase von der Größe her verdoppelt, in dem wir eine andere Praxis gekauft und wenig später beide Praxen zusammengelegt haben – das war ein unglaublicher Wachstums- und Motivationsschub! Eine Erweiterung durch einen Praxiszukauf im Ort kann ich also nur empfehlen. Man bleibt im Gespräch und sichert sich eine nachhaltige Wettbewerbsposition. Außerdem braucht man für einen langfristigen Praxiserfolg starke Wachstumspartner, wie zum Beispiel leistungsstarke Labore und Finanzdienstleister!

Herr Dr. Dvorak, seit 33 Jahren sind Sie als Zahnarztrepreneur in eigener Praxis in Ochtrup erfolgreich tätig. Abweichend vom allgemeinen Trend verfügt Ihre Praxis nicht über eine Internetseite. Warum haben Sie bisher darauf verzichtet?

Ich habe mir meinen Patientenstamm durch eine auf Kundenzufriedenheit basierenden Mund-zu-Mund-Propaganda erarbeitet, statt anonym über eine Website zu werben. Mein zentrales Anliegen ist es, dass meine Patienten als sehr zufriedene „Kunden“ eine intrinsische Bindung zu mir und meinem Praxisteam aufbauen und dass sie über ihre Zufriedenheit im Familien- und Bekanntenkreis berichten. So ist meine anfänglich kleine Praxis durch Mundpropaganda kontinuierlich gewachsen. Durch persönliche Zuwendung und dem Aufbau von Vertrauen habe ich im Laufe der Zeit ein Patientenklientel entwickelt, das wirklich Interesse daran hat, sich über hochwertige Behandlungsmethoden, die damals ja noch selten waren, beraten zu lassen. In dieser individuellen Beratungszuwendung habe ich damals eine Markttchance gesehen, die ich seitdem auch erfolgreich nutze. Nun, nachdem meine beiden Kinder in die Praxis eingetreten sind, werden sie sich den Themen Webseite und soziale Medien widmen.

Wie gehen Sie ein Beratungsgespräch an und welche Bedeutung hat dabei ein spezialisierter Finanzpartner wie dent.apart, um durch Ratenzahlungslösungen die Kaufentscheidung des Patienten für eine optimale Behandlungslösung zu unterstützen?

Nicht nur das zahnärztliche Beratungs-, sondern gerade auch das Kosten- und Finanzierungsgespräch sollte Sache des Zahnarztes, also Chefsache, sein – und zwar in einem speziellen Beratungszimmer. Mit einem soliden Finanzierungskonzept im Hintergrund kann ich tiefer in das Beratungsgespräch einsteigen, dem Patienten verschiedene Behandlungsvarianten, deren Kosten sowie Ratenzahlungsmöglichkeiten plausibel machen. Dadurch wächst das persönliche Vertrauen. Ich stelle vermehrt fest, dass sich Patienten öffnen und dankbar sind, wenn ich die Initiative ergreife und Ratenzahlungslösungen, wie z.B. den dent.apart-Zahnkredit, entspannt anspreche. Denn mit kleinen, zinsgünstigen Monatsraten fällt vielen Patienten, gerade jetzt, wo die Inflation den Geldbeutel im Monatsturnus schmäler macht, die Kaufentscheidung wesentlich leichter, als wenn ein mehrstelliger Eigenanteil auf einmal zu zahlen ist. Diese Hinweise werden von Patienten durchweg positiv angenommen, denn sie kennen bereits das Ratenzahlungsthema im Zusammenhang mit der Anschaffung von Haushaltsgeräten, Autos oder ähnlichen Gütern. Nur in den Praxen ist es noch Neuland; es handelt sich deshalb um eine echte Marktlücke für die Erschließung neuen, kaufbereiten Patientenpotenzials.

Zahnarzt Dr. Jiri Dvorak, umgeben von seinen Kindern Zahnarzt Alexander Dvorak und Zahnärztin Michelle Dvorak.

Das gesamte Praxisteam umfasst 20 Mitarbeiter, davon vier zahnärztliche Behandler.





Worin liegt für Sie als Zahnarztunternehmer der größte Vorteil eines Zahnkredits?

Der dent.apart-Zahnkredit ermöglicht es mir, durch eine positive Kaufentscheidung des Patienten meinen Umsatz zu realisieren und final abzusichern. Zusätzlich bin ich bereits vor Behandlungsbeginn liquide, weil der Kreditbetrag von dent.apart direkt auf mein Praxiskonto ausgezahlt wird. Diese sofort verfügbare Liquiditätssicherheit wird meine Praxis gerade auch in aktuellen Krisenzeiten nach vorne katapultieren, weil wir jetzt investieren und uns vergrößern wollen. So sind wir auf der Suche nach weiteren Zahnärzten, die an einem sicheren Anstellungsverhältnis oder einer späteren Teilhaberschaft interessiert sind.

Welche Ziele haben Sie sich – ungeachtet der aktuellen Wirtschaftskrise – für die kommenden Jahre gesetzt?

Noch intensiver als bisher werde ich mich mit Patientenaufklärung und der Planung großer Arbeiten befassen. Meine Zahnärzte sind alle geschult, sie sind spezialisiert auf die Durchführung dieser Maßnahmen und ich werde vermehrt beratend tätig sein. Wir planen, uns überregional zu engagieren und zu expandieren; hier kommt dann die geplante Praxiswebsite ins Spiel, die unser Leistungsangebot einem breiteren Patientenpotenzial präsentieren kann. Ich wünsche mir, noch bis ins hohe Alter mitzuspielen zu können und zusammen mit meinen Kindern erfolgreich unsere Praxis weiterzuführen.

dent.apart – Einfach bessere Zähne GmbH

Tel.: +49 231 586886-0

info@dentapart.de

Wolfgang J. Lihl – Infos zum Autor



tipp

Zinssatz 3,69 Prozent

120 Monate **Laufzeit**

Sofortauszahlung auf Praxiskonto

Eine zinsgünstige Alternative zu klassischen Factoring-Teilzahlungslösungen ist der dent.apart-Zahnkredit. Bei einem Zuzahlungsbeitrag von 6.000 Euro zahlt der Patient bei einer Laufzeit von 72 Monaten nur 3,69 Prozent - statt den bis zu 15 Prozent bei einer Factoringteilzahlung. Gleichzeitig sinkt seine Monatsrate von 124 auf 94 Euro; die Zinsen betragen statt 2.901 lediglich 705 Euro. Bei beispielsweise 72 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 8.901 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 verfügt von Anfang an über eine hundertprozentige finanzielle Liquidität.

Informationen zum Thema Patientenkredit unter www.dentapart.de/zahnkredit sowie www.dentapart.de/zahnarzt

Innovation
aus Tradition.
Jetzt ausgezeichnet.

Komet Dental ist ausgezeichnet mit dem begehrten TOP 100 Award. Die wichtigste Auszeichnung für innovative Unternehmen im deutschen Mittelstand.



Überzeugen Sie sich selbst von unseren neusten Produktinnovationen, im Komet Store und in unserem Online Magazin DENTORIAL!

kometstore.de



Zahnbekennenntnisse

Gespräche über Fehler und Herausforderungen auf dem Weg zum Erfolg



„Vergleichen macht unglücklich!

Die größte Gabe, die jeder von uns
hat, ist seine **Einzigartigkeit.**”



© Dr. Neumann

Herausforderung

Wir alle, ob selbstständig oder angestellt tätig, sind früher oder später von ihr infiziert: der „Vergleicheritis“. Man ist in Gesellschaft von Kollegen, sei es auf Fortbildung oder einfach am Arbeitsplatz und filtert zielsicher die Erfolge der anderen heraus. Für die offen geteilten Misserfolge ist man taub. Die eigenen Erfolge oder das eigene Können treten dabei sehr schnell in den Hintergrund und Selbstkritik, Selbstzweifel und Unzufriedenheit wachsen.

Laut einer Studie des Institutes der Deutschen Zahnärzte (IDZ) empfinden niedergelassene Zahnärzte einen starken Wettbewerb zu anderen Praxen. Über 50 Prozent der Befragten gaben an, der Wettbewerb zu Kollegen sei stark bis sehr stark. Das galt vor allem für die Preisgestaltung und das Verhalten zum Patienten. Ist es dabei denn eigentlich sinnvoll für uns Zahnärzte, sich mit unseren Kollegen zu vergleichen?

Lösung

Sowohl aus eigener Beobachtung heraus als auch aus meiner Erfahrung als Mentorin und Trainerin für Kolleginnen lautet meine Antwort auf die Fragestellung, ob Vergleiche mit Kollegen Sinn ergeben, „Ja“ und „Nein“ zugleich. Durch das Vergleichen entsteht ein gedanklicher Wettkampf. Sich selbst in Position zum Außen zu stellen, kann zweifelsohne den eigenen Ehrgeiz und die Zielstrebigkeit, somit das persönliche Wachstum, fördern. Faire Vergleichswerte können uns anspornen, uns motivieren und inspirieren. Denn bekanntlich steigert der Wettbewerb ja das Geschäft. Doch Hand aufs Herz – sind sie wirklich fair, und zwar uns selbst gegenüber?

Lernkurve und Empfehlung

Vergleiche mit Kollegen limitieren unsere ganz persönlichen und beruflichen Möglichkeiten. Anstatt also nach links und rechts zu schauen, auf andere zu gucken und dabei in ewigen Vergleichen festzuhangen, empfehle ich, in die andere Richtung zu blicken:

Der einzige Mensch, mit dem wir uns unbedingt vergleichen sollten, sind wir selbst. Dabei sollten wir den Fokus auf das heutige Ich legen: „Compare yourself to who you were yesterday, not to who someone else is today“ (Jordan Peterson). Als langjährige Mentorin für Zahnärzte und NLP-Trainerin weiß ich, dass persönliches Wachstum nur in uns selbst stattfinden kann. Wahren Erfolg haben diejenigen unter uns, die inmitten des fachlichen Wettbewerbs das tun, was sie am besten können – nämlich mit dem eigenen, ganz persönlichen Potenzial zum Wohle aller beizutragen.

Hier geht's zu einer
weiteren reingehört-Folge
mit Dr. Marie-Charlott
Neumann.



Mehr darüber lesen?



Online
gibt's den
vollständigen Text.



Infos zur Person

Mehr Informationen unter
www.drcharlieneumann.com

KAVO
UNIQA

Die neue Premium-Kompaktklasse.



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

WOMEN ON MONEY!

Zum Heraustrennen.

tipp

Let's talk investment:

Checken Sie Ihren Money Mindset

„Geld allein macht nicht glücklich“, „Ich kann mit Geld nicht umgehen“ oder „Über Geld spricht man nicht“ – kommen Ihnen diese Verlautbarungen bekannt vor? Sie sind nur einige von vielen Überzeugungen rund um das Thema Finanzen, die uns, Männer wie Frauen, blockieren. Häufig haben wir sie seit unserer Kindheit gehört und implementiert bekommen. Geld ist aber weder gut noch schlecht – es ist eine nicht unerhebliche Tatsache unseres Lebens, und unser Mindset beeinflusst, wie wir darüber denken und spiegelt letztendlich auch unser Handeln wider. Gerade Frauen stehen vor der Herausforderung, tradierte Ansichten zu hinterfragen und das Thema Geld für sich neu zu definieren.

Wie geht es Ihnen, wenn Sie dem Patienten den Preis für eine hochwertige Zusatzleistung nennen? Wie fühlen Sie sich, wenn Sie Ihr Gehalt verhandeln? Was passiert mit Ihnen, wenn eine Mitarbeiterin nach einer Gehaltserhöhung fragt? Welche Investition sind Sie bereit, für sich und Ihre Praxis zu tätigen? In diesen Situationen lässt sich erkennen, welche Wirkung ein negativer oder positiver Money Mindset auf unser Leben hat.

Geld-Blockaden sind weitverbreitete Verhaltensmuster oder Glaubenssätze, die Sie davon abhalten, Geld zu verdienen, zu sparen, zu genießen, sinnvoll auszugeben und es professionell zu investieren. Ein positives Money Mindset, also eine affirmative Haltung zu Geld, kann entscheiden, welche finanzielle Freiheit wir leben und was es mit unserer Unabhängigkeit macht.

Kommen Sie Ihrem Money Mindset auf die Schliche mit diesen Übungen:

1 Was sind Ihre Überzeugungen?

Machen Sie es sich bequem und denken Sie an Geld. Welche Gedanken kommen Ihnen dazu als erstes in den Sinn? Welche Sprichwörter fallen Ihnen ein, an die Sie glauben?

2 Gehen Sie Ihren Überzeugungen auf den Grund.

Wie sind sie entstanden? Gab es Schlüsselmomente dazu?

3 Kehren Sie die negativen Überzeugungen um und schaffen Sie positive Glaubenssätze.

Wenn Sie die negativen Überzeugungen zu Geld aufgedeckt und entkräftet haben, ist es an der Zeit, neue Gedanken zu entwickeln, die den Platz der alten Glaubenssätze einnehmen.

Ein Beispiel: Aus „Ich kann nicht mit Geld umgehen“ kann ein „Ab sofort werde ich lernen, besser mit Geld umzugehen“ werden.

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



Modulares Factoring nach Maß

Erfolg für Ihre Praxis

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

Factoring bedeutet:

WENIGER

- ✓ Organisationsaufwand
- ✓ finanzielles Risiko
- ✓ unternehmerisches Risiko

MEHR

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



Health AG
Lübeckertordamm 1-3
20099 Hamburg

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

#gemeinsamstark



Zum Heraustrennen.

Grundsteuerreform: Eigentümer müssen bis Oktober aktiv werden

Die Umsetzung der Grundsteuerreform nimmt Fahrt auf: In Kürze werden die Eigentümer von etwa 36 Millionen Grundstücken und Bauwerken aufgefordert, bis Ende Oktober eine Erklärung zu ihrem Grundbesitz abzugeben. Noch liegen unserem Grundsteuersystem die Einheitswerte von 1935 in Ost- und von 1964 in Westdeutschland zugrunde. Weil dieses Besteuerungssystem verfassungswidrig ist, hat das Bundesverfassungsgericht den Gesetzgeber zu einer Neuregelung verpflichtet. Die alten Regelungen zur Einheitsbewertung dürfen aber noch bis Ende 2024 angewendet werden.

Das Grundsteuer-Reformgesetz von 2019 regelt ein „Bundesmodell“, das zwei Bewertungsverfahren vorsieht: das Ertragswertverfahren für Wohngrundstücke (Ein-/Zweifamilienhaus, Mietwohngrundstück und Wohnungseigenamt) und das Sachwertverfahren für Geschäftsgrundstücke, gemischt genutzte Grundstücke, Teileigentum und sonstige bebaute Grundstücke (z.B. Boots- oder Ferienhäuser). Die Länder dürfen davon abweichen und sich z.B. am Bodenwert, an der Fläche oder an der Wohnlage orientieren. Davon haben Baden-Württemberg, Bayern, Hamburg, Hessen und Niedersachsen Gebrauch gemacht und wenden ein eigenes Grundsteuermodell an. Ein Überblick über die Ländermodelle wird im Internet unter www.grundsteuerreform.de angeboten.

Berlin, Brandenburg, Bremen, Mecklenburg-Vorpommern, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Sachsen-Anhalt, Schleswig-Holstein und Thüringen folgen dem Bundesmodell. Auch das Saarland und Sachsen nutzen die Bundesregelung, weichen aber hinsichtlich der Höhe der Steuermesszahlen ab.

In allen Bundesländern werden Angaben zur Lage des Grundstücks (Adresse) und zum Eigentümer (zum Beispiel Name, Anschrift, Steuernummer) gefordert, ebenso zu Gemarkung, Grundbuchblatt, Flur, Flurstück und zur Fläche. Vereinzelt sind aber auch Erklärungen zur Wohnlage, zur Grundstücksart und zum Bodenrichtwert etc. abzugeben.

In Kürze werden die Finanzämter Informationsschreiben versenden, aus denen sich die für die Erklärung wesentlichen Daten ergeben. Eigentümer sollen vom 1. Juli bis zum 31. Oktober 2022 Zeit haben, via Elster eine Erklärung abzugeben. Entscheidend für alle Angaben ist der Stand zum Stichtag 1. Januar 2022. Falls Ihnen noch Unterlagen (z.B. Grundbuchauszüge, Kaufverträge, Grundsteuerbescheide) fehlen, sollten Sie sich zeitnah um deren Beschaffung kümmern, damit kein Verspätungszuschlag droht.

Aufgrund der Angaben in der Grundsteuererklärung berechnet das Finanzamt den Grundsteuerwert und stellt einen Grundsteuerwertbescheid aus. Anhand einer gesetzlich festgeschriebenen Steuermesszahl berechnet das Finanzamt außerdem den Grundsteuermessbetrag und stellt einen Grundsteuermessbescheid aus. Auf der Basis dieser beiden Bescheide legt die Stadt oder Gemeinde die Grundsteuer nach der Formel Grundsteuerwert x Steuermesszahl x Hebesatz fest und teilt den Immobilieneigentümern das Ergebnis in Grundsteuerbescheid mit. Städte und Gemeinden sollen den Hebesatz übrigens so anpassen, dass die Grundsteuerreform für sie jeweils möglichst aufkommensneutral ist.

Wenn Sie Ihre Grundsteuererklärung nicht selbst erstellen möchten, wenden Sie sich rechtzeitig vor Ende der Abgabefrist (31.10.2022) an Ihren Steuerberater.

INFORMATION //

Prof. Dr. Johannes Bischoff

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

Infos zum Autor





Jetzt gratis: Patientenposter und -broschüre anfordern!

Meine Füllung: Natürlich verträglich!



Admira Fusion – Die erste Keramik pur zum Füllen.

Nichts als beeindruckende Vorteile:

- 1) Keine klassischen Monomere, keine Restmonomere!
- 2) Unerreicht niedrige Polymerisationsschrumpfung!
- 3) Universell einsetzbar und total vertraut im Handling!





Meist bewerten wir unsere Umwelt so,
als wären wir der Mittelpunkt
des Universums.

Zum Heraustrennen.

tipp

Das Universum dreht sich um viele:

Ein wertschätzender Umgang durch gedankliche Flexibilität

Das konkrete Üben einer wertschätzenden Haltung gegenüber anderen beginnt bei uns selbst. Sie erfordert eine gewisse Flexibilität im Denken. Doch was ist gedankliche Flexibilität, und wie können Sie diese erlangen?

Flexibel denken zu können bedeutet zunächst, eine Situation oder Person **nicht unmittelbar zu bewerten**. Eine Person, die in ihrem Denken flexibel ist, hat einen schnellen und bewussten Zugang zu den eigenen Emotionen. Sie ist in der Lage, zügig die eigenen Emotionen vom Gegenüber zu trennen und die Situation wertfrei einzuschätzen.

Die Neurowissenschaft bezeichnet die geistige Fähigkeit, vernünftig statt impulsiv zu handeln, als *exeutive Funktion*. In Studien konnte nachgewiesen werden, dass Menschen mit besseren exekutiven Funktionen unter anderem stabilere Beziehungen pflegen.

Eine zahnärztliche Kollegin berichtete mir kürzlich erschüttert von folgendem Vorfall mit ihrem Vorgesetzten: Kurz zuvor hatte sie ihm berichtet, dass sie schwanger sei. In diesem Gespräch sollte es nun darum gehen, wie die Zeit bis zum Mutterschutz genutzt werden sollte und wann sie voraussichtlich wieder einsteigen würde. „Ihr Frauen braucht euch auch nicht zu wundern, dass euch keiner gerne anstellt!“, eröffnete er verärgert das Gespräch. Meine Kollegin war von dieser Reaktion sehr betroffen, zumal sie bei ihrer Einstellung deutlich kommuniziert hatte, dass in Zukunft noch ein Kinderwunsch bestehe.

Was meinen Sie: Hat dieser Arbeitgeber seine Emotionen unter Kontrolle?

Meist bewerten wir unsere Umwelt so, als wären wir der Mittelpunkt des Universums. Wie automatisiert beziehen

wir sämtliches Geschehen auf uns persönlich, wie auch im oben genannten Beispiel. Der Chef meiner Kollegin fühlte sich persönlich von ihrem Kinderwunsch enttäuscht.

Der angemessene und kreative Umgang mit Personalfragen gehört zum Berufsprofil eines selbstständigen Zahnarztes. Durch die oben geschilderte Reaktion fühlte sich meine Kollegin jedoch nicht nur als Zahnärztin, sondern auch als Frau herabgewürdigt.

Sind wir uns **unseres Selbst bewusst** und haben wir ein gesundes Selbstwertgefühl, dann sind wir in der Lage, **zwischen uns und anderen zu differenzieren**. Wir können dann **akzeptieren**, dass unser Gegenüber eine eigene Lebensgeschichte lebt, die sich mit all den Zielen, Vorstellungen, Wünschen und Problemen von unserer unterscheidet. Wir beziehen dann das Handeln unseres Gegenübers nicht automatisch auf uns und sind somit in der Lage, es anzuerkennen und im besten Fall sogar wertzuschätzen. Diese gedankliche Leistung schnell zu vollziehen, ist die Voraussetzung für einen wertschätzenden Umgang miteinander.

INFORMATION ///

Dr. med. dent. Carla Benz

Zahnärztin

Fakultätsmitglied der Fakultät Gesundheit

Department Zahnmedizin

Universität Witten/Herdecke

info@tigertanz.com

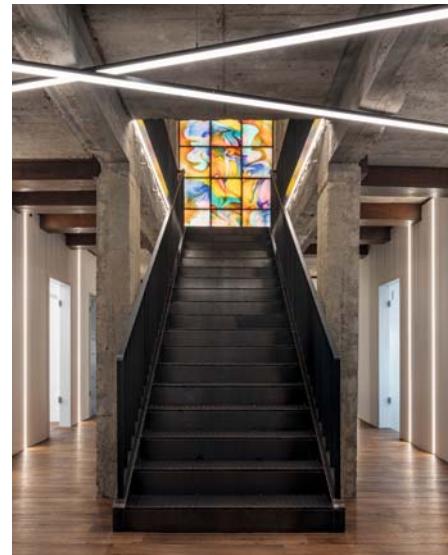
Infos zur Autorin



© Yevheniiia – stock.adobe.com



Praxisträume





Praxisrelevante Fragen zur Abrechnung

Im Folgenden beantworte ich aktuelle praxisrelevante Fragen zu Abrechnungsvorgängen von Teilnehmern meiner Online-seminare.

Frage 1:

„In einem von mir besuchten Abrechnungsseminar wurde vermittelt, dass für andersartige Versorgungen eine Gewährleistungsfrist von drei Jahren gilt. Meines Wissens sind es doch nur zwei Jahre nach § 136a SGB V. Was ist nun richtig?“

Antwort:

Meine Anfrage zu diesem Sachverhalt wurde von einer örtlichen KZV wie folgt beantwortet:

„Laut § 136 Absatz 4 SGB V übernimmt der Zahnarzt für Füllungen und die Versorgung mit Zahnersatz eine zweijährige Gewähr. Identische und Teilwiederholungen von Füllungen sowie die Erneuerung und Wiederherstellung von Zahnersatz einschließlich Zahnkronen sind in diesem Zeitraum vom Zahnarzt kostenfrei vorzunehmen. Ausnahmen hiervon bestimmen die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung und der Spitzenverband Bund der Krankenkassen. § 195 des Bürgerlichen Gesetzbuchs bleibt unberührt. Längere Gewährleistungsfristen können zwischen den Kassenzahnärztlichen Vereinigungen und den Landesverbänden der Krankenkassen und den Ersatzkassen sowie in Einzel- oder Gruppenverträgen zwischen Zahnärzten und Krankenkassen vereinbart werden. Gemäß Protokollnotiz zum § 4 der Anlage 6 zum BMV-Z vom 1. Juli 2018 besteht Konsens zwischen der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung und dem GKV-Spitzenverband, dass die Krankenkasse in begründeten Einzelfällen bei andersartigen Versorgungen und sogenannten Mischfällen (Nrn. 7d, 7e der Anlage 2 zum BMV-Z) ausgeführte prothetische Leistungen innerhalb von 36 Monaten nach der definitiven Eingliederung bei vermuteten Planungs- oder Ausführungsmängeln überprüfen lassen kann.“

Im Klartext heißt dies, dass die zweijährige Gewährleistungsfrist generell auch für andersartigen Zahnersatz oder Mischfälle gilt – nur bei begründeten Einzelfällen, in denen Planungs- oder Ausführungsmängel vermutet werden, kann die Krankenkasse im Folgejahr nach Ablauf der Gewährleistungsfrist eine Überprüfung bzw. Begutachtung verlangen.

Frage 2 (eines Zahntechnikers):

„Immer wieder werde ich von meinen Zahnarztkunden aufgefordert, Unterfütterungen bei Interimsprothesen im Rahmen der Gewährleistung kostenfrei zu erbringen. Ist dies in Ordnung –

müssen Unterfütterungen bei Interimsprothesen für den Patienten kostenfrei erbracht werden?“

Antwort:

In der ZE-Richtlinie 12 heißt es:

„In Fällen, in denen eine endgültige Versorgung nicht sofort möglich ist, kann ein Interimsersatz angezeigt sein. Dies gilt insbesondere bei fehlenden Frontzähnen und zur Sicherung der Bisslage.“

Häufig werden Interimsprothesen nach Extraktionen angefertigt, nach denen sich der Kiefer umbildet bzw. rückbildet. Zwangsläufig ergibt sich also die Notwendigkeit der Unterfütterung der Interimsprothese, die nichts mit einem Mangel der Prothese oder der Zahnarztleistung zu tun hat. Unterfütterungen sind medizinisch notwendige Leistungen, die einen Festzuschuss für den Patienten auslösen. Weder Zahnarzt noch Techniker müssen in diesem Fall umsonst arbeiten.

Wichtig ist wie immer die Aufklärung des Patienten im Vorfeld, nämlich dass Unterfütterungen aufgrund von Kieferveränderungen notwendig werden können und nicht als Gewährleistung zu erbringen sind. Leider erfolgen solche Aufklärungen selten bis gar nicht und es ist nicht einzusehen, warum ein Dentallabor umsonst arbeiten soll, nur weil die Praxis den Patienten nicht aufklärt.

In meinen Online-Seminaren bespreche ich viele problematische Abrechnungsfälle ausführlich. Bitte informieren Sie sich auf www.synadoc.ch über Termine und Konditionen meines Seminarangebots.

Gabi Schäfer
Infos zur Autorin



Infos zum
Unternehmen



INFORMATION ///

Synadoc AG

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



So effizient haben Labor und Zahnarzt noch nie zusammengearbeitet.



Mehr dazu:



Mit DentaMile von DMG ist der Einstieg in den 3D-Druck einfach wie noch nie. Unsere Lösungen vernetzen Partner in Praxis und Labor. Und eröffnen Ihnen vielfältigste Formen der Zusammenarbeit in individualisierbaren Workflows – für ein Mehr an Leistung am Patienten.
DentaMile: 3D wie ich es will!

 **DMG**

The logo for DMG (Dental Materials Group) features a blue square icon with a white diagonal lightning bolt symbol to its left, followed by the company name "DMG" in a bold, blue, sans-serif font.



FALLBERICHT

Restaurative Zahnheilkunde
als Teil eines interdisziplinären
Behandlungskonzepts

Seite 44



reingehört:

Interviews mit Zahnärzten und Menschen
aus der Dentalwelt.

PODCAST

Im Gespräch mit Dr. Kianusch Yazdani,
Zahnarzt und Vorsitzender
der Studiengruppe für Restorative
Zahnmedizin e.V.

Seite 48

36. DGZ-Jahrestagung

gemeinsam mit DGPZM und DGR²Z

Die DGR²Z ist als Verbundpartnerin der DGZ gemeinsam mit der DGPZM bei der Gestaltung der 36. Jahrestagung der DGZ vom 22.–24. September 2022 in Würzburg beteiligt. Das wissenschaftliche Programm mit dem Titel *Ästhetik ... ohne Kronen* mit hochkarätigen Referenten aus dem In- und Ausland hält für die Teilnehmenden viele praktisch umsetzbare Anleitungen für eine gelungene Ästhetik bereit. Dabei steht eine präventive, minimal-invasive und an der Schönheit natürlicher Zähne orientierte Zahnmedizin im Fokus. Weitere Infos unter: www.dgz-kongress.de

Quelle: DGR²Z

ISMI-Jahrestagung im Juni in Berlin



© Nauhi/Shutterstock.com

Unter der Themenstellung **Ceramic Implants – State of the Art** lädt die International Society of Metal Free Implantology e.V. (ISMI) am 24. und 25. Juni 2022 zu ihrer 6. Jahrestagung in das Hotel Dorint Kurfürstendamm nach Berlin ein. Renommierte Experten und Anwender aus dem In- und Ausland werden an beiden Kongresstagen mit den Teilnehmenden praktische Erfahrungen und aktuelle Trends beim Einsatz von Keramikimplantaten sowie biologische Aspekte der metallfreien Implantologie diskutieren. Die zweitägige Veranstaltung beginnt am Freitag zunächst mit verschiedenen Pre-Congress Angeboten. Mit der ISMI WHITE NIGHT – diesmal eine Schifffahrt auf der Spree – klingt in entspannter Atmosphäre der erste Kongresstag aus. Der Samstag steht dann ganz im Zeichen spannender Vorträge aus Wissenschaft und Praxis.

www.oemus.com • www.ismi-meeting.com



Itis-Protect®
Zum Diätmanagement
bei Parodontitis

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

„Bei chronischer Parodontitis hilft Itis-Protect: Reich an wertvollen Mineralstoffen, Spurenelementen und Vitaminen lindert Itis-Protect die Entzündung zuverlässig.“

Itis-Protect® wirkt bei Parodontitis

- ✓ 60 % Heilungsrate bei chronischer Parodontitis
- ✓ deutlicher Rückgang der Entzündung
- ✓ reduziert Parodontitis-bedingten Zahnerlust

ANWENDER-BEOBACHTUNG*

93%
der Teilnehmer
fühlten sich
sehr gut oder gut

61% weniger Leidensdruck
67% weniger empfindliche Zahnhäuse
63% weniger Verdauungsbeschwerden



Lebensmittel für besondere medizinische Zwecke (bilanzierte Diät).
Nicht zur Verwendung als einzige Nahrungsquelle geeignet. Nur unter ärztlicher Aufsicht verwenden.
* Recall Testphase 2021

Kostenloses Online-Seminar:
**Behandlungsresistente Parodontitis?
Hilfe von innen mit der Mikronährstofftherapie**

Termin: 08.06.
Anmeldung: hypo-a.de/paro

Restorative Zahnheilkunde

als Teil



Abb. 1:
Ausgangsbefund
(rechts lateral).

eines interdisziplinären Behandlungskonzepts

Ein Beitrag von Dr. Volker Breidenbach, Prof. Dr. Harald Eufinger, Stephan Uhlenbruch, Felix Rudolphi und Volker Brosch

FACHBEITRAG /// Manche Behandlungssituationen gehen über die restaurative und die rein kieferorthopädische Behandlung hinaus. In diesen Fällen ist ein interdisziplinäres und eng abgestimmtes gemeinsames Vorgehen von verschiedenen Disziplinen notwendig, um Patienten bestmöglich behandeln zu können. Der folgende Beitrag stellt eine solche interdisziplinäre Zusammenarbeit anhand eines Fallbeispiels vor.

Die kieferorthopädische Behandlung beschränkt sich heutzutage nicht nur auf die Behandlung von Kindern und Jugendlichen. Auch erwachsene Patienten prägen immer mehr das Patientenbild in der kieferorthopädischen Fachpraxis. Einfache Fälle – vor allem aus ästhetischen Gründen – werden dabei immer häufiger mit Alignern behandelt. Allerdings stoßen komplexe Ausgangsbefunde bei diesem Behandlungsinstrument schnell an ihre Grenzen. Das gilt insbesondere dann, wenn umfangreiche körperliche und spezielle Torquebewegungen einzelner Zähne erforderlich werden. Eine besondere Herausforderung stellt sich, wenn zur Erreichung eines individuell optimalen Behandlungsergebnisses ein abgestimmtes interdisziplinäres Vorgehen erforderlich ist.



Abb. 2: Situation nach Insertion der Lingualapparatur und des Distraktors sowie der chirurgischen Mobilisierung von 13. Bukkaler Teilbogen eingefügt zur Lückenöffnung und Vertikalentwicklung von Zahn 13.

2

Abb. 3: Nach komplikationsbedingt notwendiger Entfernung des Distraktors wurde eine abnehmbare Gaumennahterweiterungsapparatur eingefügt.

Abb. 4: Situation nach horizontaler Lückenöffnung Zahn 12.



3



4

Interdisziplinäres Arbeiten mit Lotsen

Die kieferorthopädische Behandlung erfordert oftmals ein interdisziplinäres Vorgehen zwischen dem Hauszahnarzt und dem Kieferorthopäden, um langfristig nachhaltige Behandlungsergebnisse zu erzielen. Damit dies erreicht werden kann, muss einer der behandelnden Zahnärzte – das kann sowohl der Kieferorthopäde als auch der Zahnarzt sein – die Rolle eines Lotsen einnehmen und den Behandlungsprozess koordinieren. Wie ein solches abgestimmtes Vorgehen erfolgen kann, soll im Folgenden verdeutlicht werden.

Patientenfall

Ein 40-jähriger Patient stellte sich in der Praxis mit der Bitte um Korrektur seiner Zahnfehlstellung vor. Eine erste allgemeine Diagnostik zeigte, dass bis auf eine bestehende Hypertonie keinerlei Auffälligkeiten vorlagen. Extraoral zeigte sich ein konkaves Profil mit ausgeprägter Nasolabialfalte. Skelettal lag ein dolichofacialer Wachstumstyp mit mesial-basaler Kieferrelation vor. Dazu korrespondierend wies der Patient einen oberen Schmalkiefer mit deutlich verkürzter Front bei Nichtanlage von Zahn 12, Hypoplasie von Zahn 22 und Hochstand von Zahn 13, diverse Drehstände im Unterkiefer und einen frontal offenen Biss bei Mesialbiss um ca. ¼ PB und beidseitigem Kreuzbiss im posterioren Bereich auf.



5



6

Abb. 5: Implantat Zahn 12 inseriert. Buccale Buttons zum Einsetzen von Vertikalelastics geklebt. **Abb. 6:** Situation nach Entfernung der Lingualapparatur und Einfügen des Zahnersatzes.

Behandlungsverlauf

Das interdisziplinäre Behandlungskonzept sah eine präprothetische Lückenöffnung für Zahn 12, die Kronenverbreiterung von Zahn 22, die Einordnung von Zahn 13, das Schließen des offenen Bisses sowie die Überstellung des Kreuzbisses vor. Zur Ausformung der Zahnbögen wurde eine vollständig individuelle linguale Apparatur (WIN, DW Lingual Systems) eingefügt. Die transversale Nachentwicklung des Oberkiefers sollte mittels eines transpalatalen Distraktors erfolgen.

Im Rahmen des chirurgischen Eingriffs wurde der Zahn 13 durch Knochenschwächung mittels Piezochirurgie mobilisiert. Nach komplikationsbedingt vorzeitiger Entfernung des Distraktors

wurde der Oberkiefer mit einer abnehmbaren Gaumennahterweiterungsapparatur nachentwickelt. Zur Lückenöffnung für Zahn 12 und zur Vertikalentwicklung von Zahn 13 wurde zunächst eine Locatelli-Feder eingefügt. Die weitere Ausformung der Zahnbögen erfolgte mit der üblichen Bogensequenz der Lingualapparatur. Nach der Lückenöffnung für Zahn 12 wurde ein Implantat (Roxolid, 2,9 mm, Straumann) inseriert. Zur perfekten Einstellung der oberen Incisivi wurde ein Stahlbogen mit Extratorque verwendet. Der frontal offene Biss konnte mittels intermaxillärer Gummizüge geschlossen werden. Vier Monate nach Insertion erfolgte bei noch laufender kieferorthopädischer Behandlung die Freilegung des Implantats mit Aufbringen der provisorischen Krone und Gingivaverlängerung an Zahn 12 sowie die Kronenverlängerung an Zahn 22.



7

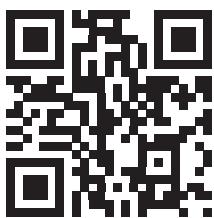


8

Abb. 7: Ausgangsbefund (Frontalansicht). **Abb. 8:** Endbefund (Frontalansicht).



Noch tiefer
einsteigen?



Hier gibt's mehr

Bilder



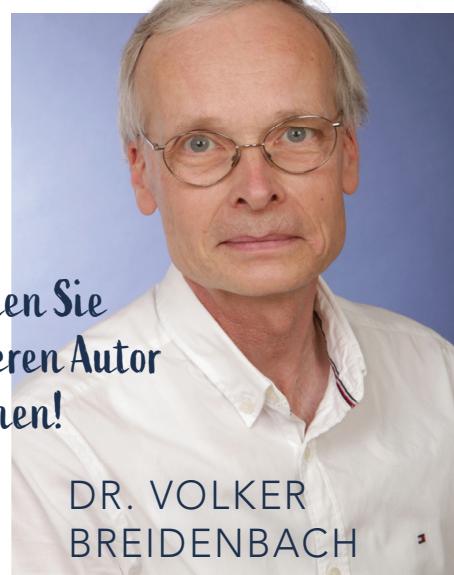
„Das vorliegende Behandlungsergebnis war in diesem Fall nur durch ein eng abgestimmtes und interdisziplinäres Vorgehen zwischen Kieferchirurgie, Kieferorthopädie, Implantologie und Prothetik und nicht zuletzt der außerordentlich guten Mitarbeit des Patienten möglich.“

Nach einer Gesamtbehandlungszeit von 23 Monaten konnte die festsitzende Apparatur entfernt und die definitive Restauration eingefügt werden (Krone und Veneer aus Zirkonzahn Prettau Dispersive Zirkon, Farbe A2, Zirkonzahn). Das Behandlungsergebnis wird in der Ober- und Unterkieferfront mit geklebten Retainern dauerhaft stabilisiert. Zur Stabilisierung der Transversalen ist für ca. ein Jahr das nächtliche Tragen einer Schiene erforderlich.

Fazit

Die hohe Behandlungsqualität wird durch den Vergleich des geplanten Setups mit dem erreichten Behandlungsziel anhand der nach dem Behandlungsabschluss angefertigten Modelle noch einmal deutlich. Das vorliegende Behandlungsergebnis war in diesem Fall nur durch ein eng abgestimmtes und interdisziplinäres Vorgehen zwischen Kieferchirurgie, Kieferorthopädie, Implantologie und Prothetik und nicht zuletzt der außerordentlich guten Mitarbeit des Patienten möglich.

Fotos: © Dr. Volker Breidenbach



Lernen Sie
unseren Autor
kennen!

DR. VOLKER
BREIDENBACH

Question & Answer

Herr Dr. Breidenbach, was reizt Sie als Kieferorthopäde an der Restaurativen Zahnheilkunde?

An der Restaurativen Zahnheilkunde reizt mich die zwingend notwendige kollegiale Zusammenarbeit sowie die Möglichkeiten, den eigenen Horizont stetig erweitern zu können und neue Denkmuster kennenzulernen.

Was sind Ihrer Ansicht nach wichtige Zutaten einer erfolgreichen interdisziplinären Zusammenarbeit in der Zahnmedizin?

Wichtige Zutaten sind das Verständnis für die Nachbardisziplinen und die fortlaufende Kommunikation, wobei die Koordination in der Hand eines Kollegen liegen sollte. Im Fachbeitrag sprechen wir deshalb von einem Lotsen, der Absprachen und Ähnliches koordiniert.

Wo stößt die ästhetische Kieferorthopädie an ihre Grenzen?

Die Grenzen der ästhetischen Kieferorthopädie liegen dort, wo es nicht um die Zahnstellung, sondern um die Zahnform geht.

INFORMATION //

Dr. Volker Breidenbach

Gemeinschaftspraxis Dr. Yvonne und
Dr. Volker Breidenbach | Castrop-Rauxel
www.dr-breidenbach.de

reingehört:

reingehört: Interviews mit Zahnärzten und Menschen aus der Dentalwelt.

„In der Zahnmedizin sind in den letzten Jahrzehnten wirklich Paradigmenwechsel vonstatten gegangen.“



© Dr. Kianusch Yazdani

Zahnarzt Dr. Kianusch Yazdani ist Inhaber der gleichnamigen Zahnarztpraxis in Münster und für zwei Jahre gewählter Vorsitzender der Studiengruppe für Restaurative Zahnmedizin e.V. Diese wurde 1976 mit dem Anliegen gegründet, einen ständigen Arbeitskreis für den fachübergreifenden Austausch unter Kollegen zu schaffen.

Die mehr als 130 Mitglieder der Studiengruppe treffen sich regelmäßig auf Tagungen, Fortbildungen und in externen Seminaren. Bestandteil des umfangreichen Fortbildungs- und Arbeitsprogramms sind die Themenbereiche Prophylaxe, Parodontologie, Endodontie und Implantologie.

In „reingehört“ berichtet Dr. Kianusch Yazdani über die Entwicklungen der (Restaurativen) Zahnheilkunde, über inhaltliche Tendenzen des Fachgebietes und darüber, wie die Studiengruppe für Restaurative Zahnmedizin e.V. Kurs auf die Zukunft nimmt – für eine weiterhin qualitativ hochwertige Zahnheilkunde.

Hier geht's zur **reingehört**-Folge mit
Dr. Kianusch Yazdani.

Dr. Kianusch Yazdani
Infos zur Person



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**



„Die perfekte Kombi
aus Erfahrung
und Fortschritt.“

Dr. Susanne Scharf
Zahnärztin in Jugenheim

Entdecken Sie Deutschlands Marktführer
für Zahnarzt-Software auf www.dampsoft.de



DAMPSOFT
Die Zahnarzt-Software

#whdentalwerk
f @ in ▶
video.wh.com

W&H Deutschland GmbH
t 08682 8967-0
office.de@wh.com, wh.com

Synea Fusion: Das effizienteste Winkelstück Deutschlands von W&H

2 zum
halben
Preis*

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

So steigern Sie die Patientenzufriedenheit



PRAXISMANAGEMENT /// Patientenzufriedenheit ist wichtig – sie zahlt auf den Behandlungserfolg, die Stimmung in der Praxis und den wirtschaftlichen Erfolg ein. Wie zufrieden Patienten mit ihrem Arzt sind, hängt in erster Linie vom Behandlungserfolg ab. Studien zeigen, dass die Patientenzufriedenheit zu 60 Prozent auch von der Betreuung vor und während der Behandlung, optimierten Praxisabläufen und dem Wohlfühlfaktor der Praxis abhängt.¹ Mit Lösungen wie Doctolib können Sie die Bedürfnisse und Erwartungen von Patienten an eine moderne Praxis erfüllen und so die Zufriedenheit steigern.



Sie möchten mehr darüber erfahren, wie Sie Patienten begeistern?
Vereinbaren Sie jetzt ein unverbindliches Beratungsgespräch unter doctolib.info/zwp

1. BEGEISTERN SIE PATIENTEN MIT DIGITALEN SERVICES

90 Prozent der Deutschen informieren sich online zum Thema Gesundheit² und knapp 60 Prozent nutzen bereits die Möglichkeit, ihre Arzttermine online zu buchen.³

Sind Sie bei doctolib.de vertreten, wird Ihre Praxis bei Google im vorderen Bereich erscheinen. Patienten erhalten detaillierte Informationen zu Praxis und Leistungsspektrum und können direkt online einen Termin buchen. Termine online verwaltung, d. h. buchen, verschieben oder absagen, ist ein digitaler Service, der Patienten ein individuelles Termin-Handling ermöglicht. Bei Doctolib wird bis zu jeder dritte Termin online gebucht, jeder zweite davon außerhalb der Sprechzeiten.⁴



2. KOMMUNIZIEREN SIE DIGITAL MIT IHREN PATIENTEN

Mit Doctolib werden Terminerinnerungen und Recalls automatisch versendet. Einen großen Mehrwert für Patienten bietet die digitale Warteliste. Patienten, die bereits einen Termin gebucht haben, werden informiert, wenn ein früherer Termin zur Verfügung steht, der direkt online gebucht werden kann. Besonders serviceorientiert ist eine Verspätungs-SMS, die bei längeren Wartezeiten mit einem Klick versendet wird. Damit zeigen Sie, dass Sie die Zeit Ihrer Patienten wertschätzen. Falls der Zahnarzt kurzfristig ausfällt, informieren Sie per SMS schnell und rechtzeitig Betroffene.

3. MEHR ZEIT FÜR PATIENTEN

Mit den digitalen Services von Doctolib bieten Sie Patienten nicht nur moderne und kundenfokussierte Angebote, sondern können administrative Zeitaufwände reduzieren, die Sie in die Behandlung Ihrer Patienten investieren können. Zufriedene Patienten sind die beste und günstigste Werbung für Ihre Praxis.

Im Podcast *What's up Doc?!* – *Sprechstunde mal anders* gibt Fabian Huber, Praxismanager in der Zahnarztpraxis FAMDENTAL, gemeinsam mit Moderator Dr. Dierk Heimann Tipps, wie man Patienten gewinnt und langfristig an die Praxis bindet. Reinhören lohnt sich:
doctolib.info/podcast-dental

INFORMATION ///

Doctolib GmbH
www.doctolib.info

Satte Rabatte auf Instrumente und Co.

Der Frühling ist da und alles blüht: Pflücken Sie sich jetzt die besten Preise aus der aktuellen NSK Aktion. Der japanische Dentalinstrumentenhersteller gewährt bis 30. Juni attraktive Vorteilspreise auf ausgewählte Produkte und hat einen bunten Strauß an Paketpreisen mit großem Sparpotenzial zusammengestellt.

4+1 Aktion: In der 4+1 Aktion verringert sich der Gesamtpreis des gewählten Instrumentenpakets um den Preis des günstigsten Instruments. In der Aktion enthalten ist auch die neue Z micro Turbine mit dem 100°-Kopfwinkel sowie das Z95L Winkelstück mit der Spray-Switch-Funktion.

Surgic Pro2: Als Einführungsaktion für die neue chirurgische Mikromotoreinheit Surgic Pro2 hat NSK ein tolles Sparpaket geschnürt, in dem das Osseointegrations-Messgerät Osseo 100+ enthalten ist, das per Bluetooth mit Surgic Pro2 verbunden wird.

Dentalhygiene und Prophylaxe: Wer über den Ausbau der Prophylaxe-Abteilung nachdenkt, kann unbesorgt investieren, denn in dieser Gerätekategorie sind Sparpakete zu haben: Das beliebte Prophylaxegerät Varios Combi Pro kann jetzt zusammen mit einem passenden Cart zur Geräteaufbewahrung erworben werden. In der aktuellen Aktionsbroschüre sind alle Angebote übersichtlich zusammengefasst. Jetzt schnell reinsehen und Vorteilspreise sichern!

Infos zum
Unternehmen



Aktionsbroschüre

NSK Create it

Aktionsangebote
Frühjahr / Sommer

MÄRZ BIS JUNI 2022

JETZT RABATTE UND
PAKETPREISE SICHERN:
4+1 Aktionsangebote bei Instrumenten
der Ti-Max X und Z sowie Is-Max Serien
Prophylaxe-Aktionspakete
Chirurgie-Aktionspakete
UND VIELES MEHR

NSK Europe GmbH

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

BRILLIANT EverGlow®

Nehmen Sie einfach drei oder mehr – ganz nach Bedarf



→ Daily Business?

Drei Farben genügen für einfach gute Ergebnisse

→ Knifflige Frontzahnsituation?

Das modulare Farbsystem trifft immer den richtigen Ton

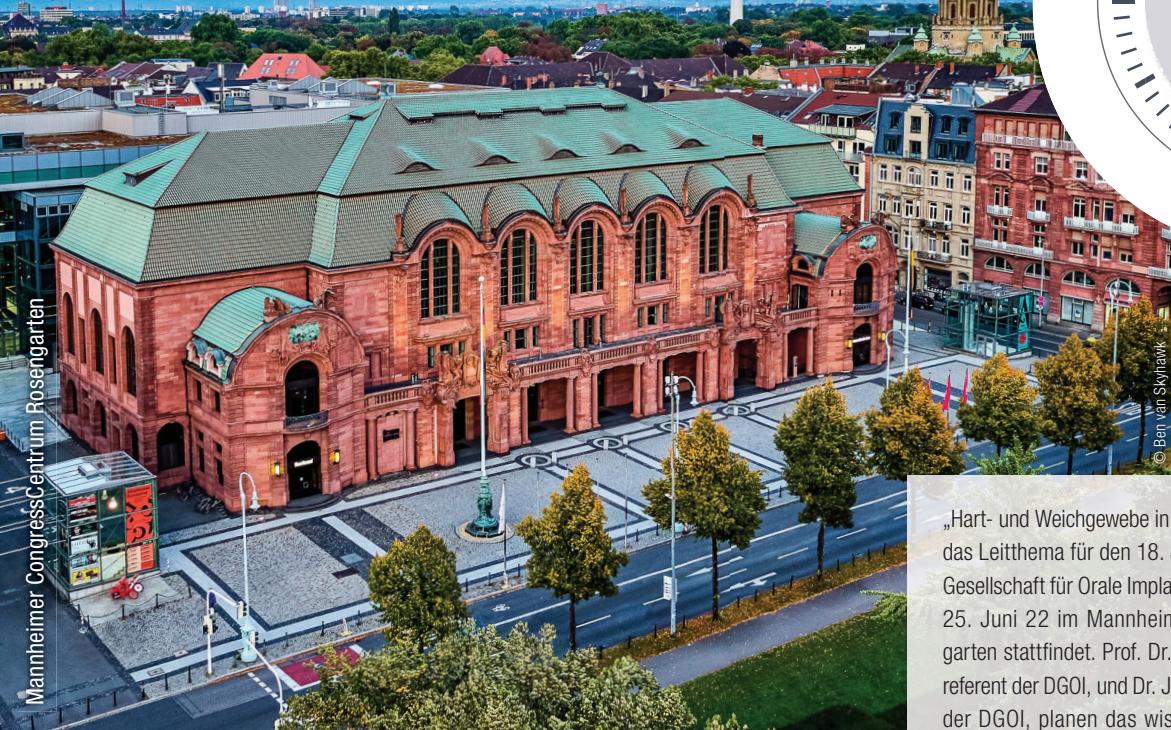
→ Tempo-Fans oder Farb-Künstler?

Mit BRILLIANT EverGlow gelingen immer effiziente und ästhetische Restaurationen

info.de@coltene.com | everglow.coltene.com

 COLTENE

DGOI-Jahreskongress mit innovativem Q&A-Format



ANZEIGE



„Hart- und Weichgewebe in der täglichen Praxis“ – so lautet das Leithema für den 18. Jahreskongress der Deutschen Gesellschaft für Orale Implantologie (DGOI), der am 24. und 25. Juni 22 im Mannheimer CongressCentrum Rosengarten stattfindet. Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets, Fortbildungssreferent der DGOI, und Dr. Jan Klenke, Beisitzer im Vorstand der DGOI, planen das wissenschaftliche Programm mit dem Ziel, die Kollegen auf den neusten Stand der Technik und Wissenschaft im Bereich Augmentationen zu bringen. Die Teilnehmenden erwarten ein spannendes Event mit mehr als 25 hochkarätigen Referenten, ein Expertentalk, das innovative Vortragsformat „15-Minutes-One-Question“ und das Forum „Junge Implantologen“ für Beginner und Studierende. Außerdem stehen am Freitagmorgen in Kooperation mit Industriepartnern zehn unterschiedliche Workshops mit Hands-on-Trainings zur Auswahl. Am Freitagabend werden die „Wellenbrecherinnen“ als Special Guests erwartet. Bei ihrem besonderen Vortrag „3000 Meilen übers Meer“ geht es um Teambuilding. Damit garantiert der 18. DGOI-Jahreskongress klare Aussagen zu Methoden, Materialien und zur praktischen Anwendbarkeit ebenso wie einen fundierten wissenschaftlichen Hintergrund.

Infos zur Fachgesellschaft



Infos zur Person Dr. Jan Klenke



Infos zur Person Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets



DGOI – Deutsche Gesellschaft
für Orale Implantologie e.V.

Tel.: +49 7251 618996-0 • www.dgoi.info

Unterkieferprotrusions-schiene als abrechenbare Zweitlinientherapie

Seit dem 1. Januar 2022 gehören Respire Unterkieferprotrusionsschienen (UKPS) von Whole You™ als Zweitlinientherapie in den Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenkassen und können über diese abgerechnet werden. Mit der Entscheidung des Gemeinsamen Bundesausschusses, die Behandlung schlafbezogener Atmungsstörungen mit UKPS in den Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenkassen aufzunehmen, rückt die zahnärztliche Schlafmedizin in den Fokus von Praxen und Patienten. Schlafbezogene Atmungsstörungen, zu denen auch das weitverbreitete habituelle Schnarchen und die Schlafapnoe gehören, wurden in der Regel bisher von Schlafmedizinern mit einer Überdrucktherapie (CPAP) durch eine Nasenmaske behandelt. Kann diese Therapie nicht erfolgreich durchgeführt werden, steht für gesetzlich versicherte Patienten die UKPS-Behandlung als sogenannte Zweitlinientherapie zur Verfügung. Grundsätzlich gilt dabei: Ärzte und Zahnärzte müssen die Versorgung mit einer UKPS immer interdisziplinär durchführen, patientenindividuell und nach Ausschluss zahnmedizinischer Kontraindikationen. Leistungen zur Diagnostik und Therapie mit einer UKPS sind immer Zahnmedizinern vorbehalten. Nur sie können feststellen, ob das Gebiss des Patienten für diese Therapie geeignet ist. Wird ein Patient mit leichter oder mittlerer Schlafapnoe zur zahnärztlichen Weiterbehandlung überwiesen, erfolgt immer ein klinischer Befund. Die eigentliche Behandlung mit der UKPS ist also grundsätzlich zahnärztliche Aufgabe.



Permadental GmbH
Tel.: +49 2822 7133022
www.permadental.de

BEGINN EINER NEUEN AERA

IHRE PREISVERGLEICHS- UND BESTELL-
PLATTFORM FÜR DENTALPRODUKTE

NEUES
DESIGN

... UND DAS IST ERST
DER ANFANG!

aera-online.de

AERA

Dentalprodukte?

Bestell ich sie bei AERA

Einfach, schnell, sicher bestellen

Lagerlösung Lager
„Jeicht“ Lagerung Lager L



DAMPSOFT plant Teilnahme an Dentalmessen

„Die Zeichen stehen gut, dass wir uns im Herbst 2022 wieder persönlich unter das Fachpublikum mischen können“, so Janosch Greifenberg, geschäftsführender Gesellschafter der DAMPSOFT GmbH. Derzeit plant der Hersteller für Zahnarzt-Software die Teilnahme an den Messen Fachdental Leipzig und Südwest sowie id infotage dental Frankfurt am Main. Während der vergangenen zwei Jahre, die im Schatten der Coronapandemie standen, hat DAMPSOFT erfolgreich auf digitale Messen und Veranstaltungen gesetzt, aber immer betont, dass der direkte Kontakt und der persönliche Austausch dadurch nicht zu ersetzen seien. „Wir wollen wieder näher an Praxisgründern, Interessierten und unseren Kunden sein – natürlich immer mit Bedacht auf deren Gesundheit und die unserer Mitarbeiter“, so Greifenberg. Der gesamte Messeauftritt wird entsprechend den hohen Hygienemaßstäben neu gestaltet. Die Besucher sollen in sicherer wie entspannter Atmosphäre den fachlichen Austausch genießen sowie die Produktneuheiten und Messeangebote für das digitale Praxismanagement entdecken können. Mehr erfahren: www.dampsoft.de

Infos zum Unternehmen



DAMPSOFT GmbH • Tel.: +49 4352 9171-16 • www.dampsoft.de

Endomotor-Workshops mit deutschlandweiten Stationen

Nach einem erfolgreichen Start der Jeni Citytour 2021 schickt COLTENE den Endo-Motor CanalPro Jeni erneut auf Reisen. Das Assistenzsystem macht an unterschiedlichen Stationen in ganz Deutschland Halt und gibt Zahnärzten die Möglichkeit, sich den Motor vorführen zu lassen und selbst zu testen. Es stehen halbtägige Workshops oder ganztägige Seminare mit attraktiven Rahmenprogrammen zur Wahl. 13 Termine wurden bereits bekannt gegeben, weitere werden noch folgen. Alle Workshops



stellen unter anderem den Endo-Motor CanalPro Jeni vor, der selbstständig durch die Behandlung navigiert. Dabei kann aus einer Reihe bewährter NiTi-Feilensysteme, die speziell für den Einsatz im Jeni-Move einprogrammiert sind, gewählt werden.

Durch die Doctor's Choice Funktion ist aber auch der flexible Einsatz mit individuellen Feilensequenzen möglich. Der Anwendende arbeitet von koronal bis apikal mit leichtem Druck beständig voran, während der Motor über den Bewegungsablauf entscheidet. Dank

komplexer Algorithmen kann die Software im Millisekunden-Takt die variablen Feilenbewegungen steuern, indem sie Rotationsbewegungen sowie Drehzahlen über die Rückkopplung von Stromintensität, Drehmoment und Feilenstress regelt. Die Behandlung wird so sicherer, effizienter und verblüffend einfach. Für die halbtägigen Workshops werden fünf Fortbildungspunkte vergeben, für die Ganztages-Workshops neun Fortbildungspunkte. Eine Übersicht zu allen Terminen finden Interessierte unter: www.events.coltene.com



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

minilu macht ZFAs zu Wissens-Champions

Ganz bequem online weiterbilden und damit einen echten Wissensvorsprung für den Praxisalltag sichern – das gelingt mit der minilu Academy. Das Online-Depot minilu.de versteht sich als beste Freundin aller Praxismitarbeiter und steht der Praxis auch in Sachen Fortbildung kompetent zur Seite. Die minilu Academy bietet hilfreiches Wissen für den Praxisalltag, das Praxisteam wirklich weiterbringt. In kostenlosen Live-Webinaren vermitteln erstklassige Referenten Expertenwissen zu topaktuellen Themen. So können Praxismitarbeiter mit dem erworbenen Wissen im Patientengespräch punkten und erwerben zudem praktisch anwendbares Know-how zu speziellen Produkten und ihrer Anwendung. Bei einem Großteil der Webinare gibt es für die Teilnahme auch die begehrten Fortbildungspunkte. Vergangene Webinare lassen sich im On-Demand-Bereich jederzeit kostenlos abrufen. Weitere Informationen unter: www.miniluacademy.de



minilu GmbH
hallo@minilu.de • www.minilu.de



Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

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

Narval™ CC Schlafschiene. Die einfachste Alternative.



Jetzt entdecken
resmed.com/narval-schlafschiene



Integrative Oralmedizin (IOM):

WARUM INTEGRATIV UND NICHT BIOLOGISCH?

Ein Beitrag von Dr. Dr. Johann Lechner

Die moderne Endodontie stoppt und beseitigt den biologischen Zerfall der Zahnnerven und ersetzt das gangränöse Gewebe mit einer Wurzelfüllung. Damit kann der Zahn als biologische Struktur erhalten werden, ohne dass die Extraktion in das Kausystem integriert wird. Da stellt sich die Frage: Gehört eine Endo-Behandlung zur Biologischen oder Integrativen Zahnheilkunde?

Eine Endo-Behandlung ist dann erfolgreich, wenn der Patient von seinen Schmerzen befreit wird und keine radiologischen Auffälligkeiten auftreten. Problematisch ist aber, dass obligat beteiligt Anaerobier beim biologischen Zerfall hochtoxische Stoffwechselprodukte (H2S) freigesetzt werden – sogenannte biogene Amine. Ist der biologische Behandlungsprozess des Endo-Zahnerhalts damit Teil der Biologischen Zahnheilkunde?

Die Integrative Oralmedizin sieht durch das Röntgen und in der Belastbarkeit des Endo-Zahns allerdings keinen Beweis für die Toxin-Freiheit! Die IOM stellt die biologisch-bakterielle Toxin-Belastung durch den avitalen Zahn an erste Stelle und vertritt eine datenbasierte Innenperspektive mittels der Messung dieser Toxine. Eine einfache semiquantitative Chairside-Messung der SH2-Konzentrationen von Thioether und Mercaptanen am Endo-Zahn mit OroTox® zeigt, ob dieser mit niedrigen oder hohen Toxin-Ausgasungen erhaltungswürdig ist.

Ein blockierter Mitochondrienstoffwechsel sowie eine reduzierte ATP-Synthese in der Atmungskette sind die Folge eines oralmedizinischen Problems, dem eine integrative Betrachtung zur Gesamtgesundheit folgen muss. Unsere Untersuchungen mit OroTox® zeigen, dass die Endotoxine die ATP-Verfügbarkeit innerhalb von nur 24 Stunden um über 20 Prozent mindern. Allerdings hat der Patient diese Toxin-Quelle nicht nur über Stunden, sondern seit Jahren im Mund! Die Integrative Oralmedizin stellt dementsprechend die individuelle Beurteilung des Zahns mit OroTox® und einer patientenbezogenen Bestimmung von ATP-Aktivität und immunologischer Sensibilisierung durch Endotoxine in den Mittelpunkt. Für beide Messungen stehen der IOM die Labore IMD Berlin und Lab4More (München) zur Verfügung.

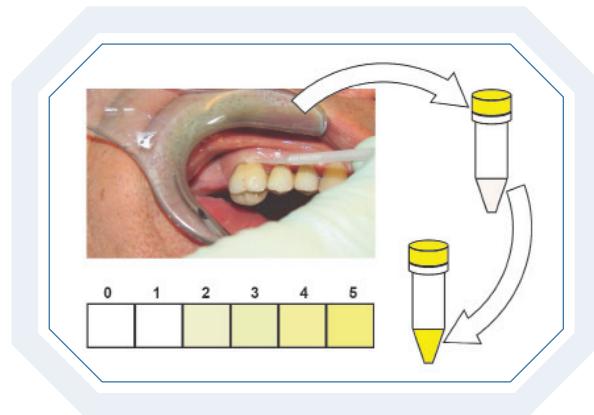
Ausblick: Die nächste Kolumne widmet sich chronisch-toxikologischen, chronisch-immunologischen sowie unterschwellig Zytokin-Dysregulationen.



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



Die OroTox-Skala erfasst den Grad an Schwefeltoxinen – von kein Nachweis (0) bis äußerst stark (5).



Dr. Dr. (PhD-UCN) Johann Lechner
Praxisklinik Ganzheitliche ZahnMedizin, München • www.dr-lechner.de

„The future is now“: Multithematische Onlineseminare

Nach dem Vorjahreserfolg mit fast 4.000 zufriedenen Teilnehmern startet DIE ZA mit einer neuen kostenlosen Onlineseminar-Reihe in das Jahr 2022. Seit vielen Jahren in der Branche mit ihrem Fortbildungsprogramm etabliert, setzt DIE ZA in diesem Jahr auf ein innovatives Konzept: Jedem Thema wird ein ganzer Monat gewidmet. Teilnehmer können sich auf Bereiche wie Natur, Abrechnung oder Alignertherapie freuen. Darin werden Inhalte wie natürliche Dentalprodukte, Details zu BEMA, GOZ und den neuen PAR-Richtlinien sowie Tipps zur Beratung und Behandlung mit der Alignertherapie vermittelt. Interessierte erwarten erfahrene Referierende, u.a. Dr. Anne Heinz, ZA-Markenbotschafterin und Inhaberin einer Märchenkinderzahnarztpraxis, Regina Granz, Expertin für Abrechnungsthemen, und Dr. Susanne Woitzik, die den Teilnehmern das ZA-Factoring näherbringt.



Infos zum Unternehmen



Die kostenlosen Online-Seminare
können Interessierte hier buchen:
www.die-za.de/seminarkalender

Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft AG · Tel.: +49 211 5693-373 · www.die-za.de

Bis zu 55 Prozent sparen bei der NETdental Prophylaxewoche



Der Wonnemonat Mai bringt nicht nur die Natur zum Sprießen, sondern lässt bei NETdental, der ersten Adresse beim Onlinekauf von zahnärztlichem Verbrauchsmaterial, die Preise purzeln: Die Prophylaxewoche vom 16. bis 22. Mai 2022 steht ganz im Zeichen von „Alles neu macht der Mai“. Mit frischen Frühlingsangeboten zur Karies- und Parodontosevorbeugung sowie Mundhygiene lockt die Aktionswoche bei NETdental alle Präventionsspezialisten in den intuitiven Onlineshop: Ob Materialien zur Fluoridierung und Desensibilisierung, Polierer, Instrumentenaufsätze, Bleaching-Artikel oder Airpolishing-Geräte – alle Aktionsartikel finden sich hier auf einen Blick und mit satten Rabatten von bis zu 55 Prozent.

Bei NETdental wird jeder fündig: Das Unternehmen führt sowohl Premiumhersteller als auch günstige Alternativen. Einfache Bestellung, kompetente Beratung, attraktive Preise und ein zuverlässiger 24-Stunden-Lieferservice –

so einfach ist das!

NETdental GmbH

Tel.: +49 511 353240-0
shop.netdental.de

Infos zum
Unternehmen



MATERIAL- MANAGEMENT UND QM:

„Das Vorrats-Update ist unser Tool der Wahl“



PRAXIS BACKSTAGE /// Susann Frege ist in der Praxis Dr. Düchting im nordrhein-westfälischen Heiligenhaus als Praxismanagerin tätig. Im Praxis Backstage-Beitrag verrät die Gesundheitsökonomin, wie sie das Vorratshaltungsmanagement in der Praxis effektiv erneuert hat.



Hinter den Kulissen mit **Susann Frege**, Gesundheitsökonomin und Praxismanagerin in der Praxis Dr. Düchting in Heiligenhaus.



Susann Frege
Infos zur Person



Ungenutzte Produkte verstauben in den Vorratsschränken und das gesuchte Material ist einfach nicht auffindbar... Weil uns das als Praxisteam immer wieder wertvolle Zeit gekostet hat, war eine Neuaufstellung in Sachen Materialmanagement der richtige Weg. Um dauerhaft Ordnung in unsere Vorräte zu bringen, haben wir das Vorrats-Update für uns entdeckt. In einem Turnus von vier bis sechs Monaten nehmen wir uns bewusst einen Tag Zeit, um unsere aktuellen Arbeitsabläufe mit den Gegebenheiten im Materialmanagement abzulegen.

Dabei wird das ganze Team involviert, vom Azubi bis zum Zahnarzt. Im Vorfeld sammeln wir relevante, materialintensive Arbeitsabläufe in einer digitalen Liste, auf die von jedem Arbeitsplatz aus zugegriffen werden kann. Am Tag des Updates hinterfragen wir unsere Arbeitsabläufe kritisch: Wie funktioniert der Materialkreislauf, wo lagern die Materialien, sind sie leicht zugänglich und werden sie den Herstellerangaben entsprechend korrekt gelagert? Sind die Angaben im QM und in der Dokumentation korrekt oder haben sich seit dem letzten Update Änderungen ergeben? Manchmal reicht schon ein neues Verpackungsdesign, um für Verwirrung und Fehlplatzierungen zu sorgen.

Durch unser Vorrats-Update prüfen wir zum einen die Lagerflächen auf Sauberkeit, Ordnung und korrekte Lagerbedingungen. Zum anderen ist es aber auch ein Check unserer Organisation rund um Material und Vorratshaltung. Mit wenigen Klicks kann die Praxismanagerin anhand von Lieferscheinen oder Bestellübersichten Daten zum Verbrauch einzelner Materialien und zur Preisentwicklung generieren. Wir nutzen unser Vorrats-Update auch dazu, die Preise der berechenbaren Materialien neu zu kalkulieren und Preisvergleiche anzustellen.

Für unser praxisinternes QM-System liefert das Vorrats-Update wichtige Erkenntnisse zur Aktualität und Vollständigkeit von Checklisten, Arbeits- und Verfahrensanweisungen, Hygieneplan und Gefahrstoffverzeichnis. Neue Materialien können so zeitnah ins System eingepflegt werden. Auch bei bereits genutzten Materialien lohnt es sich, die Sicherheitsdatenblätter und Gebrauchsanweisungen auf Aktualität zu prüfen (Versionsnummer beachten). Zu guter Letzt können Barcodes ggf. erneuert und Bestellisten aktualisiert werden. So wird bei der Dokumentation nach MDR nichts vergessen.

Wir verbinden mit dem Vorrats-Update drei erfolgsrelevante Praxisbereiche: die Patientenbehandlung, das Materialmanagement sowie das Qualitätsmanagement.

Um unser optimiertes Lager- und Materialmanagement im Praxisalltag lebendig zu halten, benennen wir Lagerverantwortliche, dokumentieren den Status quo mit Fotos und Lagerplänen und nutzen Teamsitzungen, um bei Neuerungen alle Teammitglieder zu informieren. Als Praxismanagerin hole ich mir durch das Vorrats-Update Feedback von allen Teammitgliedern zum Materialsortiment ein: Stimmen Qualität, Verarbeitungskomfort und Preis-Leistungs-Verhältnis oder können wir den Workflow durch Materialalternativen verbessern?

Ein Tipp: Beim Vorrats-Update bewusst nachhaltige Optionen in Betracht ziehen, z.B. rechtskonforme Aufbereitung statt Einmalprodukte, Recyclingmaterialien sowie Sammelbestellungen, um Geldbeutel und Umwelt zu schonen.

CaviTAU®
LIVE
erleben

VC^{AVI}TAU[®]
TRANSALVEOLAR ULTRASOUND SONOGRAPHY

- Hilfe beim Lokalisieren von Entzündungsherden im Kiefer.
- Modernste Ultraschalltechnologie ohne Strahlenbelastung.
- Sicherung Ihres Implantaterfolges und der Gesundheit Ihrer Patienten.

MADE IN GERMANY

Jetzt für das
3-TAGE
LIVE-OP-SEMINAR
anmelden &
CaviTAU® selbst
ausprobieren:



Kontakt:
contact@cavitaude.de

Mehr Informationen:
www.cavitaude.de

Neue Behandlungseinheit für mehr Individualität, Design und Komfort im Praxisalltag

Ein Beitrag von Edwin Fieseler



AUSSTATTUNG /// Die KaVo uniQa definiert einen neuen Meilenstein im Segment der Behandlungseinheiten und bestimmt eine neue Premium-Kompaktklasse. Armin Imhof, CTO Behandlungseinheiten & Instrumente bei KaVo, und Jürgen Hinderhofer, Designer und Geschäftsführer von SLOGDESIGN, erklären im folgenden Interview, was genau es damit auf sich hat und warum die KaVo uniQa ihrem Namen alle Ehre macht.



Armin Imhof (rechts im Bild), Chief Technical Officer von KaVo, und Jürgen Hinderhofer, Designer & Geschäftsführer von SLOGDESIGN, diskutieren im moderierten Gespräch, was genau die neue KaVo uniQa einzigartig macht.

Noch nicht sattgesehen?



Hier geht's zum
Video.



Bei der neuen KaVo uniQa ist der Name Programm – das Thema Einzigartigkeit steht prägnant im Fokus. Auf was bezieht sich dieser Unikatsanspruch?

Armin Imhof (AI): Vor allem auf einen wesentlichen Aspekt: Wir haben mit der uniQa das bis dato gültige Premiumniveau ins Mittelpreissegment geholt. Viele der Features unserer neuen Behandlungseinheit gab es bisher nur im Hochpreissegment. Daher besetzen wir mit der uniQa eine neue Klasse, die Premium-Kompaktklasse. Darüber hinaus bestimmen vier Aspekte maßgeblich den unverwechselbaren Charakter der uniQa: Der Patientenstuhl, die Hygienefunktionen, die Touch-Bedienung und natürlich das Design mit seiner klaren, kompakten Formensprache. Und selbstverständlich stand auch der

KaVo-typische Workflow im Mittelpunkt, denn KaVo-Kunden sollen sich auch in der neuen uniQa wiederfinden. Das Gesamtpaket ist schlicht einzigartig – technologisch wie aus Designsicht. Zusätzlich lässt sich die uniQa individualisieren und wird so zum passenden Unikat einer jeden Praxis.

KaVo ist bekannt für seinen Fokus auf Ergonomie und Design. Wie funktioniert das Zusammenspiel zwischen beiden bei der neuen uniQa – vor allem auch unter dem Aspekt der Individualisierung?

Jürgen Hinderhofer (JH): Ermüdfreies, konzentriertes Arbeiten an der Behandlungseinheit steht und fällt mit einem gelungenen Ergonomiekonzept, das gewisse Flexibilität für persönliche Ansprüche und Gegebenheiten lässt. Gerade die individuellen Einstellmöglichkeiten und die Optimierung der Greifräume sind dabei wichtig. Der Patientenstuhl spielt dabei ebenfalls eine zentrale Rolle – er ist kompakt, gibt viel Beinfreiheit und ermöglicht eine rückenfreundliche Körperhaltung. Zudem haben wir auf eine smarte Designevolution Wert gelegt. Alles in allem glauben wir, dass es uns mit der KaVo uniQa gelungen ist, eine Behandlungseinheit zu präsentieren, an der man sich einfach wohlfühlen kann.

Was unterscheidet „eine echte KaVo“ wie die uniQa von anderen Behandlungseinheiten?

AI: Überragende Ergonomie in ihrer schönsten Form bringt es für mich auf den Punkt: Die KaVo uniQa ist ein Premiumarbeitsgerät, das auch noch phänomenal gut aussieht. Diese zwei Ausprägungen, Ergonomie und Design, sind für mich grundsätzlich die Hauptunterscheidungsmerkmale einer KaVo Behandlungseinheit.

JH: Es sind die durchdachten Details und ein hohes Maß an Funktionalität, die den Unterschied ausmachen und dadurch auch intuitives Arbeiten an der uniQa ermöglichen. Und auch der Grad an Kompaktheit, den wir für maximale Ergonomieverbesserung erreicht haben, ist einzigartig. Ich denke, dass wir beispielsweise bei Elementen wie dem Parallelogrammstuhl und der Bodenplatte eine neue Benchmark geschaffen haben. Die Reduzierung der Abmaße hat wirklich Großes bewirkt.



Was hat Ihnen persönlich während der Entwicklung am meisten Freude bereitet?

Al: Zu sehen, wie sich das Projekt Jahr für Jahr entwickelt, war einfach toll. Aber am meisten gefreut hat mich, dass die uniQa heute fast nahezu identisch aussieht wie auf dem ersten Entwurf! Das ist eine supertolle Leistung und ein Beweis dafür, dass wir uns die richtigen Ziele gesetzt haben und auf dem richtigen Weg waren und sind.

JH: Stimmt. Und das gab uns als Designteam die Möglichkeit, sehr konzentriert und konsequent am Produkt weiterzuarbeiten. Mir persönlich hat die hohe Akzeptanz Freude bereitet und der offene, konstruktive Austausch zwischen den KaVo-Entwicklern, dem KaVo-Produktmanagement und uns Designern. Wirklich klasse.

Das klingt nach echter Teamleistung. Sie arbeiten beide schon seit vielen Jahren für KaVo – Was fasziniert Sie nach wie vor?

Al: Wir tragen mit unserer Arbeit einen Teil zur Gesundheit und Lebensqualität der Menschen sowie zu einem gesunden, strahlenden Lächeln bei – was gibt es Schöneres? Wir dürfen für einen Premiumhersteller mit tollen Produkten arbeiten. Gerade die Behandlungseinheiten als Herzstück der Praxis verleihen diesen Themen Ausdruck. Hinzu kommt seit einigen Jahren zunehmend der Designaspekt, der mir persönlich große Freude macht. Eine Behandlungseinheit ist ein Arbeitsgerät, aber als Designelement besitzt es auch eine große Emotionalität – fast wie ein Möbelstück.

JH: Im Zentrum unseres Tuns steht immer der Mensch. Das heißt die Verbesserung der Behandlungsqualität, der Arbeitsabläufe, der Ergonomie. Unser Team brennt für Medizintechnik – und gerade die Mischung aus jungen und erfahrenen Kollegen bringt eine spannende Dynamik, die zu innovativen und sehr reifen Lösungen führt. Die Branche begeistert uns!

Weitere Informationen zu KaVo uniQa unter www.kavo.com



Infos zum Unternehmen

Die KaVo uniQa Highlights

Ergonomischer Patientenstuhl

In sportlich-kompaktem Design, ergonomisch perfektioniert für Behandler und Patienten.

Effizientes Arztelelement

Berührend einfach durch das intuitive Bedienkonzept für zeitsparende und reibungslose Behandlungsabläufe.

Interaktive Patientenkommunikation

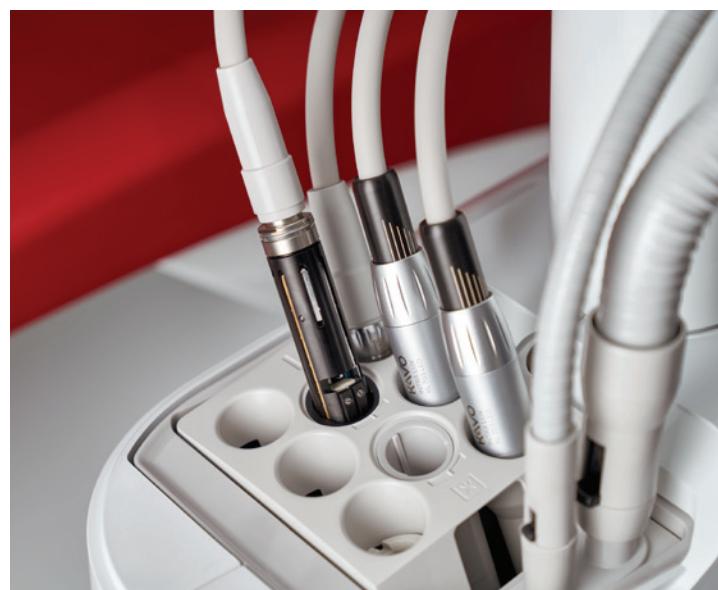
Anzeige und Patientenkommunikation auf hochauflösenden Screens, integrierte Datenschnittstellen für den einfachen Zugriff auf Patientendaten bzw. autark über CONNECTbase.

Hygiene effizient automatisiert

Integrierte Spülprogramme zur zeitsparenden, automatisierten Reinigung und Desinfektion.

Integrierte Endodontie- und Chirurgiefunktion

Drei verschiedene Modi zur Feilensteuerung und eine erweiterbare Feilendatenbank sowie ein kleiner leichter Chirurgiemotor plus integrierte Kochsalzpumpe.





Um alle Ihre Patienten individuell behandeln zu können, bieten wir Ihnen eine breite Auswahl Ultracain®-Lokalanästhetika in verschiedenen Darreichungsformen an.



Gemeinsam schreiben wir die Geschichte weiter

Ultracain® – weil jeder Patient besonders ist



Ultracain® D-S forte 1:100.000



Ultracain® D-S 1:200.000



Ultracain® D ohne Adrenalin

Ultracain D-S 1:200.000 1,7 ml/2 ml/20 ml, 40 mg/ml/0,006 mg/ml Injektionslösung; Ultracain D-S forte 1:100.000 1,7 ml/2 ml/20 ml, 40 mg/ml/0,012 mg/ml Injektionslösung; Ultracain D ohne Adrenalin 1,7 ml/2 ml, 40 mg/ml Injektionslösung

Qualitative und quantitative Zusammensetzung: Wirkstoff: *Ultracain D-S/Ultracain D-S forte*: Articainhydrochlorid, Epinephrinhydrochlorid (Adrenalinhydrochlorid). 1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid u. 0,006 mg/0,012 mg Epinephrinhydrochlorid. *Ultracain D ohne Adrenalin*: Articainhydrochlorid, 1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid. Sonstige Bestandteile: *Ultracain D-S/Ultracain D-S forte*: Natriummetabisulfit, Natriumchlorid, Wasser f. Injektionszwecke. *Ultracain D-S/Ultracain D-S forte 1,7 ml zusätzl.*: Salzsäure 10 %, Natriumhydroxid. *Ultracain D-S/Ultracain D-S forte 20 ml zusätzl.*: Methyl-4-hydroxybenzoat (Paraben, E 218), Salzsäure 10 %. *Ultracain D ohne Adrenalin*: Natriumchlorid, Wasser f. Injektionszwecke, Natriumhydroxid, Salzsäure 36 %. **Anwendungsgebiete:** *Ultracain D-S*: Routinemenge mit komplikationsfreie Einzel- u. Reihenextraktionen, Kavitäten- u. Kronenstumpfpräparationen. *Ultracain D-S forte*: schleimhaut- u. knochenchirurg. Eingriffe, d. e. stärkere Ischämie erfordern, pulpenchirurg. Eingriffe (Amputation u. Exstirpation), Extraktion desmodont, bsw. frakt. Zähne (Osteotomie), länger dauernde chirurg. Eingriffe, perkutane Osteosynthese, Zystektomie, mukogingivale Eingriffe, Wurzel spitzenresektion. *Ultracain D ohne Adrenalin*: Lokalanästhetikum z. Infiltrations- u. Leitungsanästhesie i. d. Zahnhelkunde, eign. sich v. a. für kurze Eingriffe a. Pat., d. aufgrund bestimmt Erkrankungen (z. B. Herz-Kreislauf-Erkrankungen o. Allergie geg. d. Hilfstoff Sulfit) kein Adrenalin erhalten dürfen sowie z. Injektion kleiner Volumina (Anwendung in der Frontzahnregion, i. Bereich d. Gaumens).

Gegenanzeigen: *Ultracain D-S/Ultracain D-S forte*: Überempf. geg. Articain (o. and. Lokalanästhetika vom Amid-Typ), Epinephrin, Natriummetabisulfit (E 223),

Methyl-4-hydroxybenzoat o. e. d. sonst. Bestandt.; unzureichend behand. Epilepsie; schwere Störungen d. Reizbildungs- o. Reizleitungssystems a. Herz. (z. B. AV-Block II. o. III. Grades, ausgeprägte Bradykarde); akute dekomp. Herzinsuffizienz (akutes Versagen d. Herzleistung); schwere Hypotonie; Engwinkelglaukom; Schildrüsenüberfunktion; paroxysmale Tachykardie o. hochfrequente absolute Arrhythmien; Myokardinfarkt innerhalb d. letzt. 3 bis 6 Monate; Koronararterien-Bypass innerhalb d. letzt. 3 Monate; gleichzeitige Behandlung m. nicht kardioselektiven Betablockern (z. B. Propranolol) Gefahr e. hypertensiven Krisen o. schweren Bradykarde); Phäochromozytom; schwere Hypertonie; gleichzeitige Behandl. mit trizyklischen Antidepressiva o. MAO-Hemmern; intravenöse Anwendung; Verwendung z. Anästhesie d. Endgliedern v. Extremitäten z. B. Finger u. Zehen (Risiko e. Ischämie). *Ultracain D ohne Adrenalin*: Überempf. geg. Articain und. Lokalanästhetika v. Säureamidtyp o. e. d. sonst. Bestandt.; schwere Störungen d. Reizbildungs- o. Reizleitungssystems a. Herz. (z. B. AV-Block II. oder III. Grades; ausgeprägte Bradykarde); akut. dekomp. Herzinsuffizienz (akut: Versagen d. Herzleistung); schwere Hypotonie; intravenöse Anwendung..

Nebenwirkungen: *Ultracain D-S/Ultracain D-S forte*: Häufig: Gingivitis; Hyperästhesie, Neuralgie, Hypästhesie/Gefühllosigkeit (oral, perioral), Hyperästhesie, Dysästhesie (oral, perioral), einschließl. Geschmacksstörungen, Augeisie, Alloodynie, Thermohyperästhesie, Kopfschmerz, Parästhesie; Bradykarde; Tachykardie; Hypotonie (mit Kollapsneigung); Überbelast.; Erbrechen; Schwellungen v. Zunge, Lippe u. Zahnhals; Nackenschmerzen; Schmerz, a. d. Injektionsstelle; Ausschlag; Pruritus. Selten: allerg. oder allergieähnliche sowie anaphylakt. /anaphylaktoidre. Überempfindlichkeitsreakt.; Nervosität/Angst; Erkrankung d. Nervus facialis (Lähmung u. Parese); Horner-Syndrom (Augenlid-Ptosis, Enophthalmus, Miopsie); Somnolenz; Nystagmus; Ptosis; Miosis; Ophthalmasmus; Sehstörungen (verschwommenes Sehen, Doppelsehen) [Lähmung

der Augenmuskulatur], Mydriasis, Blindheit) während o. kurz nach d. Injektion v. Lokalanästhetika i. Kopfbereich, i. Allgemein, vorübergehend; Hyperakusis; Tinnitus; Palpitationen; Hitzewellen; Zahnhfleisch/Exfoliation d. Mundschleimhaut; Ulzeration; Bronchospasmus/Asthma; Dyspnoe; Muskelzuckungen; Nekrosen/Abschüppungen a. d. Injektionsstelle; Erschöpfung; Asthenie/Schüttelfrost; Angioderm (Gesicht/Zunge/Lippe/Hals/Kehlkopf/periorbitales Ödem); Urtikaria. Sehr selten: Parästhesie. Nicht bekannt: euphorische Stimmung; dosisabhängig zentralnervöse Störungen: Unruhe, Nervosität, Stupor, Benommenheit b. z. Bewusstseinsverlust, Koma; Atemstörungen b. z. Atemstillstand, Muskelzittern u. Muskelzuckungen bis z. generalisierten Krämpfen; Nervenläsionen; Herzrhythmusstörungen; Reizleistungsstörungen (AV-Block); Herzversagen, Schock (u. Umständen lebensbedrohlich); lokale/regionale Hyperämie; Vasodilatation; Vasokonstriktion; Dysphagie; Schwellung d. Wangen; Glossodynie; Dysphonie, Verschlissen; neuromuskulärer Manifestationen k. Kearns-Sayre-Syndrom; Trismus; lok. Schwellungen; Hitzegefühl; Kältegefühl; ischämische Gebiete a. d. Injektionsstelle bis hin z. Gewebeakrosen b. versch. intravas. Injektion; Erythema; Hyperhidrose. *Ultracain D ohne Adrenalin*: Häufig: Parästhesie, Hypästhesie; Überkeit; Erbrechen. Gelegentlich: Schwindel. Nicht bekannt: allerg. o. allergieähnliche Überempfindlichkeitsreaktionen; dosisabhängig zentralnervöse Störungen: Unruhe, Nervosität, Stupor, Benommenheit b. z. Bewusstseinsverlust, Koma, Atemstörungen b. z. Atemstillstand, Muskelzittern u. Muskelzuckungen b. z. generalisierten Krämpfen; Nervenläsionen; Sehstörungen (verschwommenes Sehen, Doppelsehen), Mydriasis, Blindheit) während o. kurz nach d. Injektion v. Lokalanästhetika i. Kopfbereich, im Allgemeinen vorübergehend; Hypotonie, Bradykarde, Herzversagen, Schock (unter Umständen lebensbedrohlich).

Inhaber der Zulassung: Septodont GmbH, Felix-Winkel-Str. 9, D-53859 Niederkassel. **Stand der Information:** März 2022. **Verschreibungspflichtig:**

WASSERSEITIG ist die Zahnmedizin **extrem verwundbar**

Ein Beitrag von Jasmin Reghat

WASSERHYGIENE /// Stillstand der Zahnarztpraxis aufgrund eines Legionellenbefalls: Ein unschönes Szenario, das vermieden werden sollte. Doch bei einer hessischen Querschnittsstudie konnte in knapp einem Drittel der Praxen eine mikrobielle Kontamination durch Legionellen nachgewiesen werden. Standardlösungen können da nur schwer Abhilfe schaffen.



Literatur

Eine präventive Beprobung der universitären Zahnklinik Witten/Herdecke dokumentierte vor Implementierung eines Hygiene-Technologie-Systems von BLUE SAFETY eine biologische Kontamination mit *Legionella pneumophila*. Die Stühle standen still, Patienten konnten nicht behandelt und Studenten nicht mehr ausgebildet werden.

Regelmäßige Beprobungen sind Vorschrift

Die Richtlinien des Robert Koch-Instituts schreiben regelmäßige Beprobungen des Betriebswassers zahnärztlicher Behandlungseinheiten vor. Wird eine erhöhte Keimanzahl nachgewiesen, besteht nicht nur Infektionsgefahr für Behandler, Team und Patient, sondern es droht auch die Stilllegung von Zahnarztstühlen, Entnahmeverbot von Trinkwasser und daraus resultierende kostenintensive Ausfallzeiten.

In den komplexen Schlauchsystemen von Behandlungsstühlen und aufgrund der baulichen und materiellen Gegebenheiten finden Bakterien hier einen idealen Nährboden. Neben Kolibakterien und Pseudomonas spec. gefährdet insbesondere *Legionella pneumophila* die Gesundheit. Über Aerosole gelangen die Legionellen in die Atemwege und können die gefährliche Legionärskrankheit auslösen. Nicht ohne Grund ist die Desinfektion der Wasser führenden Systeme im Hygieneplan der Bundeszahnärztekammer aufgeführt. Die Wasserqualität wird zudem regelmäßig vom Gesundheitsamt kontrolliert.

Im Fall der Zahnklinik Witten/Herdecke wurden nach Feststellung des Legionellenbefalls in Zusammenarbeit mit dem Depot und Gesundheitsamt am Markt verfügbare Methoden zur Lösung des Problems ausprobiert. Doch die Legionellen hielten sich hartnäckig.

Witten/Herdecke ist kein Einzelfall

Anderen Kliniken und Zahnarztpraxen geht es ähnlich wie der universitären Zahnklinik Witten/Herdecke. Das ist auch nicht weiter verwunderlich, denn die gängigen Desinfektionsmethoden, wie der Einsatz von H₂O₂, zeigen nur eine verminderte Wirkung auf die Entfernung der Mikroorganismen.¹ „Unsere Untersuchungen haben gezeigt, dass die chemische Aufbereitung des Betriebswassers mit H₂O₂ durch eine interne

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 Restaurierungen 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 Komposite 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!

JETZT NEU – MIT FLIP TOP DECKEL!





INFO

Praxen, die an einer Datenerhebung zur mikrobiellen Kontamination an Dentaleinheiten teilnehmen möchten, können sich mit dem Stichwort „Wasserhygiene in der Zahnmedizin“ per E-Mail an info@bluesafety.com wenden.

Desinfektionsanlage [...] ungenügende Ergebnisse liefert [...].² Eine häufige Anwendung könnte sogar einen Biofilm verursachen, der sich schwerer entfernen lässt, da eine Art Resistenz gegen das Entkeimungsmittel Wasserstoffperoxid entwickelt wird.¹

Querschnittstudie zeigt flächendeckenden Legionellenbefall

Eine hessische Querschnittstudie aus dem Jahr 2013 zeigt es deutlich: von den untersuchten Wasserproben war knapp jede dritte von Legionellen und 3,5 Prozent von *Pseudomonas aeruginosa* betroffen. Trotz Einhaltung der Trinkwasserverordnung kommt es vermehrt zu einer mikrobiellen Kontamination. Die Keime entwickeln sich häufig durch die Biofilmbildung, dieser setzt sich an den Wänden der Leitungen und Schläuche ab.³

Nicht nur sind die Biofilme gesundheitsschädlich für Patienten und Praxisteam, sie können auch die Dentaleinheit von innen zerstören. Die empfindlichen Bauteile werden durch Biokorrosion angegriffen, ähnlich wie Plaque auf den Zähnen, greift der Biofilm die Substanzen an und frisst sich langsam in Schläuche und Ventile. Hinzu kommt die chemisch induzierte Korrosion durch Wasserstoffperoxid. Zum anderen setzen sich ablösende Biofilmpartikel in die filigranen Instrumente und verstopfen diese. Die Reinigung und Aufbereitung der Instrumente sind nicht nur ein personeller Aufwand, sondern auch zeit- und kostenintensiv und oftmals ist die Wirksamkeit der eingesetzten Entkeimungsmittel nur von kurzer Dauer. Durch den Einsatz des Wasserdesinfektionsmittels Wasserstoffperoxid wird die korrekte Auswertung der Wasserproben gemäß DIN EN ISO 19485 an Zahnarztstühlen verunmöglicht. Eine Auswertung aufgrund falsch negativer Ergebnisse ist durch die Labore nicht möglich.

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

ANZEIGE

synadoc

!

?

Synadoc AG, Abrechnungsberatung für Zahnarztpraxen, Tel 041 61 5080314, www.synadoc.ch

INFORMATION //

BLUE SAFETY GmbH | Münster

Tel.: 00800 88552288

hello@bluesafety.com

www.bluesafety.com

Infos zum Unternehmen





ALS PARTNER IN
EINEM STARKEN
QUALITÄTSSYSTEM
ERREICHEN SIE
MEHR.

SPRECHEN SIE UNS AN!



Sprechen Sie uns an!
godentis.de/jetztinformieren

„Die Geräte- und Infrastruktturnutzung durch „2 in 1“ ist ganz nach meinem Geschmack.“

Ein Beitrag von Christin Hiller

Dr. Stephan Karle

INTERVIEW /// Dank neuem Add-on für den Chirurgiemotor Implantmed Plus – dem Piezomed Modul – durchbricht W&H gewohnte Abläufe und verbindet Implantologie sowie Piezochirurgie mit nur einem Gerät. Ein Kurzinterview mit Dr. Stephan Karle über das vereinfachte klinische Arbeiten und neue Perspektiven in der Behandlung.



Infos zur Autorin

Herr Dr. Karle, seit wann nutzen Sie Implantmed?

Die Chirurgieeinheit Implantmed habe ich im Mai 2021 angeschafft und mich direkt auch für das Piezomed Modul entschieden. Dies wurde im November 2021 geliefert.

Warum fiel die Entscheidung auf das Piezomed Modul?

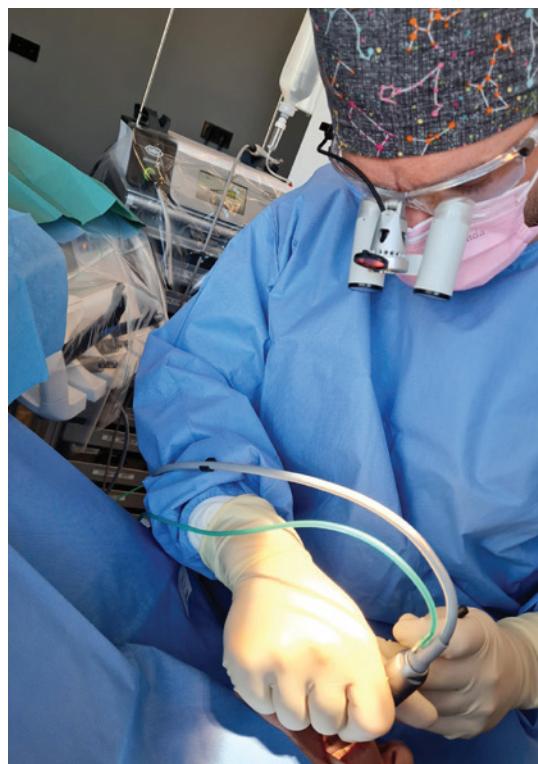
Die Geräte-Integration war mir wichtig, ich lege Wert auf clevere Lösungen und ein einfaches Handling – gerade im Bereich der Praxisausstattung. Warum also in zwei separate Geräte investieren, wenn man beides in Kombination haben kann? Die Geräte- und Infrastruktturnutzung durch „2 in 1“ ist effektiv – ganz nach meinem Geschmack. Natürlich sprach auch die Platzersparnis für diese modulare Lösung, und nicht zuletzt der Faktor Wirtschaftlichkeit.

Wie bewerten Sie die Faktoren Handhabung/Platz?

Die Nutzung von Implantmed mit dem Piezomed Modul ermöglicht einen einfacheren und gleichzeitig sichereren Workflow und ist ideal bei geringen Platzverhältnissen. Man sollte sich bei seiner Entscheidungsfindung immer auch die hygienischen Aspekte vor Augen führen: Ein Gerät macht weniger Arbeit, als die Desinfektion von zwei Produkten.

Das Modul wird über Plug-in angeschlossen. Bitte berichten Sie uns von Ihrer Inbetriebnahme.

Im Rahmen der durch das Medizinproduktegesetz notwendigen Einweisung des Piezomed Moduls wurde durch W&H ein Soft-



Dr. Stephan Karle hat Niederlassungen in Friedrichshafen und Blumberg. Er nutzt die Gerätekombination Implantmed mit Piezomed Modul seit November 2021.

ware-Update auf der Implantmed durchgeführt, das circa zehn Minuten dauerte. Danach konnte das Modul sofort eingesetzt werden.

Wie ist die erste Resonanz auf das modulare System seit Ihrer Nutzung?

Das Piezomed Modul funktioniert wie ein eigenständiges Gerät ohne Leistungseinbußen. Wahlweise kann zwischen den Modi über das Display gewechselt werden.

Welche Geräteeigenschaft hat für Sie den größten Mehrwert und warum?

Ganz klar die kabellose Fußsteuerung für zwei Geräte. Die Vorteile liegen hier in deutlich weniger Verbrauchsmaterial, wie z.B. Schläuche, und der Vorhaltung von weniger Sterilisationscontainern.

Was würden Sie einem Kollegen über die Geräte-Kombi berichten?

Dass sie uneingeschränkt empfehlenswert ist.



ANZEIGE



minilu macht dich zum Wissens-Champion



Fortbildung, die dich wirklich weiterbringt – wo immer du willst:

- ✓ Kostenlose Live-Webinare mit Top-Referenten
- ✓ Vergangene Webinare jederzeit im On-Demand-Bereich
- ✓ Mit Fortbildungspunkten der Bundeszahnärztekammer
- ✓ Jederzeit und überall verfügbar

Alles für deine Fortbildung auf
miniluacademy.de

minilu.de
... macht mini Preise

Dentin-hypersensibilität

Ein Beitrag von Dr. Isabella Kauer und
Dr. Marianne von Schmettow

meets

kompetente
Patientenkommunikation

DHS // Bei einer 2020 durchgeführten Befragung¹ gaben neun von zehn Zahnärzten an, dass ihnen das Erkennen einer Dentinhypersensibilität (DHS) bei ihren Patienten persönlich wichtig ist. Dennoch fragt weniger als die Hälfte (39 Prozent) proaktiv danach.¹ Auch umgekehrt ist es ähnlich: Patienten scheinen ihre Dentinhypersensibilität in der Zahnarztpraxis nicht immer zu erwähnen.² Was daraus für die Praxis folgt, verrät der folgende Beitrag, einschließlich Interview.

Zahnärztliche Untersuchungen können oftmals nicht alle Versorgungsbedarfe erfassen, gerade dann nicht, wenn Patienten vergessen, punktuelle Beschwerden, die für Behandler nicht unmittelbar sichtbar sind, anzusprechen. Was folgt? Die Beschwerden bleiben bestehen. Hier ist ein proaktiver Ansatz vonseiten der Behandler notwendig, denn Patienten wünschen sich eine adäquate Betreuung.

Zufriedene Patienten durch kommunikative Behandler

Dies wird durch Forschungsergebnisse gestützt: Die Einschätzung von Patienten zur Qualität der zahnmedizinischen Versorgung sowie die Bereitschaft, diese in Anspruch zu nehmen, hängt davon ab, wie sie die Zahnärzte als Betreuer wahrnehmen. Patienten sind zufriedener mit Zahnärzten, die über Optionen einer Behandlung aufklären und über gute kommunikative Fähigkeiten verfügen.³

Dentinhypersensibilität mindert Lebensqualität

Dabei ist Dentinhypersensibilität nicht selten, mindestens ein Drittel der Europäer zwischen 18 und 35 Jahren kann davon berichten.⁴ Für viele der Betroffenen beeinträchtigt dieser Zustand wesentlich ihre persönliche Lebensqualität.⁵ Diese Auswirkungen auf die Lebensqualität sind mit validierten Methoden untersucht worden: Laut Bekes et al. ist der Wert für die mundgesundheitsbezogene Lebensqualität (gemessen mit dem OHIP-49-Fragebogen zur mundgesundheitsbezogenen Lebensqualität) bei Patienten mit DHS signifikant schlechter als in der Allgemeinbevölkerung.⁶

Dentinhypersensibilität kurz erklärt

Freiliegendes Dentin und daraus folgend Dentinhypersensibilität tritt sehr oft in Kombination mit Anzeichen von Zahnerosion und/oder freiliegenden Zahnhälsen auf.⁵ Ursächlich für Zahnerosion ist häufig der regelmäßige Konsum säurehaltiger Lebensmittel und Getränke, traumatisierendes Zahnpulpa-Verhalten und/oder (behandelte) Parodontitis.⁷ Der Flüssigkeitsstrom innerhalb der freigelegten Dentinkanälchen „übersetzt“ unterschiedliche auslösende Reize und es kommt zu den charakteristischen plötzlich auftretenden und meist kurz anhaltenden Schmerzen.⁸

Kommunikation: Mehr als Small Talk

Bevor Behandler ihren Patienten helfen können, ist Kommunikation wichtig, schon bei der Differenzialdiagnose – episodischer Zahnschmerz kann auch andere Ursachen haben – und genauso bei der Ursachenforschung. Die individuell angepasste Therapie bei Dentinhypersensibilität sollte immer in Zusammenarbeit mit den Patienten erfolgen. Sowohl die Beseitigung möglicher Ursachen als auch die Linderung von Symptomen sind dabei wichtig.

Was tun?

Die Beschwerden bei Dentinhypersensibilität können gelindert werden, und das oft schon mit einfachen Mitteln – etwa durch eine Änderung der Zahnpulpa-Technik, Anpassungen im Ernährungsverhalten, und durch die regelmäßige unterstützende Anwendung geeigneter Mundpflegeprodukte wie Zahnpasten mit Inhaltsstoffen, die vor Schmerzempfindlichkeit schützen.⁹

Einer dieser Inhaltsstoffe ist Zinnfluorid, wie z.B. in Sensodyne Repair&Protect: es bildet bei regelmäßiger zweimal täglicher Anwendung der Zahnpasta eine Schutzschicht über den schmerzempfindlichen Bereichen der Zähne und schützt so klinisch nachgewiesen anhaltend vor Schmerzempfindlichkeit.¹⁰

AlproJet-Serie



Reinigung, Desinfektion und Pflege von Absaugsystemen

Die 2-Phasen Reinigungstechnologie von ALPRO mit der AlproJet-Serie gewährleistet eine zuverlässige Aufbereitung Ihres Absaugsystems (egal ob mit oder ohne Amalgamabscheider).

Lassen Sie sich überzeugen von unseren ALPRO-Teams: **AlproJet-D** und **AlproJet-W**
AlproJet-DD und **AlproJet-W**

**„Wir haben die Zeit, die wir haben.
Und wir können die Zeit mit gelungener
Kommunikation füllen oder mit schlechter.“**

Prof. Dr. Johan Wölber



Infos zur Person

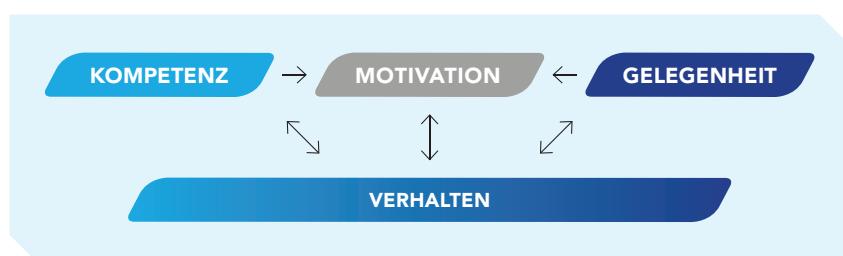


INTERVIEW // Wie sieht es mit der Vermeidung möglicher Ursachen aus – wie eine Veränderung von Ernährung und Zahnpflegeverhalten? Über dieses Thema haben wir mit Prof. Dr. Johan Wölber von der Universität Freiburg gesprochen. Er ist Parodontologe, Ernährungsmediziner und zudem ein bekannter Experte zur Patientenkommunikation in der Zahnmedizin.

Prof. Dr. Wölber, was hat Sie dazu bewogen sich wissenschaftlich mit dem Thema Patientenkommunikation zu befassen?

Wir Zahnärzte und zahnärztlichen Teams sind häufig sehr auf die handwerklichen Fähigkeiten und technischen Details unseres Berufs fokussiert und darin super ausgebildet. Wenn es aber darum geht, diese hohe Qualität nicht nur in den Mund, sondern auch zum Menschen als emotionales Wesen zu transportieren, scheitern leider viele von uns. Kein Patient kann die technisch-objektive Qualität seiner Restauration valide bewerten. Er wird stattdessen in der Bewertung auf andere Faktoren wie die Kommunikation des Behandlungsteams zurückgreifen. Wenn ich also die schönste Füllung kreiere, dabei aber schlecht kommuniziere, wird der Patient auch subjektiv die Füllung schlecht oder schlechter bewerten.

Wenn wir aber noch einen Schritt weitergehen und uns fragen, wieso Menschen eigentlich Karies, Gingivitis und Parodontitis bekommen, dann kommen wir zum Schluss, dass dies eigentlich vermeidbare Erkrankungen sind, denen der Patient durch Verhaltensänderungen sehr gut vorbeugen kann. So wurde mir klar, dass eine präventiv orientierte und kausal therapiende Zahnmedizin auch verhaltensbedingte Risikofaktoren adressieren sollte. Und dies sollten wir in genau derselben Qualität und mit den Ansprüchen machen, die wir an unsere Restaurationen und

COM-B-Modell der Verhaltensänderung (nach Michie et al. 2011).¹¹

andere technische Leistungen stellen. Nur: Darin müssen wir besser ausgebildet werden!

Wie läuft bei Ihnen ein typisches Erstgespräch etwa mit einer Patientin mit vermuteter Dentinhypersensibilität ab? Das A und O ist ein vertrauensvolles und entspanntes Gespräch. Es gibt oft eine Diskrepanz zwischen empfundener und berichteter Dentinhypersensibilität. Nicht selten haben Patienten die Dentinhypersensibilität geradezu verdrängt. Auch wenn es eine Routineuntersuchung ist, haben doch viele Menschen einen steigenden Puls und eine Anspannung, wenn sie zum Arzt oder Zahnarzt gehen. In dieser Anspannung vergisst man so einiges, auch Dentinhypersensibilität. Das heißt, Vertrauen und Entspannung sind ganz wesentliche Kennzeichen eines guten Gesprächs.

Bei einem Patienten sehe ich beispielsweise freiliegende Zahnhälfte sowie Anzeichen von Erosion. Möglicherweise

also ein Problem der Ernährung und/oder traumatisierender Anwendung der Zahnbürste? Indem ich sehr gut zuhöre, geeignete offene Fragen stelle und Patientenaussagen reflektiere, gewinne ich das Vertrauen meiner Patienten. Elemente des Motivational Interviewing können auch in der Praxis eingesetzt werden, um Anstöße für ein geändertes Verhalten zu geben. Ein Beispiel: „Wäre das in Ordnung, wenn wir das Thema Zahnpflege am Ende einmal kurz besprechen?“ Eine solche Frage wird Ihnen kaum jemand verneinen. Die Frage „Wie betreiben Sie momentan Mundhygiene?“ erlaubt Ihnen, sich gemeinsam mit dem Patienten dem Thema zu nähern.

Motivational Interviewing und Dentinhypersensibilität – wie passt das zusammen? Ernährungsverhalten oder auch Zahnpflegeverhalten sollten sich bei den meisten Betroffenen ändern – das ist zwar leicht gesagt, aber so einfach geht das zumeist nicht. Bevor wir bereit sind,

unser Verhalten zu ändern, sind mehrere Schritte erforderlich, die im Motivational Interviewing besprochen werden können. Der Einstieg ist mit dem ersten offenen Gespräch geschafft, etwa über Beschwerden und den möglichen Zusammenhang auch zum Patientenverhalten. Ist das Problem erst einmal auf dem Tisch, kann es weitergehen.

In der niedergelassenen Praxis läuft immer die Uhr mit. Da bleibt nicht viel Zeit für das Gespräch mit den Patienten. Wie führt man ein Gespräch zielführend unter Zeitdruck?

Ich würde es so formulieren: Wir haben die Zeit, die wir haben. Und wir können die Zeit mit gelungener Kommunikation füllen oder mit schlechter. Wie viel Zeit ich mir für die Kommunikation in ihrer Quantität einräumen möchte, darf ja jeder frei bestimmen. Das ist eine Mischkalkulation mit vielen Variablen: Das Extrem wäre, ich rede gar nicht mit dem Patienten und mache nur mein Handwerk. Dann habe ich kurzfristig zwar ein super Kosten-Einkommens-Verhältnis, nur langfristig kommt der Patient halt nicht wieder. Schlimmer noch: Vielleicht beschwert sich der Patient sogar und gibt mir im Internet eine schlechte Bewertung. Dann hätte mich die Behandlung sogar mehr gekostet als mir erbracht. Das heißt, wir müssen das kurzfristige Kosten-Einkommens-Verhältnis und die Patientenzufriedenheit unter einen Hut bringen. Hier kann geschulte Kommunikation helfen, keine Zeit mit ungelungener Kommunikation zu verschwenden, die in ihren Auswirkungen noch mehr Zeit kostet. Gelungene Kommunikation ist effiziente Kommunikation. Darin würde ich das ganze Team von Empfang bis zur Behandlung immer wieder schulen.



Wir sind hier noch lange **nicht fertig!**

Online geht's weiter im Text.

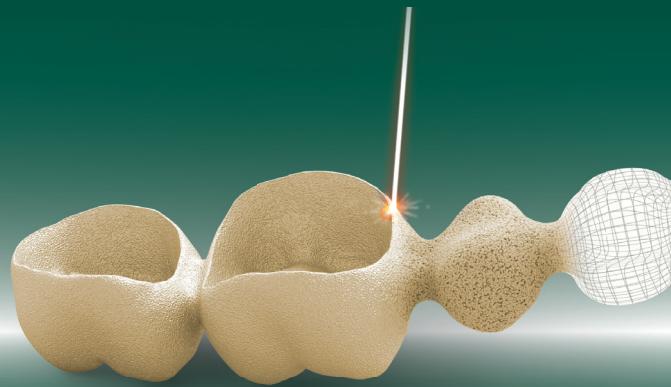


Weitere Infos
zum Thema
finden sie hier

Literatur



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 % Gewichtersparnis
- ⚙️ Legierung: Orplid CF, 72 % Gold

JETZT TESTEN!

Nur den Materialpreis bezahlen –
ohne weitere Kosten

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

CHAFNER



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

08 NEUER RECALL

GESUNDER PATIENT = GLÜCKLICHER PATIENT

- Bestellen Sie Ihren Patienten risikoabhängig 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 Konkremente vollständig entfernt wurden ► Untersuchen Sie Zähne auf kariöse Läsionen
- Schützen Sie die Zähne mit Fluorid ► Keine Politur mehr nötig

06 PIEZON® PS

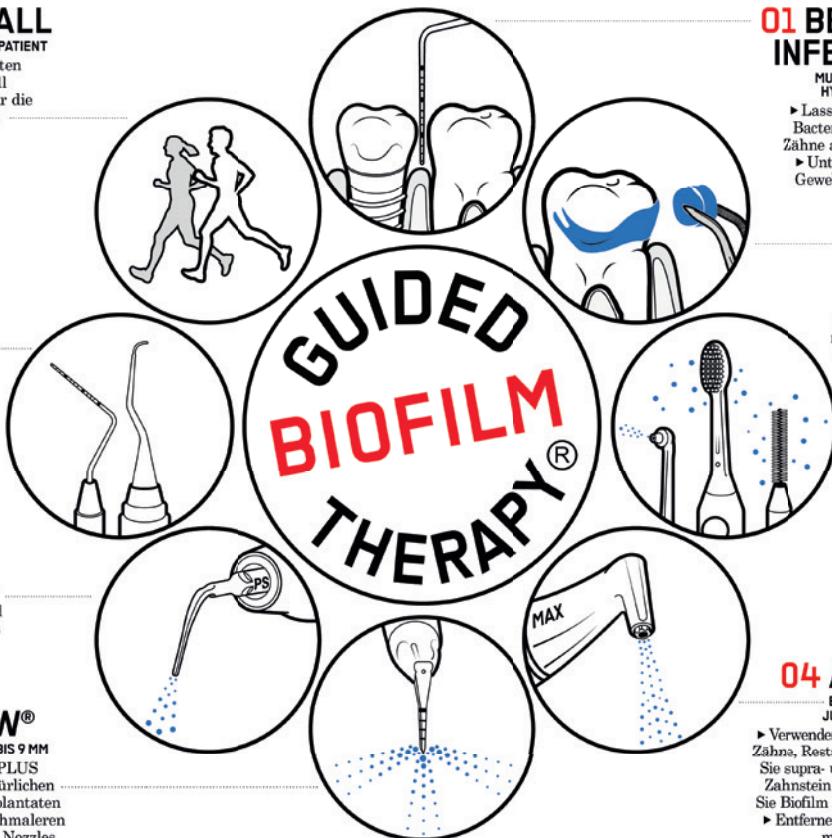
VERBLEIBENDEN ZAHNSTEIN ENTFERNEN

- Verwenden Sie supragingival und bis zu 10 mm subgingival das minimalinvasive EMS PS Instrument
- Reinigen Sie Taschen >10 mm mit einer Minikurette ► 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 schmaleren 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, Perimplantitis

02 ANFÄRBNEN

ANFÄRBNEN 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 Interdentalbürsten oder Zahnsse 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 subgingivale 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

Zur Umsetzung der neuen PAR-Vorgaben in der Praxis

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

FACHBEITRAG – TEIL 2 // Mit der Implementierung der S3-Leitlinie durch die Deutsche Gesellschaft für Parodontologie (DG PARO) und der auf Empfehlung des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA) neu gestalteten 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 Fachbeitrag (Teil 1 befindet sich in der ZWP 4/22) stellt ein bewährtes und zugleich an die neuen Möglichkeiten angepasstes Präventionskonzept vor und zeigt so beispielhaft, wie sich die Novellierungen effektiv im Praxisalltag umsetzen lassen.

Unser Präventionsprotokoll ist die „Guided Biofilm Therapy“ (GBT). Sie beruht auf der Recall-Stunde 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, d. h. 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. Die Behandlungsschritte 1 bis 3 des GBT wurden in der ZWP 4/22 vorgestellt; im Folgenden werden die Schritte 4 bis 8 erläutert.

Dr. Nadine
Strafela-Bastendorf
Infos zur Autorin



Dr. Klaus-Dieter
Bastendorf
Infos zum Autor





4

Behandlungsschritt 4:

Aufklärungs- und Therapiegespräch (ATG)

Ist die Genehmigung der PAR-Behandlung durch die GKV erfolgt, muss der Zahnarzt entsprechend § 6 der PAR-Versorgungsstrecke ein „Parodontologisches Aufklärungs- und Therapiegespräch (ATG)“ mit dem Patienten führen. Der Gesprächsinhalt ist vorgegeben: Befund und Diagnose, Erklärung der Therapie, Erklärung der Therapiealternativen, gemeinsame Entscheidungsfindung, Besprechung/Reduktion der exogenen und endogenen Risikofaktoren und Wechselwirkungen mit anderen Erkrankungen. Da wir den Inhalt des ATG bereits im Schritt 2 ausführlich thematisiert haben, beschränken wir uns in einem zweiten Gespräch darauf, den Patienten anhand einer Checkliste aus dem ParoStatus nochmals aufzuklären und ihn abzufragen, ob er alles verstanden bzw. noch weitere Fragen hat.

5

Behandlungsschritt 5:

Mundhygieneunterweisung (MUW)

Die ATG und die patientenindividuelle Mundhygieneunterweisung (MUW, § 8) der PAR-Versorgungsstrecke werden bei uns in der Praxis in einer Sitzung durchgeführt. Die MUW ist ebenfalls vom Inhalt her exakt definiert: Mundhygieneaufklärung, Bestimmung des Entzündungszustandes der Gingiva, Anfärben von Plaque, individuelle Mundhygieneinstruktion und praktische Anleitung zur risikospezifischen Mundhygiene. Die häusliche Mundhygiene ist ein unverzichtbarer Bestandteil aller zahnärztlicher Therapien. Dennoch sieht die neue PAR-Versorgungsstrecke nicht wie in den Leitlinien der EFP und DG PARO nach jeder Stufe eine Reevaluation vor. So ist es nicht verwunderlich, wenn Aussagen wie folgt gefunden werden: „... ab dem 01.07.2021 ... keine Mitarbeit des Patienten mehr nötig ist.“¹¹



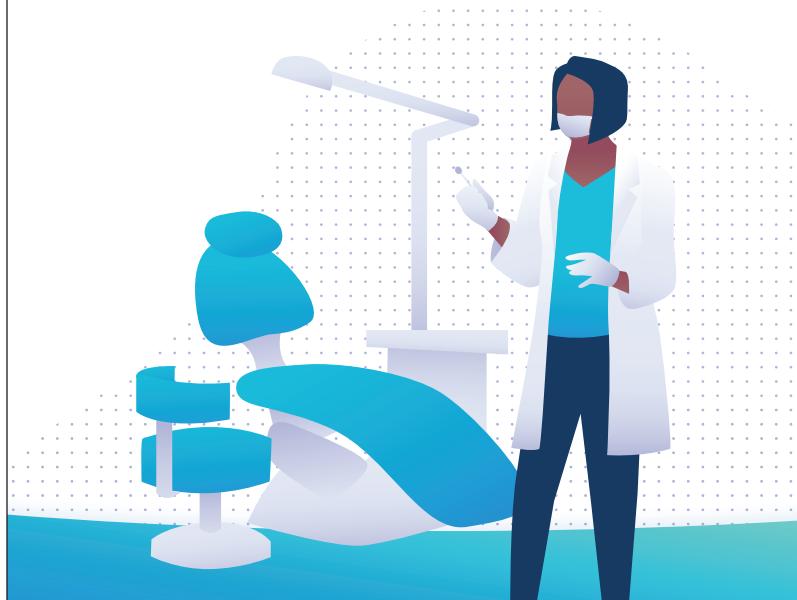
UNSERE UMSETZUNG DES PRAXISKONZEPTS

Wie bereits unter Behandlungsschritt 1 erwähnt, führen wir vereinfachte dichotome Plaque- und Entzündungsindizes durch. Unsere Mundhygieneziele orientieren sich nicht an vorgegebenen „Traumwerten“ ($mAPI < 25$ Prozent, $mABI < 10$ Prozent), sondern an patientenindividuellen realistischen Werten. Das heißt, dass sich unsere Ziele nach den Ausgangswerten der Patienten richten und wir mit Verbesserungen in kleinen Schritten zufrieden sind. Grundlage der MUW ist unser Anamneseblatt, das auch Fragen zu den Mundhygiengewohnheiten des Patienten enthält.³ Generell werden alle Informationen und Instruktionen

Doctolib & ZWP schenken Ihnen eine Fortbildung im Wert von bis zu 500€

Mit Doctolib starten & Fortbildung geschenkt bekommen

Steigern Sie Ihren Praxismutsatz und erhalten Sie bis zu 10 Neupatient:innen im Monat durch digitales Terminmanagement von Doctolib.*



Jetzt scannen



Oder hier mehr erfahren:
www.doctolib.info/wachstums-boost

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

(„angeleitetes Putzen“), die wir den Patienten geben, auch die zur häuslichen Mundhygiene (Bürste, Zahnpflege-Technik, Zwischenraumreinigung, Zahnpasta usw.), dem Patienten in schriftlicher Form mitgegeben („Duales System“). Wir entfernen in dieser Sitzung die nach dem Üben der einzelnen Mundhygienemaßnahmen verbliebenen angefärbten Biofilmreste durch ein erneutes supragingivales Biofilmmanagement (Airflow).

6 Behandlungsschritt 6:

Antiinfektiöse Therapie (AIT)

Bei den Maßnahmen der AIT nach § 9 gibt es keine Abweichungen zwischen den Leitlinien der EFP und DG PARO und der PAR-Versorgungstrecke. Die subgingivale Instrumentierung zur Reduktion der parodontalen Infektion ist nach wie vor der entscheidende Bestandteil der nichtchirurgischen parodontalen Therapie. In den Leitlinien wurde vereinbart, den Begriff „subgingivale Instrumentierung“ für alle nichtchirurgischen Interventionen zu verwenden (Kürettens, Schallinstrumente und Ultraschallinstrumente). Eine adjuvante Anwendung mit Laser, antimikrobieller Photodynamischer Therapie, Probiotika usw. wird nicht empfohlen. Für den Einsatz adjuvanter systemischer Antibiotika (§ 10, „Adjuvante Antibiotikatherapie“) wurde eine restriktive Empfehlung („bei besonders schweren Formen der Parodontitis mit raschem Attachmentverlust“) vereinbart.

diagnostik ist eine Abrechnung der BEMA-Gebühr „BEV“ nicht möglich. Die Röntgenverordnung beinhaltet eine rechtfertigende Indikation von Röntgenaufnahmen. Ohne diese Indikation kann keine Röntgenaufnahme angefertigt werden. Drei Monate nach Abschluss der AIT bzw. ca. vier bis fünf Monate nach der Befunderhebung sind keine relevanten Röntgenbefunde zu erwarten.¹²

UNSERE UMSETZUNG DES PRAXISKONZEPTS

Es hat sich in unserer Praxis bewährt, nach drei Monaten einen kompletten PAR-Status zu erstellen, um den Patienten zur häuslichen Mundhygiene erneut zu instruieren und zu motivieren und ein perfektes supra- und subgingivales Biofilm- und Zahnsteinmanagement durchzuführen. Die Röntgenverordnung hat in unserer Praxis eine höhere Priorität als der BEMA. Wir fertigen Röntgenbilder nur bei rechtfertigender Indikation an. In der Kartei dokumentieren wir, dass wir in Absprache mit den Patienten keine Röntgenaufnahmen anfertigen. Wir machen in unserer Praxis nur Röntgenbilder bei rechtfertigender Indikation und dokumentieren das auch im Behandlungsblatt.

7 Behandlungsschritt 7:

Befundevalution (BEV)

Bei der Befundevalution (BEV, § 11) gibt es nur geringe Abweichungen zwischen den Leitlinien der EFP sowie DG PARO (Stufe 3) und der PAR-Versorgungstrecke. In der Regel sollte diese erste Befund-Reevaluation nach drei Monaten stattfinden. Nachdem die parodontalen Gewebe ausgeheilt sind, wird die individuelle Reaktion auf Maßnahmen in der jeweiligen Therapiestufe bewertet. Die BEV ist ein wichtiger Schritt, um den Erfolg der durchgeföhrten Maßnahmen beurteilen und ggf. weitere Interventionen planen zu können. Es ist ein „kleiner Befund“ gefordert, bestehend aus: Sondierungstiefen und Sondierungsbluten (BOP), Zahnlockerung, Furkationsbefall/-beteiligung und Röntgenbild. Dieser Befund entscheidet, ob eine erneute nichtchirurgische oder eine weiterführende chirurgische Parodontaltherapie (§ 12) erforderlich ist oder ob der Patient ins parodontale Recall (§ 13, UPT) eingebunden werden kann.

Behandlungsschritt 8:

Unterstützende Parodontistherapie (UPT)

Die Stufe 4 der Leitlinien der EFP und DG PARO sieht eine risikoorientierte UPT im Abstand von drei bis zwölf Monaten vor. In der PAR-Versorgungsstrecke ist das Risiko und damit die UPT-Intervalle über die Progressionsrate (Grad A, B, C) der neuen Klassifikation definiert. Für einen Zeitraum von zwei Jahren gilt:

- **Grad A:** einmal im Kalenderjahr mit einem Mindestabstand von zehn Monaten
- **Grad B:** einmal im Kalenderhalbjahr mit einem Mindestabstand von fünf Monaten
- **Grad C:** einmal im Kalendertertial mit einem Mindestabstand von drei Monaten

Die UPT umfasst die Mundhygienekontrolle, soweit erforderlich eine erneute Mundhygieneunterweisung, die vollständige supragingivale und gingivale Reinigung aller Zähne von anhaftenden Biofilmen und Belägen bei Sondierungstiefen von ≥ 4 mm und Sondierungsbluten sowie an allen Stellen mit einer Sondierungstiefe von ≥ 5 mm die subgingivale Instrumentierung an den betroffenen Zähnen. Im Rahmen der UPT müssen „kleine“ Befunde UPTd (BOP und PD – nur Grad B und Grad C) und „große“ Befunde UPTg (PA-Befunde neu/Besprechung mit den Patienten) in regelmäßigen Abständen erhoben werden.

CAVE: VERGLEICH ÜBER PARO-STATUS EINBAUEN

Als problematisch stellt sich die in der BEV geforderte Anfertigung von Röntgenaufnahmen dar: „Es muss der röntgenologische Knochenabbau sowie die Angabe des Knochenabbaus in Relation zum Patientenalter erhoben werden.“ Ohne die Röntgenaufnahmen bzw. Röntgen-

UNSERE UMSETZUNG DES PRAXISKONZEPTS

Nach der BEV, die in unserer Praxis gleichzeitig die erste UPT ist, legen wir aufgrund des ermittelten Risikos die UPT-Intervalle fest, wobei wir großen Wert auf die ständige Remotivation und Reinstruktion zur häuslichen Mundhygiene und ein perfektes sub- und supragingivales Biofilm- und Zahnsteinmanagement legen. Auch der Abstand der Erhebung des kompletten PAR-Status hängt vom ermittelten individuellen Risiko ab.

Schlussfolgerung

Es ist im Interesse der Patienten und der Zahnärzte zu hoffen, dass das Ziel der Novelierung der PAR-Therapie – die Unterversorgung von parodontalen Erkrankungen zu beheben – durch die neuen Leitlinien erreicht wird. Es ist jedoch nicht einfach, die Leitlinien der EFP und DG PARO und der PAR-Versorgungsstrecke in den Praxisalltag zu integrieren. Das Prinzip muss sein, aus den Chancen, die die neue PAR-Versorgungsstrecke für Patienten und Praxis bietet, das Beste zu machen. Die Module der GBT und das ins Konzept integrierte moderne Biofilm- und Zahnfleischmanagement (AIRFLOW, PIEZON/PS) sind dabei in unserer Praxis die wichtigsten Hilfsmittel für eine erfolgreiche nichtchirurgische parodontale Therapie.

Interessenkonflikt

Im Sinne der Transparenz möchte ich darüber informieren, dass ich Vorträge für die Firma E.M.S. Electro Medical Systems S.A., 1260 Nyon, Schweiz halte.

Teil 1 des Artikels „Zur Umsetzung der neuen PAR-Vorgaben in der Praxis“ aus der ZWP 4/22 online nachlesen.



Literatur



EMS Electro Medical Systems GmbH
Infos zum Unternehmen

Wawibox

Digitale Kaffeepause

Mehr Zeit für Kaffee dank Wawibox.

Materialeinkauf schneller erledigen?
Wir verraten unsere Tipps
im Beratungsgespräch.

Mehr Informationen:
wawibox.de/kaffeepause



Termin buchen

kostenloses Kaffee-
paket erhalten

mit Glück einen Kaffee-
vollautomaten gewinnen

Zahnmedizin mit Weitblick:

„Als Zahnärzte können und sollten wir viel öfter eine Ernährungstherapie verordnen!“

PRAXIS



Ein Beitrag von Maya Timm

■ **MIKRONÄHRSTOFFMEDIZIN** /// Zahnmedizin kann nicht nur, sondern muss heute mehr sein als eine reine Betrachtung versorgungsbedürftiger Zähne und die Umsetzung und Anleitung von Präventionsmaßnahmen in der Patientenbetreuung. Sie sollte Aspekte einschließen, die bisher kaum bis wenig für den Erhalt der Mundgesundheit und die Therapie von Erkrankungen in Betracht gezogen wurden: hierzu zählen unter anderem der Vitalstoffhaushalt (Mikronährstoffe) von Patienten. Warum zunehmend über Mikronährstoffe gesprochen wird, wenn es um eine effektive Parodontitherapie geht, verrät das folgende Interview mit Dr. med. dent. Heinz-Peter Olbertz, Mikronährstoffexperte und Fachreferent für Systemtische CMD und Parodontologie.

Herr Dr. Olbertz, Sie geben regelmäßig Seminare zur Mikronährstofftherapie bei Parodontitis. Warum ist dieses Thema so zeitgemäß? Die Menschen haben in den vergangenen Jahren ein erweitertes Bewusstsein für die Themen Ernährung, Entzündung und Darmgesundheit entwickelt und werden vielerorts über die Sinnhaftigkeit von Mikronährstoffen, also dem gezielten Einsatz von Nahrungsergänzungen, informiert. Immer mehr Patienten

sind sich bewusst, dass Obst, das zu jeder Jahreszeit scheinbar frisch angeboten wird, schlichtweg nicht immer frisch und nährstoffreich sein kann. Dazu kommen industriell verarbeitete Lebensmittel, Auslaugung der Böden und vieles mehr: Die Nahrung kann heute kaum noch den Nährstoffbedarf decken. Das Bewusstsein geht also wesentlich von den Patienten aus. Wir leben immer länger; die sogenannten Best Ager nehmen aktiv

„Ernährung, Bewegung und Lebensstil müssen in die parodontale Therapie integriert werden – das ist unsere einzige Chance!“



Dr. med. dent. Heinz-Peter Oberitz

weiter am Leben teil, genießen und gestalten ihren letzten Lebensabschnitt. Für ihre Vitalität ist es besonders wichtig, Defizite auszugleichen. Das zeigt sich auch in der Zahnmedizin: Der ältere Patient war früher zahnlos oder hatte nur noch eine Restbezahlung. Das ist heute nicht mehr vorstellbar. Unter Einbezug von Implantaten haben ältere Menschen heute in der Regel mehr oder weniger volle Bezahlung. Und die wollen sie erhalten und stabilisieren. Das war für Prothesenträger eher uninteressant.

Woran liegt es, dass heute so viele Menschen unter chronischen Entzündungen leiden?

Die Entzündungslast, unter der wir stehen, hängt entscheidend mit unserer Ernährung zusammen. Unsere Nahrung ist zu stark industrialisiert. Moderne Pro-

duktionsformen sind nicht gesund für uns. Die Landwirtschaft ist in vielen Bereichen zu kommerzialisiert. Wenn Kühe vorrangig Kraftfutter erhalten statt Gras, produzieren sie keine wertvolle Milch, und die Butter, die aus dieser Milch gemacht wird, enthält kaum Nährstoffe. Warum kam es zum Rinderwahnsinn? Weil man Pflanzenfresser zur Optimierung der Produktion mit Tiermehl gefüttert hat. Beim Fisch gibt es ähnlich verheerende Produktionsbedingungen. Zudem ist natürlich unsere Umwelt massiv belastet. Früher konnte man Dreck sehen. Heute leiden wir unter Feinstaub und Nanopartikeln, die auch in Kosmetika durch jede Barriere kriechen. All diese Einflussfaktoren fahren auf Dauer die Entzündungssysteme hoch. Dann wird aus

ANZEIGE

#1 IN DER PROFESSIONELLEN ZAHNAUFLELLUNG WELTWEIT

30+ Jahre
Erfahrung

100 Millionen
strahlende Lächeln

50+ Industriepreise für
die Zahnaufhellung

Opalescence™
tooth whitening systems



ERFAHREN SIE MEHR AUF
ULTRADENTPRODUCTS.COM

© 2022 Ultradent Products, Inc. All Rights Reserved.



Supplementierung darmaktiver Mikroorganismen

Ganz wichtig zur Modulation chronischer Entzündungen ist die Supplementierung von Omega-3-Fettsäuren, die bei ca. 70 Prozent der Bevölkerung im Defizit sind. Magnesium-Calcium unterstützt die Regulierung des Säure-Basen-Haushaltes. Auch die Einnahme darmaktiver Mikroorganismen ist natürlich essenziell. Aufgrund ihrer Reinheit empfehle ich Produkte der Firma hypo-A. Ich nehme regelmäßig kinesiologische Testungen vor, also auch von anderen Präparaten, die meine Patienten mir zur Prüfung vorlegen, und habe nur bei ganz wenigen Herstellern Ergebnisse, die zu einer Produktempfehlung führen.

Dr. med. dent. Heinz-Peter Olbertz

dem eigentlich nützlichen und genialen Prozess der Entzündung, die im Akutfall aufflammt und sich dann wieder reguliert, ein unkontrollierter Schwellbrand. Die meisten schweren Erkrankungen, die heute im fortschreitenden Alter als mehr oder weniger normal angesehen werden, wie zum Beispiel Alzheimer, Osteoporose oder Diabetes, haben eine entzündliche Basis.

Welchen Patienten empfehlen Sie die Einnahme von Mikronährstoffen zur Aufwertung der Ernährung, und wie gehen Sie dabei vor?

Wenn ein Patient mit einer Parodontitis durch das zahnmedizinische Repertoire, unsere professionelle Begleitung und häusliche Eigentherapie nicht zu stabilisieren ist, empfehle ich einen aMMP-8-Test. aMMP-8, die aktive Matrix-Metalloproteinase-8, ist als Destruktionsmarker kausal am Gewebeabbau beteiligt. Das Enzym ist direkt in der parodontalen Tasche nachweisbar und baut Kollagen als Baustoff unseres Bindegewebes ab. Bei Patienten mit einem aMMP-8-Wert von über 20 ng/ml ist der Stoffwechsel durch ein Entzündungsgeschehen belastet. Dann empfehle ich die bilanzierte Diät Itis-Protect zum Diätmanagement bei Parodontitis.

Wie sieht die Parodontitisbehandlung im Jahr 2040 aus?

Da wird das Thema Silent Inflammation mit Sicherheit die entscheidende Rolle spielen. Das muss schlichtweg so sein! Weil der Schaden, der entstehen würde, wenn sich am Status quo nichts ändert, immens wäre. Wenn man erkannt hat, wie wichtig das innere Milieu ist, um den Entzündungsmodus zu verlassen, kann man das nicht mehr ignorieren. Ernährung, Bewegung und Lebensstil müssen in die parodontale Therapie integriert werden – das ist unsere einzige Chance! Eine Zahnmedizin, die keine Zusammenhänge zwischen oraler Gesundheit und dem inneren Milieu herstellt, ist zum Scheitern verurteilt. Wenn ich jemanden im Alter zwischen 30 und 40 in einer kritischen parodontalen Situation erfasse, kann ich entscheidend dazu beitragen, dass die Person mit Mitte 60 nicht unter dem metabolischen Syndrom leidet oder in polypharmazeutischer Behandlung ist. Wenn ich das vermeiden möchte, muss ich spätestens 20 Jahre vorher gegensteuern. Wo Parodontologie Primärdiagnostik betreiben kann, wird die Lebensführung eine entscheidende Rolle spielen. Und was mir wichtig ist: Als Zahnärzte können und sollten wir viel öfter eine Ernährungstherapie verordnen!

ONLINE-SEMINARE Unter dem Titel *Behandlungsresistente Parodontitis? Hilfe von innen mit der Mikronährstofftherapie* hält Dr. Heinz-Peter Olbertz in regelmäßigen Abständen Online-Seminare zur orthomolekularen Therapie in der Zahnarztpraxis ab.

Termine und weitere Informationen unter www.hypo-a.de/paro



Der dent.apart Zahnkredit

VERTRAGSBINDUNG?

Nein danke!

RÜCKBELASTUNG?

Komplett ohne!

AUSZAHLUNG
AUF DAS

Praxiskonto!

GELD VOR
BEHANDLUNGSBEGINN?

yes!

scan mich!



Jetzt kostenfrei Starterpaket bestellen!



Tel.: 0231 – 586 886 – 0



www.dentapart.de



Einfach bessere Zähne.

dent.apart®



CEREC Curriculum für Zahnärztinnen

© image by rawpixel.com

Ein Beitrag von Kerstin Behle

FORTBILDUNG /// Am 15. Dezember 2021 startete das CEREC Ladies-Curriculum, die erste CEREC-Kursreihe nur für Zahnärztinnen. Die aus sieben Modulen bestehende Weiterbildung wurde von Dr. Gertrud Fabel und Dr. Ariane Schmidt ins Leben gerufen und wird in Zukunft regelmäßig angeboten. Im Interview mit Kerstin Behle (Professional Services Manager, GC) sprachen die beiden Expertinnen in Sachen Digitale Zahnheilkunde über „Female Dentistry“ sowie ein neues CAD/CAM-Chairside-Produkt.

Infos zur Person
Dr. Gertrud Fabel



Frau Dr. Fabel, Frau Dr. Schmidt, wie ist die Idee entstanden, ein CEREC Curriculum exklusiv für Zahnärztinnen anzubieten?

Dr. Ariane Schmidt: Wir stellen immer wieder fest, dass Frauen anders lernen und andere Anforderungen an Fortbildungen stellen als Männer. Aus dem Wunsch heraus, auf die speziellen Bedürfnisse unserer Kolleginnen eingehen zu können, entstand die Idee zur Organisation eines CEREC Curriculums für Zahnärztinnen. Wir wollten familien- und praxisfreundlichere Fortbildungsbedingungen schaffen und das kollegiale Miteinander auf Augenhöhe besonders fördern. Ersteres ist uns dadurch gelungen, dass die Theorieteile virtuell von zu Hause absolviert werden können und nur ein Tag pro Modul in Präsenz in der Digital Dental Academy Berlin stattfindet. Der Austausch auf Augenhöhe wird durch uns Referentinnen gefördert und ist in einem weiblichen Umfeld leicht realisierbar.

Was ist das Besondere an der neu entwickelten CEREC Ladies-Curriculum Fortbildungsreihe?

Dr. Gertrud Fabel: Die curriculare Fortbildung für CEREC-Anwenderinnen mit ihren sieben aufeinander aufbauenden Modulen richtet sich sowohl an Einsteigerinnen als auch an Fortgeschrittene. Das Programm wurde von uns bewusst so entwickelt und gestaltet, dass alle Teilnehmerinnen gefordert und gefördert werden. Tatsächlich ist das aktuelle Teilnehmerfeld bunt gemischt – es nehmen Anfängerinnen ebenso wie erfahrene CEREC-Anwenderinnen teil. Uns alle verbindet die Leidenschaft für die Digitale Zahnheilkunde und die Arbeit mit dem Chairside-CAD/CAM-System.

Dr. Gertrud Fabel – eine der beiden „Gründerinnen“ des CEREC Curriculums für Zahnärztinnen.



SAVE THE DATE

Der nächste Durchgang des CEREC Curriculums startet am **2. November 2022**.

Anmeldungen sind ab sofort möglich.

„Wir stellen immer wieder fest, dass Frauen **anders lernen und andere Anforderungen an Fortbildungen** stellen als Männer.“

Dr. Ariane Schmidt – die zweite „Gründerin“ des CEREC Curriculums für Zahnärztinnen.



Welche Inhalte werden in den einzelnen Modulen vermittelt?

Dr. Gertrud Fabel: Jedes Modul startet mit einem Theorieteil, der in Form eines Live-Webinars mittwochnachmittags stattfindet. Die Zahnärztinnen können zum festgelegten Zeitpunkt teilnehmen und mit der Gruppe interagieren, indem sie beispielsweise Fragen stellen, aber auch zu einem späteren Zeitpunkt die Aufzeichnung ansehen. Es folgt ein meist eintägiger Präsenzteil, in dem wir die großartige Ausstattung der DDA Berlin nutzen, um zu scannen, zu konstruieren, zu schleifen und zu brennen. Thematisch widmen sich die Module 1 und 2 den Grundlagen des klinischen Erfolgs in der Kronen- (1) und Brücken-Prothetik (2). Im Modul 3 liegt der Fokus auf Frontzahn- und im Modul 4 auf Implantatversorgungen, während wir uns im Modul 5 der digitalen Kieferorthopädie widmen. Modul 6 behandelt komplexe Fälle und das abschließende Modul 7 mit zwei Präsenztagen das Thema Guided Surgery.

Wie ist das bisherige Feedback der Teilnehmerinnen?

Dr. Ariane Schmidt: Durchweg positiv. Wir alle profitieren von der Heterogenität der Gruppe und einer tollen Lernatmosphäre. Die Teilnehmerinnen haben Spaß daran, gemeinsam zu lernen und ihre eigenen Kenntnisse, Erfahrungen, Ideen und Praxiskonzepte einzubringen. Dies ist ein wesentlicher Baustein des eigenen Erfolgs, der im Curriculum in weiblicher Umgebung mit hohem Respekt untereinander wunderbar ermöglicht wird.

Haben Sie im Rahmen des Curriculums Materialien verarbeitet, die besonderes Interesse geweckt haben?

Dr. Ariane Schmidt: Da der Start des Curriculums zeitlich mit der Einführung neuer Materialien zusammenfiel, haben wir die Möglichkeit genutzt, diese in der Gruppe zu testen. Besonders positiv aufgefallen ist dabei Initial™ LiSi Block von GC. Der CAD/CAM-Block aus Lithium-Disilikat ist insofern besonders, als dass er bereits vollständig kristallisiert ist. Dadurch entfällt der Kristallisierungsbrand nach dem Schleifen.

Welche Vorteile bietet das Ihnen eigenen Erfahrungen zufolge?

Dr. Ariane Schmidt: Der wegfallende Kristallisierungsbrand bedeutet für uns im Praxisalltag, dass wir im Chairside-Arbeiten häufig schneller sind. In vielen Fällen kann die Restauration einfach konstruiert, geschliffen, poliert und eingesetzt werden – wir haben uns im Curriculum davon überzeugen können, dass mit der manuellen Politur bereits ein schönes optisches Ergebnis erzielt wird. Für Einsteiger bringt das Material einen weiteren Vorteil: Sie benötigen nicht von Beginn an einen Ofen und können dadurch ihre anfänglichen Investitionskosten senken.

Für welche Indikationen haben Sie das Material im Rahmen des Curriculums eingesetzt?

Dr. Gertrud Fabel: Wir haben Initial LiSi Block in fast jedem Modul verwendet: Es wurden Einzelzahnrestorationen wie beispielsweise Onlays, Inlays sowie Kronen im Seitenzahnbereich gefertigt und poliert. Außerdem kam er zur Herstellung von anspruchsvoller Frontzahn-Versorgungen zum Einsatz. Innerhalb der komplexen Fälle wurde das Lithium-Disilikat für Bisshebungen eingesetzt. Die bisherigen Erfahrungen führen zu der Einschätzung, dass Initial LiSi Block das Material 2022 wird – unsere Kursteilnehmerinnen und wir sind jedenfalls begeistert.

Initial LiSi Block, der neue, vollkristallisierte CAD/CAM-Block aus Lithium-Disilikat, erhältlich in hoher Transluzenz (HT) und niedriger Transluzenz (LT).



Infos zum Unternehmen



Zahngoldrecycling mit Kulzer

Ein Beitrag von Katja Manntefel

INTERVIEW /// Mit einer Kampagne zum Zahngoldrecycling sorgt Kulzer derzeit für Aufmerksamkeit bei Praxis und Patienten: Mit einem attraktiven und kostenfreien Aktionspaket fürs Praxismarketing gelingen somit Umweltschutz und Patientenbindung zugleich.

Wie schützt man den Regenwald, positioniert die Praxis und begeistert zugleich Patienten? Mit Zahngoldrecycling! Schließlich ist die Umweltbilanz von recyceltem Gold mit nur 0,5 Promille CO₂ deutlich besser als von Gold, das aus Minen oder Bergwerken stammt. Schon heute verwendet Kulzer übrigens 70 Prozent recyceltes Gold aus Kronen und Brücken in seinen Legierungen. Gemeinsam mit Praxen und Patienten möchte der Recycling-Experte nun noch nachhaltiger werden und hat darum eine spezielle Kampagne ins Leben gerufen. Worum es dabei geht und inwiefern Praxen und Patienten davon profitieren, erzählt Joerg Faller, Teamleiter Vertriebs-Support Deutschland bei Kulzer und verantwortlich für den Bereich Edelmetall-Recycling.

Herr Faller, seit Jahresbeginn hat Kulzer eine besondere Kampagne zum Zahngold-Recycling gestartet. Das Thema ist allerdings nicht neu für Kulzer?

Richtig, Recycling ist an sich kein neues Gebiet für uns. Denn als Hersteller von Edelmetall-Dentallegierungen haben wir ein großes Interesse daran, dass die darin enthaltenen Edelmetalle aus extrahierten Kronen und Brücken wieder dem Rohstoffkreislauf zugeführt werden. Das sind in Deutschland hauptsächlich die Edelmetalle Gold, Silber, Platin und Palladium. Das Recycling von edelmetallhaltigen Feilungen aus Dentallaboren, die bei der Bearbeitung von Kronen und Brücken entstehen, und die Aufarbeitung von edelmetallhaltigen Kronen und Brücken, die wir von Zahnärzten und Privatpersonen erhalten, sind Teil unseres Service. Wir haben sehr viele engagierte Zahnärzte unter unseren Kunden, die durch die Sammlung von Zahngold die Arbeit von gemeinnützigen Organisationen unterstützen.

Mit der neuen Kampagne zum Zahngold-Recycling möchte Kulzer noch stärker für das Thema sensibilisieren. Vor welchem Hintergrund?

Wir wurden 2019 auf die Studie der Hochschule Pforzheim zum Thema Gold-Recycling aufmerksam. Uns hat dabei der deutliche Unterschied im Hinblick auf



den CO₂-Fußabdruck zwischen recyceltem Gold und jenem Gold überrascht, das aus Primärquellen abgebaut wurde. Für uns war damit sofort klar, dass jede recycelte Krone oder Brücke und jedes Gramm edelmetallhaltige Feilung einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz leistet und wir als Unternehmen dazu etwas beitragen wollen.¹ Hinzu kamen die Studienergebnisse der apoBank aus dem Jahr 2021 zum Thema Nachhaltigkeit und soziales Engagement bei Ärzten und Apotheken.² Neben unserer hohen Motivation, Zahngold zu recyceln, war für uns aber genauso wichtig, den Aufwand für ein nachhaltiges Handeln machbar zu gestalten. Daher stellen wir den Praxen kostenfrei ein attraktives Aktionspaket zur Verfügung, mit dem sie sofort mit der Sammlung von Zahngold beginnen können.



Joerg Faller ist Teamleiter Vertriebs-Support Deutschland bei Kulzer und verantwortet den Bereich Edelmetall-Recycling.

Was beinhaltet das Aktionspaket für Praxen konkret?

Das Aktionspaket umfasst eine Urkunde für den Empfangsbereich, Poster, Aufsteller und Flyer mit Informationen für die Patienten und natürlich auch eine sichere Sammeldose.

Zusätzlich stellen wir noch Homepage-Texte, individualisierbare Pressetexte für die lokale Presse, Instagram-Content und Facebook-Content zur Verfügung.

Wie funktioniert das Sammeln von Zahngold in der Praxis genau?

Das ist recht einfach: Der Patient gibt die Krone oder Brücke in einen geeigneten Behälter, der in der Praxis platziert ist, oder übergibt die Krone oder Brücke an die Praxis und diese sammelt das Zahngold dann in einem geeigneten Behälter. Es ist dabei unerheblich, ob es sich um edelmetallhaltiges oder nichtedelmetallhaltiges Material handelt. Auch noch anhaftende Wurzel- oder Zahnreste, Befestigungszemente, Verblendungen etc. müssen vorab nicht entfernt werden.

Welchen Weg nimmt das Zahngold anschließend?
Sobald die Sammeldorf für das Zahngold voll ist, kontaktiert die Praxis uns oder die Organisation, für die das Zahngold gesammelt wird. Dann erfolgt die Abholung entweder persönlich oder durch einen Paketdienst bzw. Werttransport. Dabei ist zu beachten, dass es leider auch hier Kriminelle gibt, die sich als Mitarbeiter oder Beauftragter von Kulzer oder einer gemeinnützigen Organisation ausgeben. Aus diesem Grund ist Vorsicht geboten, damit die Sammeldorf nicht abhandenkommt.

Bei Kulzer werden übrigens alle Wareneingänge per Video dokumentiert. Das eingesendete Material wird gewogen und die Brutto- und Netto-gewichte werden ebenfalls dokumentiert.

Anschließend erfolgt über verschiedene Verfahren die Trennung von Nichtmetall und Nichtedelmetall. Dabei wird der Inhalt jedes einzelnen Auftrags auch strikt einzeln bearbeitet. Danach wird das Material geschmolzen und ein Barren gegossen, d.h. jede Anlieferung ergibt einen Barren.

Wie wird der Edelmetallgehalt bestimmt?

Nachdem der geschmolzene Barren abgekühlt ist, werden auf der Ober- und Unterseite Bohrspäne entnommen und in einer Röntgenfluoreszenzanalyse untersucht. Die Werte der analysierten Edelmetalle sind bei einem homogenen Barren in einem engen Toleranzbereich. Diese bilden dann die Basis für die Kalkulation der Ankaufspreise.

Können Praxen auch gemeinsam mit den Patienten spenden – und wenn ja, an wen?

Ja, das ist selbstverständlich möglich. Entweder unterstützt die Praxis bereits eine gemeinnützige Organisation oder Einrichtung vor Ort oder engagiert sich regional, national oder international. Bei der Auswahl ist jedoch darauf zu achten, dass der Umgang mit den Spendengeldern seitens der Organisation transparent ist. Als Unterstützung bieten wir auf unserer Seite www.kulzer.de/zahngold eine Auswahl von Organisationen an, die Zahngold sammeln.

Quellen:

- 1 https://www.hs-pforzheim.de/news_detailansicht/news_gute_noten_fuer_recycling_gold
- 2 <https://newsroom.apobank.de/documents/apobank-studie-nachhaltigkeit-in-praxen-und-apotheken-415415>

INFORMATION //

Kulzer GmbH

Tel.: 0800 4372522

www.kulzer.de/zahngold

Infos zum Unternehmen



Landingpage
ZAHNGOLD



ANZEIGE

Spülen mit System

NEU!

HISTOLITH
NaOCl 1%

HISTOLITH
NaOCl 3%

HISTOLITH
NaOCl 5%

CHX-Endo
2%

CALCINASE
EDTA-Lösung



**Mehr drin
als man sieht:**

Bei unseren Endo-Lösungen
ist das ESD-Entnahmesystem
bereits fest eingebaut.

**Einfach - Sicher
Direkt**

lege artis Pharma GmbH + Co. KG

D-72135 Dettenhausen, Tel.: +49 7157 / 56 45 - 0
Fax: +49 7157 / 56 45 50, Email: info@legeartis.de

www.legeartis.de

Komet ist TOP 100-Innovator 2022

Mit Erfindungen und Weiterentwicklungen rund um die Themen dentale Medizintechnik, zahnärztliche Instrumente und Zahntechnik prägt Komet die Dentalbranche seit der Gründung vor fast 100 Jahren. Nun wurde das Unternehmen mit einer der wichtigsten Mittelstands-Auszeichnungen belohnt: dem TOP 100-Award. Im Grundsatz des Innovationswettbewerbs geht es darum, ob die Innovationen eines Unternehmens nur ein Zufallsprodukt sind oder aber systematisch geplant werden und damit in Zukunft wiederholbar sind. Ein Fokus liegt dabei auf der Frage, ob und wie sich Neuheiten und Produktverbesserungen am Markt durchsetzen. Für Stephan Köhler, Sprecher der Geschäftsführung der Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG, sind drei Handlungsfelder für die hauseigene Innovationskraft entscheidend: „Klassische Produktinnovationen in den Kernsegmenten Konservierende Zahnheilkunde und Endodontie, digitale Innovation mit Schwerpunkt Serviceprozesse und Abläufe in Praxis und Labor sowie Innovationen in der Fertigungstechnologie.“

Die TOP 100-Trophäe für die innovativsten Mittelständler des Jahres 2022 wird am 24. Juni auf dem Deutschen Mittelstands-Summit in Frankfurt am Main verliehen.



© compamedia

„Dieser an das Unternehmen verliehene Preis gebührt in vollem Umfang unseren Mitarbeitenden. Darauf sind wir stolz!“, so die beiden Geschäftsführer Stephan Köhler, Sprecher der Geschäftsführung, und Klaus Rübesamen (links und rechts im Bild) sowie Michael Küllmer, Head of Innovations-Management (Mitte).



Infos zum Unternehmen

Innovationen made in Lemgo

Komet legt Wert darauf, dass kontinuierliche Weiterentwicklung, Innovationskraft und somit auch Auszeichnungen dieser Art nur das Ergebnis eines effizienten Teamworks und eines gut strukturierten Innovationsprozesses sein können. Ebenso wichtig ist die Zusammenarbeit mit Key Opinion Leadern, Professoren und Forschungsabteilungen an Universitäten.

Von DIAO bis DENTYTHING

Dank der Nähe zum Kunden und dem damit einhergehenden Input aus dem Alltag der Praxen und Labore entstand unter anderem DIAO. Die neue Generation von Diamantinstrumenten verfügt über eine spezielle Beschichtung aus Diamantkorn und Keramikperlen, deren viele kleine Perlen für eine deutlich höhere Kraftkonzentration, längere Standzeit und bessere Kontrolle sorgen. In der Endodontie punktet Komet mit Procodile Q, einer Feile, die in puncto Flexibilität neue Maßstäbe setzt. Eine dentale Weltneuheit ist das vollautomatisierte Warenwirtschaftssystem DENTYTHING. Der im Hause Komet konzipierte und gebaute, vollautomatisch bestellende Instrumenten- und Werkzeugschrank DENTY nimmt dem Team die Nachbestellung ab und sorgt so, neben vielen anderen Vorteilen, für wertvolle Zeit- und Kostenersparnis. „Neben neuen, zukunftsgerichteten Instrumenten haben wir mit unserem vollständig selbstentwickelten, digitalen ‚Bohrerschrank‘ für Komet-Instrumente ein neues Kapitel in der Firmengeschichte aufgeschlagen“, freut sich Michael Küllmer, Head of Innovations-Management bei Komet. Geschäftsführer Klaus Rübesamen ergänzt: „Wir arbeiten seit Jahrzehnten sehr eng mit Experten der internationalen dentalen Welt zusammen. Durch unseren Direktvertrieb in relevanten Märkten haben wir stets das Ohr am Kunden. So ist es gute Tradition, dass Komet im Dentalmarkt weltweit als Synonym für Qualität und Innovation steht.“

**KOMET DENTAL
GEBR. BRASSELER GMBH & CO. KG**

Tel.: +49 5261 701-700 • www.kometdental.de

Wawibox hilft Gründern mit speziellem Angebot

Die Gründung eines Unternehmens ist ein großer Moment, meist begleitet von Euphorie, einer Menge Organisation und wiederkehrenden Zweifeln und Ängsten.

Wird der Zeitplan eingehalten? Wurden die richtigen Entscheidungen getroffen? Wird das Konzept den erhofften Anklang finden? Um gerade in dieser entscheidenden Anfangszeit Gründer zu unterstützen, gibt es von Wawibox, der seit 2015 am Markt bestehenden, unabhängigen digitalen Einkaufsplattform und Lagerverwaltung, ein spezielles Gründerangebot: Wer seine gesamte Materialwirtschaft von Anfang an modern und digital gestalten möchte und sich für die Wawibox Pro entscheidet, erhält die Einrichtungsgebühr in Höhe von 249 € geschenkt. Zudem dürfen Gründer ihre Gründungsgeschichte auf den Wawibox-Kanälen teilen, um andere zu inspirieren und ihre neue Praxis zu bewerben.

Wawibox (ein Angebot der caprimed GmbH)

Tel.: +49 6221 52048030 • www.wawibox.de



Infos zum Unternehmen

Material von Anfang an im Griff!

Jetzt Gründerangebot sichern.



Mehr Informationen:
wawibox.de/gruender



Das Angebot gilt für Neugründungen und Praxisübernahmen in den letzten zwölf Monaten sowie geplante Gründungen jeder Form.

ANZEIGE

DIGITEST® 3

Pulpenvitalitätstester

Der neue Digitest 3 setzt einen oszillierenden Impuls, der allmählich erhöht werden kann, sodass eine Reaktion der Pulpa bei einem vitalen Zahn in jedem Fall verifiziert wird, häufig vor Erreichen der individuellen Schmerzschwelle. Zähne können so im Rahmen einer Verlaufskontrolle reproduzierbar beobachtet werden.

- ▶ Ultraleichtes Handstück mit ergonomischem Design
- ▶ Gut zu desinfizieren
- ▶ Selbstkalibrierend für eine reibungslose Behandlung
- ▶ Individuelle Tastatur Einstellungen zur Anpassung an persönliche Vorlieben
- ▶ Intuitive Bedienung über eine einzige Taste
- ▶ Vier unterschiedlich geformte autoklavierbare Sonden (im Lieferumfang enthalten)
- ▶ Standard-9 Volt-Batterie für den einfachen und schnellen Austausch in der Praxis

Product reviewed by



QR Code scannen für die vollständige Produktbewertung



MW Dental

In Deutschland vertrieben durch MW Dental, <https://www.mwdental.de/>
Für weitere Informationen besuchen Sie parkell.com oder schreiben sie eine mail an infoeurope@parkell.com

MADE IN USA **parkell**



Kuraray Noritake setzt auf Social-Media-Kanäle

Befestigungsmaterialien, Füllungskomposite und CAD/CAM-Werkstoffe – Kuraray Noritake Dental ist mit seinen Produkten weltweit präsent. Doch das Engagement von Kuraray Noritake Dental reicht weit über Werkstoffe hinaus. Auch moderne Technologien stehen im Fokus, z.B. für die Kommunikation. Zahnärzte, die einen effektiven, gewinnbringenden Austausch über die Produkte des Unternehmens wünschen und stets informiert bleiben möchten, können auf verschiedene virtuelle Kommunikationskanäle und Plattformen zugreifen. Ein Beispiel ist die offizielle englischsprachige Kuraray Noritake Dental-App. Die App enthält verschiedene Broschüren, Unterlagen und hilfreiche Tools. Es können beispielsweise neue Fachartikel, Kolgentipps, Videos, Interviews etc. komfortabel ausgewählt und angesehen werden. Smarte Tools bieten zweckmäßige Unterstützung für den Praxis- und Laboralltag. So ermöglicht der KATANA™ Color-Simulator die virtuelle Farbsimulation eines Zahnersatzes, der mit KATANA™ Zirconia hergestellt worden ist. Im Ergebnis wird eine konkrete Anleitung für die intraorale Befestigung dargestellt; ein Schritt-für-Schritt-Vorgehen für den korrekten Einsatz von PANAVIA™ V5 und PANAVIA™ SA Cement Universal. Wer

sich regelmäßig inspirieren lassen und den Arbeitsalltag mit frischen Ideen bereichern möchte, sollte den Social-Media-Kanälen von Kuraray Noritake folgen. Instagram- sowie Facebook-Kanal für den deutschsprachigen Raum können unter @kuraraynoritakedach abonniert werden. Follower erhalten den direkten Zugang zu einer laufend aktualisierten Sammlung von Tipps, Videos, Schnappschüssen und Produktempfehlungen. Klinische Fallbeispiele, Online-Seminare, Interviews, Artikel in Fachmagazinen, wissenschaftliche Studienlage, Produktneuheiten und mehr – all dies kann regelmäßig im virtuellen Kuraray Noritake Newsroom mitverfolgt werden. Mit den verschiedenen Kommunikationsplattformen bietet Kuraray Noritake eine Vielfalt von sachlich fundierten Informationen rund um die Anwendung der Produkte. Dies ist die optimale Ergänzung zum persönlichen Support, der seit jeher ein wichtiger Baustein des japanischen Unternehmens ist.

Kuraray Europe GmbH

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



Infos zum Unternehmen

jederzeit & überall

Die Kuraray Noritake Dental-App steht zum kostenfreien Download auf Smartphone oder Tablet im App Store bereit.

AERA-Online zeigt sich seit März in einem neuen, modernen Design. Der einfache Workflow für die schnelle Materialbestellung wurde dabei bewusst beibehalten. „Dieser hat sich über die vielen Jahre, in denen AERA Online nun am Markt ist, bewährt und ist ein Grund für die vielen Weiterempfehlungen unserer Plattform“, bestätigt Sina Neugebauer, Marketingleiterin bei AERA. Gerade die digitalaffine junge Zielgruppe nutzt das Internet auch für den Einkauf der dentalen Verbrauchsmaterialien. Mit wachsender Tendenz. Dabei schätzen die Zahnärzte vor allem die Erreichbarkeit und Flexibilität, die die Bestellung über das Netz bietet. Über AERA-Online kann in wenigen Schritten rund um die Uhr und von überall bestellt werden. Der Workflow ist übersichtlich und intuitiv, Warenkörbe hat man immer im Blick und kann sie jederzeit anpassen. Außerdem ist schnell und einfach in der Bestellhistorie ersichtlich, was wann bestellt wurde.

Mehr Informationen unter: www.aera-online.de

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

Infos zum Unternehmen

75 Jahre

lege artis feiert Firmenjubiläum

Vor 75 Jahren von Johann Pfandl gegründet, entwickelte der seither familiengeführte Arzneimittelhersteller lege artis im Laufe seiner Firmengeschichte eine Vielzahl von Arzneimittelspezialitäten für die Zahn- und Mundgesundheit,



heit, unter anderem FOKALMIN, PULPOVITAL, HISTOLITH NaOCl und CALCINASE EDTA-Lösung. Später führte Dr. Brigitte Bartelt – studierte Pharmazeutin mit Erfahrungen in der pharmazeutischen Industrie und seit 1997 Geschäftsführerin in dritter Generation – erfolgreich Produkte im Bereich Endodontie, Prophylaxe und Prothetik ein. Zu diesen Innovationen gehören unter anderem das Implantat-Pflegegel durimplant, welches sich ideal für Risikopatienten mit geschwächtem Allgemeinzustand wie beispielsweise Diabetes eignet, oder auch das patentierte ESD-Entnahmesystem. Dieses ist in jeder Flasche von lege artis-Produkten integriert: Mittels Luer-/Luer-Lock-Spritzen können Lösungen einfach, sicher und direkt ohne Produktverluste entnommen werden. Im Firmenjubiläumsjahr ist die Vorstellung eines Produktes geplant. Noch hält sich Geschäftsführerin Dr. Brigitte Bartelt jedoch bedeckt: „Es wird ein weiteres Produkt für unsere Kernkompetenz, den Bereich Endodontie, sein.“

lege artis Pharma GmbH + Co. KG
Tel.: +49 7157 5645-0
www.legeartis.de

Infos zum Unternehmen



Das perfekte Paar.

Initial™ LiSi Block
und G-CEM ONE™

Erfahren Sie mehr!

[info.gc.dental@gc.dental](https://www.gc-dental.com/de-de)

<https://www.gc-dental.com/de-de>

  Since 1921



Von Mindestgröße bis Pausenraum: FAQs zur Praxisplanung

Ein Beitrag von Lena Enstrup

PRAXISDESIGN /// Arbeitsstättenverordnung, RKI-Richtlinien, Landesbauordnung – die Liste an Vorgaben, die bei Planung und Bau einer Zahnarztpraxis berücksichtigt werden sollten, ist lang. Verständlich, dass die Vielzahl an Gesetzen und Vorschriften bei Zahnärzten für zahlreiche Fragen sorgt. Was es mit den unterschiedlichen Vorgaben auf sich hat und welche Eckpunkte Zahnärzte in jedem Falle kennen sollten, verrät dieser Beitrag.

Die Räume einer Praxis müssen gewissen Anforderungen entsprechen. Bei der Praxisplanung gilt es, die Arbeitsstättenverordnung und die jeweilige Landesbauordnung zu beachten. Darüber hinaus gibt es noch weitere Vorschriften, wie zum Beispiel die Richtlinien des Robert Koch-Instituts im Bereich Hygiene oder das Medizinproduktgerecht-Durchführungsgesetz.

Zu diesen Vorgaben zählen:

- Arbeitsschutzgesetz
- Arbeitsstättenverordnung
- Berufsgenossenschaftliche Vorschriften für den Gesundheitsdienst
- Biostoffverordnung
- DIN- und EN-Normen
- Gefahrstoffverordnung
- Infektionsschutzgesetz
- Landesbauordnung (für jedes Bundesland eine eigene)
- Medizinproduktgerecht-Durchführungsgesetz
- RKI-Richtlinien
- Technische Regeln für Arbeitsstätten
- Technische Regeln für Biologische Arbeitsstoffe im Gesundheitswesen und in der Wohlfahrtspflege
- Trinkwasserverordnung
- Unfallverhütungsvorschriften
- Verordnung über die Hygiene und Infektionsprävention in medizinischen Einrichtungen





FAQs

1

Welche Vorgaben bestehen für Raumgrößen, Beleuchtungskonzept und Fußböden in einer Praxis?

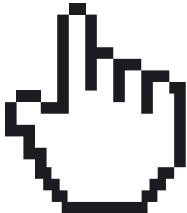
Wie groß ein einzelner Raum sein muss, hängt von der Art der Nutzung ab. Für Arbeitsräume sind mindestens acht Quadratmeter Grundfläche vorgeschrieben. Hinzu kommt die Bewegungsfläche. Das ist die zusammenhängende, unverstellte Fläche am Arbeitsplatz, damit sich das Praxispersonal beim Arbeiten frei bewegen kann, also zum Beispiel die Arbeitshaltung wechseln oder Ausgleichsbewegungen machen. Die Bewegungsfläche sollte mindestens 1,5 Quadratmeter pro Person betragen.

Die notwendige Beleuchtung in einer Zahnarztpraxis unterscheidet sich je nach Raum. Die entsprechenden Anforderungen für die Beleuchtung in Behandlungszimmer, Empfangsbereich oder Pausen- und Umkleideräumen sind in der DIN 5053-3 und der DIN EN 12464-1 festgelegt.

Die Fußböden dürfen keine Stolperstellen haben und müssen eben, rutschhemmend sowie leicht zu reinigen sein.

Die Oberflächen der Fußböden, Wände und Arbeitsflächen im Untersuchungs- und Behandlungsbereich einer Zahnarztpraxis müssen glatt, feucht zu reinigen, fugendicht und desinfizierbar sein.

Noch mehr Antworten, zum Beispiel zum Thema Praxisgrundriss, gibt es hier: www.nwd.de/grundriss-zahnarztpraxis



8



Wie groß muss ein behindertengerechtes WC in einer Zahnarztpraxis sein?



Die Bewegungsfläche einer Behindertentoilette sollte mindestens $1,50 \times 1,50$ m betragen. Rechts und links des WCs ist in der DIN 18040 ein 70 cm tiefer und 90 cm breiter Freiraum gefordert. Die Tür sollte nach außen zu öffnen sein, mindestens 90 cm breit sein und eine Notentriegelung von außen besitzen.

9

Sind getrennte Toiletten für Personal und Patienten in einer Zahnarztpraxis Pflicht?

Laut der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrt müssen in Praxen, in denen regelmäßig Tätigkeiten der Schutzstufe 2 durchgeführt werden – und dazu zählen zahnärztliche Behandlungen –, getrennte Toiletten für Personal und Patienten bereitgestellt werden. Ein wichtiger Hinweis: Besteht kein Bestandsschutz, so müssen WCs für Patienten behindertengerecht und barrierefrei sein.

10

Gibt es eine Mindestgröße für Zahnarztpraxen?

Es gibt keine vorgeschriebene Mindestgröße für eine Zahnarztpraxis. Die benötigte Fläche für eine Praxis ist von der Anzahl der benötigten Räume und der beschäftigten Personen abhängig. Denn die Arbeitsstättenverordnung und die Technischen Regeln für Arbeitsstätten legen bestimmte Größenvorgaben für Arbeitsräume fest. Die Größe eines Pausenraums ist dabei von der Anzahl der Mitarbeiter abhängig, die diesen nutzen sollen.

11

Muss meine Zahnarztpraxis barrierefrei sein?

Eine neu geplante Zahnarztpraxis muss barrierefrei sein. Denn öffentlich zugängliche, bauliche Anlagen müssen laut Musterbauordnung in den dem allgemeinen Besucher- und Benutzerverkehr dienenden Teilen barrierefrei sein.



Benötige ich in meiner Zahnarztpraxis ein behindertengerechtes WC?

Da Patiententoiletten als öffentlich zugängliche Anlagen gelten, müssen sie behindertengerecht und barrierefrei sein.



Die Bewegungsfläche einer Behindertentoilette sollte mindestens $1,50 \times 1,50$ m betragen. Rechts und links des WCs ist in der DIN 18040 ein 70 cm tiefer und 90 cm breiter Freiraum gefordert. Die Tür sollte nach außen zu öffnen sein, mindestens 90 cm breit sein und eine Notentriegelung von außen besitzen.

3

Ist ein Pausenraum in einer Praxis vorgeschrieben?

Da das Praxispersonal in Behandlungs- und Aufbereitungsräumen keine Nahrungsmittel zu sich nehmen oder lagern darf, ist in einer Zahnarztpraxis ein Pausenraum nötig – unabhängig von der Anzahl der Mitarbeiter (laut Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrt).

4

Wie groß muss ein Pausenraum in einer Zahnarztpraxis sein?

Der Pausen- oder Sozialraum einer Praxis muss mindestens sechs Quadratmeter groß sein. Für Beschäftigte, die den Personalraum gleichzeitig nutzen, sollte jeweils mindestens ein Quadratmeter, inklusive Sitzgelegenheit und Tisch, vorhanden sein.



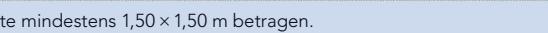
5

Benötige ich in meiner Zahnarztpraxis ein behindertengerechtes WC?

Da Patiententoiletten als öffentlich zugängliche Anlagen gelten, müssen sie behindertengerecht und barrierefrei sein.



Die Bewegungsfläche einer Behindertentoilette sollte mindestens $1,50 \times 1,50$ m betragen. Rechts und links des WCs ist in der DIN 18040 ein 70 cm tiefer und 90 cm breiter Freiraum gefordert. Die Tür sollte nach außen zu öffnen sein, mindestens 90 cm breit sein und eine Notentriegelung von außen besitzen.



BEAUTIFIL Flow Plus X

BEAUTIFIL II LS



Injizierbares
Hybridkomposit in
zwei Viskositäten
mit Xtra Glanz

- Ideal für Restaurationen der Klassen I bis V, einschließlich Okklusalflächen
- Natürliche Ästhetik durch Chamäleoneffekt
- Sehr gute Polierbarkeit und dauerhafter Glanz



Pastöses Komposit
für Front- und
Seitenzahnhüllungen

- Niedrige Polymerisations-schrumpfung (< 1%) und geringer Schrumpfungsstress
- Natürliche Lichtleitung und -streuung
- Hohe Abrasionsstabilität und antagonistenfreundliche Oberflächenhärte
- Fluoridabgabe und -aufnahme



www.shofu.de



VIDEO
Ästhetische Lösungen
im Praxisalltag
Step by Step

Dr. Thomas Reißmann, Zwickau



GBT Summit: Klinische Effektivität und Wirtschaftlichkeit im Fokus

Ein Beitrag von Dr. Jan Hermann Koch



VERANSTALTUNGSNACHBERICHT // Am 2. April fand in München der GBT Summit von EMS statt. Der Summit bildete den erfolgreichen Auftakt einer Reihe von insgesamt elf weiteren Events weltweit. Mehrere Hundert begeisterte Teilnehmerinnen und Teilnehmer waren bis zum letzten Vortrag mit voller Aufmerksamkeit bei der Sache und nutzten die Chance, zu netzwerken und sich in Präsenz fortzubilden.

Literatur



„Für mehr als 92 Prozent der Patienten ist die Guided Biofilm Therapy (GBT) angenehmer als eine konventionelle Prophylaxebehandlung mit Polierkelchen, Paste und invasiven Handinstrumenten.“ Torsten Fremerey, EMS-Geschäftsführer D-A-CH, präsentierte direkt zu Beginn der Veranstaltung Zahlen aus einer Befragung von mehr als 76.000 Patienten.¹ Deren Gesundheit steht bei der GBT ebenso im Zentrum wie der klinische Erfolg. Dass dies auch ökonomisch Sinn macht, demonstrierten im Anschluss Referenten aus Praxis, Wissenschaft und Unternehmensberatung.

Gewebeschonende Biofilmentfernung

Eine schwere Gingivitis erhöht das Risiko für Zahnverluste um den Faktor 46.^{2,3} Ursache ist laut Prof. Dr. Christian Graetz (Christian-Albrechts-Universität zu Kiel) ein dysbiotischer, pathologisch veränderter Biofilm. Dieser sollte daher neben der täglichen Mundhygiene bereits bei einer leichten Gingivitis professionell in der Praxis entfernt werden. In Bezug auf parodontale Erkrankungen bestätigte dies Prof. Dr. Patrick Schmidlin (Universität Zürich). Als sekundäre Prophylaxe (UPT) eigne sich hier sehr gut das Konzept der GBT. So zeigt laut Schmidlin eine Reihe systematischer Übersichten, dass die Einzelschritte AIR-FLOWING® und PERIOFLOW® in Verbindung mit Glycin- oder Erythritol-Pulver (GPAP/EPAP) ebenso effektiv sind wie Schall- oder Ultraschallinstrumente.⁴⁻⁶ Zugleich sparen sie Zeit, sind gewebeschonender und patientenfreundlicher – klare Vorteile gegenüber invasiveren Methoden. Zum Beispiel werden mit Handinstrumenten pro Scalingvorgang circa zehn Mikrometer Zement/Dentin abgetragen, was längerfristig zu einem signifikanten Substanzverlust führt.^{7,8}





ANZEIGE

Vielfach reduzierter Plaque-Index

Die hohe Parodontitisprävalenz und die Behandlungsstruktur nach der neuen Richtlinie erläuterte die Präsidentin der Deutschen Gesellschaft für Parodontologie, Prof. Dr. Bettina Dannewitz. Anschließend demonstrierte die Dentalhygienikerin und SDA-Trainerin Adina Mauder an einem Patientenbeispiel, wie der Plaque-Index mit einer richtliniengerechten Parodontaltherapie nach dem GBT-Protokoll von anfänglich 91 auf nur noch 10 Prozent reduziert werden konnte. Zentral ist dabei das systematische Vorgehen mit Anfärbungen des Biofilms und Einsatz von AIR-FLOWING® als erstem Schritt. Nur verbleibender Zahnteil muss im zweiten Schritt mit ebenfalls sehr schonendem und schmerzarmem Ultraschall (PIEZON® PS NO PAIN) entfernt werden. Die konventionelle Methode führt dagegen nach einer Untersuchung der Stiftung Warentest dazu, dass ohne Anfärbungen bis zu 50 Prozent des Biofilms zurückbleiben, besonders im Approximalbereich.⁹

Effiziente Technik ...

Mit großartigem Engagement und klarer Wissenschaftsorientierung hat EMS dazu beigetragen, dass präventiv orientierte Praxen gestärkt aus der Pandemie gekommen sind. Beispiele sind wegweisende Studien zum sicheren Aerosol-Management und die Entwicklung neuer Technologien.¹⁰ Dazu gehört das neue Handstück AIRFLOW® MAX mit laminarer Strömung, die



ceramill®^{DRS}
DIRECT RESTORATION SOLUTION

NEU.
DIGITAL.
GEMEINSAM.

Die neue Dimension
vereinter Zahnmedizin
zwischen Labor und Praxis.



amanngirrbach.com/de/ceramill-drs



die Aerosolfreisetzung und den Rückprall-Effekt aus der Mundhöhle signifikant reduziert. Zugleich zeigte sich das Handstück in Verbindung mit AIRFLOW® PLUS Pulver und EMS-Tischgeräten, zum Beispiel dem AIRFLOW® Prophylaxis Master, in einer Studie als besonders sparsam, bei maximaler Effektivität.¹¹

... mehr Praxisgewinn

Prophylaxe nach dem Stand der Technik ist nach Überzeugung von Steuerberater und Unternehmer Prof. Dr. Johannes-Georg Bischoff auch ein wichtiger wirtschaftlicher Erfolgsfaktor. Demnach lässt sich der Praxisgewinn durch fest integrierte Prophylaxe mit moderatem Aufwand um gut 48.000 Euro steigern. Da Personalkosten den höchsten Kostenanteil ausmachen, ist laut Bischoff eine hohe Auslastung des Prophylaxebereichs von mindestens 85 Prozent anzustreben.

Dagegen fielen Kosten für technische Ausstattung und Verbrauchsmaterialien nur relativ wenig ins Gewicht. Pulver für AIRFLOW® Tischgeräte mit neuer Technik ist sogar kostengünstiger als Polierpasten und -kelche. Zudem können moderne Technik die Behandlungszeit verkürzen, sodass sich Kosten senken lassen oder mehr Zeit für Patienten verbleibt. Bischoffs Zahlen zur Praxisauslastung bestätigte der Implantologe und Parodontologe Prof. Dr. Sigmar Schnuttenhaus, der in seiner Hilzinger Praxis drei Prophylaxezimmer betreibt. Diese sind mit 42 Stunden pro Woche kontinuierlich ausgelastet.

Orale Medizin als Gesamtkonzept

Experten verschiedener Teilgebiete machten in München deutlich, dass die GBT ein Konzept für die gesamte Oralmedizin ist. So zeigte die Kieferorthopädin Dr. Katrin Wolff anhand eindrucksvoller Fotos, warum der Biofilm zum Beispiel aus Bracket-Schlitten auch nach Ausligieren der Bögen mit rotierenden Bürstchen nicht entfernt werden kann. Aus hygienischen Gründen und um die gefürchteten White Spots zu vermeiden, sei dies

unbedingt erforderlich und gelinge mit AIR-FLOWING® effizient und gründlich. In Wolffs Praxis erfolgt die GBT während der Multiband-Phase sechsmal, die Berechnung erfolgt privat nach GOZ. Der Kieferorthopäde Prof. Dr. Michael Wolf präsentierte vorläufige Ergebnisse einer randomisierten Vergleichsstudie zur Biofilm-entfernung im kieferorthopädischen Recall. In Bezug auf den Plaque-Index, die Papillenblutung und weitere Parameter zeigte sich AIR-FLOWING® gegenüber konventionellem Vorgehen überlegen. Ihr Präventionskonzept für die Kinderzahnheilkunde stellte Dr. Vanessa Vogl aus der Regensburger Praxis dentini vor. Nach Absolvierung der Putzschule behandelt sie Kinder ab sechs Jahren mit GBT, routinemäßig mit Anfärben: „Sie können sich den bakteriellen Biofilm sonst nicht vorstellen.“

Fazit

Nach dem virtuellen Auftaktevent der GBT Summit Kongressreihe Anfang des Jahres mit mehr als 25.000 Online-Teilnehmern war auch der GBT Summit in München ein voller Erfolg. Deutlich wurde, dass das Prophylaxe-Konzept GBT nur Gewinner kennt: Patienten, Praxisteam und nicht zuletzt Praxisinhaber. In Verbindung mit dem Konzept zertifizierter GBT-Praxen baut EMS seine führende Rolle in der oralen Prävention konsequent aus.

**Virtuelles
Auftaktevent**



Noch nicht sattgesehen?



Hier gibt's mehr
Bilder.



IHR STARKER PARTNER BEI SCHMERZEMPFINDLICHEN ZÄHNEN



Sensodyne Repair* & Protect – die Zahnpasta mit Zinnfluorid

- **Tiefe und gezielte Reparatur* innerhalb der Dentintubuli von schmerzempfindlichen Zähnen^{1,2}**
- **Reduziert nachweislich die Schmerzempfindlichkeit*,³**
- **Bietet Rundumschutz für schmerzempfindliche Zähne**

* Eine Schutzschicht wird auf den schmerzempfindlichen Bereichen der Zähne gebildet und reicht in eine Tiefe von rund 17 µm (in Labortests). Regelmäßige Anwendung, 2 x täglich, liefert anhaltenden Schutz vor Schmerzempfindlichkeit.

¹ Earl J Langford RM. Am J Dent 2013; 26: 19A–24A. ² GSK Data on File. In vitro Report G7322/014, 2020. ³ Parkinson C et al. Am J Dent 2015; 28(4): 190–196.

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

70 QUADRATMETER

ALLES
OPTIMAL
GENUTZT!



TINY PRAXIS

Kleine Lösung mit GROSSEM POTENZIAL

PRAXIS
WOHNEN

Ein Beitrag von Alicia Hartmann

PRAXISKONZEPT /// Klein, aber fein und praktikabel – das steckt hinter dem angesagten Bau- und Lebenstilkonzept „Tiny House“. Dabei wird bei Entwurf und Bau aus weniger mehr gemacht, indem auf Überschüssiges verzichtet wird und sich Funktion, Kreativität und Ästhetik auf kleinstem Raum hochwertig verbinden. Als der Zahnärztin Edeltraut Block ihre Praxisräume gekündigt wurden, entstand in Deggenhausertal am Bodensee aus der Not heraus und angelehnt an die „Tiny House“-Bewegung auf 70 Quadratmetern die erste „Tiny Praxis“ Deutschlands. Im Interview verrät Edeltraut Block die Vorteile und Herausforderungen des Konzeptes im zahnärztlichen Praxisalltag.





Frau Block, Zahnarztpraxen werden heutzutage ja eher größer als kleiner geplant. Warum haben Sie sich für eine „Tiny Praxis“ entschieden?

Durch die Kündigung meiner damaligen Praxisräumlichkeiten musste ich mir überlegen, ob für mich eine Tätigkeit als angestellte Zahnärztin infrage kommt oder ob ich mir neue Praxisräume suchen möchte. Ich bin alleinerziehend und habe zwei Kinder im schulpflichtigen Alter, ich konnte also nicht sagen: Egal, wo die Praxis ist, wenn sie mir gefällt, nehme ich sie bzw. steige mit ein. Ich brauchte eine Lösung in unmittelbarer Nähe, um neben meinem

Beruf auch meinen zwei Kindern gerecht werden zu können. Dazu kamen natürlich auch meine finanziellen Verpflichtungen, die bedient werden mussten. Da ich keine passende Praxis finden konnte, habe ich mich für die Lösung Tiny Praxis entschieden.

**„Ein wichtiger Vorteil ist die
KOSTENERSPARNSIS
im Vergleich zu gemieteten Praxisräumen
einer regulär dimensionierten Praxis.“**

Wie gestaltete sich der Bauprozess Ihrer Tiny Praxis?

Im Mai 2020 bekam ich die Kündigung für meine alten Räumlichkeiten und im November entschied ich mich, nach der bis dato erfolglosen Suche nach passenden Räumen, die Praxis an mein Wohnhaus anzubauen. Die heutige Praxis steht auf dem ursprünglich für eine Garage gedachten Platz. Mit der Zustimmung der Gemeinde bekam meine Architektin den Startschuss für die Planung. Es mussten wichtige Fragen geklärt werden: Was ist notwendig? Welche Bestimmungen müssen umgesetzt werden und wie? Ich hatte großes Glück mit meiner Architektin. Sie war mir in dieser ersten Phase eine große Unterstützung und hat, neben der Planung, auch viele Klärungsprozesse mit den Behörden übernommen. Am 1. April 2021 war dann der erste Spatenstich, und im Juli konnten wir die Praxis bereits eröffnen. Mein Praxisplaner, meine Architektin sowie die Baufirma haben sehr gut zusammengearbeitet und so eine schnelle Umsetzung des Projektes ermöglicht. Schlussendlich war die Praxiseröffnung, wenn auch mit einer Woche Verzögerung, ein großer Erfolg – aber auch ein extrem großer Kraftakt.

Worin sehen Sie klare Vorteile im Konzept der reduzierten Praxis?

Ein wichtiger Vorteil ist die Kostensparnis im Vergleich zu gemieteten Praxisräumen einer regulär dimensionierten Praxis. Die 70 Quadratmeter sind optimal genutzt, man hat keinen überflüssigen Platz oder überflüssige Geräte als Staubfänger. Damit eignet sich das Praxiskonzept beispielsweise auch beson-

für schmerzfreie Injektionen

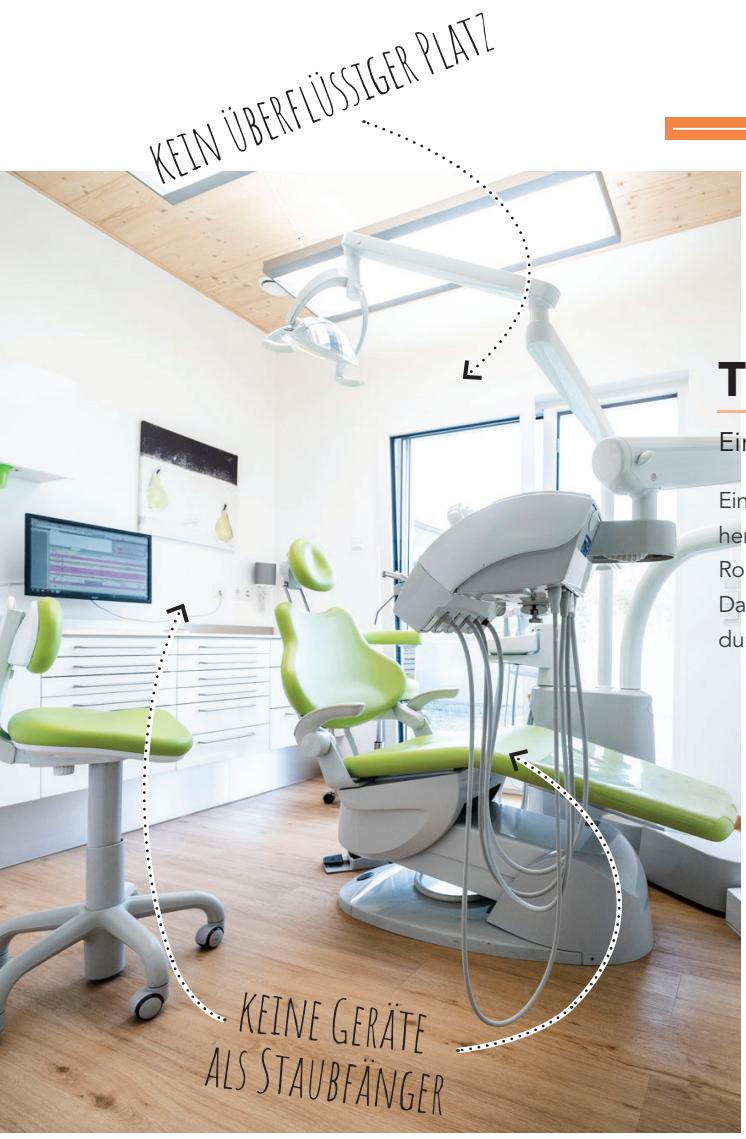


CALAJECT™ hilft schmerzfrei zu injizieren. Das Geheimnis ist ein intelligentes und sanftes Verabreichen von Lokalanästhetika. Sogar palatinale Injektionen können so ausgeführt werden, dass der Patient keinen Schmerz spürt.

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



reddot award 2014
winner



Johannes Wosilat, Wosilat Fotografie, www.wosilat.de

ders für Zahnärzte mit Spezialisierung, da diese einfach nicht das gleiche Arsenal an Gerätschaften benötigen wie Generalisten. Zusätzlich sind auch die laufenden Betriebskosten geringer: Es müssen weniger Räumlichkeiten beheizt werden bzw. heizen sich diese durch den geringeren zur Verfügung stehenden Raum teilweise von allein auf. Alles ist näher beieinander, es gibt keine uneinsichtbaren Nischen und keine langen Gänge. Wer am Empfang sitzt, hat das gesamte Praxisgeschehen im Überblick. Damit fallen Absprachen weg, da alle so nah beieinander sind. Das vereinfacht auch die Prozesse innerhalb des Praxisalltags. Durch den geringeren Raum für das Personal ist es aber notwendig, dass Mitglieder des Teams bereit sind, mehr als nur eine Aufgabe zu übernehmen. Gleichzeitig bieten wir unseren Patienten auch eine intimere und persönlichere Behandlung und Betreuung, die in vergleichsweise größeren Praxen vielleicht auch einfach nicht im gleichen Maße möglich sind. Die Patienten sind sehr nah dran am Geschehen, was bei vielen auch die Wertschätzung für unsere Arbeit erhöht hat. Ein großer persönlicher Vorteil ist der kurze Arbeitsweg, weshalb ich außerhalb der Behandlungszeiten natürlich sehr flexibel bin. Ich kann spontan noch Dinge erledigen und muss dafür nicht extra in die Praxis fahren.

Was waren die Herausforderungen, mit denen Sie und Ihr Team in der Praxisplanung konfrontiert waren?

In der Bauphase mussten meine Wünsche und Ziele für die nächsten Jahre optimal beachtet werden. Man muss sich im Klaren darüber sein, was man mit der eige-

TINY PRAXIS

Ein Händchen für die Materialbestellung

Eine Tiny Praxis muss mit ihren begrenzten Lagermöglichkeiten kreativ umgehen. Hier spielt eine kurz- wie weitsichtige Materialbestellung eine essenzielle Rolle, um die Lagerhaltung so gering und zugleich ausreichend zu gestalten. Das Konzept Tiny Praxis braucht damit – mehr als ihr XXL-Pendant – eine durchdachte Organisation und Warenwirtschaftsplanung.

nen Tätigkeit realisieren möchte, man kann sich leider nicht mal „schnell“ umentscheiden, da dies immer mit anderen Anforderungen an die Räumlichkeiten verbunden ist. Kleine Veränderungen sind immer möglich, aber größere sind einfach aufgrund des Platzes schwieriger umzusetzen. Deshalb ist es wichtig, sich mit Beginn der Planung mit den unterschiedlichen Fragen auseinanderzusetzen: Wie viele Behandler sollen in meiner Praxis arbeiten? Wie sollen diese arbeiten? Wie sieht es mit dem Fachpersonal aus? Bei größeren Personalplanungen kommt das Konzept der Tiny Praxis an seine Grenzen, deshalb muss genau überlegt werden, ob die eigenen Vorstellungen mit dem Konzept wirklich umgesetzt werden können.

Was würden Sie Zahnärzten, die sich für ein solches Konzept für ihre eigene Praxis interessieren, für die Umsetzung und Planung empfehlen? Was müssen sich diese vielleicht auch bewusst machen?

Was ich besonders empfehlen kann oder möglichen Tiny Praxis-Gründern ans Herz legen würde: Nehmen Sie sich genügend Zeit für die Planung Ihrer Praxis. Gerade aufgrund des geringeren Raums muss genau überlegt werden, was benötigt wird und wie man die Räumlichkeiten möglichst effektiv nutzen kann. Bei mir musste es sehr schnell gehen, aber niemand kann garantieren, dass das noch mal so glatt läuft. Aktuell arbeiten wir an einer Vorlage zur Umsetzung des Konzeptes Tiny Praxis, um damit künftige Gründer unterstützen zu können und vielleicht auch Fehler – die ich und mein Team in der Planung gemacht haben – für andere sichtbar und vermeidbar zu machen. Ich glaube, dass die Tiny Praxis ein gutes Konzept für viele Zahnärztinnen von heute ist. Der Frauenanteil in der Zahnmedizin wird immer größer, aber gleichzeitig spielen Frauen immer noch eine größere Rolle in der Kinderbetreuung als vergleichsweise Männer. Das Konzept bietet aus meiner Erfahrung die Möglichkeit, familiäres Leben und den Praxisalltag gut zu vereinen.

RECYCLELN 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 unserer 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

Chemie ist Vertrauenssache

Ein Beitrag von Alicia Hartmann

INTERVIEW /// Seit 120 Jahren produziert das Bielefelder Familienunternehmen SPEIKO erfolgreich Arzneien, Medizinprodukte und Equipment für Zahnarztpraxen und Dentallabore und kann so auf eine traditionsreiche Vergangenheit zurückblicken. Im Interview resümiert Geschäftsführer Stefan Kreuzer das Erreichte und spricht über Rohstoffqualität, Mitarbeiterpartizipation und zukünftige Ziele.

Herr Kreuzer, welche Vorteile resultieren für Ihre Kunden aus der Historie, dem Standort und der familiengeführten Struktur von SPEIKO?

SPEIKO wurde 1902 durch den Apotheker Dr. Arthur Speier in Berlin gegründet. Mit Stopps in Hamburg und Münster verlegten wir 1995 die Produktion und 2017 das gesamte Unternehmen nach Bielefeld. Bielefeld hat als Gesamt-Standort für uns entscheidende Vorteile: kurze Wege, flexibles Agieren auf Veränderungen und schnelle Produktentwicklung. Unser 15-köpfiges Mitarbeiterteam kann prompt auf Kundenwünsche eingehen und – orientiert am Markt – Lösungen entwickeln. Wir sind, salopp gesagt, klein und fein und agieren seit Unternehmensbeginn mit dem Anspruch, Produkte in bestmöglicher Qualität zu liefern. Dafür setzen wir noch heute auf Handarbeit! Von diesem Traditionsbewusstsein und dem Streben nach gleichbleibenden Qualitätsstandards profitieren direkt unsere Kunden, denn Chemie ist Vertrauenssache und unsere Kundschaft vertraut auf die richtige chemische Zusammensetzung unserer Produkte. Gerade deshalb sind uns Sorgfalt und Hygiene besonders wichtig, wir stellen schließlich keine Bonbons her!

Was zeichnet Ihre Produktpalette aus?

Unser Produktpotential kann eine Reihe von innovativen Produkten und Technologien vorweisen, letztlich aber bedienen wir den Dentalmarkt vor allem mit Nischenprodukten. Wir sind ein Hersteller ausgereifter Produkte in überschaubaren Stückzahlen. Trotz unserer relativ kleinen Unternehmensgröße bieten wir einen beachtlichen Umfang von über 200 Produkten an, die wir zu 98 Prozent bei uns in Bielefeld herstellen. Man könnte daher sagen: Wir sind

mehr eine Dentalmanufaktur als ein Dentalunternehmen. Gerade in den Bereichen Endodontie und Prophylaxe ist unser Portfolio besonders stark aufgestellt. Denn wir liefern alle Komponenten, die aus chemischer Perspektive eine qualitativ hochwertige Behandlung gewährleisten. Eine zentrale Rolle in unserem Sortiment spielt der von SPEIKO entwickelte und hergestellte MTA-Zement. Er zählt zu unseren stärksten Produkten.

Rohstoffe sind heiße Ware, aktuell mehr denn je. Wie gehen Sie als Hersteller mit dieser Situation um? Unser Anspruch an eine konsequent gleichbleibende Qualität unserer Produkte bringt die tägliche Herausforderung mit sich, Rohstoffe in entsprechender Qualität zu beziehen. Das ist gerade derzeit mit teilweise um das Dreifache erhöhten Preisen nicht leicht. Man könnte zwar günstigere Rohstoffe von geringerer Qualität erwerben, doch das ist keine Option für uns. Denn nur bestmögliche Rohstoffe garantieren bestmögliche Produkte. Kauft man Ware von minderer Qualität ein, läuft man Gefahr, diese schlussendlich entsorgen zu müssen. Um das zu vermeiden, haben wir uns für einen radikalen Schritt entschieden: Bekommen wir ein Produkt nicht in der erwarteten Qualität, werden wir zu unserem eigenen Wirkstoffhersteller bzw. Aufbereiter. Wir kaufen „nicht reine“ Rohstoffe ein und arbeiten diese dann mittels eigens entwickelter Verfahren nach GMP-Richtlinien entsprechend auf. So können wir die Rohstoffe mit einem höheren Qualitätsniveau weiterverarbeiten und steigern damit auch den Wert der Produkte. Die Qualität lässt für uns keine Abstriche zu, da sonst das ganze System in sich zusammenbrechen würde.





Stefan Kreuzer,
Geschäftsführer des
Bielefelder Familien-
unternehmens SPEIKO.



„Bekommen wir ein Produkt nicht in
der erwarteten Qualität, werden wir
zu unserem eigenen Wirkstoff-
hersteller bzw. Aufbereiter.“

„Wir kaufen ‚nicht reine‘ Rohstoffe
ein und arbeiten diese dann mittels
eigens entwickelter Verfahren nach
GMP-Richtlinien entsprechend auf.“



„Alle Mitarbeiter in der Produktion können alle Aufgaben übernehmen, arbeiten ergänzend zusammen und können so im Notfall auch füreinander einspringen.“

Was unterscheidet Sie von anderen Medizinprodukteherstellern?

In der Entwicklung und Produktion neuer Produkte setzen wir auf den aktiven Austausch mit unseren Mitarbeitern. Alle haben Mitspracherecht – unsere überschaubare Betriebsgröße macht es möglich. Denn unser Grundsatz lautet: Fordern und Fördern. Wir sind ein Familienbetrieb und das zieht sich durch alle Ebenen, ob Produktentwicklung, Logistik, Verwaltung oder Produktion. Alle Mitarbeiter in der Produktion können dort – entsprechend ihrer individuellen körperlichen Möglichkeiten – alle Aufgaben übernehmen, arbeiten ergänzend zusammen und können so auch im Notfall füreinander einspringen. Kurz gesagt: Wir sind ein Team voller Allrounder. Diese Arbeitsweise und Partizipation unserer Mitarbeiter unterscheidet uns von anderen Medizinprodukteherstellern, die oft zu großen Pharma-Konzernen gehören. Zudem haben wir die Logistik zum Teil selbst übernommen und ein neues Warenwirtschaftssystems etabliert. Diese Schritte waren für uns durchaus mit einer Lernkurve verbunden, von der wir aber, davon sind wir überzeugt, langfristig profitieren werden.

Welche Pläne und Ziele haben Sie für die Zukunft?

Unser Wunsch ist es, das Produktpotfolio von SPEIKO mit aus verschiedenen Forschungsprojekten entwickelten Produkten zu erweitern. Dafür werden wir durch ein Gremium von Zahnärzten, Chemikanten und Pharmazeuten unterstützt; in diesem Gre-

mium diskutieren wir und wägen gleichzeitig ab, was von SPEIKO entwickelt und umgesetzt werden kann. Unsere aktuelle Priorität ist die Übernahme zweier Arzneimittel, dazu stehen wir gerade in Verhandlungen. Ein weiteres Ziel, welches wir uns für 2023 gesetzt haben, ist die Zertifizierung nach der internationalen Umweltmanagementnorm ISO 14001. Hierfür haben wir bereits energetische Anpassungen vorgenommen, arbeiten ressourcensparend und prüfen die Umsetzung umweltfreundlicher Verpackungen. Dieses Vorhaben ist jedoch komplex, denn chemische Produkte benötigen bestimmte Verpackungen, um transportsicher zu sein und eine bestmögliche Qualität gewährleisten zu können. Wir halten unsere Augen nach effektiven und machbaren Möglichkeiten hierfür immer offen. Gespannt sind wir zudem auf die Auswirkungen der neuen Verordnung bezüglich der Private Label Manufacturer, die 2024 in Kraft treten soll. Dabei sollen die einzelnen, an einem Produkt mitwirkenden Hersteller zukünftig auf der Verpackung ersichtlich werden und nicht nur das große Unternehmen, das bei einem kleineren Hersteller produziert lässt. Dies stößt bei vielen auf wenig Zustimmung – auch bei unseren Kunden. Aktuell produzieren wir 20 Prozent unserer hergestellten Waren unter dem Label anderer Firmen. Wir sind gespannt, ob sich unsere Kunden dafür entscheiden, SPEIKO auf der Verpackung zu platzieren oder die Produktion einzustellen.

Weitere Informationen zu SPEIKO unter: www.speiko.de

18. Jahreskongress

der Deutschen Gesellschaft für Orale Implantologie



24.-25. Juni 2022

Congress Center Rosengarten, Mannheim

Kongress-Thema:

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

**Kostenlose
Teilnahme für
Studierende!**
Sonderkonditionen
für Assistenzzahn-
ärzte/-innen

Special Guests:

Wellenbrecherinnen

REFERENTEN u.a.:

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



WIR FÜR DICH
NEXT TO YOU
DEUTSCHE GESELLSCHAFT
FÜR ORALE IMPLANTOLOGIE

www.dentalleaders.dgoi.info





OccluShaper: Leistungsfähiger als zuvor mit neuartiger DIAO-Beschichtung

1. Okklusionsonlays

Wann sind Okklusionsonlays typischerweise indiziert?

Okklusionsonlays sind dann indiziert, wenn die klinischen Kauflächen verloren gegangen sind. Das ist typisch bei Bruxismus. Die Situation ist also nicht durch Kariesprogression, sondern durch Zahnhartsubstanzverluste gekennzeichnet. Bei klassischer Vorgehensweise würden diese Zähne nun alle beschliffen und mit Kronen versorgt werden. Okklusionsonlays fordern hier drastisch weniger Zahnhartsubstanzverluste.

2. OccluShaper

Wie ist die außergewöhnliche Form des OccluShaper zu erklären?

Der OccluShaper ist ein anatoformes Spezialinstrument innerhalb des Sets 4665/ST zur Präparation von Okklusionsonlays. Seine Geometrie hilft, die typischen Präparationsfehler bei Keramikarbeiten zu vermeiden, denn Form folgt Funktion: Der OccluShaper erreicht auf dem okklusalen Plateau mittig in der Zentralfissur eine Rundung mit ausreichend Freiraum für adäquate Okklusionskonzepte und generiert eine konvexe Höckerunterstützung mit sanften, werkstoffgerechten Abrundungen.

3. DIAO-Beschichtung

Wie ist der OccluShaper belegt?

Der OccluShaper gehört zur neuen Diamantengeneration DIAO. In dieser Beschichtung wurden Keramikperlen integriert, die einen optimalen Abstand zwischen den einzelnen Diamanten sicherstellen.

Welche Eigenschaften bringt die DIAO-Beschichtung mit sich?

Bei DIAO treten die Diamanten einzeln stärker hervor, dadurch dringen sie leichter in den Schmelz ein. Weniger Druck und gleichzeitig mehr Schärfe bedeuten eine bessere Kontrolle über das Instrument. DIAO hat auch Effekte auf die Haltbarkeit des OccluShaper: Die Diamanten unterliegen auch hier einer Abnutzung, aber die Konzentration des Anpressdrucks auf die Diamantspitzen überkompenziert deren beginnenden Verschleiß, das heißt, Instrumente wie der OccluShaper bleiben durch die Kraftkonzentration länger scharf.

Gibt es auch Vorteile bei der Reinigung und Identifikation?

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 Keramikkugeln und den größeren Abstand der Diamanten bleibt einfach weniger haften. Das Aufbereitungsprozedere bleibt gleich, die Durchführung wird jedoch etwas erleichtert. Außerdem besitzen DIAO-Diamanten wie der OccluShaper eine unverwechselbare Farbe, ein modernes Roségold. Das sticht sofort heraus. Dadurch können sie stets leicht identifiziert und zugeordnet werden.

WWW.KOMETDENTAL.DE

SÜDDEUTSCHE IMPLANTOLOGIETAGE EUROSYMPOSIUM

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.eurosymposium.de

23./24. September 2022
Konstanz – hedicke's Terracotta

Moderne implantologische Konzepte –
schnell, ästhetisch, planbar, sicher?

Jetzt
anmelden!



Wissenschaftliche Leitung:
Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz

Injizierbares Flowable in zwei Viskositäten

Ob zum Aufbau von Okklusalflächen und anatomischen Details oder zum Füllen des Kavitätens- bodens für okklusale Kavitäten oder Zahnhalsfüllungen: SHOFU bietet mit Beautifil Flow Plus X ein universelles, belastbares Hybridkomposit, das mit seinen beiden Viskositäten F00 (Zero Flow) und F03 (Low Flow) für jede Indikation über die jeweils optimale Fließfähigkeit und Formstabilität verfügt. Dabei verbindet das Füllungsmaterial die Applikationseigenschaften eines Flowables mit der Festigkeit, Dauerhaftigkeit und Ästhetik stopfbarer Hybridkomposite. Eine außergewöhnliche Modellierbarkeit, zwei Viskositäten und die präventive Wirkung der integrierten S-PRG-Füller wie Fluoridaufnahme und -abgabe zeichnen das lichthärtende Komposit aus. Herausragende Lichtdiffusionseigenschaften sorgen für einen ausgewogenen Chamäleon-Effekt, durch den sich die Restauration harmonisch in die Zahnreihe integriert. Dank der von SHOFU weiterentwickelten Giomer-Technologie verfügen beide Flow-Komposite über eine optimierte Polierfähigkeit und einen dauerhaften Oberflächenglanz. Bereits nach dem Entfernen der unpolymerisierten Schicht glänzt das Material und lässt sich einfach in wenigen Sekunden auf Hochglanz polieren. Beautifil Flow Plus X gibt es in jeweils neun gängigen Zahnfarben sowie diversen Dentin-, Schmelz-, Bleaching- und Effektfarben, entsprechend dem Farbspektrum und der bewährten Farbtreue der gesamten Beautifil-Serie.



Infos zum
Unternehmen

SHOFU Dental GmbH

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



Blitzschnelle Fertigung hochästhetischer Restaurationen

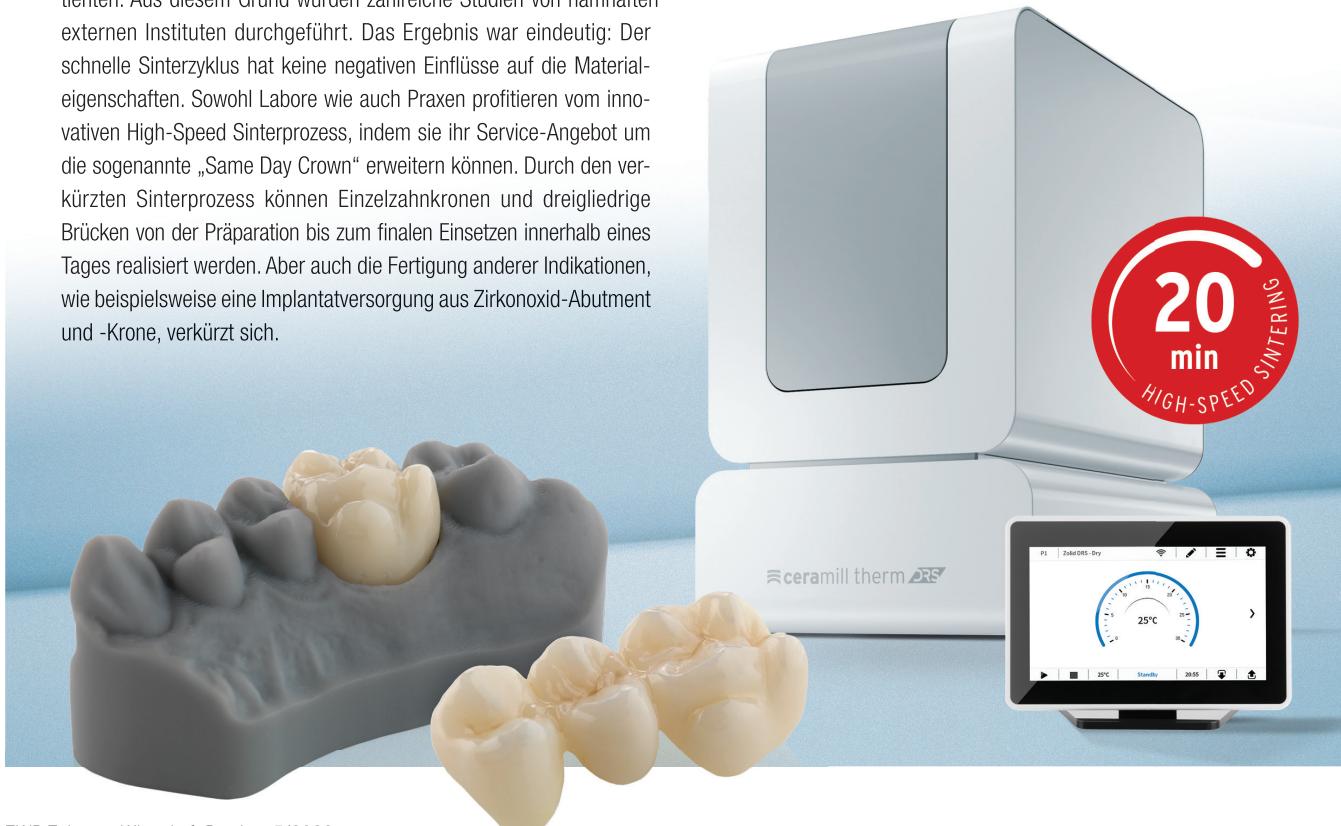
Mit dem High-Speed Sinterofen Ceramill Therm DRS und dem eigens dafür entwickelten Zirkonoxid Zolid DRS sowie dem Universalzirkon Zolid Gen-X bietet Amann Girrbach die perfekte Grundlage für die blitzschnelle Fertigung von hochästhetischen Restaurationen aus Zirkonoxid. In nur 20 Minuten können mit dem High-Speed-Sinterofen Ceramill Therm DRS Restaurationen gesintert werden und bieten ein Höchstmaß an Effizienz bei natürlichem Erscheinungsbild. Im Fokus der Entwicklung stand klar das Thema Sicherheit, denn nur von langlebigen Restaurationen profitieren Labore, Behandler und Patienten. Aus diesem Grund wurden zahlreiche Studien von namhaften externen Instituten durchgeführt. Das Ergebnis war eindeutig: Der schnelle Sinterzyklus hat keine negativen Einflüsse auf die Materialeigenschaften. Sowohl Labore wie auch Praxen profitieren vom innovativen High-Speed Sinterprozess, indem sie ihr Service-Angebot um die sogenannte „Same Day Crown“ erweitern können. Durch den verkürzten Sinterprozess können Einzelzahnkronen und dreigliedrige Brücken von der Präparation bis zum finalen Einsetzen innerhalb eines Tages realisiert werden. Aber auch die Fertigung anderer Indikationen, wie beispielsweise eine Implantatversorgung aus Zirkonoxid-Abutment und -Krone, verkürzt sich.

Informationen
zum Produkt



Amann Girrbach GmbH

Tel.: +43 5523 623332381
www.amanngirrbach.com/de



Schnelle und präzise Bissregistrierung

Bei der Bissregistrierung gilt es, die antagonistischen Zahnbeziehungen rasch und präzise auf das Modell zu übertragen. 3M Imprint 4 Bite VPS Bissregistriermaterial bietet exakt die benötigten Eigenschaften. Viskosität und Fließverhalten sind so eingestellt, dass sich Imprint 4 Bite unter geringer Krafteinwirkung an die Zähne anformt, jedoch nicht tief in die Interdentalräume einfließt. Diese Eigenschaften sind – neben der kurzen Abbindezeit von nur 60 Sekunden – für eine hohe Genauigkeit bei der Registrierung verantwortlich: Die Bissfindung erfolgt störungsfrei und die Zeit, in der Ungenauigkeiten durch unbeabsichtigte Kieferbewegungen auftreten können, wird verkürzt. Eine genaue Zuordnung der Gipsmodelle zueinander gelingt aufgrund einer hohen Endhärte sowie Dimensionsstabilität von Imprint 4 Bite im abgebundenen Zustand. Außerdem lassen sich die Bissregisterate mühevlos beschneiden, abkanten sowie – für eine einfache Übertragung in die digitale Welt – auch scannen. Dadurch, dass Imprint 4 Bite Zahnärzte bei der Erzielung präziser Ergebnisse optimal unterstützt, wird das Fehlerrisiko minimiert. Da das Bissregistral auf Anhieb sitzt und die kurze Verarbeitungszeit ein effizientes Arbeiten ermöglicht, lässt sich Zeit einsparen und der Patientenkomfort erhöhen – für Zufriedenheit auf allen Seiten.



3M Deutschland GmbH

Tel.: 0800 2753773
www.3m.de/dental

Infos zum
Unternehmen



Gedruckte oder gegossene hochgoldhaltige Universallegierung

Die hochgoldhaltige Universallegierung Orplid® CF von C.HAFNER ist gleich mehrfach von Vorteil für den Anwender. Die Legierung ist sowohl in Gestalt der klassischen Gussplättchen für die traditionelle Verarbeitung als auch in Pulverform für das topaktuelle 3D-Druckverfahren (LMF – Laser Metal Fusion) verfügbar. In Verbindung mit einem sehr stark reduzierten, bis 1. Oktober 2022 limitierten Aktionspreis für das Edelmetall zur Markteinführung des LMF-Verfahrens, wird Orplid® CF zu einem attraktiven Angebot für alle zahntechnischen Indikationen. Orplid® CF überzeugt mit Eigenschaften, die den Werkstoff zu einer universell geeigneten Legierung für vielfältige Indikationen machen. 72 Prozent Goldanteil sorgen für eine angenehme hellgelbe Farbe, 6,5 Prozent Palladium bringen hohe Stabilität und der Verzicht auf Kupfer macht die Legierung besonders für Teleskope geeignet. Ein ausgesprochen geringes spezifisches Gewicht im Vergleich zu ähnlichen Legierungen reduziert zusätzlich den Kostenfaktor. Orplid® CF ist mit hochexpandierenden, niedrigschmelzenden Keramikmassen verblendbar, die für einen WAK von 16,4 bis 16,9 µm/K ausgelegt sind. Selbstverständlich stehen ein passender Laserschweißdraht und zwei abgestimmte Lote zur Verfügung. Die Legierung ist ausgesprochen korrosionsbeständig und lässt sich leicht im zahntechnischen Labor verarbeiten.

Ein Härtewert von 220 HV macht die Legierung besonders gut fräsbare und ist somit prädestiniert für kombinierten Zahnersatz. Durch die Optionen, selbst zu gießen oder bei C.HAFNER im LMF-Verfahren fertigen zu lassen, hat der Anwender die volle Flexibilität im Einsatz von Orplid® CF. Dabei werden zusätzlich Kosten und Aufwand gespart. Mit einem besonderen Testangebot für das LMF-Verfahren können Interessierte nun ohne Risiko den Werkstoff ausprobieren.



C.Hafner GmbH + Co. KG

Tel.: +49 7044 90333-333
www.c-hafner.de

Infos zum
Unternehmen



BPA-freies Komposit mit exzellenter Festigkeit und Ästhetik

Das neue BPA-freie Universalkomposit von SDI bietet leichte Modellierbarkeit, nichtklebrige Konsistenz, sehr hohe Röntgenopazität und verlässliche mechanische Eigenschaften. Über hundert Zahnärzte weltweit haben Luna 2 schon in einem speziellen „Prerelease“ klinisch genutzt und positiv bewertet. Zur Verbesserung der Farbtreue sorgt Luna 2 mit „Logical Shade Matching Technology“ und Chamäleon-Effekt für eine leichtere und exaktere Farbauswahl. Die Farben wurden mit Helligkeit als Priorität entwickelt und die Pigmente logisch ansteigend arrangiert; dies vereinfacht und beschleunigt die Abgleichung mit der VITA classical® Farbskala. Die Formulierung von Luna 2 überzeugt zudem durch lebensechte Transluzenz, Opaleszenz und Fluoreszenz. Den Patienten ermöglicht dies ästhetischere Füllungen, mit guter Politur und Verschleißfestigkeit für Langlebigkeit und hervorragende klinische Leistung. Darüber hinaus hat Luna 2 eine hohe Druckfestigkeit von 360 MPa, um auch starken Kaukräften standzuhalten, eine sehr hohe Biegefestigkeit von 130 MPa, um das Versagensrisiko in stark belasteten Bereichen zu verringern, und eine exzellente Röntgenopazität von 250 Prozent Al, um durch einen klaren Kontrast leicht und präzise erkennbar zu sein und so Diagnosen zu vereinfachen. Doch Luna 2 bietet nicht nur exzellente

Festigkeit und Ästhetik, sondern ist auch BPA-frei – ein wichtiger Vorteil bei gesundheitsbewussten Patienten. Erhältlich ist Luna 2 in Spritzen und Complets (Einmaldosen), in zwölf Farben, inklusive einer inzisalen, zweier opaker und zweier Extra-Bleach-Farben. Luna 2 harmoniert gut mit Luna Flow – dem neuen fließfähigen Luna. Luna 2 ist eine australische Innovation von SDI.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an SDI unter www.sdi.com.au



Infos zum
Unternehmen



SDI Germany GmbH

Tel.: +49 2203 9255-0
www.sdi.com.au



Verlässliche Vitalitäts- prüfung dank elektrischer Stimulation

Wenn Perkussionstest, Kältespray, Hitze oder Röntgenaufnahmen keine eindeutige Diagnose zulassen, ist die elektrische Stimulation des Digitest® 3 Pulpenvitalitätstesters eine Alternative, um zuverlässig die Vitalität eines Zahnes zu bestimmen. Der neue Digitest 3 setzt einen oszillierenden Impuls, der allmählich erhöht werden kann, sodass eine Reaktion der Pulpa bei einem vitalen Zahn in jedem Fall verifiziert wird, häufig vor Erreichen der individuellen Schmerzschwelle. Zähne können so im Rahmen einer Verlaufskontrolle reproduzierbar beobachtet werden. Damit bietet Digitest 3 Zahnärzten die Möglichkeit einer präziseren und schnelleren Behandlung aufgrund einer verlässlichen routinemäßigen Diagnose.

In Deutschland wird Digitest 3 durch MW Dental vertrieben (www.mwdental.de).

Weitere Informationen unter parkell.com oder per E-Mail an: infoeurope@parkell.com

Parkell (Vertrieb: MW Dental)
www.parkell.com

Neue Plattform für praxisindividuelle Abrechnung

Die neue Factoring-Plattform der Zukunft heißt NOVENTI Flow: Im besten Wortsinn steht das Produkt dabei für den optimierten Workflow zwischen Praxis und Dienstleister. So reduziert NOVENTI Flow die Arbeitsabläufe und hilft der Praxis, Zeit und Geld zu sparen. Neueste Schnittstellenstandards sorgen gleichzeitig für eine einfache Integration in die bestehenden Praxisprozesse; Softwareanbindung und Schulungen sind kostenfrei. Alle Leistungen von NOVENTI Flow entlasten den Praxisbetrieb: Dazu gehören das Kundenportal, der Auftragsassistent, Factoring-Leistungen und der Erstattungsservice. Dabei werden die Praxisanforderungen an NOVENTI Flow individuell und je nach Bedarf passend zusammengestellt. Praxen erhalten und bezahlen mit NOVENTI Flow also nur das, was sie wirklich benötigen. Auf diese Weise bleiben die Finanzen planbar, flexibel und garantiert im Flow.

NOVENTI Health SE

Tel.: +49 89 43184497 • www.noventi.de/noventi-flow



NOVENTI
Damit Gesundheit Zukunft hat.

Das bietet NOVENTI Flow:

- Finanzielle Freiheit durch flexible Auszahlungsoptionen
- Verwaltungsentlastung durch patientenfreundliches Forderungsmanagement
- Ausfallschutz und Ankaufsanfrage ohne Risikoeinbehalt
- Kostenlose Anbindung an Praxissoftware, inklusive Schulungen
- Modernes Kundenportal für eine effektivere Zusammenarbeit
- Abrechnungskompetenz und Erstattungsservice überall und jederzeit
- Komfortable Teilzahlungen für Patienten mit unkomplizierter Ratenpause
- Planbare Kosten



TEILMATRIZENBÄNDER mit geringer Verformung

Die Fusion Firm Matrizenbänder mit eZ-Place™ Technologie sind Fusion Firm-Bänder, die aus speziell verarbeitetem Edelstahl mithilfe eines firmeneigenen Matrizenformungsprozesses hergestellt werden. Dadurch kann eine Verformung der Teilmatrizenbänder um fast 70 Prozent verhindert werden. eZ-Place™ ermöglicht, dass die Firm Matrizenbänder ihre Dicke von 0,038 mm und vorkonturierte Form behalten, um die exzellenten engen Approximalkontakte und die ideale Anatomie zu gewährleisten. Konservative Präparationen mit verbleibendem Kontakt, Überstände an den Präparationsgrenzen und andere Herausforderungen können durch den Einsatz der Fusion Firm-Bänder verhindert werden. Damit sind sie sowohl für Einsteiger als auch erfahrene Nutzer von Teilmatrizen systemen eine geeignete Wahl. Composi-Tight® 3D Fusion™ Firm Matrizenbänder sind im Set mit allen Größen, individuellen Nachfüllpackungen oder den ausgewählten Teilmatrizen system kits von Garrison Dental Solutions erhältlich.

Garrison Dental Solutions

Tel: +49 2451 971409

www.garrisondental.com/de



Power für SAUBERE ABSAUGANLAGEN

Easy in der Anwendung, hochwirksam in puncto Reinigung, Pflege und Desinfektion: Die nicht schäumenden Flüssigkonzentrate der AlproJet-Serie von ALPRO MEDICAL entfernen zuverlässig Rückstände wie Speichel, Blut, Bohrstaub und Prophylaxepulver-Varianten in Absauganlagen, mit und ohne Amalgamabscheider. Ob für den täglichen Einsatz als AlproJet-D wie daily oder als AlproJet-DD mit erweiterter Desinfektionswirkung – das Duo-phasen-Präparat kombiniert alkalische mit saurer Reinigungskraft und geht so selbst festsitzenden Schmutzbelägen, Bakterien, Viren sowie Hefepilzen an die Substanz. Für den wöchentlichen Einsatz bietet AlproJet-W wie weekly eine Extraportion Lösekraft gegen Protein- und Prophylaxepulver. Die Reinigungs- und Desinfektionskonzentrate punkten zudem mit materialschonenden und desodorierenden Eigenschaften. Nicht zuletzt machen die umweltschonenden Formulierungen der AlproJet-Serie, die auf Phenole, Aldehyde, Phosphate sowie Chlor verzichten, die Anwendung zu einer rundherum sauberen Sache.



Infos zum Unternehmen

ALPRO MEDICAL GMBH

Tel.: +49 7725 9392-0

www.alpro-medical.de

Spot on: Neues Zubehör für die Polymerisation

Die VALO™ Grand LED-Polymerisationsleuchte von Ultradent Products erhält smarte Helfer für den differenzierten Einsatz und die bestmögliche Behandlung: Sechs zusätzliche Linsen zur Aushärtung spezifischer Bereiche bzw. zur Diagnostik erweitern ganz neu das Funktionsspektrum.

Eine ergänzende Linse zur Polymerisation lichtdurchlässiger Prothesen ist die PointCure™ Lens. Mit einem Durchmesser von 2,5 mm ist sie ideal für die punktförmige Aushärtung kleiner Kompositfüllungen oder zur Befestigung von Veneers geeignet. Die ProxiCure™ Ball Lens unterstützt wiederum die Matrize und hält diese bei Klasse II-Restaurationen gegen Kontakt.

Weitere Zusatz-Linsen helfen dem Anwender bei der Diagnostik. So dient die Interproximal Lens als Hilfsmittel zur Visualisierung von interproximaler Karies und die TransLume™ Lens lokalisiert Risse und Defekte in Zähnen bzw. Prothesen.

Komplettiert wird das neue Zubehör für die LED-Polymerisationsleuchte durch die Black Light Lens, die Chemikalien in Dentalmaterialien fluoresziert, sowie die White Light Lens, die dem Anwender eine exakte Farbanpassung ermöglicht.

Infos zum Unternehmen



Ultradent Products GmbH

Tel.: +49 2203 3592-15 • www.ultradent.com/de



© Ultradent Products

Abformung mit Präzision – Retraktion in Perfektion



Müller-Omicron GmbH & Co. KG, ein deutscher Hersteller von Präzisionsabformmaterialien mit Sitz in Lindlar, produziert seit über 35 Jahren hochwertige Silikone für zahnärztliche und dentaltechnische Zwecke. Das am meisten verkaufte Abformsystem von Müller-Omicron, betasil VARIO, bietet alle Eigenschaften, die der Anwender von einem A-Silikon erwarten darf: Hohe Präzision, starke Reißfestigkeit, hohe Elastizität, Hydrophilie und einfaches Handling. Das System besticht durch die große Materialvielfalt, sodass alle bekannten Abformtechniken anwendbar und alle Indikationen abgedeckt sind, angefangen bei der Situations-/Funktionsabformung, über die Einzelkrone bis zum Implantat. Aktuell bietet das Unternehmen Materialien in unterschiedlichen Viskositäten inklusive Zubehör

und dem Mischgerät Sympress I zu einem besonders attraktiven Paketpreis an. Dazu passt perfekt EasyCord, der Retraktionsfaden mit Wow-Effekt. Ein 30 Prozent höheres Aufsaugvolumen in Highspeed zeichnen den gestrickten und ungetränkten Faden

aus. Mit dem integrierten Cutter im Deckel und einer Längenmaßskala an der Flasche lässt sich die Fadenlänge exakt bestimmen und hygienisch sauber abtrennen. Mit 330 cm Inhalt bietet EasyCord den längsten Retraktionsfaden weltweit.

**Müller-Omicron
GmbH & Co. KG**

Tel.: +49 2266 47420
www.mueller-omicron.com



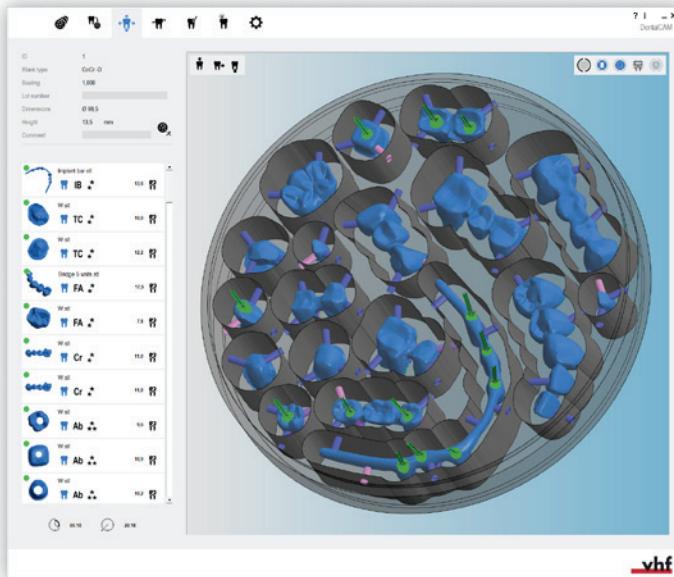
Virtueller Messestand



Neue Bearbeitungssoftware: Schnell und unkompliziert

Die Dental-Software DENTALCAM ist eine leistungsfähige vhf-Bearbeitungssoftware mit offenem STL-Import, die aufgrund der genauen Abstimmung auf die vhf-Dentalmaschinen eine schnelle Bearbeitung von Zahnersatz ermöglicht. Für die neueste Generation der DENTALCAM konnte die Bearbeitungsgeschwindigkeit deutlich gesteigert werden. So ergibt sich beim Fräsen von Zirkondioxid und PMMA sowie für die Schleifzeiten auf den Dentalmaschinen R5 und N4+ eine Zeitsparnis von bis zu 30 Prozent. Auch die Arbeitseffizienz der DENTALCAM 8 konnte mithilfe eines bis zu 50 Prozent gesteigerten Datenimports deutlich optimiert werden. Zusätzlich bietet das leistungsfähige Programm-Paket der DENTALCAM 8 ein neues und modernes Look-and-feel bei gewohnter Benutzerfreundlichkeit. So gelingt der Umstieg auf die neueste Version unkompliziert. Eine weitere Verbesserung ist die automatische Aktualisierung der Materialdatenbank. Dadurch kann vhf schneller neue Materialien für die allgemeine Nutzung freigeben, ohne dass dafür ein Software-Update nötig wird. Dank der neuen Gravurfunktion können alle Arbeiten eindeutig und dauerhaft gekennzeichnet werden. Zusätzlich bietet vhf den Nutzern früherer DENTALCAM-Versionen – für 1.500 Maschinenbesitzer sogar komplett kostenfrei – das Upgrade zur neuesten Softwareversion an.

vhf camfacture AG
Tel.: +49 7032 97097-000
www.vhf.de



SAUGSTROMSTABILISATOR bietet effektive Assistenz bei Absaugung

Mit dem patentierten Saugstromstabilisator bietet CATTANI einen technischen effektiven Helfer für Zahnarztpraxen, wenn es um leistungssichere Absaugung geht. Der aus hochwertigem Edelstahl produzierte Saugstromstabilisator wird mit wenig Zeitaufwand am Absaugergerät installiert. Er sorgt für weniger Leistungsabfälle bei der Absaugung, beispielsweise verursacht durch eine zu hohe Flüssigkeits- und Schaumbelastung der Saugleitungsweg. Zudem ist laut Hersteller eine Strömungsverminderung während der Absaugung nahezu ausgeschlossen. Mögliche Ablagerungen und Versottungen im Rohrsystem werden durch die Aufrechterhaltung hoher Strömungsgeschwindigkeiten deutlich reduziert. Darüber hinaus werden auch unerwünschte Ablagerungen durch Prophylaxe-pulver (Verschlammung) vermieden. Der Saugstromstabilisator kostet 490 EUR (als Einzelplatzversion) und 690 EUR (als Mehrplatzversion), jeweils zzgl. MwSt. sowie Montagekosten durch den Dentalfachhandel.

CATTANI Deutschland
Helmes GmbH & Co. KG
Tel.: +49 4741 181980
www.cattani.de



FLEXIBLES und widerstandsfähiges reziprokerendes Feilensystem



Procodile Q, die erste wärmebehandelte reziprokerende Feile mit variabel getaperedem Feilenkern. Das bringt herausragende Eigenschaften mit sich.

Procodile Q heißt die souveräne Antwort auf gekrümmte Wurzelkanäle. Sie ist die erste wärmebehandelte reziprokerende Feile mit variabel getaperedem Feilenkern. Dank zusätzlicher Wärmebehandlung ist Procodile Q vorbiegbar und noch flexibler als die Procodile-Feile. Am besten spielt sie diese Eigenschaften mit der intelligenten ReFlex-Bewegung des EndoPilot aus. Zuerst machte das reziprokerende Feilensystem Procodile durch einen variabel getaperedem Feilenkern auf sich aufmerksam. Damit erfolgt die Aufbereitung mit einem konstanten äußeren Taper gleichmäßig, während hingegen der Durchmesser des Feilenkerns zum Schaft hin abnimmt. Dieses innovative Design – verbunden mit dem bewährten Doppel-S-Querschnitt – sorgt für eine optimale Anpassungsfähigkeit, einen schnellen und effizienten Abtrag sowie einen vergrößerten Spanraum. Dentinspäne und infiziertes Gewebe werden also noch effizienter aus dem Kanal abtransportiert. Diese Eigenschaften gelten selbstverständlich nun auch bei Procodile Q. Doch was hat es mit dem Buchstaben Q auf sich?

Q steht für Wärmebehandlung

Dank der zusätzlichen Wärmebehandlung ist Procodile Q vorbiegbar, noch flexibler und deutlich widerstandsfähiger gegen zyklische Ermüdung. Damit ist sie die erste wärmebehandelte reziprokerende Feile mit variabel getaperedem Feilenkern. Die Kombination all dieser Eigenschaften macht sie einzigartig und bietet nahezu jeder Kanalanatomie die Stirn: Selbst gekrümmte Wurzelkanäle lassen sich so sicher und formkongruent aufbereiten.

Und weil die Tendenz ganz klar hin zu geringeren Tapern geht (insb. bei größeren ISO-Größen zur Schonung koronaler Zahnhartsubstanz relevant), liegt Procodile Q mit seinen Tapern .06 für enge Kanäle, .05 für mittlere Kanäle und .04 für größere Kanäle absolut im Trend. Es bleibt ganz dem Behandler überlassen, ob er anschließend mit einer warm-vertikalen Obturation oder z.B. dem biokeramischen CeraSeal in Kombination mit der Einstifttechnik fortfährt. Procodile Q ist in sieben ISO-Größen und drei unterschiedlichen Längen erhältlich, dazu gibt es die passenden Papier- und Guttaperchaspitzen.

EndoPilot mit ReFlex-Bewegung

Die Procodile Q-Feile arbeitet in allen gängigen reziproken Antrieben, aber den herausragenden Unterschied macht die Kom-



Procodile Q zeigt im EndoPilot mit der ReFlex-Bewegung die besten Ergebnisse.

bination mit der intelligenten ReFlex-Bewegung des EndoPilot. Jede Feile verformt sich beim Einsatz im Wurzelkanal in gewisser Weise. Oben wird gedreht und es stellt sich die Frage: Kommt die Bewegung auch an der Feilenspitze an? ReFlex ermittelt zusätzlich zum Drehmoment am Instrumentenschaft die auftretende Torsionsspannung des Arbeitsteils und kontrolliert diese apikal, zentral und koronal durch kaum wahrnehmbare Messpausen. Diese Pausen geben der Feile zusätzlich die Möglichkeit sich zu entspannen, falls sie unter Spannung geraten ist. Die weitere Bewegung wird je nach Belastung der Feile vom EndoPilot dann individuell und je nach eingestelltem Modus – smart oder dynamic – angepasst. So kann man zum ersten Mal von einem Feedback bei einem reziprokernden System sprechen.



Infos zum Unternehmen

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Tel.: +49 5261 701-700
www.kometdental.de



Instrumentenkampagne stellt HAND- und WINKELSTÜCKE ins Rampenlicht

Hand- und Winkelstücke sind das Flaggschiff von W&H – mit ihnen begann die Unternehmensgeschichte im Jahre 1890. Mehr als 125 Jahre später sind Handstücke, Winkelstücke und Turbinen noch immer das Kerngeschäft des österreichischen Dentalprodukteherstellers und suchen ihresgleichen, wenn es um Effizienz, Lebensdauer, Preis-Leistungs-Verhältnis und Beliebtheit geht. Produktkompetenz made in Bürmoos, die einfach nur gelingen kann – denn Kontinuität spiegelt sich immer auch in der Qualität wider.

Kleine Produkte zeigen echte Größe

Neben Produktgrößen wie dem W&H Implantmed oder der W&H Assistina bietet das weitläufige Produktpotential auch solide „Dauerbrenner“ wie Hand- und Winkelstücke. Die Instrumentenreihe Synea Fusion steckt beispielsweise voller Superlativen und ist die meistverkaufte Produktreihe von W&H in Deutschland. Es ist folglich an der Zeit, Synea ins Rampenlicht zu rücken. Hierzu heißt es ab sofort „Spot on“ – W&H stellt die Synea-Reihe in den Mittelpunkt seiner neuen Kampagne und gibt ihr das, was ihr gebührt: Sichtbarkeit, Fokussierung, Aufmerksamkeit. Schließlich sind Instrumente echte Product-Heros und unverzichtbar bei jeder Behandlung.

Synea Fusion – die effiziente und ökonomische Basislösung

Mit der Ausstattungslinie Synea Fusion bietet W&H Turbinen sowie Hand- und Winkelstücke zu einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis. Vierfach-Sprays und eine ergonomische Oberfläche zählen dabei ebenso zum Standard wie das Monobloc-Design bei den Hand- und Winkelstücken oder Keramikkugellager bei den Turbinen. Letztere überzeugen auch durch die vielen Vorteile von LED+, wie das stärkere Kontrastsehen durch einen hohen CRI-Wert oder das perfekt neutrale Licht.

Synea Vision – Instrumente von höchster Güte

Das Synea Vision Hand- und Winkelstück-Sortiment bietet für jede Anwendungssituation die richtige Kopfgröße und damit beste Zugangsmöglichkeiten zum Behandlungsfeld. Gleichzeitig überzeugen sie durch einen ruhigen, vibrationsfreien Lauf basierend auf einer innovativen Verzahnungstechnologie. Die Hand- und Winkelstücke der Synea Vision Reihe glänzen mit spezieller kratzfester Oberflächenbeschichtung für noch mehr Ästhetik, Hygiene und Langlebigkeit. Highlight der Reihe ist das 5-fach Ring LED+, das eine 100 Prozent schattenfreie Ausleuchtung der Präparationsstelle ermöglicht, sowie die Microturbine TK-100.

Kampagnenstart im April

Unter dem Titel „Spot on“ läuft die Instrumentenkampagne von April bis Dezember. Redaktioneller Content trifft auf Anzeigenmotive mit Augenzwinkern, die Sichtbarkeit beläuft sich crossmedial in den Bereichen Print, Online und Social Media. In Ergänzung hierzu stehen die parallel laufende Kampagne „Lunch & Learn“ sowie das im Frühjahr und Herbst erscheinende GoodieBook – beides ebenfalls mit starkem Instrumentenfokus.



Infos zum Unternehmen

W&H Deutschland GmbH

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

Für eine einfache und unkomplizierte Okklusionsprüfung

Die Kombination aus bewährter Arti-Fol metallic-Folie schwarz/rot und einem integrierten Halter aus kaschiertem Karton zur einmaligen Verwendung bietet ein einfaches Handling, Hygiene und Anwenderfreundlichkeit. Aufgrund der geringen Materialstärke von 12 µm passt sich die Okklusionsprüffolie hervorragend an das Kaurelief an. Arti-Fol metallic Complete markiert präzise und deutlich durch die beidseitige Farbeschichtung antagonistisch auf unterschiedlichsten Okklusalflächen. Somit können mit nur einer Folie die statische und die dynamische Okklusion geprüft werden. Durch die ergonomische Form des Kartonhalters wird die direkte Berührung des Behandlers mit der Farbe verhindert und gleichzeitig die Applikation im Mund des Patienten ohne Klemmpinzette ermöglicht. Die gebogene Form ermöglicht die Überprüfung des gesamten Zahnbogens mit zwei Streifen Arti-Fol metallic Complete. Eine Packung Bausch Arti-Fol metallic Complete BK 328 beinhaltet 100 Streifen zur Einmalanwendung, die zu jeweils zehn Streifen hygienisch verpackt sind.

Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG

Tel.: +49 221 70936-0

www.bauschdental.de



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 sanfe Verabreichung von Lokalanästhetika. Ein zu Beginn langsamer Fluss verhindert den Schmerz, der entsteht, wenn ein Depot zu schnell gelegt wird. Selbst palatinale Injektionen können vorgenommen werden, ohne dass der Patient Unbehagen oder Schmerz empfindet. Der Griff um das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass der Behandler während der Injektion in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten kann. Es sind keine Fingerkräfte nötig, sodass eine Belastung von Muskeln und Gelenken vermieden wird. Durch die Möglichkeit einer guten Fingerstütze kann die Kanüle während der Injektion vollkommen still an einer Stelle gehalten werden. Das Instrument eignet sich für alle odontologischen Lokalbetäubungen, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie hat. Der computergesteuerte Fluss in allen drei Programmen ermöglicht das leichte Legen einer schmerzfreien Betäubung – selbst palatinal. Zusätzliche 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



Zahnpflegecreme stärkt Zahnschmelz auch bei MIH

Remin Pro dient der sanften Regeneration der Zahnhartsubstanz. Der Einsatz der schützenden Zahnpflegecreme eignet sich z.B. nach der professionellen Zahnreinigung, dem Bleaching oder auch im Rahmen der Behandlung von MIH-Patienten (Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation). Remin Pro trägt zur Neutralisation plaquebedingter Säuren bei und fördert mit seinem Gehalt an Hydroxylapatit die natürliche Remineralisation – und sorgt somit für eine Stärkung des Zahnschmelzes. MIH-Patienten sollten Remin Pro täglich zu Hause anwenden; ganz einfach mit der Zahnbürste oder auch mit dem Finger. Da sich Remin Pro wie ein Schutzfilm auf die Zahnhartsubstanz legt, werden zudem Hypersensitivitäten vorgebeugt. Dank der den Zahnschmelz auffüllenden Wirkung glättet die Creme die Zahnoberflächen spürbar ab und erschwert so die Anhaftung bakterieller Zahnbeläge. Dem ebenfalls enthaltenen Fluorid werden kariostatische Eigenschaften zugewiesen. Remin Pro ist in den Geschmacksrichtungen Minze, Melone und Erdbeere erhältlich.



Infos zum
Unternehmen

VOCO GmbH
Tel.: +49 4721 71917-0
www.voco.dental

Sanfte und komfortable Prophylaxe mit nur einem Gerät

Bei einer Prophylaxebehandlung kommen in der Regel zahlreiche Instrumente zum Einsatz. Der combi touch von mectron kombiniert Ultraschalleinheit und Pulverstrahlgerät miteinander und macht damit den Einsatz mehrerer Geräte überflüssig. Damit ermöglicht combi touch eine vollständige Behandlung von der supra- und subgingivalen Konkremententfernung über eine schonende Entfernung von Verfärbungen und Biofilm mit dem Pulverstrahl bis hin zur Implantatreinigung. Das LED-Ultraschallhandstück mit zirkulärem Licht liegt mit seinen 55 Gramm federleicht in der Hand des Behandelnden. Für das Handstück stehen zudem mehr als 30 Ultraschalleinsätze zur Verfügung. mectrons einzigartiger SOFT MODE bietet Komfort für Patienten und ein angenehmes Handling für Anwender, denn er reduziert die Amplitude der Ultraschallschwingungen und arbeitet so sanft und trotzdem kraftvoll. Es gibt drei verschiedene extraschlanke abgewinkelte Pulverstrahlhandstücke für das combi touch: das 120°-, 90°- und das PERIO-Handstück. Sie alle eignen sich für den supra- und subgingivalen Einsatz in Parodontaltaschen bis zu fünf Millimetern Tiefe. Mittels der Prophy- oder Perio-Taste auf dem Touchscreen kann während der Behandlung einfach zwischen supra- und subgingivalem Air-Polishing gewechselt werden. So ermöglicht der combi touch von mectron eine komfortable und sanfte Prophylaxebehandlung – mit nur einem einzigen Gerät.



Infos zum
Unternehmen

mectron Deutschland Vertriebs GmbH
Tel.: +49 221 4920150
www.mectron.de



SOFTWARE FÜR DENTALEN 3D-DRUCK

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

PRODUKTE
HERSTELLERINFORMATIONEN

Digitale Workflows für Praxis und Labor

3D wie ich es will

Digitale Workflows für Zahntechniker und Zahnärzte, die sich so anpassen lassen, dass sie auch wirklich in der täglichen Arbeit unterstützen – dafür steht DMG DentaMile. Die Bedürfnisse der Anwender stehen für DMG im Mittelpunkt, Workflows müssen sich auf die individuellen Ansprüche zuschneiden lassen. Weitere wichtige Aspekte, die in der Umsetzung der Workflows berücksichtigt wurden, sind unter anderem die vereinfachte Kommunikation und Zusammenarbeit, um die Vorteile des 3D-Drucks noch greifbarer zu machen.

Erster cloudbasierter Workflow speziell für Bleaching-Schienen

Der DentaMile Bleaching-Schienen-Workflow eröffnet neue Möglichkeiten einer komfortablen und wirtschaftlich effizienten Versorgung. In nur wenigen Schritten lässt sich mit der DentaMile connect Software eine passgenaue Bleaching-Schiene erstellen – inklusive präziser individueller Reservoirs. Im Vergleich zur konventionellen Erstellung entfällt ein Großteil des Arbeits- und Materialaufwands. Gestaltung und Druck können entweder selbst übernommen oder an einen in der Cloud vernetzten Partner delegiert werden.

3D-gedruckte Modelle leicht gemacht

Der ebenfalls neue DentaMile Model-Workflow ermöglicht die unkomplizierte Einbindung bereits vorhandener Designsoftware. DentaMile connect Anwender können so die Vorteile des validierten Model-Workflows ganz einfach nutzen. Mit den neuen DentaMile Lab5 und Lab5 Pro Druckern lassen sich hohe Stückzahlen außerdem effizient produzieren. Dafür bieten die Geräte eine besonders große Bauplattform und die Option, mehrere Druckjobs vollautomatisch nacheinander zu drucken.

Labor und Praxis gut vernetzt: Design- und Druckaufträge vergeben und erhalten

Als Nutzer entscheiden Sie selbst, wie Sie mit DentaMile am digitalen Workflow teilhaben möchten – auch ohne eigenen 3D-Drucker. Das Netzwerk der cloudbasierten Software DentaMile connect erlaubt es Ihnen, sich ganz einfach mit Partnern zu vernetzen, Design- und Druckaufträge zu delegieren oder zu erhalten. Der digitale Workflow bietet im DentaMile Netzwerk so auch neue Möglichkeiten für Geschäftsbeziehungen.

Passende Materialien und abgestimmte Hardware

Die DentaMile Workflows umfassen alle Komponenten für den dentalen 3D-Druck. Neben der DentaMile connect Software gehören dazu leistungsstarke 3D-Drucker, abgestimmte Nachbearbeitungseinheiten und hochwertige Materialien: Für Bleaching-Schienen zum Beispiel das flexible LuxaPrint Ortho Flex, für Modelle das hochpräzise LuxaPrint Model. Das Ergebnis ist ein alltagstauglicher, validierter Workflow mit hoher Prozess-Sicherheit.

Mehr INFOS
gibt es auf
dentamile.com

DMG
Tel.: 0800 3644262
(Kostenfreies Servicetelefon)
www.dentamile.com



Infos zum
Unternehmen



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 Döbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

CHAIRMAN SCIENCE & BD

Dipl.-Päd. Jürgen Isbäner

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

REDAKTIONSLÄITUNG

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

REDAKTION

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

PRODUKTIONSLÄITUNG

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

ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger Tel. +49 341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de
Bob Schliebe 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 Werbemarkt

Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2022 mit 12 Ausgaben (davon 2 Doppelausgaben), es gilt die Preise Liste 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 Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

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

INSERENTEN ///

UNTERNEHMEN	SEITE
3M	19
AERA	55
ALPRO MEDICAL	73
Amann Girrbach	97
Asgard	8
C.Hafner	75
caprime	79
CATTANI	Beilage
Coltène	53
CP GABA	29
DAMPSOFT	49
dent.apart	83
DGOI	107
Digital Dental & Healthcare	61
DMG	41
Doctolib	77
Dr. Jean Bausch	25
Dreve	13, 15
Garrison	Beilage
GC	91
goDentis	69
GSK	9, 99
Health Coevo	35
hypo-A	43
KaVo	33
Komet	31
KOPRAX	23
Kulzer	Titelpostkarte, Titelklappe, 103
Kuraray	67
lege artis	87
mectron	Beilage
Minilu	71
MULTIDENT	27
NETdental	2
Nordwest Dental	39
NOVENTI	17
NSK	Beilage, 5
Parkell	89
Permadental	124
ResMed	57
RØNVIG	101
SDI	Beilage
Septodont	65
SHOFU	95
SPEIKO	54
Synadoc	68
Ultradent Products	81
VOCO	37
W&H	21, 50 und 51
ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft	4



ZWP Designpreis 2022: Showtime für Ihre Praxis!

Nach dem 20. Designpreis-Jubiläum im vergangenen Juli eröffnen wir eine neue Bewerbungsrunde. Ihre Praxis ist ein Schmuckstück? Egal, ob besondere Materialien oder spezielle Formgebung, ob bewusster Stilmix oder einzigartige Kreationen: Zeigen Sie es uns! Bewerben Sie sich um den diesjährigen ZWP Designpreis 2022 und werden Sie die „Schönste Zahnarztpraxis Deutschlands“!

Was ist gutes Design?

Praxisdesign ist mehr als ein bequemer Behandlungsstuhl. Nur ein durchdachtes Gesamtkonzept aus Praxisphilosophie und -gestaltung kreiert die berühmte Wohlfühlatmosphäre und erzeugt ein wirkliches Behandlungserlebnis. Dazu gehört ein perfektes Zusammenspiel aus Farben, Formen, Materialien und Licht, das Emotionen weckt und zu Ihnen, Ihrem Team und Ihren Patienten unverwechselbar passt.

Was ist Ihre Story?

Gutes Design ist so vielfältig und individuell wie es Zahnarztpraxen und ihre Zielgruppen sind. Deshalb erzählen Sie uns Ihre persönliche Story! Was möchten Sie mit der Praxisgestaltung nach außen transportieren? Was hat Sie inspiriert und mit welchem Ergebnis? Wir sind gespannt und freuen uns auf Ihre Bewerbung zum ZWP Designpreis 2022: Füllen Sie dafür einfach die Bewerbungsunterlagen auf www.designpreis.org aus und senden uns diese, am besten per E-Mail, an zwp-redaktion@oemus-media.de. Bewerbungsschluss ist am 1. Juli 2022. Die erforderlichen Bewerbungsunterlagen enthalten das vollständig ausgefüllte Bewerbungsformular, einen Praxisgrundriss und professionelle, aussagekräftige Bilder.

www.designpreis.org



OEMUS MEDIA AG

Tel.: +49 341 48474-133

www.designpreis.org

PERMADENTAL.DE
0 28 22-71330



RESPIRE UNTERKIEFERPROTRUSIONSSCHIENEN (UKPS) VERHELFEN 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™