

DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

4 2022

Praxishygiene

PRAXISKOSTEN // SEITE 012

Hygienekosten in der Zahnarztpraxis:
Was treibt sie hoch, was zählt dazu?

FAQ // SEITE 016

Validierung in der Zahnarztpraxis

INTERVIEW // SEITE 034

„Gemeinsam für eine
Neuausrichtung des BVD“

Von sparenden Expert*innen empfohlen:

Die KaVo Mix Instrumentenpakete und die KaVo DUO Packs.



Jetzt mit den KaVo Paketangeboten sparen.

Profitieren Sie beim Kauf eines KaVo DUO Packs von einem **Preisvorteil von EUR 150,-** oder eines MASTER/EXPERT Mix Pakets (vier Instrumente) oder eines MASTER Mix Pakets (drei Instrumente) von einem **Preisvorteil in Höhe von EUR 400,-**.

Erfahren Sie mehr und vereinbaren Sie eine Produktvorstellung auf:
www.kavo.com/de/aktionen



AUF VERNETZUNG UND EFFIZIENZ SETZEN

Das Hygienemanagement in Zahnarztpraxen ist seit jeher ein zentrales Thema, doch der Fokus und die Ausrichtung der Praxishygiene hat sich in den letzten Jahren massiv verändert: Noch vor einigen Jahren war der Steri-Raum ein überschaubarer Bereich, in den das Praxisteam in kürzester Zeit eingewiesen werden konnte. Mittlerweile ist das Hygienemanagement ein komplexes Konstrukt aus sich ständig ändernden Gesetzen, Richtlinien und Dokumentationsvorgaben. Die immer wieder neu beschlossenen Verordnungen und aktualisierten Beschlüsse stellen Praxisinhaber vor Herausforderungen: Wie stelle ich meine Praxis für die Vorgaben optimal auf? Ist mein Praxisteam für die ordnungsgemäße Aufbereitung geschult? Dazu kommen noch die gestiegenen administrativen Aufgaben in Bezug auf die seit 2021 geltende Medical Device Regulation (MDR).

Doch die Digitalisierung hat viele Prozesse in der Hygienekette beschleunigt und bietet zahlreiche Vorteile: Beispielsweise gibt es mittlerweile spezielle Software-Lösungen auf dem Markt, mit denen sich die Vorgaben der MDR zur Dokumentation und Chargenrückverfolgung zeitsparend und rechtssicher umsetzen

lassen. Praxisinhabern ist daher geraten, bei der Planung oder Modernisierung der Hygieneräume und Prozesse besonders auf Vernetzung und Effizienz zu achten, um zukunftssicher aufgestellt zu sein. Hier berät der Handel systematisch, zeigt entsprechende Lösungsansätze auf und agiert als Partner auf Augenhöhe.

Mehr zu Tipps zum Hygienemanagement finden Sie auf den nachfolgenden Seiten – ich wünsche viel Spaß beim Lesen!



Gunnar Fellmann
Director Region Mitte, Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Mitglied im Präsidium des Bundesverband Dentalhandel e.V.

AKTUELLES

- 006 Neuer Hygieneleitfaden veröffentlicht
KaVo gewinnt German Innovation Award 2022
- 007 Jochen G. Linneweh neuer Präsident
Zahnärztliche Behandlungen:
Anträge jetzt digital möglich
- 008 Humanchemie sorgt für Spaß bei Juniorforschern
Fachdental Leipzig auf Herbst 2023 verschoben

PRAXISHYGIENE

- 010 Zur 15. Ausgabe des Hygieneleitfadens des DAHZ
// DAHZ-HYGIENELEITFADEN
- 012 Hygienekosten in der Zahnarztpraxis:
Was treibt sie hoch, was zählt dazu?
// PRAXISKOSTEN
- 014 How-to: Kostensenkung
bei der Instrumentenaufbereitung
// HERSTELLERINFORMATION
- 016 Validierung in der Zahnarztpraxis
// FAQ
- 018 Die Aufbereitung von Medizinprodukten
// ÜBERBLICK
- 022 Hygiene-Workflow der Zukunft
in der Zahnarztpraxis berliner MundArt
// ERFAHRUNGSBERICHT
- 024 Smarte Autoklaven auf dem Vormarsch
// HERSTELLERINFORMATION
- 030 Virusübertragung via Luft 1.000-mal
höher als bei Oberflächenkontakt
// WISSENSCHAFT
- 032 SARS-CoV-2 in Aerosolen
// WISSENSCHAFT

UMSCHAU

- 034 „Gemeinsam für eine Neuausrichtung des BVD“
// INTERVIEW
- 036 Praxishacking – Bedrohungen ernst nehmen
// PRAXIS-IT
- 038 Anfärben in der Prophylaxe
// PRODUKTTEST
- 040 Jubiläum in Holzgerlingen
// PORTRÄT
- 042 Wie ein Unternehmen Nachhaltigkeit lebt
// UNTERNEHMENSPORTRÄT
- 046 Wie aus Ideen Bestseller werden –
Ein Blick in die Produktionshallen in Bürmoos
// INTERVIEW
- 048 Karies bei Kindern und Jugendlichen muss nicht sein
// HERSTELLERINFORMATION
- 052 Digitale Zahnheilkunde in der Praxis
// INTERVIEW

BLICKPUNKT

- 056
- 066 IMPRESSUM/
INSERENTENVERZEICHNIS

FOR THE ORAL HYGIENE HEROES.

NSK
Create it

Simple Action, Dual Performance

Varios Combi Pro

Ultraschall × Pulverstrahl



NSK Europe GmbH

TEL.: +49 (0)6196 77606-0
E-MAIL: info@nsk-europe.de

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

NEUER HYGIENELEITFADEN VERÖFFENTLICHT



Ab sofort ist der *Hygieneleitfaden 2022* des Deutschen Arbeitskreises für Hygiene in der Zahnmedizin (DAHZ) auf www.bzaek.de und www.dahz.org abrufbar. Die aktuelle Version wurde erneut mit der Arbeitsgruppe Zahnmedizin der Deutschen Gesellschaft für Krankenhaushygiene (DGKH) erstellt. Zahnärztekammern und Fachgesellschaften dürfen den unveränderten Hygieneleitfaden auf ihren Internetseiten einstellen und an ihre Mitglieder weitergeben, wenn der DAHZ als Herausgeber benannt wird.

Klartext der Bundeszahnärztekammer 04/2022

KAVO GEWINNT GERMAN INNOVATION AWARD 2022

Bei KaVo dreht sich unter dem Unternehmensleitspruch „Dental Excellence“ seit mehr als 100 Jahren alles um das Thema Innovation – und jetzt ist diese mit dem German Innovation Award prämiert worden. Der KaVo Gewinner, die DIAGNOcam Vision Full HD, steht damit nun sprichwörtlich in ausgezeichneter Weise für die Innovationskraft des Biberacher Unternehmens.

Die Jury war sich einig: Die neue KaVo Intraoralkamera DIAGNOcam Vision Full HD verdient eine Gold-Prämierung. „Die ‚KaVo DIAGNOcam Vision Full HD‘ ist die erste Intraoralkamera im Dentalmarkt, die mit nur einer einzigen Aufnahme zwei zusätzliche Diagnosebilder für tiefgehende Einblicke in die Zahnstruktur liefert und damit eine frühzeitige Erkennung von Karies ermöglicht – und das ohne Aufsatzwechsel oder den Patienten zu röntgen.“ Dank moderner Transilluminationstechnologie und Fluoreszenzaufnahmen wird die Kariesdiagnostik durch die DIAGNOcam Vision Full HD auf ein neues Level gehoben.

Weiter heißt es in der Jury-Begründung: „Bemerkenswert ist die hohe Qualität der Full-HD-Aufnahmen, die klar, völlig ver-

zerrungsfrei und in natürlichen Farben erscheinen. Sympathisch ist auch das geringe Gewicht der Kamera, das in Verbindung mit der durchdachten Ergonomie eine komfortable Handhabung und ermüdungsfreies Arbeiten verspricht. Ein bahnbrechendes Produkt, das eine wesentliche Auswirkung auf traditionelle Behandlungsmethoden erwarten lässt, nicht nur, weil durch eine frühzeitige Erkennung von Karies ein Zahn gerettet werden kann oder tieferes Bohren vermieden wird, sondern Patienten auch das Röntgen und eine damit verbundene Strahlenbelas-

tung erspart wird.“ Abgerundet wird das Gewinnerpaket durch die intuitive Plug-and-play-Patientenkommunikation, die eine moderne, transparente Patientenaufklärung optimal unterstützt.

www.KaVo.com



JOCHEN G. LINNEWEH NEUER PRÄSIDENT

Am 12.7.22 hat das Präsidium des BVD Jochen G. Linneweh einstimmig zum neuen Präsidenten des Bundesverbandes Dentalhandel e.V. gewählt. Linneweh ist Geschäftsführer der dental bauer Gruppe. Der Fachhändler war erst im Frühjahr dieses Jahres als Mitglied in den BVD eingetreten mit dem Ziel, sich aktiv in den Verband einzubringen. Jochen G. Linneweh dankte dem Präsidium für das Vertrauen und erklärte: „Ich freue mich über das einstimmige Votum und bin mir der Verantwortung, die sich daraus ergibt, sehr bewusst. Gemeinsam mit meinen Kollegen werde ich die weitere Umsetzung der Neuausrichtung des Verbandes vorantreiben. Wir sind uns einig, den BVD generationenübergreifend attraktiv zu machen.“ Die Nachwahl war notwendig geworden, da Lutz Müller Anfang Mai vom Amt des

Präsidenten zurückgetreten war. Er hatte schon vor Beginn seiner letzten Amtsperiode angekündigt, diese nicht mehr bis zum Ende auszufüllen. Müller hatte den Verband mehr als zwölf Jahre als Präsident geführt. Nach seinem Ausscheiden wurde er zum Ehrenpräsidenten ernannt. Mit Präsident Jochen G. Linneweh ist der Vorstand des BVD wieder komplett. Vizepräsident Stefan Heine und Vorstand Lars Johnsen üben ihre Ämter weiter bis zum Ende der Wahlperiode aus. Vizepräsident Stefan Heine stellte zur Nachwahl fest: „Ich freue mich sehr, dass der Wechsel an der Spitze des BVD reibungslos erfolgt ist. Damit können wir uns wieder voll auf die Sacharbeit konzentrieren.“

www.bvdental.de



LESEN SIE MEHR
DAZU IM INTERVIEW
AUF SEITE 34.

ZAHNÄRZTLICHE BEHANDLUNGEN: ANTRÄGE JETZT DIGITAL MÖGLICH

Zahnärztliche Praxen können Behandlungen jetzt digital bei der Krankenkasse beantragen und anzeigen. Das bisherige Verfahren wird dadurch deutlich effizienter, einfacher und schneller. GKV-Spitzenverband und Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) hatten sich hierzu auf das Elektronische Beantragungs- und Genehmigungsverfahren – Zahnärzte (EBZ) verständigt. Eine sechsmonatige

Pilotphase wurde am 30. Juni 2022 erfolgreich abgeschlossen, am 1. Juli ist der Echtbetrieb in den Zahnarztpraxen gestartet. Innerhalb des ersten Monats nutzten schon 2.791 Praxen das neue Verfahren. Noch bis zum Jahresende besteht die Möglichkeit, das EBZ im Praxisalltag kennenzulernen, bevor es zum 1. Januar 2023 als einzig mögliches Antragsverfahren für alle Zahnarztpraxen verpflichtend wird.

Die Digitalisierung des Verfahrens betrifft vor allem Heil- und Kostenpläne (HKP) bei Zahnersatz. Patienten wird durch das EBZ künftig nicht mehr der herkömmliche und für Laien sehr komplexe HKP ausgehändigt. Vielmehr erhalten sie eine Ausfertigung mit allen relevanten Inhalten in allgemeinverständlicher Form. Diese beinhaltet auch die erforderlichen Erklärungen des Versicherten bezüglich Aufklärung und Einverständnis mit der geplanten Behandlung. Weitere Therapien, die digital beantragt und angezeigt werden, sind die kieferorthopädische Behandlung sowie die Behandlung von Kieferbruch und von Kiefergelenkerkrankungen. Ab dem Jahr 2023 kommt dann auch die Behandlung von Parodontalerkrankungen dazu. Dann sind keinerlei Anträge auf Papier mehr möglich.

Insgesamt bringt die Einführung des EBZ einen deutlichen Schub in der Digitalisierung des zahnärztlichen Bereiches mit sich, von dem auch die Telematikinfrastruktur enorm profitieren wird, da deren Nutzen für Zahnarztpraxen bisher sehr überschaubar war.



© Prostock-studio/Shutterstock.com

www.kzbv.de

HUMANCHEMIE SORGT FÜR SPASS BEI JUNIORFORSCHERN

Dass Chemie so richtig Spaß machen kann und man gar nicht viel dafür braucht, bewiesen die Nachmittage unter Anleitung der Mitarbeiter der Humanchemie GmbH im Juni im Explore Sciencenter Alfeld. Unter dem Motto „Ätzender Alltag“ wurden Schülerexperimente mit haushaltsüblichen Materialien durchgeführt. Neben Zitronensäure und Cola kamen u.a. auch Backpulver, Natron und Seife zum Einsatz. Im Explore Sciencenter – einer Einrichtung des Open MINT in der Region Hildesheim e.V. – haben Schüler die Möglichkeit, außerhalb der Schule experimentell die verschiedenen MINT-Bereiche (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik) zu erleben. So wird nicht nur das Interesse an diesen Fächern und den damit verbundenen Berufen gesteigert, auch die Motivation zu selbstständigen Forschungsprojekten wird gesteigert. Die Angebote für die kleinen Forscher entstehen mit diversen Unternehmen aus der



Region Hildesheim. So ist es auch für die Humanchemie GmbH unter Leitung der Diplom-Chemikerin Dr. Constanze Knappwost-Gieseke selbstverständlich, hier einen Beitrag zu leisten und Ver-

suche auszuarbeiten und selbst zu begleiten.

www.humanchemie.de

FACHDENTAL LEIPZIG AUF HERBST 2023 VERSCHOBEN



Die für den 23. und 24. September geplante Fachdental Leipzig wird nicht stattfinden können und in das nächste Jahr verschoben. „Bedauerlicherweise können wir in diesem Jahr für die Fachdental Leipzig das repräsentative Angebot an Firmen in den unterschiedlichen

Produktgruppen nicht erreichen, die für eine umfassende Fachmesse als Plattform für Austausch, Impulse und Beratung erforderlich sind“, sagt Andreas Wiesinger, Mitglied der Geschäftsleitung der Messe Stuttgart. „Die Konsolidierungsphase der Dentalbranche macht sich aktuell mit

einer Zurückhaltung der ausstellenden Firmen für eine Messe in Ost- und Mitteldeutschland bemerkbar“, so Wiesinger weiter. „Im Herbst 2023 gehen wir fest davon aus, gestärkt und in gewohnter Qualität durchzustarten“, ergänzt Claudia Döttinger, Mitglied der Geschäftsleitung der Messe Stuttgart und zukünftig für die Fachdental-Messen verantwortlich. Der neue Termin steht bereits fest: Am 22. und 23. September 2023 findet die nächste Fachdental Leipzig wieder wie gewohnt statt.

Fachdental Südwest findet wie geplant statt

Die Kräfte bündeln sich in diesem Jahr in Stuttgart: Die Fachdental Südwest verzeichnet einen positiven Buchungsstand und findet wie geplant am 14. und 15. Oktober auf der Messe Stuttgart statt.

Landesmesse Stuttgart



Instrumenten-Reinigungssystem



Abnehmbare Griffe und Abdeckung



Saugschlauch-Reinigungssystem



Autoklavierbare Köchereinsätze

DAHZ-HYGIENELEITFADEN // Der Deutsche Arbeitskreis für Hygiene in der Zahnmedizin (DAHZ) hat seit 1989 Empfehlungen für die praktische Durchführung von Hygienemaßnahmen gegeben. Diese liegen jetzt als 15. Ausgabe (Redaktionsstand 6.4.2022) des Hygieneleitfadens vor. Mitautor Prof. Dr. Lutz Jatzwauk gibt im Folgenden einen Überblick über die wichtigsten Aktualisierungen.

ZUR 15. AUSGABE DES HYGIENELEITFADENS DES DAHZ

Prof. Dr. Lutz Jatzwauk/Dresden

Nach dem Infektionsschutzgesetz hat eigentlich die Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention (KRINKO) beim Robert Koch-Institut die Aufgabe, Empfehlungen zur Prävention nosokomialer Infektionen sowie zu betrieblich-organisatorischen und baulich-funktionellen Maßnahmen der Hygiene in medizinischen Einrichtungen zu erstellen. Die Empfehlung der KRINKO zur „Infektionsprävention in der Zahnheilkunde – Anforderungen an die Hygiene (2006)“ ist im Archiv der Empfehlungen der KRINKO beim RKI zu finden, sie wird nicht mehr aktualisiert. Bezüglich fachspezifischer Fragestellungen verweist das RKI grundsätzlich auf die Fachexpertise der BZÄK und der entsprechenden Fachgesellschaften. Der vorliegende Hygieneleitfaden des DAHZ soll diese Aufgabe erfüllen.

DER HYGIENELEITFADEN 2022 DES DEUTSCHEN ARBEITSKREISES FÜR HYGIENE IN DER ZAHNMEDIZIN (DAHZ) IST AB SOFORT ABRUFBAR AUF WWW.BZAEK.DE UND WWW.DAHZ.ORG

Auch bei der Erarbeitung der vorliegenden Ausgabe kooperierte der DAHZ mit der Arbeitsgruppe Zahnmedizin der Deutschen Gesellschaft für Krankenhaushygiene (DGKH). Damit floss die Expertise der DGKH als wissenschaftlich-medizinische Fachgesellschaft vor allem auf den Gebieten der Desinfektion und Sterilisation in den Leitfaden ein.

Gegenüber der 14. Auflage wurden neben redaktionellen Änderungen vor allem das Kapitel 7 „Aufbereitung von Medizinprodukten“ grundlegend überarbeitet. Die Überarbeitungen umfassen die folgenden Punkte:

- Bei Neu-, Zu- und Umbauten, möglichst auch bei bestehenden Einrichtungen, hat die Aufbereitung von zahnärztlichem Instrumentarium in einem eigenen Raum zu erfolgen. Innerhalb eines Aufbereitungsraums hat eine Bereichstrennung in „unrein“, „rein“ und ggf. „Lagerung“ zu erfolgen. Bei bestehenden Einrichtungen ohne eigenen Aufbereitungsraum muss eine zeitliche bzw. organisatorische Trennung von der Patientenbehandlung erfolgen. Dadurch soll eine Rekontamination aufbereiteter Medizinprodukte vermieden werden. Der Aufbereitungsraum muss über eine

Lüftungsmöglichkeit (Fenster mit Insektenschutz oder raumlufttechnische Anlage) verfügen.

- Der für die Praxishygiene verantwortliche Zahnarzt benennt dazu befähigte Mitarbeiter, die zur dokumentierten Freigabe zur erneuten Anwendung oder hygienischen Lagerung von Medizinprodukten berechtigt sind. Die Freigabeberechtigung muss schriftlich dokumentiert werden.
- Vor der Anschaffung von Instrumenten und sonstigen Medizinprodukten sollte anhand der Angaben der Medizinproduktehersteller für die Aufbereitung geprüft werden, ob die für die Aufbereitung erforderlichen Mittel und Geräte (Prozesschemikalien, Reinigungs- und Desinfektionsgeräte, Sterilisator etc.) in der Praxis verfügbar sind.
- Bei der manuellen Aufbereitung semikritischer Medizinprodukte mit begrenzt viruziden Desinfektionsmitteln ist eine abschließende thermische Desinfektion im Dampfsterilisator erforder-

lich. Sollte auf eine abschließende thermische Desinfektion verzichtet werden, sind mykobakterizide, fungizide und viruzide Desinfektionsmittel erforderlich. Aussagen zur derzeit intensiv diskutierten Frage der Wischdesinfektion semikritischer Medizinprodukte finden sich in der aktuellen Ausgabe des Hygieneleitfadens (noch) nicht.

- Die Anforderungen an Sterilverpackungen für die Dampfsterilisation wurden spezifiziert. Gewährleisteten Verpackungen keinen erregerdichten Verschluss (z. B. perforierte Siebboxen, Endo-Boxen oder Normtrays), sind diese zusätzlich in heiß- bzw. selbstsiegelfähige Klarsichtbeutel oder -schläuche aus Papier und Kunststoffolie zu verpacken.
- Die Forderung der Medizinprodukte-Betreiberverordnung nach Validierung der Aufbereitungsverfahren schließt neben Thermodesinfektoren bzw. Sterilisatoren auch die Validierung der Verpackungsprozesse ein. Die früher vertretene Meinung, dass lediglich maschinelle Verfah-

ren validierbar seien, ist in den letzten Jahren verlassen worden. Nunmehr beschreiben Normen und Leitlinien auch manuelle Verpackungsverfahren und deren Validierung. Das gibt mehr Handlungsspielraum, aber generiert auch zusätzliche Kosten.

- Die Dokumentation der Aufbereitungsprozesse als Chargendokumentation oder Tagesabschlussdokumentation wurde beschrieben. Diese ist mindestens fünf Jahre aufzubewahren.

ANZEIGE

VOLLDAMPF FÜR IHRE PRAXIS

Euronda | Pro System®

T: 02505 9389 0 | info@euronda.de

www.euronda.de

AUTOKLAV E10

2 Kammergrößen: 18 oder 24 Liter

Leistungsstark:

Schnellprogramm nur 20 Minuten

Komfortabel:

User- und servicefreundlich

Ökologisch:

Sparsam im Strom- und Wasserverbrauch



Jetzt 14 Tage kostenlos testen
und **SOFORT** liefern lassen!

PRAXISKOSTEN // Entscheidende Ausgaben in jeder Zahnarztpraxis betreffen den Bereich Hygiene. Dabei ist es jedoch gar nicht so leicht, den Umfang der Kosten genau zu erfassen. Im Interview spricht Dr. Nicolas Frenzel Baudisch vom IDZ über versteckte Hygienekosten und den Einfluss dieses Kostenfaktors auf die Ausgaben einer Zahnarztpraxis.

HYGIENEKOSTEN IN DER ZAHNARZTPRAXIS: WAS TREIBT SIE HOCH, WAS ZÄHLT DAZU?

Alicia Hartmann/Leipzig



Jede Zahnarztpraxis hat in der Regel hohe Hygienekosten. Welche Maßnahmen treiben diese Posten hauptsächlich in die Höhe?

Die Hygienekosten einer Zahnarztpraxis werden vor allem durch zwei Faktoren bestimmt: Die Anzahl der Patienten, die in einer Praxis behandelt werden, und die Anzahl der dort arbeitenden Zahnmedizinischen Fachangestellten. Hygienemaßnahmen dienen dem Infektionsschutz und damit der Verhütung von Ansteckungen von Mensch zu Mensch. Es verwundert somit nicht, dass die Hygienekosten höher sind, je mehr Patienten in einer Zahnarztpraxis ein- und ausgehen. Und diejenigen, die diese Maßnahmen umset-

zen, sind neben den Zahnärzten vor allem die Zahnmedizinischen Fachangestellten. Daher sind diese beiden Merkmale sehr gute Indikatoren für die Höhe der Hygienekosten. Was in unserer Studie hingegen keinen Einfluss auf die Höhe der Kosten hatte, obwohl wir das zunächst anders erwartet hatten, sind die Invasivität der Eingriffe sowie eine etwaige Fachzahnarzttrichtung: Es ist zwar auf der einen Seite durchaus so, dass ein chirurgischer Eingriff einen höheren Hygieneaufwand bedeutet als ein nichtchirurgischer Eingriff, aber auf der anderen Seite dauert Ersterer auch länger. Wenn nun beispielsweise ein anderer Zahnarzt in der gleichen Zeit fünf nichtchirurgische Eingriffe durchführt, kann das für die daraus resultierenden Hygienekosten am Ende das Gleiche bedeuten.

Die wirklichen Hygienekosten müssen für eine Erhebung künstlich aus den Gesamtausgaben einer Praxis herausgelöst werden. Wie schwierig ist es, diese Kosten realistisch zu extrahieren, und treten dabei vielleicht auch versteckte Hygienekosten auf?

In der Tat ist die exakte Messung von Hygienekosten schwierig, und es ist nicht immer auf den ersten Blick ersichtlich, ob bestimmte Ausgaben im engeren Sinne wirklich Hygienekosten sind: Die Kosten für Papierhandtücher haben wir beispielsweise als Hygienekosten angesehen, auch wenn nicht sämtliches Waschen der Hände hygienebedingt sein mag. Diejenigen Hygienekosten, die vermutlich am ehesten als versteckte Kosten gelten können, sind wohl die Personalkosten. Denn hierfür sind Zeitmessungen notwendig, wie lange eine Person beispielsweise für unterschiedliche Tätigkeiten im Aufbereitungsraum benötigt. In unserer Studie wurden deshalb neun Zahnmedizinische Fachangestellte aus verschiedenen Zahnarztpraxen jeweils für einen Tag von einem speziell geschulten Beobachter begleitet, um solche hygienebedingten Arbeitszeitaufwände aufzunehmen. Dazu zählen auch viele Kleinigkeiten wie das regelmäßige Desinfizieren der Hände. Diese Tätigkeiten dauern in der Regel nicht lange, können in der Summe aber durchaus beträchtlich sein: In unserer Studie verbrachten die vom Zeiterfasser begleiteten Personen zwischen drei und sieben

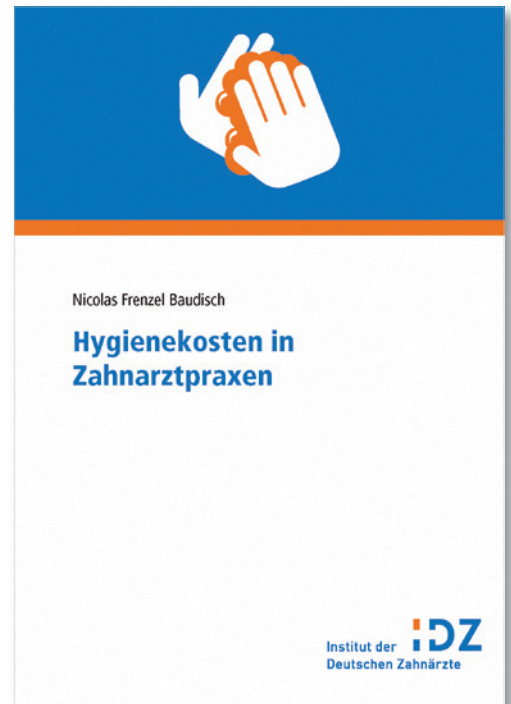
Stunden am Tag mit hygienebedingten Tätigkeiten im weitesten Sinne.

Ist eine Unterscheidung von hygienebezogenen und nicht hygienebezogenen Maßnahmen überhaupt möglich, wenn die Hygiene einen integralen Bestandteil der zahnärztlichen Tätigkeit im Allgemeinen darstellt?

Es gibt hierbei eindeutige Posten und eher ambivalente Posten. Die Kosten rund um die Instrumentenaufbereitung sind sicherlich unstrittig als hygienebedingt anzusehen. Aber gerade bei einigen Zeitaufwänden wird es kritisch: Sind bestimmte Handgriffe nun hygienebedingt und sollte die Dauer daher für die Berechnung der Hygienepersonalkosten verwendet werden oder würden auch ohne Hygieneauflagen entsprechende oder ähnliche Maßnahmen durchgeführt werden? Ist zum Beispiel das Verräumen von aufbereiteten Instrumenten hygienebedingt oder nicht? Das regelmäßige Nachfüllen der Instrumentenschubladen in den Behandlungszimmern hat in erster Linie nichts mit Hygiene zu tun, aber lässt sich mit dem ständigen Gebrauch von Instrumenten begründen, die nach ihrer Nutzung aus hygienischen Gründen aufbereitet werden müssen. Daher haben wir auch die Zeiten für diese Verräumtätigkeiten in die Berechnung der Hygienekosten einbezogen.

Welchen Einfluss hat die aktuell noch vorherrschende – wenn auch abflauende – SARS-CoV-2-Pandemie auf die offensichtlichen wie auch versteckten Hygienekosten einer Zahnarztpraxis?

Grob gesagt: Eine solche Pandemie erhöht die Hygienekosten auf vielfältige Weise. Ein entscheidender Faktor ist die Mengenkomponekte, denn zeitweise waren beispielsweise in den Wartebereichen deutlich häufiger und mehr Flächen zu desinfizieren als vor der Pandemie. Zusätzlich erhöhten sich aufgrund der weltweit gestiegenen Nachfrage nach Hygienematerialien und gestörten Produktions- und Lieferketten auch die Preise. Im Detail kann ich dazu aber keine Aussage treffen, weil unsere Studie vor der Pandemie durchgeführt wurde und damit auch nur auf präpandemischen Daten fußt. Auf einer ganz anderen Ebene nehme ich aber auch wahr,



Dr. Nicolas Frenzel Baudisch vom Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) stellte 2020 seine Hygienekostenstudie vor. Die Ergebnisse der Studie bieten einen Überblick über die Gesamthygienekosten in Zahnarztpraxen in Deutschland. ISBN: 3769106342 · EAN: 9783769106343 · **Hygienekosten in Zahnarztpraxen: Institut der Deutschen Zahnärzte.**

dass das gesamtgesellschaftliche Bewusstsein für die Bedeutung von Hygiene gewachsen ist. Hoffentlich führt das dazu, dass damit auch das Verständnis für die Erstattung von Hygienekosten zugenommen hat.

DR. RER. POL. NICOLAS FRENZEL BAUDISCH, M.A.
 Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ)
 Tel.: +49 221 4001-148
 www.idz.institute

HERSTELLERINFORMATION // Die effiziente Aufbereitung von Hand- und Winkelstücken ist eine besondere Herausforderung – speziell für kleinere Praxen. Was viele nicht wissen: „Weniger“ ist hier oft „mehr“. So kann die Aufbereitung mittels RDG und Sterilisator – je nach Praxisgröße – die weitaus wirtschaftlichere Variante sein, verglichen mit der Anschaffung eines Aufbereitungsgerätes für Instrumente (wie z. B. der DAC). Wie der kostenreduzierte Hygiene-Workflow für Übertragungsinstrumente funktioniert, weiß W&H.

HOW-TO: KOSTENSENKUNG BEI DER INSTRUMENTENAUFBEREITUNG

Christin Hiller/Leipzig

Ein RDG ist in den meisten Praxen fester Bestandteil im Hygieneraum. Und genau diesem kommt eine wichtige Rolle zu, wenn es um wirtschaftliches Arbeiten geht. Als Alternative zu einem teuren Aufbereitungsgerät mit hohem Einsparpotenzial hat W&H ein Hygienekonzept spe-

ziell für kleinere Praxen entwickelt und empfiehlt die Aufbereitung der Instrumente im RDG Teon/+ und abschließende Pflege in der Assistina Twin. Vor allem für Praxen mit bis zu drei Behandlungszimmern kann diese Variante spannend sein.

Praxis bis zu 17.000 Euro in zehn Jahren sparen, wenn sie sich für das W&H Hygienekonzept entscheidet.

Wie das geht, ist nicht etwa auf höhere Mathematik zurückzuführen, sondern liegt an wesentlichen Kennzahlen. So sind die Anschaffungskosten (und damit auch die laufenden Kosten) für ein Aufbereitungsgerät um ein Vielfaches höher als für das Pflegegerät Assistina Twin. Natürlich benötigt diese Aufbereitungsvariante weitaus mehr Hand- und Winkelstücke, doch selbst die Anschaffung der doppelten Anzahl an Instrumenten bringt noch immer einen enormen Einsparvorteil mit sich (bei gleichzeitig halbiertes Beanspruchung).

Lohnt sich das W&H Hygienekonzept aus RDG und Steri für meine Praxis? Der W&H Kundenservice hilft gerne weiter und setzt auf eine ehrliche, transparente Beratung.

Bis zu 17.000 Euro in zehn Jahren sparen

Nehmen wir an, eine Praxis hat drei Zimmer mit je einer Behandlungseinheit, 30 Patienten am Tag und 250 Arbeitstage jährlich. Nehmen wir an, in dieser Praxis sind ein RDG sowie ein Sterilisator ohnehin schon im Einsatz. Dann kann genau diese



Hygiene-Workflow mit Einsparpotenzial: RDG Teon/+ und Assistina Twin statt eigenständigem Aufbereitungsgerät. Hohe Wirtschaftlichkeit besonders für kleinere Praxen.



W&H AIMS (Advanced Infection prevention Management Solutions) ist der Workflow für jede Zahnarztpraxis. Schritt für Schritt begleitet das Konzept beim professionellen Hygienemanagement.

Der Workflow im Detail

Mit dem RDG Teon/+ ist die komplette Reinigung und Desinfektion der Übertragungsinstrumente innerhalb von circa 49 bzw. 74 Minuten (inkl. aktiver Lufttrocknung bei Teon +) möglich. Beide Gerätevarianten lassen sich intuitiv bedienen und ermöglichen eine lückenlose Rückverfolgbarkeit der Aufbereitungszyklen.

Für eine optimale Pflege sollte im Anschluss die Assistina Twin genutzt werden. Diese hat Platz für gleichzeitig zwei Instrumente, deren Innenräume und Kanäle innerhalb von zehn Sekunden geölt werden. Sämtliche Aerosole werden dabei dank einer aktiven Absaugung und einem integrierten HEPA-Filter aus den Kammern des Gerätes entfernt. Gut zu wissen: Durch einfach auswechselnde Adapter lassen sich mit Assistina Twin Übertragungsinstrumente aller gängigen Hersteller pflegen. Nun kann die Sterilisation vorgenommen werden. Fertig.

„Die Aufbereitung muss effizient ablaufen“

Die Kombination von RDG und Assistina Twin weiß auch Dr. Anne Attrodt der MKG

Kronach zu schätzen und berichtet wie folgt über ihre Produkterfahrungen: *„Wir sind eine reine MKG-Praxis mit überwiegend kritischen Instrumenten. Die Aufbereitung ist daher ein wichtiges Thema für uns und bindet hohe zeitliche sowie personelle Ressourcen. Effizienz ist daher besonders wichtig. Daher nutzen wir sowohl den Thermodesinfektor als auch den Steri und die Assistina von W&H und sind sehr zufrieden. Nicht nur mit den Ergebnissen, sondern auch mit dem Drumherum – alles ist aus einer Hand, das Ein-Ansprechpartner-Prinzip schätzen wir sehr.“*

Neben den wirtschaftlichen Vorteilen zeichnen sich die so aufbereiteten Hand- und Winkelstücke durch eine lange Lebensdauer aus. Diese werden einwandfrei sauber und sind bestens gepflegt – beides in schonender Art und Weise.

Step-by-step zur sicheren Infektionsprävention

Produkte sind das eine, konkrete Unterstützung beim täglichen Workflow das andere, wenn es um ein erfolgreiches Hygienemanagement geht. Mit dem Programm AIMS (Advanced Infection prevention Management Solutions) wurde daher

von W&H ein Hygiene-Workflow definiert, der alle darin relevanten Inhalte nachvollziehbar und reproduzierbar werden lässt. Konkret wird dabei der gesamte Wiederaufbereitungsprozess unter die Lupe genommen und aufgezeigt, wie dieser effizient, effektiv und nach den individuellen Bedürfnissen gestaltet werden kann.

AIMS liefert auch Informationen zur Infektionsprävention, Unterbrechung der Infektionskette, zu Hygiene und Wartung sowie zur allgemeinen Sicherheit von Patienten und Anwendern. Mehr dazu unter https://aims.wh.com/en_global/

Aufbereitung, Pflege und Sterilisation mit dem 3-Geräte-Konzept von W&H: Die clevere Hygienelösung für kleine Praxen mit hohem Anspruch an Effizienz und Qualität.

W&H DEUTSCHLAND GMBH

Tel.: +49 8651 904244-0

www.wh.com

FAQ // Validierungen sind in der Zahnarztpraxis Teil der vorgeschriebenen Hygieneprozesse. Aber in der Praxis gibt es hierzu besonders viele Fragen – und auch Versäumnisse. Wir beantworten die häufigsten Fragen rund um die Validierung in einem FAQ.

VALIDIERUNG IN DER ZAHNARZTPRAXIS

Alexander Walther / Langen

Die nächste Praxisbegehung steht an, und um die Vorbereitung in Bezug auf Ihr Hygienemanagement haben Sie sich bereits gekümmert. Aber haben Sie auch an die Validierungen gedacht? Denn auch die Aktualität und Vollständigkeit der Validierungsberichte werden bei einer Begehung kontrolliert. Sollte hier etwas fehlen, kann es schnell teuer werden, und sogar eine vorübergehende Schließung der Praxis bei Hygienemängeln ist möglich.

Was ist eine Validierung in der Zahnarztpraxis?

Bei der Validierung der Hygienegeräte wird nachgewiesen, dass der Prozess der Aufbereitung von steril zur Anwendung kommenden Medizinprodukten immer die gleichen Ergebnisse erbringt. Es geht also um den Nachweis, dass die Aufbereitung in der Praxis so abläuft, dass Sicherheit und Gesundheit von Patienten, Anwendern, Betreibern und Dritten nicht gefährdet werden. Auf genau diesen Nachweis ist das Team im Technischen

Service von Henry Schein spezialisiert und zertifiziert.

Was ist die Grundlage für Validierungen und die Bewertung der Prozesse?

In Deutschland ist für Zahnarztpraxen eine regelmäßige Validierung der Hygieneprozesse rechtlich vorgeschrieben (§ 8 der Medizinprodukte-Betreiberverordnung [MPBetreibV]). Die Grundlage für die Bewertung der Prozesse bildet unter anderem die RKI-Richtlinie sowie die Empfehlung der DGSV, AEMP und der BfArM. Zukünftig ersetzt das Medizinprodukte-Durchführungsgesetz (MDG) die MPBetreibV. Das validierte Verfahren wird je nach Bundesland durch die Gewerbeaufsicht, das Regierungspräsidium, das Landesamt für Verbraucherschutz oder das Gesundheitsamt überwacht und geprüft.

Wer darf Validierungen in der Zahnarztpraxis durchführen?

Die Validierung von Hygienegeräten in der Zahnarztpraxis muss durch qualifizier-

tes und zertifiziertes Fachpersonal durchgeführt werden. Die zertifizierten Hygiene-Dentaltechniker des Technischen Services fahren deutschlandweit in Zahnarztpraxen, um die Validierungen und andere Dienstleistungen im Bereich Hygiene wie z.B. technische Wartungen, Reparaturen oder sonstige prozessrelevanten Prüfungen direkt vor Ort in den Praxen durchzuführen.

Welche Geräte müssen validiert werden?

Regelmäßig validiert werden müssen die Hygienegeräte der Zahnarztpraxis.

Es geht also um:

- (Klein-)Sterilisatoren
- Aufbereitungsgeräte wie den DAC
- Thermodesinfektoren und Autoklaven
- Kombi-Geräte wie Careclave

Dazu kommt die vorgeschriebene Siegelnahtfestigkeitsprüfung für Folien-schweißgeräte, die ebenfalls von den



Technikern des Technischen Services von Henry Schein durchgeführt wird.

Wie oft müssen die Geräte in der Zahnarztpraxis validiert werden?

Grundsätzlich gilt, dass Sie neue Sterilisations- und Reinigungsgeräte in der Regel nach der Inbetriebnahme validieren lassen müssen. Damit Sie dies nicht vergessen oder es zu unnötigen Wartezeiten kommt, sollten Sie die Validierung direkt bei Anschaffung des Geräts beauftragen. Die nächste Validierung steht dann in der Regel wieder nach zwölf Monaten an.

Tipp: Achten Sie darauf, Ihren Validierungstermin an die anstehenden Wartungen anzupassen. Wartungen sollten zeitnah vor der Validierung stattfinden, um nachträgliche Prozesseingriffe und ein Erlöschen der validen Kette zu vermeiden. Beachten Sie auch, dass eine regelmäßige Validierung die erforderlichen Chargenkontrollen keinesfalls ersetzt. Jede Charge muss dennoch kontrolliert und schriftlich festgehalten werden.

Wie kann ich eine Validierung beauftragen?

Die Beauftragung einer Validierung in der Zahnarztpraxis ist für die Praxismitarbeiter

denkbar einfach: Für die Validierung in Ihrer Praxis können Sie auf der Homepage von Henry Schein eine Checkliste zur Vorbereitung herunterladen, ausfüllen, unterschreiben und an Ihr betreuendes Henry Schein Depot senden. Ein Mitarbeiter wird sich dann schnellstmöglich bei Ihnen in der Praxis melden, um den Termin für die Validierung bei Ihnen in der Praxis abzustimmen.

Tipp: Beachten Sie vor der Beauftragung die nachfolgenden Punkte:

- Eine Validierung kann nur durchgeführt werden, wenn der vorgeschriebene Wartungsintervall laut Hersteller eingehalten wurde und eine funktionierende Dokumentation vorhanden ist (Ausgabe der Protokolle per Drucker, USB, CF-Card oder PC-Anbindung).
- Validierungstermine werden nur mit ausgefüllter Vorbereitungs-Checkliste vereinbart.

Vier Tipps zur Vorbereitung der Validierung in der Zahnarztpraxis

- Halten Sie Aufbereitungsunterlagen (z.B. Risikobewertung, Aufbereitungsunterlagen der Instrumentenhersteller, Hygienepläne und letzte Wartungsberichte) griffbereit, denn nicht nur das

Aufbereitungsgerät, sondern auch der Aufbereitungsprozess wird überprüft.

- Dokumentieren Sie auch die Chargen, die während der Validierung verbraucht werden, und beachten Sie die ordnungsgemäße Freigabe der Chargen.
- Achten Sie darauf, dass Sie den Aufbereitungsraum an diesem Tag für mehrere Stunden nicht nutzen können. Bereiten Sie also genügend aufbereitete Instrumente bereits in den Praxiszimmern vor.
- Nutzen Sie die Checkliste Validierung für die Vorbereitung des Techniker-Besuches.



HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

Alexander Walther
 Monzastraße 2a
 63225 Langen
 Tel.: 0800 8329833
alexander.walther@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

ÜBERBLICK // Die Forderung nach einem funktionierenden Hygienemanagement resultiert mittlerweile in immer häufigeren Kontrollen durch die zuständigen Behörden. Neben zahlreichen anderen Aspekten widmen sich die Gutachter detailliert der sachgemäßen Aufbereitung von Medizinprodukten. Sie überprüfen vor allem, ob das vorgeschriebene Aufbereitungsprozedere von Instrumenten exakt eingehalten und dokumentiert wird – denn schließlich können potenzielle Infektionsrisiken grundlegend dadurch reduziert werden – zum Wohle und Schutz von Behandlern, Praxisteam und Patienten.

DIE AUFBEREITUNG VON MEDIZINPRODUKTEN

Iris Wälter-Bergob/Meschede

Ein Aufbereitungsprozess setzt sich generell aus den Schritten Reinigung/Desinfektion, Verpackung und Sterilisation der Instrumente mit geeigneten Geräten und Verfahren zusammen.

Nicht bei jeder Behandlung ist das Infektionsrisiko gleich hoch. Somit können Medizinprodukte manchmal in nur wenigen Schritten aufbereitet werden, in anderen Fällen ist der Aufbereitungsprozess sehr komplex. Die Anforderungen an die Aufbereitung hängen daher von der Art der vorangegangenen und der nachfolgenden Anwendung ab. Mitunter ist eine manuelle Aufbereitung zulässig. Häufig jedoch müssen maschinelle Maßnahmen durchgeführt werden.

Zunächst aber stellt eine geeignete Infrastruktur die Funktion des Hygienesystems sicher. Gefordert sind sterile und unsterile Bereiche in den Aufbereitungsräumen sowie die Verwendung geeigneter validierbarer Gerätschaften. Die Validierung ist der dokumentierte Nachweis dafür, dass die durchgehende Effizienz und Wirksamkeit eines Aufbereitungs-

prozesses gewährleistet ist – dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um manuelle oder maschinelle Prozesse handelt. Mit der Aufbereitung selbst dürfen nur Personen betraut werden, welche über die notwendigen praktischen Fähigkeiten und Kenntnisse verfügen.

Die RKI-Richtlinien fordern die Einteilung der Instrumente in verschiedene Risikogruppen. Aus dieser Kategorisierung ergibt sich das einwandfreie Prozedere der Aufbereitung. Die Risikobewertung und Einstufung müssen im Vorfeld schriftlich festgehalten werden:

Unkritische Medizinprodukte

Unkritische Medizinprodukte kommen während der Behandlung lediglich in Berührung mit intakter Haut, z.B. extraorale Teile von Gesichtsbögen oder Anmischspachtel.

Sie sind in der Zahnarztpraxis vergleichsweise einfach aufzubereiten, denn sie müssen nicht zwingend steril sein. In

diesem Fall sind die Reinigung und Desinfektion maschinell oder manuell durchführbar. Ziel ist es, sie so zu desinfizieren und zu reinigen, dass Krankheitserreger zuverlässig abgetötet werden. Hierfür ist eine chemische Eintauchdesinfektion oder eine maschinelle Aufbereitung eine gute Variante.

Semikritische Medizinprodukte

Semikritische Medizinprodukte kommen in Kontakt mit Schleimhaut oder krankhaft veränderter Haut. Die Unterscheidung erfolgt in semikritisch A (ohne besondere Anforderungen an die Aufbereitung) und B (mit erhöhten Anforderungen an die Aufbereitung).

Im Fall von semikritisch A ist eine Reinigung und Desinfektion erforderlich, z.B. bei Handinstrumenten für allgemeine restaurative oder präventive Maßnahmen. Es handelt sich vorwiegend um glatte, leicht zu reinigende Instrumente, deren Sauberkeit auch optisch gut zu kontrollieren ist



und an deren Aufbereitung keine besonderen Anforderungen gestellt werden. Die Desinfektion wird mit einem voll viruziden Mittel durchgeführt. Sie kann manuell, im nasschemischen Eintauchverfahren mit abschließender thermischer Desinfektion im Dampfsterilisator oder maschinell im thermischen Reinigungs- und Desinfektionsverfahren in einem RDG (Reinigungs- und Desinfektionsgerät) durchgeführt werden.

Medizinprodukte, die unter die Kategorie semikritisch B fallen, z.B. rotierende In-

strumente für nichtinvasive Maßnahmen, werden ebenfalls gereinigt und desinfiziert. Bei lediglich maschineller Reinigung ohne Desinfektion ist eine abschließende thermische Desinfektion im Dampfsterilisator erforderlich. Letztendlich erfolgt jeweils die Freigabe zur Lagerung bzw. zur Anwendung.

Bei unkritischen und semikritischen Medizinprodukten der Klasse A ist ein manuelles chemisches Verfahren als Desinfektion zulässig. Dieses muss gemäß den Empfehlungen des Robert Koch-Instituts bakterizid (einschließlich Mykobakterien), fungizid und vor allem voll viruzid sein.

Kritische Medizinprodukte

Kritische Medizinprodukte durchdringen sogar die Haut oder die Schleimhaut,

z.B. Instrumente, Hilfsmittel und Übertragungsinstrumente für invasive Maßnahmen. Unterschieden wird in diesem Bereich in kritisch A, B und C. Eine Dampfsterilisation nach der Reinigung und Desinfektion ist unerlässlich. Die Sterilisation wird in den Fällen verpackt durchgeführt, in denen die Instrumente anschließend steril zur Anwendung kommen oder alternativ gelagert werden. Die Verpackung soll das sterilisierte Produkt vor mikrobieller Rekontamination schützen. Dabei sind die Verpackungseinheiten möglichst klein zu halten und mit Informationen über Inhalt, Sterilisierdatum und Sterilgutlagerfrist zu versehen. Dringend zu beachten ist, dass die neuesten Gerichtsurteile zwingend die validierte maschinelle Aufbereitung von Medizinprodukten der Klasse kritisch B fordern. Die Kategorie kritisch C hingegen ist mit besonders hohen Anforderungen an die Aufbereitung



belegt. Es handelt sich beispielsweise um kritisch B Medizinprodukte (z. B. knochengetragene Bohrschablonen in der Implantologie), die nicht dampfsterilisiert werden können. Die Aufbereitung unterliegt einer externen Qualifikationskontrolle und wird i. d. R. nicht in der Praxis erledigt. Die Aufbereitung darf nur in Einrichtungen mit extern zertifiziertem QM-System nach der DIN EN ISO 13485 durchgeführt werden. Alternativ könnte auch ein selbsthärtendes Kompositmaterial angewandt werden, denn dies ermöglicht die lokale Herstellung einer Schiene, die vor der Operation bei 135 °C im Autoklaven sterilisiert werden kann. Dabei sind keinerlei Volumenschumpfung, Verfärbungen oder Stabilitätsverluste nachweisbar.

Manuelle Aufbereitung

Im Folgenden wird der Prozess der manuellen Aufbereitung genauer betrachtet:

Im Vorfeld zur Aufbereitung muss für jedes einzelne Instrument eine Standardarbeitsanweisung erstellt werden. Bei einer Praxisbegehung wird diese in den meisten Bundesländern vorausgesetzt.

Am Beginn jeder Aufbereitung steht das Anlegen von entsprechender Schutzkleidung (Mund- und Nasenschutz, Schutzbrille, Kopfbedeckung, Langarm-Kittel, Nassschürze und durchstichsichere Handschuhe). Mehrteilige Medizinprodukte sind zu zerlegen, damit Reinigungs- und Desinfektionsmittel alle Oberflächen erreichen können. Die Instrumente werden direkt nach der Anwendung von groben Verschmutzungen gereinigt. Wichtig ist vor allem die Entfernung von Blutspuren, damit es nicht zur Antrocknung und

Fixierung von Eiweißresten kommt. Bei starken Verschmutzungen kann eine Vorreinigung im Ultraschallbad sinnvoll sein. Daher sollte auch in Praxen, die eine manuelle Reinigung bevorzugen, ein solches vorhanden sein.

Die Basis für die manuelle Aufbereitung bildet weiterhin ein sogenanntes Zwei-Wannen-System für die Reinigung und Desinfektion. Die Instrumente werden zunächst in eine Reinigungslösung gelegt und im Anschluss einzeln unter fließendem Wasser abgespült bzw. mit einer Instrumentenbürste abgebürstet. Unter keinen Umständen eignen sich Drahtbürsten für diesen Schritt.

Im zweiten Schritt werden die Instrumente in eine Desinfektionslösung gelegt, wie beispielsweise GREEN&CLEAN ID N von METASYS. Die Einwirkzeit ist abhängig von der Konzentration der Lösung und richtet sich nach den Angaben des Herstellers. Nach dem Entnehmen aus der Wanne werden sie erneut einzeln abgespült und abgebürstet, um die Rückstände der Lösung vollständig von den Instrumenten zu entfernen. Die Trocknung der Instrumente erfolgt ausschließlich mit geeigneten Leinen- oder Mikrofasertüchern, welche ab 60 °C mit Hygienewaschmittel waschbar sind.

Eine Lupe mit achtfacher Vergrößerung dient zur Kontrolle der Instrumente auf Sauberkeit. Sollten einzelne Instrumente noch mit Rückständen behaftet sein, müssen sie unbedingt in eine Negativliste eingetragen und erneut in den Aufbereitungskreislauf gegeben werden.

Jeder einzelne Aufbereitungsschritt ist zu dokumentieren und zuverlässig in eine Checkliste einzutragen. Diese umfasst Informationen über die Personen, die gespült und den Prozess final freigegeben

haben. Last, but not least müssen alle manuell aufbereiteten Instrumente dampfsterilisiert werden.

Besondere Sorgfalt ist bei der Aufbereitung von Instrumenten mit Hohlkörpern gefordert. Diese verfügen über einen sehr komplexen Aufbau und es kann zur Kontamination der innen liegenden Kanäle kommen. Nach jedem Patienten ist die hinreichende Reinigung und Desinfektion der Außen- und Innenflächen notwendig, beispielsweise mit GREEN&CLEAN IK von METASYS. Weiterhin muss vor allem bei Hohlkörpern ein Proteintest durchgeführt werden.

IWB CONSULTING IRIS WÄLTER-BERGOB

Hoppegarten 56
59872 Meschede
Tel.: +49 174 3102996
info.iwb-consulting.info
www.iwb-consulting.info

METASYS MEDIZINTECHNIK GMBH

Florianistraße 3
6063 Rum bei Innsbruck
Tel.: +43 512 205420-0
info@metasys.com
www.metasys.com

Doctolib



500 € Fortbildungsbudget geschenkt!

**ZWP & Doctolib schenken Ihnen eine Fortbildung
Ihrer Wahl**

Steigern Sie den Umsatz Ihrer Praxis
um Ø 22 Tsd. € pro Jahr dank der
größten Online- Buchungsplattform
für Patient:innen in Deutschland!



**Jetzt QR-Code scannen & kostenlos
eine Fortbildung Ihrer Wahl erhalten!**
doctolib.info/Fortbildungen

*Weiterführende Informationen und Quellenangaben finden Sie auf info.doctolib.de/zahnarzt

ZWP ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS

ERFAHRUNGSBERICHT // Bereiche für Patienten schaffen, die nicht gängigen Vorstellungen einer Zahnarztpraxis entsprechen – das war die Gründungsidee von Dr. Francy Eichmann und Dr. Lars Eichmann. Das Praxis-konzept sollte dem üblichen Stress und der Hektik einer Großstadt entgegenwirken und einen ganzheitlichen Behandlungsansatz bieten. Mit modernster Technik und stilvollen Praxisräumen wurde diese Vision 2018 in der Zahnarztpraxis berliner MundArt verwirklicht.

HYGIENE-WORKFLOW DER ZUKUNFT IN DER ZAHNARZTPRAXIS BERLINER MUNDART

Markus Anschütz/Berlin

Auch die Instrumentenaufbereitung in der Zahnarztpraxis berliner MundArt setzt neue Maßstäbe. Während die Ar-

beitsbelastung in vielen Praxen stetig steigt, schafft Careclave seit 2019 die optimalen Rahmenbedingungen für mehr

Effizienz im Team von Dr. Lars Eichmann. Schnelle Wiederverfügbarkeit, hohe Zuverlässigkeit, optimale Aufbereitungsergebnisse: Die Erwartung an die Aufbereitung von Übertragungsinstrumenten ist höher denn je. Erfahren Sie im folgenden Abschnitt, wie der Workflow mit der 4-in-1-Lösung von MELAG Medizintechnik umgesetzt wird.

Einblicke in den Careclave-Workflow

Nach der Patientenbehandlung wird die Carebox entweder mit bis zu acht Übertragungsinstrumenten oder acht ZEG-Spitzen und Prophylaxehandstücken im unreinen Bereich des Aufberei-tungsraums beladen. Das Praxisteam muss

Carebox für die Reinigung, Desinfektion und Pflege von bis zu acht Hohlkörper-Instrumenten.





„7 TAGE DIE WOCHE SIND WIR FÜR UNSERE PATIENTEN DA. NUR FÜR UNSERE PATIENTEN! DENN CARECLAVE ÜBERNIMMT ZEITSPAREND DIE AUFBEREITUNG ZWISCHEN DEN BEHANDLUNGEN.“

Das Praxisteam kann sich dank effizienter Aufbereitung ganz der individuellen Patientenbehandlung widmen.

dann lediglich die Carebox in die Tür des Careclave einhängen und ein Programm starten: In 16 Minuten werden Hohlkörperinstrumente gereinigt, desinfiziert und optional geölt.

Nach der anschließenden Sichtkontrolle erfolgt nicht nur die Dokumentation, Freigabe und Kennzeichnung, sondern auch die für den langfristigen Werterhalt so wichtige Spannzangpflege direkt am Careclave. Hierfür ist extra eine Pflegestation in der Tür integriert. Eine Funktion, die Dr. Lars Eichmann so bei noch keiner anderen Lösung zur maschinellen Instrumentenaufbereitung gesehen hat.

Der Alleskönner von MELAG Medizintechnik verbindet ein Aufbereitungsgerät für Hohlkörperinstrumente mit einem modernen Autoklaven. So ist Careclave auch bestmöglich auf die Sterilisation der Instrumente abgestimmt. Entweder das Praxisteam der berliner MundArt ver-

wendet Careclave mit einer Carebox und kurzer Tablethalterung als Kombi-Gerät oder mit einer langen Tablethalterung als Praxis-Autoklav. Mit einer Beladungsmenge von bis zu elf Kilogramm werden kritisch eingestufte Medizinprodukte so auf acht Tablett oder in vier MELAstore-Boxen sterilisiert.

Careclave – Der Alleskönner im Aufbereitungsraum

Das gesamte Praxisteam der berliner MundArt ist sich einig: „Auf Careclave können wir uns zu 100 Prozent verlassen – und das an 7 Tagen pro Woche. Der innovative und ganzheitliche Ansatz passt optimal zum Praxiskonzept. Reinigung, Desinfektion, Pflege und Sterilisation in nur einem Gerät gewährleisten eine RKI-konforme Aufbereitung, langfristigen Werterhalt der Übertragungsinstrumente

und schenken uns gleichzeitig die wertvollste Ressource in der heutigen Welt: Zeit, die wir nicht mehr im Aufbereitungsraum, sondern mit der individuellen Behandlung unserer Patienten verbringen.“

**BERLINER MUNDART
MVZ GMBH
DR. LARS EICHMANN &
DR. FRANCY EICHMANN**

Hauptstraße 23/24
10827 Berlin
www.berliner-mundart.de

HERSTELLERINFORMATION // Gut vernetzte Geräte zur Instrumentensterilisation erleichtern künftig die Dokumentation und Integration eines effektiven Hygienemanagements im oftmals hektischen Praxisalltag. Ausgewählte Praxen aus ganz Europa testeten nun die jüngste Generation an Kassetten-Autoklaven mit G4+-Technologie. Ein Bericht gewährt erste Einblicke in die Zukunft der digitalisierten Praxis.

SMARTE AUTOKLAVEN AUF DEM VORMARSCH

Luise Mischke/München

Eine korrekte Sterilisation erfolgt im Idealfall effizient, nahezu automatisch und beinahe unsichtbar im Praxisablauf. Mit dem

kompakten Vakuum-Autoklaven STATIM B G4+ knüpft die Firma SciCan der COLTENE-Unternehmensgruppe derzeit an die

Erfolgsgeschichte seiner international bewährten STATIM-Kassetten-Autoklaven an. Nach seinem IDS-Debüt 2021 zieht der Hersteller nun nach einem Jahr eine erste Bilanz: In einem exklusiven Praxistest durften zwölf Zahnarztpraxen aus ganz Europa den STATIM B G4+ bereits auf Herz und Nieren prüfen und auf seine Einsatzmöglichkeiten hin ausgiebig testen. Die Resonanz fällt dabei durchweg positiv aus.

Mehr Zeit für Patienten

„Da der STATIM B G4+ für eine zügige Sterilisation von Fest- und Hohlkörperinstrumenten sorgt, verschafft er uns mehr Zeit für unsere Patienten“, so das Feedback aus Rom vom Team des Centri Odontoiatricic Ois Dental. „Sein sehr großer interner Speicher ermöglicht, Sterilisationsdaten



© Cabinet dentaire, Gerstheim

Abb. 1: Blick ins Cabinet dentaire in Gerstheim.

einfach zu verwalten und zu sammeln. Zudem reduziert der STATIM B G4+ die Anschaffungskosten von Winkelstücken und Turbinen, wenn wir diese zwischen den Patienten sterilisieren.“ Damit ist der smarte Autoklav bereits nach kürzester Zeit zu einem unverzichtbaren Neuzugang avanciert. Die Sterilisation ist meist der letzte Schritt der Aufbereitung, bei Instrumenten für kritische Anwendungen ist sie sogar zwingend erforderlich. Deshalb ist die korrekte Durchführung als auch eine zuverlässige Leistung des Autoklavs unabdingbar. Flexible Autoklaven mit moderner G4+-Technologie überzeugen durch kurze Zyklen und eine Vielzahl digitaler Funktionen. Dies kann die Colne Valley Dental Care aus Huddersfield, Großbritannien, bestätigen: „Wir haben mit dem STATIM B G4+ gute Erfahrungen gemacht. Das Gerät ist schnell und einfach zu bedienen. Es bietet ansprechende Funktionen, wie die automatisierte Befüllung und Entleerung sowie das Programm für Festkörper, da es eine kurze Zykluszeit hat.“ Aufgrund seiner kompakten Größe empfiehlt sich der Autoklav nach Meinung der Briten vor allem für kleine Praxen mit begrenztem Platzangebot. Ähnliche Stimmen konnten auch aus Blackwood, Südwales, vernommen werden. So schätzt das Team der Laffans Dental Care Bryntirion Dental Surgery die Zuverlässigkeit des kleinen Raumwunders: „Es ist ein zuverlässiges Gerät, das sehr wenig Platz in Anspruch nimmt und schnell und effizient ist.“ Im Vergleich zu herkömmlichen Autoklaven sehen die Waliser den großen Vorteil, dass der Wasserbehälter des STATIM B G4+ nicht täglich geleert werden muss.

G4+-Technologie intuitiv bedienbar

Mithilfe moderner G4+-Technologie und verschiedenster digitaler Funktionen ermöglicht der EN 13060-konforme Sterilisator eine souveräne Instrumentensterilisation im verpackten Programm von zwei großen IMS-Kassetten oder bis zu zwölf Sterilisationsbeutel in nur 27 Minuten – Trocknung inklusive. Dr. Gul Jeremy aus dem Cabinet dentaire in Gerstheim im Elsass ist begeistert von der Praktikabilität und empfiehlt den STATIM B G4+ deshalb ohne Einschränkungen weiter: „Der In-



Abb. 2: Beladen des Trays.

strumentenhalter, der speziell für einzeln verpackte Instrumente gedacht ist, ist sehr praktisch.“ Sogar Textilien lassen sich in dem vielseitigen Gerät sterilisieren. Das durchdachte Design des STATIM B G4+ fügt sich dabei nahtlos in alle bestehenden Aufbereitungsräume ein.

Der 5-Zoll-Touchscreen mit einfach zu reinigender Glasoberfläche und übersichtlichem Icon-Menü ist selbst mit Handschuhen gut zu bedienen. Dr. Cotelle aus dem Cabinet dentaire du Beffroi Docteurs Cotelle et Martel in Arras, dem Norden von Frankreich, ist überzeugt von dem intuitiv zu bedienenden Autoklaven. Das auffällige LED-Leuchtband um das Display zeigt Nutzern bereits im Vorbeigehen an, ob das Gerät noch läuft oder der aktuelle Zyklus bereits abgeschlossen wurde.

Im Anwenderportal auf dem Gerät selbst haben Nutzer übrigens den vollen Überblick und verwalten eine Vielzahl weiterer nützlicher Funktionen: Video-Tutorials führen die Mitarbeiter komfortabel durch einfache Wartungsaufgaben. Gespeicherte Aufzeichnungen lassen sich ebenso mühelos um zusätzliche Details ergänzen. Die smarte Technologie ermöglicht die nachverfolgbare Beladungsfreigabe genauso wie ein Instrumenten-Tracking und das Drucken von Barcodes. Die WLAN-fähige Konnektivität des STATIM B G4+ sorgt ferner für eine geschützte Datenübertragung und laufend schnelle Software-Updates. Durch die praktische Fernwartung können geschulte Techniker nach Freigabe der Praxis direkt auf das Gerät zugreifen. So können unnötige Aus-

#whdentalwerk



video.wh.com

W&H Deutschland GmbH

t 08651 904 244-0

office.de@wh.com, wh.com

Synea Fusion: Das erfolgreichste Winkelstück Deutschlands von W&H

2 zum
halben
Preis*

Ein echter Champion

Die Synea Fusion ist das meistverkaufte Winkelstück von W&H in Deutschland. Was sie so erfolgreich macht? Die Modellreihe verbindet die überragenden Synea Qualitäten mit konkurrenzloser Lebensdauer – und das zu günstigen Anschaffungskosten.

* mehr Infos unter wh.com





syneco FUSION



Abb. 3: Bedienung per Touchscreen. Abb. 4: Bestückung des Instrumententrays mit verpackten Instrumenten. © ORAL TEAM, Brianza

fälle im Praxisalltag effektiv minimiert oder sogar ganz vermieden werden. Das kann auch das ORAL Team aus Brianza bestätigen: „Das Online-Kundenportal und die verschiedenen Assistenzfunktionen machen das Gerät zu einem idealen Partner für Praxen, die Effizienz und Zuverlässigkeit erfordern.“

Tests direkt vor Praxisöffnung

Mindestens ebenso reibungslos läuft der eigentliche Sterilisationsprozess. Die Funktionen zum Vorheizen und Programmieren individueller Startzeiten sparen wertvolle Zeit, beispielsweise bei der Durchführung von Helix-, Vakuum- oder Bowie-Dick-Tests direkt vor Praxisöffnung. Sensoren überwachen ferner Füllstand und Wasserqualität im eingebauten Behälter. Neben dem ma-

nuellen Befüllen und Entleeren kann deren Automatisierung auch wunschgerecht konfiguriert werden. Dank all dieser Eigenschaften wird der individuelle Workflow der eigenen Praxis zusätzlich optimiert. Diese Ansicht teilt auch Dr. Schauder von Zahnärztle Salem aus der gleichnamigen Stadt in Baden-Württemberg: „Das Gerät ist im Großen und Ganzen toll.“ Damit stuft das Team aus Süddeutschland den getesteten Autoklaven durchaus als Alternative zu bislang verbreiteten Sterilisationsgeräten ein.

Technische Details zum Vakuum-Autoklaven und allen weiteren Geräten finden Interessierte unter www.scican.com/eu/statim-b. Auf dem deutschen Markt erhältlich ist das Gerät erstmalig seit Herbst 2021. Zum umfassenden Service von SciCan gehören selbstverständlich die persönliche Beratung sowie die fachmän-

nische Schulung zu allen Produkten im Bereich Infektionsprävention. Jetzt und auch in Zukunft, für eine nahezu ausfallsichere, zuverlässige digitale Praxis.

SCICAN GMBH

Wangener Straße 78
88299 Leutkirch
Tel.: +49 7561 98343-0
Fax: +49 7561 98343-699
info.eu@scican.com
www.scican.com

VERANTWORTUNGSVOLLE EDELMETALL- KOMPETENZ

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

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

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

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

www.kulzer.de/zahngold



MEHR ZUM THEMA
ZAHNGOLD-RECYCLING



VERANTWORTUNGSVOLLE EDELMETALL-KOMPETENZ

Telefon: 0800 4372522 + Taste 3

E-Mail: zahngold@kulzer-dental.com

MUNDGESUNDHEIT IN BESTEN HÄNDEN.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

WISSENSCHAFT // Nach den Ergebnissen einer zweijährigen Studie, die von Forschern der School of Public Health der Universität Michigan durchgeführt wurde, ist das Risiko einer Übertragung von SARS-CoV-2 über die Luft höher als über die Oberfläche.

VIRUSÜBERTRAGUNG VIA LUFT 1.000-MAL HÖHER ALS BEI OBERFLÄCHENKONTAKT

In der zweijährigen Studie wurden öffentliche Räume auf dem Campus der Universität Michigan untersucht, darunter Klassenzimmer, Proberäume, Cafeterias, Busse, Turnhallen, Gebäude für Studentenaktivitäten sowie Lüftungs- und Luftschächte. Laut Chuanwu Xi, Professor für Umweltgesundheitswissenschaften und globale öffentliche Gesundheit an der School of Public Health der Universität Michigan, war das Risiko einer Übertragung über Oberflächen 1.000-mal geringer als über die Luft. „Wir haben auch festgestellt, dass die Gesamtzahl der Fälle auf dem Campus in Wochen mit positiven Umweltproben deutlich höher war als in nicht positiven Wochen“, so Xi.

256 Luftproben versus 517 Oberflächenproben

Für die Luftproben verwendeten Xi und seine Kollegen Bioaerosol-Sammler mit benetztem Wandzyklon, die mit einer Pumpe große Luftmengen ansaugen und alle Viruspartikel in der Luft auffangen. Für Oberflächen verwendeten die Forscher Abstrichkits.

Insgesamt sammelten die Forscher zwischen August 2020 und April 2021 256 Luftproben und 517 Oberflächenproben. Sie stellten fest, dass die Positivitätsraten 1,6 bzw. 1,4 Prozent betragen und dass die Wahrscheinlichkeit einer Infektion bei etwa 1 von 100 Expositionen gegenüber SARS-CoV-2-Aerosolen durch Einatmen und bis zu 1 von 100.000 durch kontaminierte Oberflächen in simulierten Szenarien lag.

Da die Studie während der Schließung eines College-Campus durchgeführt wurde, wurden keine Proben in Räumen mit großen Menschenansammlungen entnommen, und einige Proben wurden nur dann entnommen, wenn nur wenige Menschen anwesend waren, so die Forscher. Außerdem sollten Extrapolationen auf die allgemeine Bevölkerung und das Gesundheitswesen mit Vorsicht vorgenommen werden, so die Forscher.

Ausblick und Mehrwert für öffentliche Einrichtungen

„Unsere Ergebnisse sind ein wertvoller Beitrag zum Verständnis von Infektionskrankheiten und zur Eindämmung dieser Pandemie und können uns helfen, uns auf künftige Ausbrüche von Atemwegs-

erkrankungen mit ähnlichen Übertragungsmechanismen vorzubereiten“, sagte Rick Neitzel, Professor für Umweltgesundheitswissenschaften und globale öffentliche Gesundheit an der Universität Michigan. „Dies ist eine weitere Ebene der Raffinesse, um die wichtigsten Übertragungswege zu bewerten und physische Räume zu identifizieren, in denen die Risiken höher sind und Kontrollmaßnahmen in diesen Räumen wesentlich und effektiver sind, um die Ausbreitung des Virus zu reduzieren.“

Zur vollständigen Studie: <https://www.nature.com/articles/s41370-022-00442-9>

Quelle: *nature.com*; <https://doi.org/10.1038/s41370-022-00442-9>



VAKUUM-AUTOKLAV

SciCan STATIM[®] B

Sterilisation in ihrer reinsten Form



Kleines Gerät, große Leistung

Sterilisiert verpackte Ladungen in nur 27 min.



Arbeitet nach Plan

Programmierbare Funktionen zum Planen von Testzyklen und Vorwärmen der Kammer.



Intelligente Funktionen, verbesserte Automatisierung

Wartungserinnerungen, Video-Tutorials und Tipps zur Fehlerbehebung.



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

 **COLTENE**

WISSENSCHAFT // Eine neue Laborstudie aus England zeigt, dass die Infektiosität von luftgetragendem SARS-CoV-2 innerhalb von 20 Minuten nach dem Einatmen um 90 Prozent abnehmen kann.

SARS-COV-2 IN AEROSOLEN

Das SARS-CoV-2-Virus kann innerhalb von 20 Minuten 90 % seiner Infektiosität verlieren, wenn es sich in Aerosolpartikeln befindet, so neue Erkenntnisse der Universität Bristol. Die Studie ist die erste, die den Rückgang der Infektiosität von SARS-CoV-2 in Aerosolpartikeln über Zeiträume von Sekunden bis zu einigen Minuten untersucht. Ziel der Studie war es, den Prozess zu erforschen, der die virale Infektiosität über kurze Zeiträume nach dem Ausatmen verändern könnte.

Luftfeuchtigkeit verändert die Infektiosität des Erregers

Wissenschaftler aus den Fakultäten für Chemie, Veterinärmedizin und Zelluläre und Molekulare Medizin in Bristol versuchten, ein detailliertes Verständnis der Faktoren zu erlangen, die das Überleben von inhalierbaren SARS-CoV-2-Partikeln in der Luft regulieren, und wie die Infektiosität durch Umgebungsbedingungen wie die relative Luftfeuchtigkeit (RH) und Temperatur beeinflusst wird.

Mit einem neuartigen Instrument namens CELEBS (Controlled Electrodynamic Levitation and Extraction of Bioaerosols onto a Substrate – Kontrollierte elektrodynamische Levitation und Extraktion von Bioaerosolen auf ein Substrat) war das Team in der Lage, das Überleben von SARS-CoV-2 in im Labor erzeugten luftgetragenen Parti-

keln zu testen und zu untersuchen, wie Temperatur und Luftfeuchtigkeit Veränderungen der Infektiosität in Zeiträumen von fünf Sekunden bis 20 Minuten beeinflussen. In demselben Experiment wurden vier verschiedene SARS-CoV-2-Varianten verglichen, darunter Alpha und Beta.

Temperaturgefuge ist kein Regulator

Die Ergebnisse der Experimente des Teams zeigen einen signifikanten Verlust der Infektiosität innerhalb der ersten zehn Minuten nach der Erzeugung von Aerosolpartikeln, der stark von der relativen Luftfeuchtigkeit der Umgebung abhängt, nicht aber von der Temperatur. Dieser Effekt war bei den verschiedenen SARS-CoV-2-Varianten gleich.

Das Team beobachtete bei niedriger relativer Luftfeuchtigkeit (<50%) einen Rückgang der luftgetragenen Infektiosität, der fast sofort eintritt und innerhalb von zehn Sekunden nach der Aerosolerzeugung auf 50% fällt. Dieser Verlust tritt auf, wenn die in der Luft befindlichen Partikel trocknen und schnell Feuchtigkeit verlieren, sodass sich ein festes Partikel bildet. Bei hoher relativer Luftfeuchtigkeit ist der Verlust der Infektiosität nach der Aerosolbildung allmählicher, mit einem stetigen Verlust der Infektiosität von 50% innerhalb der ersten fünf Minuten

und 90% innerhalb von zwanzig Minuten. Dieser Verlust ist auf einen deutlichen Anstieg des pH-Werts der Aerosolpartikel zurückzuführen.

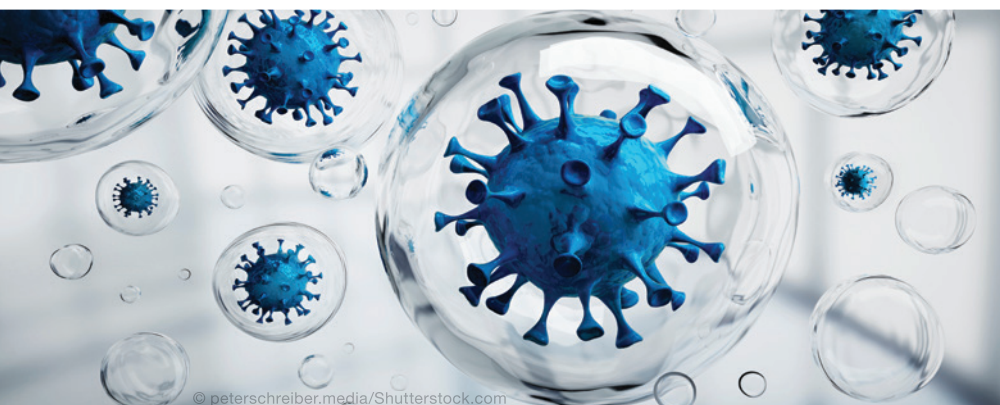
Ableitung neuer Strategien für zukünftige Coronaschutzmaßnahmen

Jonathan Reid, der Hauptautor der Studie, Direktor des Bristol Aerosol Research Centre und Professor für Physikalische Chemie an der School of Chemistry der Universität Bristol, sagte: „Wir wissen, dass Aerosolpartikel, die ausgeatmet werden, wenn infizierte Personen atmen, sprechen oder husten, Viren übertragen können. Das Verständnis der Mechanismen, die das Überleben von Krankheitserregern in der Luft beeinflussen, ist ein weiteres Puzzlestück im Verständnis der Verbreitung von Krankheiten wie COVID-19.“

„Mithilfe von Modellsystemen im Labor konnten wir diese beiden Prozesse identifizieren, die zu einem raschen Verlust der Infektiosität des SARS-CoV-2-Virus zu einem frühen Zeitpunkt führen können. Es sollte auch bedacht werden, dass die Masse des ausgeatmeten Aerosols um das 1.000-Fache und die ausgeatmete Viruslast von SARS-CoV-2 um das 10.000-Fache zwischen den einzelnen Personen variieren kann. All dies erinnert uns an die Dinge, die wir noch nicht verstehen, und daran, wie wichtig es ist, zusammen mit epidemiologischen Studien geeignete Maßnahmen zur Verringerung der Aerosolübertragung zu ergreifen, darunter Gesichtsmasken, räumliche Distanzierung und Belüftung“, so Reid weiter.

Zur Studie: <https://www.pnas.org/doi/full/10.1073/pnas.2200109119>

Quelle: [pnas.org](https://www.pnas.org/doi/full/10.1073/pnas.2212556119); <https://doi/10.1073/pnas.2212556119>





Dr. Amir C. Nawartschi befundet in seiner Zahnarztpraxis an EIZO Bildschirmen

In seiner Zahnarztpraxis bietet Dr. Amir C. Nawartschi seinen Patienten Behandlungen für höchste technische Ansprüche in einem exquisiten Ambiente. Hierzu bedarf es neben einer fachkundigen und einfühlsamen medizinischen Qualifikation ebenso einer modernen und erstklassigen technischen Ausstattung. Dazu gehört beispielsweise auch das digitale 3D-Röntgen. Denn Dr. Nawartschi ist überzeugt: „Gutes Werkzeug erleichtert die Arbeit und kann dazu beitragen, die Behandlung für den Patienten angenehmer und erfolgreicher zu machen.“

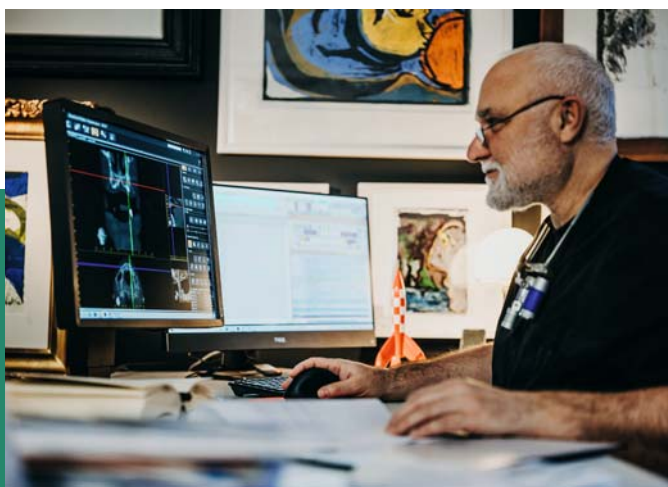
Ein neues, hochmodernes DVT-Röntgengerät liefert dem Praxisteam gestochen scharfe dreidimensionale Aufnahmen von Zähnen, Zahnwurzeln und Kiefern. Die Wiedergabequalität der Röntgenbilder hängt jedoch genauso von der Wahl der richtigen Bildschirme ab. Diese bieten dabei einen offensichtlichen Mehrwert für präzise Diagnosen.

Deshalb entschloss sich Dr. Nawartschi zusätzlich in neue, hochwertige Bildschirme zu investieren, die ihm eine noch bessere und verlässlichere Befundung erlauben und zudem die in der DIN 6868-157 geforderten Mindesthelligkeiten für zahnärztliche Befundungs- und Behandlungsräume dauerhaft anzeigen.

Zur Auswahl standen ihm dabei Bildschirmmodelle verschiedener Hersteller. Letztendlich entschied er sich für die beiden Modelle **RadiForce MX216-HB** und **MX216-SB** von EIZO, die ihm über die NWD (Nordwest Dental GmbH & Co KG), eines der führenden Handels- und Dienstleistungsunternehmen der Dentalbranche in Deutschland, angeboten und installiert wurden.

„Das qualitative Gesamtpaket der EIZO Bildschirme und der EIZO Service haben mich einfach überzeugt“, begründet Dr. Nawartschi seine Entscheidung. „Darüber hinaus bietet mir EIZO mit fünf Jahren Garantie inklusive Vor-Ort-Austauschservice eine hohe Investitionssicherheit. Wir setzen die Geräte sowohl zur Befundung von Kleinbild-Röntgenaufnahmen als auch für die DVT-Befundung im OP, in Behandlungszimmern und in unserem Röntgenraum ein. RadiForce MX216-HB und MX216-SB bilden selbst feinste Details ab und vereinfachen mir damit die Diagnose.“

Dr. Amir C. Nawartschi, Zahnarzt, Implantologe und Endodontologe arbeitet seit 30 Jahren erfolgreich in eigener Praxis in Bielefeld.



Dr. Amir C. Nawartschi, Zahnarzt, Implantologe und Endodontologe, bei der Befundung am RadiForce MX216-HB



RadiForce MX216-SB im Einsatz mit DVT-Röntgengerät im abgedunkelten Raum (Raumklasse V)

Alle Bilder: © Herr Ydo Sol

INTERVIEW // Mitte Juli wurde Jochen G. Linneweh zum neuen Präsidenten des Bundesverbandes Dentalhandel e.V. gewählt. Im Interview erläutert er seinen Fokus auf die qualifizierte Ausbildung der Fachkräfte von morgen sowie seine Pläne für ein krisenfestes Wachstum des Fachhandels.



„GEMEINSAM FÜR EINE NEUAUSRICHTUNG DES BVD“

Kerstin Oesterreich / Leipzig

Herr Linneweh, am 12. Juli 2022 wechselten Sie an die Spitze des Bundesverbandes Dentalhandel e.V. Welche Pläne haben Sie als neuer Präsident des BVD?

Wer meinen persönlichen Werdegang im Dentalmarkt kennt, der weiß, wofür ich mich als Unternehmer seit weit mehr als drei Jahrzehnten einsetze: Es sind alle Themen, die sich mit dem Begriff dentaler Fachhandel verbinden – ein zeitaktuell angepasstes, leistungsbezogenes Gleichgewicht zwischen Herstellern und Anwendern in Praxen und zahntechnischen Laboratorien. Denn Fortschritt ist Wandel.

Wie in kaum einer anderen Branche liefern die Entwicklungen in Zahnmedizin und Zahntechnik hierzu herausragende Beispiele. Auch der BVD als ein starker Händlerverband hat sich mit gezieltem Kurs auf die Zukunft neu auszurichten, um die Arbeit seiner Mitgliederfirmen zu erleichtern, deren Interessen zu bündeln und um Mehrwerte zu bieten. Hierfür werde ich mich engagieren und baue fest auf die kreative Unterstützung meiner Präsidiumscollegen wie auch auf die kooperativen Mitglieder aufseiten der handelsorientierten Lieferanten. Uns ist ebenso

bewusst, dass es sich hier um keine isolierten länderspezifischen Themen handelt. Der intensive Austausch mit anderen Dentalverbänden in Europa ist einer von vielen Punkten.

Worin sehen Sie die größten Herausforderungen für die Zukunft der Dentalbranche und welche Themen stehen gleich zu Beginn ganz oben auf Ihrer Agenda als BVD-Präsident?

Zu unseren großen Themen gehört mehr denn je die Fachkräfte-Nachwuchssuche und das Thema Ausbildung im Speziellen.

Hier gilt es, die Kompetenzen möglichst vielfältig zu gestalten, denn die Nachwuchsförderung ist unser gemeinsames erklärtes Ziel. Hierbei setzt der BVD auf die Bildungs- und Serviceangebote seiner Tochtergesellschaft, der DMS GmbH. Zu deren Angeboten zählen das E-Learning für Auszubildende, Compliance-Schulungen sowie der von der IHK zertifizierte Schulungslehrgang „Dentalfachberater IHK/Dentalfachberaterin IHK“. Die DMS verfügt zudem über ein unabhängiges Sachreferat Medizinprodukte, welches die Qualifikationen und Schulungen der Servicetechniker durch den Technikerausweis zertifiziert. Die kontinuierliche technische Weiterentwicklung des Praxis- sowie Laborequipments ordnet dem Beruf Dental-Servicetechniker eine hochgradige Bedeutung zu und läuft parallel mit seiner zusätzlichen Spezialisierung.

Wie bewerten Sie die Zusammenarbeit zwischen dem Dentalfachhandel und der Industrie?

Eine zunehmend bedeutende Frage! Die Definition der Rahmenbedingungen und die Form des gegenseitigen Umgangs verbleibt ausschließlich in der Verantwortung eines jeden Händlers und Lieferanten, spricht der Industrie. Allerdings sieht sich der BVD sehr wohl als das gebündelte Sprachrohr seiner Mitglieder und fühlt sich angesprochen, wenn es um die Optimierung von gemeinsamer Kommunikation geht. Denn auch in unserem Business ist der gegenseitige Respekt und die Begegnung auf Augenhöhe einer der Schlüssel zum Erfolg. Ein erfolgreicher Fachhandel hat sich für ein marktkonformes, innovatives Sortiment zu entscheiden. Zugleich muss sich der jeweilige Lieferant der zuverlässigen Leistung seines Handelspartners bewusst sein. Der Gewinner aus diesem funktionierenden Zusammenspiel ist letztlich der Anwender in Praxis und Labor. Nur das kann von uns allen gewollt sein.

Zum größten Kundenanteil des Fachhandels zählen zahnärztliche Praxen. Wie sehen Sie die Zukunft der Zahnarztpraxis?

Kaum ein anderer Heilberuf bietet ein solches Potenzial an medizinischen Schwerpunkten wie der des Zahnarztes. Ärzte in bestehenden wie auch neu gegründeten

Praxen verfügen über persönliche Entscheidungsfreiheit, wohin ihre medizinisch-unternehmerische Reise geht.

Wenn Pessimismus daraus entstehen sollte, weil die Statistik belegt, dass sich Füllungen innerhalb von 30 Jahren um über 50 Prozent verringert haben, muss man zugleich sehen, dass ersatzweise wiederum andere Behandlungsmethoden gewachsen sind, die vor Zahnschäden schützen.

Dass die Zukunft in großen Praxisgesellschaften liege und dass die Mehrzahl der jungen Zahnärzte angeblich einer unverhältnismäßigen Work-Life-Balance frönen, entspricht einfach nicht der Realität. Zugegebenermaßen kann auch nicht jede Praxisneugründung oder -übernahme im Zentrum einer attraktiven Großstadt oder in Seelage in Bayern sein. Das eigene Vertrauen des Zahnarztes in sein Können, die Bereitschaft, sich fortzubilden und sich Trends zu öffnen, wird den Fortbestand der zahnärztlichen Einzelpraxis sicherstellen. Aufgrund der Nähe zum Kunden verfügt der Fachhandel hierin über einen Multiplikator an Erfahrungen und zeichnet sich dadurch aus, partnerschaftlich zu beraten.

Welchen Ratschlag hat Ihnen Ihr Vorgänger Lutz Müller, immerhin 13 Jahre im Amt des BVD-Präsidenten, bei der „Stafelstab-Übergabe“ mit auf den Weg gegeben?

Lutz Müller hat während seines langjährigen Engagements wichtige Weichen zur Weiterentwicklung des Dentalfachhandels gestellt und dafür gebührt ihm unser größter Respekt. Eine unmittelbare Empfehlung hat er mir nicht mit auf den Weg gegeben, er sagte nur, ich möge den Grundgedanken eines leistungsstarken BVD in die Zukunft führen – und das, meine ich, ist Aufgabe genug. Schließlich zählt der deutsche Dentalmarkt mit überdurchschnittlich hohem Qualitätsanspruch zu einem der wichtigsten weltweit. Entsprechend steht auch der dazu gehörende Bundesverband der Fachhändler im Fokus.

Was offenbar nur wenigen bewusst ist: Der dentale Fachhandel in Deutschland liefert Praxis- und Laborbetreibern wie in kaum einem anderen Land ein umfangreiches Dienstleistungsangebot, das von kleinen, mittelständischen und großen

Fachhändlern erbracht wird. Entsprechend vertritt auch der BVD die Interessen dieser Mitglieder, ganz gezielt und völlig unabhängig von der Unternehmensgröße.

Gibt es auch formulierte Wünsche, die Sie als neu gewählter Präsident nach außen adressieren?

Danke für die Frage. Es wäre wünschenswert, wenn der BVD seinen Austausch mit Interessensvertretern, Verbänden und Arbeitskreisen aus Zahnmedizin und Zahntechnik intensivieren könnte.

Wünschenswert wäre umso mehr, wenn es gelänge, unsere Branche und damit unsere gemeinsamen Belange mehr in die Öffentlichkeit der Politik zu rücken. Ein Beispiel hierfür: Die pauschale Androhung von Praxissschließungen während der Pandemie ließ vermuten, dass man sich auf oberster politischer Ebene nicht so recht über die Bedeutung und gewissenhafte Arbeitsweise einer zahnärztlichen Praxis im Klaren ist. Mit den Augen nach Berlin gerichtet, gilt es hier, Bewusstsein zu schärfen.

Vielen Dank für das Gespräch.



**BUNDESVERBAND
DENTALHANDEL E.V.**
Tel.: +49 221 2409342
www.bvdental.de

PRAXIS-IT // Hackerangriffe, Cybercrime, Internetkriminalität: Was nach spannender Unterhaltung wie „Krieg der Sterne“ oder „Matrix“ klingt, ist in Zeiten der zunehmenden Digitalisierung zur bitteren Realität geworden, die Zahnarztpraxen und andere Einrichtungen des Gesundheitswesens zunehmend bedroht.

PRAXISHACKING – BEDROHUNGEN ERNST NEHMEN

Mark Peters, Bettina Ritter / Heidelberg

Aber was ist „Cyberkriminalität“ eigentlich? Wie erkenne ich, dass meine Praxis Opfer eines Angriffs geworden ist? Und vor allem: Was können mein Team und ich

tun, damit es nicht zu einem Schaden kommt? Solche und viele weitere Fragen stellen sich Niedergelassene immer häufiger.

Die Zahl der Cyberangriffe auf (Zahn-) Arztpraxen, Kliniken und weitere Akteure im Gesundheitswesen (bspw. auch Software-Hersteller) steigt seit Jahren stark an. Da die Methoden, mit denen die Attacken erfolgen, immer perfider werden, und die Täter zunehmend an Professionalität gewinnen, sollten Praxisinhaber unbedingt jetzt aktiv werden und in den Schutz ihrer EDV investieren. Erfahrungsgemäß ist der Schaden, wenn es passiert, beträchtlich. Neben den finanziellen Verlusten durch Verdienstausschlag, die Zahlung von Lösegeld und/oder die Anschaffung neuer Rechner und Peripherie, entsteht auch ein erheblicher Imageschaden, denn welcher Patient vertraut noch seinem Zahnarzt, wenn dieser höchst sensible Gesundheitsdaten nicht zuverlässig schützt?

Wie erfolgen nun üblicherweise Cyberangriffen? Für Zahnarztpraxen dürften vor allem diese drei Angriffsarten relevant sein:

- Zusendung sogenannter „Phishing-Mails“: Nach dem Öffnen des Anhangs (meist eine PDF-Datei) oder dem Anklicken eines in der E-Mail enthaltenen



- Links installiert sich im Hintergrund eine Schadsoftware, die dann beispielsweise Daten ausspioniert.
- **Ransomware:** Hierbei handelt es sich um Schadprogramme, die den Zugriff auf bestimmte Programme (beispielsweise die Praxisverwaltungssysteme) oder sogar das komplette IT-System verschlüsseln. Nach der Zahlung von Lösegeld (englisch: „ransom“) werden die Daten dann wieder freigegeben – oder auch nicht.
 - Mit Schadsoftware bespielte **USB-Sticks** oder **CD-ROMs:** Es sind bereits Fälle bekannt geworden, in denen Zahnärzte ihre EDV infiziert haben, indem sie einen USB-Stick, den sie bei einer Fortbildungsveranstaltung als „Give-away“ mitgenommen und, mit ihrem Rechner verbunden haben. Ähnliches ist auch schon mit CD-ROMs passiert, auf denen angeblich Röntgenaufnahmen enthalten waren.

Da die strafrechtliche Verfolgung der Täter äußerst schwierig ist, da diese oft aus dem Ausland operieren und Angriffe nicht immer gleich zu identifizieren sind, sollten Maßnahmen getroffen werden, die die Praxis davor schützen, dass eine Attacke – und dazu wird es früher oder später auf jeden Fall kommen – für die Täter zum Erfolg führen kann.

Um zu erfahren, ob zumindest ein Mindestmaß an Sicherheit vorhanden ist, sollten Sie als Praxisinhaber die folgenden Fragen alle mit „Ja“ beantworten können:

- Habe ich die Anforderungen, die sich aus der IT-Sicherheitsrichtlinie nach § 75b SGBV ergeben, vollumfänglich umgesetzt?

- Sind meine Angestellten und ich sensibilisiert für dieses Thema?
- Sind das Betriebssystem, die Anti-Viren-Software, das Praxisverwaltungssystem, der TI-Konnektor und der Router auf aktuellem Stand (regelmäßiges Einspielen von Updates, Aktualisierung der Firmware etc.)?
- Sind die Rechner so aufgestellt, dass kein schneller Zugriff auf USB-Anschlüsse möglich ist?
- Werden regelmäßig (zumindest wöchentlich, besser jedoch täglich) Backups vom Praxisverwaltungssystem erstellt und die Datenträger an einem sicheren Ort außerhalb der Praxis aufbewahrt?
- Werden die Passwörter regelmäßig geändert und bestehen diese aus mindestens zwölf Zeichen (mit Groß- und Kleinschreibung und Sonderzeichen, keine Trivialnamen)?
- Habe ich einen Quick-Penetrations-test für Zahnarztpraxen durchgeführt?

Neben diesen Aspekten gibt es natürlich noch mehr Möglichkeiten, die Praxis vor Cyberattacken abzusichern. Am besten sprechen Sie hierfür in einem ersten Schritt Ihren IT-Dienstleister an.

Sollte es trotz aller Vorsichtsmaßnahmen doch zu einem Vorfall kommen, sind unbedingt die folgenden Punkte zu befolgen:

- Arbeit am IT-System sofort einstellen
- Praxis mit dem Hinweis auf eine „technische Störung“ schließen
- IT-Dienstleister und die ZAC (Zentrale Ansprechstelle Cybercrime) informieren
- Sachverhalt und Beobachtungen dokumentieren

- Weitere Maßnahmen am System nur nach Anleitung durch Experten ergreifen
- Strafanzeige stellen
- Die Kassenzahnärztliche Vereinigung und gegebenenfalls die Kollegen vor Ort informieren
- Meldung der Datenschutzverletzung innerhalb von 72 Stunden
- Gegebenenfalls BSI Digitalen Ersthelfer anrufen

Wenn Sie über eine Cyberschutz-Versicherung verfügen, dann ist der Schadenfall umgehend zu melden. Die Versicherung wird dann alle weiteren Schritte, unter anderem die Beauftragung von IT-Forensikern, koordinieren.

**PRAXISMANAGEMENT
BUBLITZ-PETERS
GMBH & CO. KG**
Rohrbacher Straße 28
69115 Heidelberg
Tel.: +49 6221 438500
info@bublitz-peters.de
www.bublitzpeters.de

ANZEIGE

Wir freuen uns auf Sie: 14./15.10. FACHDENTAL Südwest + 21./22.10. id infotage dental München + 11./12.11. id infotage dental Frankfurt a. M.

AKKREDITIERT UNABHÄNGIG INNOVATIV

Vertrauen beginnt mit 

- Validierung von Aufbereitungsprozessen
- Routinekontrollen in der Aufbereitung
- Proteinanalyse
- Wasseruntersuchungen an Dentaleinheiten

Tel: 03322 – 27343-0
www.valitech.de

valitech
VALIDATION SERVICES

PRODUKTTEST // Einer der wichtigsten Arbeitsschritte in der Prophylaxe ist für mich das Anfärben der Zähne mittels Mira-2-Ton® (Hager & Werken). Eine beispielhafte Anwendungsskizzierung für die ideale Implementierung des Produkts in die Prophylaxesitzung.

ANFÄRBNEN IN DER PROPHYLAXE

DH Lisa Geiger / Fellbach

Egal, ob als Lösung, als Tablette oder per neuem vorgetränktem Pellet, ist Mira-2-Ton® superleicht anzuwenden und lässt sich somit sehr gut in den Praxisalltag integrieren. Durch diesen kleinen Helfer ist es uns möglich, Beläge sichtbar zu machen und

unsere Patienten zu unterstützen, ihre Mundhygiene zu optimieren. Zudem ist Mira-2-Ton® erythrosin- und glutenfrei.

Anwendung

Bevor ich mit der Behandlung starte, trage ich etwas Vaseline oder Ähnliches auf die Lippen auf, um Verfärbungen an dieser Stelle zu vermeiden. Danach kann die Lösung mithilfe eines Watte- oder Schaumstoffpellets aufgetragen werden. Anschließend muss der Patient nur noch kräftig mit Wasser ausspülen und schon sieht man das Ergebnis, welches einfach auszuwerten ist. Ältere Plaque erscheint blau, frischere Beläge sind in Rosa sichtbar. So kann ich mit unseren Patienten allen Alters besprechen, wie der Stand ihrer aktuellen Mundhygiene ist und woran sie ggf. auch noch etwas verbessern können. Die meisten Patienten verstehen nach dieser Visualisierung im Spiegel oder per Intraoralkamera sofort, wo ihre Putzprobleme sind, und nehmen positive Instruktionen gerne an.



Aber nicht nur für die Aufklärung der Patienten ist das Einfärben der Zahnbeläge sinnvoll. Auch für uns als Behandler ist dieses Vorgehen eine große Hilfestellung. So erkenne ich genau die Stellen, die bei der Prophylaxesitzung gereinigt und eventuell besonders intensiv behandelt werden müssen. Nach Beendigung meines Protokolls kann ich so zusätzlich kontrollieren, ob ich bei der vorangegangenen Reinigung auch wirklich alle Beläge entfernt habe. So ist die Arbeit nicht nur deutlich effektiver, sondern auch einfacher.

Ideal auch zur häuslichen Anwendung

Die Tabletten sind für den häuslichen Gebrauch die optimalen Begleiter. Kinder lernen so einfach und vor allem gut ersichtlich, die Zähne optimal zu pflegen. Aber auch der ein oder andere Erwachsene greift sehr gerne mal zu den kleinen lila Helfern, um zu schauen, wie es um die eigene Mundhygiene steht. Keine Sorge, die eingefärbten Stellen sind selbstverständlich gut mit der eigenen Zahnbürste wieder zu entfernen.

Auf meinem hier beigefügten Bild sieht man teilweise noch leichte Rückstände nach dem Einfärben. Am Interdentaltalraum Regio 13, 12 sieht man sogar die unterschiedlichen Farbtöne etwas. In diesem Fall muss ich schon zugeben, dass die Mundhygiene nicht schlecht aussieht.

Fazit

Ich bin ein großer Fan des Anfärbens und kann dies wirklich jeweils für alle Patienten, egal, ob Kinder, Jugendliche, Erwachsene oder Senioren, nur ans Herz legen. Vor allem im Rahmen der PZR oder der UPT. Richtig kommuniziert nehmen die Patienten dies sehr positiv auf und sehen selbst den „Vorher-Nachher-Effekt“.

HAGER & WERKEN GMBH & CO. KG

Ackerstraße 1
47269 Duisburg
Tel.: +49 203 99269-0
www.hagerwerken.de



WL-clean/cid/dry

* Adapter gehören nicht zum Lieferumfang!

Schnell, einfach und sicher – die zuverlässige, semimaschinelle Aufbereitung zahnärztlicher Übertragungsinstrumente!

Eigenschaften:

- 1. WL-clean**
 - reinigend
 - komplexierend
 - emulgierend
 - nicht proteinfixierend
- 2. WL-cid**
 - bakterizid
 - fungizid
 - mykobakterizid
 - viruzid
- 3. WL-dry**
 - trocknend
 - reinigungsunterstützend

PORTRÄT // Seit 30 Jahren ist der Softwarehersteller solutio kompetenter Partner im Bereich Praxismanagement und einer der führenden Anbieter von Softwarelösungen und Dienstleistungen für die Zahnarztpraxis. Dabei verfolgt das Unternehmen von Anfang an eine Mission.

JUBILÄUM IN HOLZGERLINGEN

Beate Kleemann/Holzgerlingen



30 solutio
Jahre

Bereits am Anfang war die Zukunft das erklärte Leitbild, das Gründervater Dr. Walter F. Schneider zielbewusst ansteuerte: Als der Zahnarzt 1992 seine Geschäftstätigkeit aufnahm, verfolgte er eine Mission: die Mission Zukunft. Von Passion, Vision und Motivation angetrieben war es sein Anspruch, eine Praxismanagementsoftware zu entwickeln, die über reine Zweckdienlichkeit hinausging. Vielmehr sollte eine Lösung her, die den Praxisalltag revolutioniert und den Anforderungen der Zukunft gewachsen ist.

Mission als Mindset

Heute verfolgen über 140 Solutianer diese Mission und werden dabei von den gleichen Werten angetrieben. Denn auch nach 30 Jahren ist die Mission Zukunft nicht abgeschlossen, sondern ist vielmehr ein innerer Kompass und wird als Mindset jeden Tag neu gelebt. Dies spiegelt das anhaltende Engagement des Unternehmens wider, innovative, leistungsstarke und hochwertige Lösungen für die Zahnarztpraxis der Zukunft bereitzustellen. „Unser Erfolg und unsere Langlebigkeit am Markt sind neben den Fähigkeiten unserer Mitarbeiter und dem Vertrauen

unserer Kunden auch auf unserem Mindset begründet“, ist sich Geschäftsführerin Ilona Schneider sicher. „Denn was heute als Zukunft in unserem Kopf beginnt, kann schon morgen unsere Realität sein.“

30 Jahre später

Durch die konsequente Umsetzung dieses Mindsets entwickelte sich das Unternehmen zu einem umfassenden Anbieter für exzellentes Praxismanagement mit einem breiten Leistungsangebot und starken Partnernetzwerk. Neben dem Herzstück charly legt das Unternehmen heute u.a. auch seinen Schwerpunkt auf Software-Erweiterungen, ein umfangreiches Angebot zum Wissensaufbau sowie die wertschöpfende Vernetzung der digitalen Zahnarztpraxis – denn das ist die Zukunft. „Die Digitalisierung verändert alles. Gerade in den vergangenen Jahren haben wir eine Beschleunigung des technologischen Wandels beobachtet – auch im

zahnärztlichen Praxisbetrieb“, so Ilona Schneider. „Diese Innovationsdynamik und unser Mindset sind die wichtigsten Triebfedern für uns, Lösungen und Leistungen zu entwickeln, die den Anforderungen der Zukunft gewachsen sind.“

Jubiläumsangebote für Bestands- und Neukunden

Mit dem Jubiläum verbindet solutio nun einen besonderen Anlass, den mittlerweile über 3.700 Kunden zu danken, und bietet ihnen eine Vielzahl an besonderen Angeboten, Aktionen und Top-Deals. Diese unterstützen die Mission Zukunft, indem sie nachhaltige Produkte, Lösungen und Leistungen zu attraktiven Konditionen anbieten und Kunden so etwas zurückzugeben. „Wir wissen die Unterstützung unserer Kunden, die unser Unternehmen in den letzten 30 Jahren zu dem gemacht haben, was es heute ist, sehr zu schätzen“, sagt Ilona Schneider.

Aber auch Neukunden wie Praxisgründer und Softwarewechsler können sich ab sofort der Mission Zukunft anschließen und von speziellen Angeboten profitieren. „Wir werden auch weiterhin mit Vision und Passion die Zukunft gestalten, denn Geschichte verpflichtet – auch in Zukunft.“

zur Jubiläumsseite



**SOLUTIO GMBH & CO. KG –
ZAHNÄRZTLICHE SOFTWARE
UND PRAXISMANAGEMENT**

Max-Eyth-Straße 42
71088 Holzgerlingen
Tel.: +49 7031 4618-700
www.solutio.de

ANZEIGE

HALO™

SECTIONAL MATRIX SYSTEM



Effizient zu ästhetischen Ergebnissen

Das anwenderfreundliche Teilmatrizensystem ermöglicht Ihnen die Herstellung ästhetischer und anatomisch konturierter Kompositrestaurationen in kürzerer Zeit.



Folgen Sie uns!



ULTRADENTPRODUCTS.COM

© 2022 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.

UNTERNEHMENSPORTRÄT // Die ganze Produktwelt wird nachhaltiger – und immer mehr Unternehmen springen auf diesen Trend auf. Klimafreundliche Produkte bedeuten jedoch nicht zwangsläufig, ein nachhaltiges Unternehmen zu sein. Neben ökonomischen sollten auch ökologische und soziale Faktoren betrachtet werden. Ein Beispiel, wie sich nach überzeugenden Nachhaltigkeitsprinzipien arbeiten lässt, zeigt der schwedische Mundhygienespezialist TePe.

WIE EIN UNTERNEHMEN NACHHALTIGKEIT LEBT

Patrick Schröder / Hamburg

Nachhaltigkeit sowie auch „grüne“ Produkte gehören zu den relevantesten Themen unserer Zeit – da schließt der Dentalmarkt sich nicht aus. Doch um-

weltschonende Produkte sind letztlich nur ein kleiner Teil, wenn es um wirkliche Nachhaltigkeit geht. Denn diese beginnt schon innerhalb der Unternehmensstrukturen und bezieht dabei sowohl wirtschaftliche, ökologische als auch soziale Aspekte mit ein. Ein Beispiel für nachhaltiges Engagement ist das schwedische Dentalunternehmen TePe, das in Deutschland die Nummer 1 bei Zahnarztbefehlungen für Interdentalbürsten ist¹ und aktuell mit dem Schauspieler Jürgen Vogel auf das Thema Mundpflege aufmerksam macht.

Farbenfrohe „grüne“ Produktwelt

Bei TePe legt man bereits seit Jahren viel Wert auf Nachhaltigkeit und Klimaschutz. Daher ist es nur logisch, dass sich dieses

Engagement auch im Produktsortiment widerspiegelt. Das erklärte Ziel des Unternehmens: Bis Ende 2022 alle Produkte und Verpackungen CO₂-neutral anzubieten.

Aus diesem Grund verwundert es nicht, dass bei der Herstellung der Produkte, die neben Interdentalbürsten auch Zahn- und Spezialbürsten sowie Zahnseiden und Zungenreiniger umfassen, nachwachsende Rohstoffe in einem ISCC-zertifizierten Verfahren verwendet werden. Die Verwendung erneuerbarer Ressourcen ist jedoch nur ein Baustein im Gerüst eines nachhaltigen Betriebes. Von TePe für alle Produkte durchgeführte LCAs (Lebenszyklusanalysen) zeigten weitere Möglichkeiten zur Reduzierung des CO₂-Fußabdrucks, wie z. B. Transport und Energie. Daher gibt es bei TePe entsprechende Maßnahmen, die diese und weitere Aspekte positiv beeinflussen.



¹ Bei der Herstellung der TePe-Produkte, die neben Interdentalbürsten auch Zahn- und Spezialbürsten sowie Zahnseiden und Zungenreiniger umfassen, werden nachwachsende Rohstoffe in einem ISCC-zertifizierten Verfahren verwendet.

RAYFace

One-shot 3D Face Scanner



Mehr über RAYFace



Über Ray Europe ...



Für das natürlichste Lächeln Ihrer Patienten

0,5
Sekunden
One-Shot
Quick-Scan

Effektive
Beratung
durch virtuellen
Dental
Avatar

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

Prognostizieren Sie das genaue Behandlungsergebnis mit dem virtuellen Patienten. Schnelle Aufnahmen in 0,5 Sekunden und ein 3-Point-Auto-Alignment bieten genaue Beratungs- und Planungsmöglichkeiten.

Erleben Sie mit einem unvergleichbar komfortablen und genauen 3D Face Scanner den modernsten Trend des Dentalmarkts.

1

RAYFace ist schnell.

Kein langes Halten der Kamera: Eine Aufnahme als One-Shot benötigt 0,5 Sekunden. Die Photogrammetrie-Technologie entlastet Patient und Behandler.

2

RAYFace ist einfach.

Es werden keine umständlichen Matcher benötigt. Die eigenentwickelte Software liefert mit dem 3-Point-Auto-Alignment die korrekte Okklusion des Patienten.

3

RAYFace glänzt auch im Labor.

Die genaue Bogenpositionierung ermöglicht präzise zahntechnische Arbeiten.

Die RAYFace-Vorteile

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





Das erklärte Ziel von TePe: Bis Ende 2022 alle Produkte und Verpackungen CO₂-neutral anzubieten.

Effiziente Stromnutzung

In Sachen nachhaltiger Energienutzung liegen die Schweden weit vorne.^{2,3} So wird am Produktionsstandort Malmö die gesamte Produktion mit 100 Prozent erneuerbarer Energie versorgt, die unter anderem mittels einer eigenen Solaranlage auf dem Dach des Werkes generiert wird – im laufenden Jahr 2022 wird eine zweite Solaranlage auf dem neuen Produktionsgebäude installiert.

Dr. Ralf Seltmann, Senior Manager Clinical Affairs/Zahnarzt und Nachhaltigkeitsexperte bei TePe D-A-CH, erklärt: „Wir haben uns der Nutzung erneuerbarer Energien verschrieben und arbeiten aktiv daran, die Energieeffizienz in unserem gesamten Unternehmen zu steigern.“ In diesem Sinne wird auch bei der Produktion entstehende Wärme wiederverwendet. Das Ziel: den Standort Malmö komplett wärmeautark zu betreiben.

Nachhaltigkeit in allen Dimensionen

TePe geht den nachhaltigen Weg in puncto Produkte sowie deren Herstellung und arbeitet stets daran, Prozesse zu

vereinfachen und zu verbessern. Dennoch weiß man auch hier: Es gehört deutlich mehr dazu, als „nur“ nachwachsende Rohstoffe zu nutzen, wenn man sich als Unternehmen der Nachhaltigkeit verschreibt. Denn auch Mitarbeiter und Lieferanten tragen ihren Teil bei.

Für TePe als Unternehmen sowie dessen Mitarbeiter ist es daher unerlässlich, dass alle Personen fair, mit Integrität, Ehrlichkeit, Höflichkeit, Rücksicht, Respekt und Würde behandelt werden. Zugleich strebt TePe nach Vielfalt und Gleichstellung der Geschlechter auf allen Geschäftsebenen. So lag zum Beispiel 2021 der Frauenanteil innerhalb der TePe Führungsebene bei 52 Prozent.

Auch kontinuierlich verbesserter Arbeitsschutz, regelmäßige Sicherheitsinspektionen sowie interne Schulungen und Fortbildungen für Mitarbeiter sorgen für gute Arbeitsbedingungen bei TePe. Darüber hinaus werden Gesundheit und Wohlbefinden der Kollegen in kontinuierlich stattfindenden Teammeetings, Einzelgesprächen oder Umfragen besprochen.

Berücksichtigt werden aber auch Sicherheit und Arbeitsumfeld der Partner und Zulieferer von TePe. So umfasst der TePe Verhaltenskodex für Lieferanten (Supplier Code of Conduct) die Bereiche

Umweltschutz, Achtung der Menschenrechte, faire Beschäftigung und sichere Arbeitsbedingungen sowie Anti-Korruption. In regelmäßigen Lieferantenaudits wird die Einhaltung gesetzlicher Anforderungen und Kundenanforderungen nach dem hohen TePe-Standard geprüft.

Alle Ziele vereint

TePe-weit wird gemeinsam daran gearbeitet, Ziele, Vorgaben und Handeln an den SDGs⁴ (Sustainable Development Goals = Nachhaltigkeitsziele) der Vereinten Nationen auszurichten.⁵ Die UN-Ziele für nachhaltige Entwicklung geben der Weltgemeinschaft einen Fahrplan vor, wie eine langfristig nachhaltige Entwicklung in wirtschaftlicher, sozialer und ökologischer Hinsicht erreicht werden kann.

Auf der Grundlage dessen hat TePe bereits in den Jahren 2019 und 2020 seine Nachhaltigkeitsinitiativen in drei Bereiche unterteilt – Good People, Good Practice und Good Products – und für sich 7 der 17 UN-Nachhaltigkeitsziele identifiziert, welche besondere Relevanz in Bezug auf ihre Wirksamkeit und das Geschäftsfeld haben.

Nichts geht ohne Bildung

Auch für gelebte Nachhaltigkeit sind Bildung und Wissen essenziell. Daher teilt TePe seine Erfahrungen in Sachen Mundhygiene und Nachhaltigkeit in diversen Vorträgen, Schulungen und über die eigene Wissensplattform TePe Share (<https://www.tepe.com/share-de/>). Im Jahr 2021 hielt das Internationale Team für Zahnmedizin und Wissenschaft von TePe 300 Vorträge (online und vor Ort) und erreichte weltweit rund 24.000 Teilnehmer.

Erstmals fand 2021 auch das TePe Share Clinical Symposium statt und bot mehr als 2.000 Teilnehmern in über 50 Ländern Neuigkeiten zu Themen wie Parodontologie, Implantate und Diabetes. Übrigens: Das Symposium wird Ende 2022 in die zweite Runde gehen. Zudem arbeitet TePe eng mit der Eklund Foundation – Stiftung für zahnmedizinische Forschung und Lehre zusammen. Die Familie Eklund, Eigentümer von TePe, gründete die Stiftung zur Feier ihrer langjährigen Bezie-

hung mit der zahnärztlichen Gemeinschaft. Seit 2016 hat die Stiftung jährlich rund 140.000–240.000 Euro vergeben und internationale Forschungsteams unterstützt.

Gemeinsam stark machen

Neben vielen Einzelaktionen für den guten Zweck kooperiert TePe auch in diversen Partnerschaften, um nachhaltige und soziale Projekte zu fördern. So ist TePe D-A-CH ein Gründungsmitglied von „Die Grüne Praxis“, einer Initiative zur Förderung nachhaltiger Zahnheilkunde in Deutschland, und Gastgeber des jährlichen „Grüne Praxis“ Wettbewerbs sowie Mitglied beim Forum Rezyklat.

Seit 2021 ist TePe Mitglied des UNOPS S3i Innovation Center in Schweden, dessen Ziel es ist, die SDGs zu verwirklichen und globale Herausforderungen mittels Start-ups und Investitionen in Innovationsmöglichkeiten zu meistern.

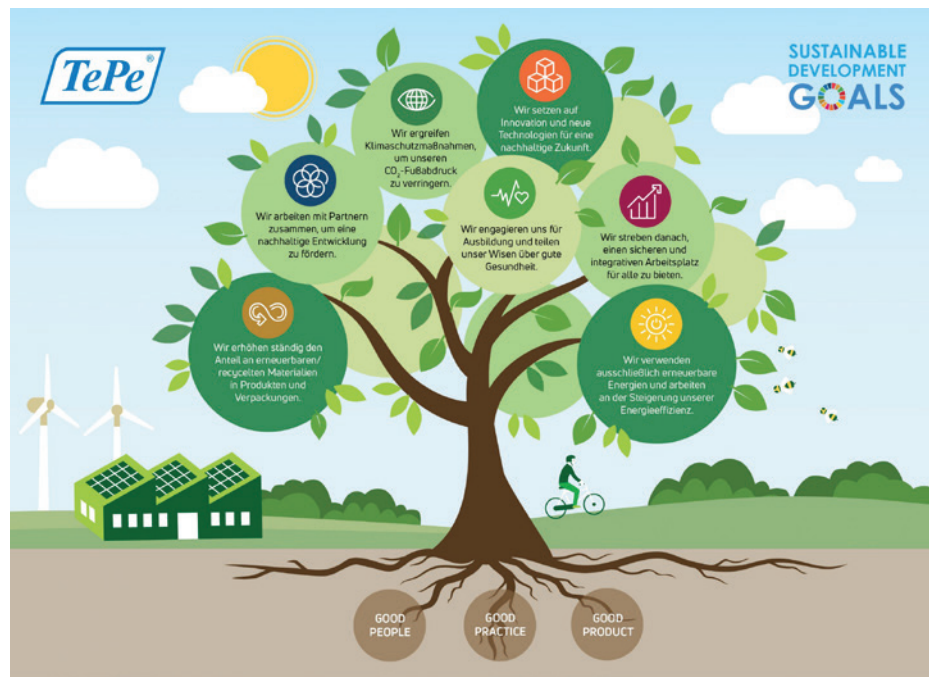
Dazu ist TePe Teil des Forschungsprogramm STEPS, welches von der Universität Lund geleitet wird und Industriepartner sowie Forscher aus verschiedenen Disziplinen zusammenbringt. Das Ziel: Eine Gesellschaft, in der Kunststoffe in einer Kreislaufwirtschaft nachhaltig produziert, verwendet und recycelt werden.

Als schwedischer Vertreter ist TePe Teil des ISO-Ausschusses für Zahnpflege und arbeitet aktiv mit an der Standardisierung und Qualitätssicherung von Mundhygieneprodukten.

Ebenso ist TePe Mitglied der Initiative Nachhaltigkeit in der Zahnmedizin der FDI World Dental Federation, welche die wichtigsten umweltbewussten Partner der Dentalindustrie mit einem gemeinsamen Ziel vereint: Strategien zu entwickeln und Lösungen umzusetzen, die dazu beitragen, die Umweltauswirkungen der Zahnmedizin und der Dentalindustrie zu reduzieren.

Wer es genau wissen will

TePe garantiert eine qualitativ hochwertige Produktion sowie sichere Arbeitsbedingungen in der gesamten Lieferkette und steht für Nachhaltigkeitsarbeit. Systematisches Umwelt- und Qualitätsengage-



Bereits in den Jahren 2019 und 2020 hat TePe seine Nachhaltigkeitsinitiativen in drei Bereiche unterteilt – Good People, Good Practice und Good Products – und für sich 7 der 17 UN-Nachhaltigkeitsziele identifiziert, welche besondere Relevanz in Bezug auf ihre Wirksamkeit und das Geschäftsfeld haben.

ment gemäß ISO 14001 und ISO 9001 stellen die Zufriedenheit der Kunden sicher und sorgen für kontinuierliche Weiterentwicklung.

Die TePe-Nachhaltigkeitspolitik gilt für die gesamte TePe-Gruppe und umfasst u.a. Richtlinien zu Geschäftsethik, Interessenkonflikten, Verantwortung, Produktion, Lieferung, Transport und Energie sowie einen Verhaltenskodex.

Für alle, die mehr Informationen zum Thema haben möchten: Der jährlich erscheinende Nachhaltigkeits-Report von TePe kann jederzeit eingesehen werden unter <https://www.tepe.com/de/nachhaltigkeit/>

Presse/Pressemitteilungen/2021/10/PD21_N061_41.html

4 Auswahl der 17 UN-Ziele, an denen sich TePe orientiert: 3/Gesundheit und Wohlergehen; 7/Bezahlbare und saubere Energie; 8/Menschenwürdige Arbeit und Wirtschaftswachstum; 9/ Industrie, Innovation und Infrastruktur; 12/ Nachhaltiger Konsum und Produktion; 13/Maßnahmen zum Klimaschutz, 17/ Partnerschaft für die Ziele

5 <https://www.bundesregierung.de/breg-de/themen/nachhaltigkeitspolitik/die-un-nachhaltigkeitsziele-1553514>

Bilder: © TePe D-A-CH GmbH

1 TePe Brand Monitor Professionals 2021 Germany, Online-Umfrage unter 101 Zahnärzten und 101 Dentalhygienikern im Auftrag von TePe, Durchführungszeitraum April bis Mai 2021

2 Anteil erneuerbarer Energien am Bruttoenergieverbrauch in den EU-Ländern 2020 <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/29592/umfrage/anteil-der-energieerzeugung-durch-erneuerbare-energie-in-der-eu-27-in-2005/>

3 Nutzung erneuerbarer Energien nimmt in allen EU-Staaten zu; <https://www.destatis.de/DE/>

TEPE D-A-CH GMBH
Langenhorner Chaussee 44 a
22335 Hamburg
Tel.: +49 40 570123-0
www.tepe.com

INTERVIEW // W&H fertigt seit 1890 Hand- und Winkelstücke sowie Turbinen. Konkret wurden von damals bis heute 10.512.183 dieser Produkte weltweit verkauft. Diese riesige Zahl ist genauso beachtlich wie die 76 Einzelteile, aus denen ein Winkelstück der Synea Vision-Serie besteht. Oder den 60 km/h, die ein 1:5 Winkelstück schafft. Oder auch die Vielzahl an Händen, die täglich in manuellen Montagelinien dafür sorgen, dass jedes Zahnrad den richtigen Platz in der Außenhülse findet. Tobias Schwarz (Management Product Innovation) und Herbert Schörghofer (Leitung Produktion) geben im Interview Einblicke in die hochmoderne Produktion und verdeutlichen, warum „made in Austria“ eine gute Entscheidung für beständige Produkte ist.

WIE AUS IDEEN BESTSELLER WERDEN – EIN BLICK IN DIE PRODUKTIONSHALLEN IN BÜRMOOS

Ein Interview von Christin Hiller

Seit 1890 entwickelt und produziert W&H Turbinen und Winkelstücke. Was zeichnet die Produktion heute aus? Gibt es Schnittmengen zu damals?

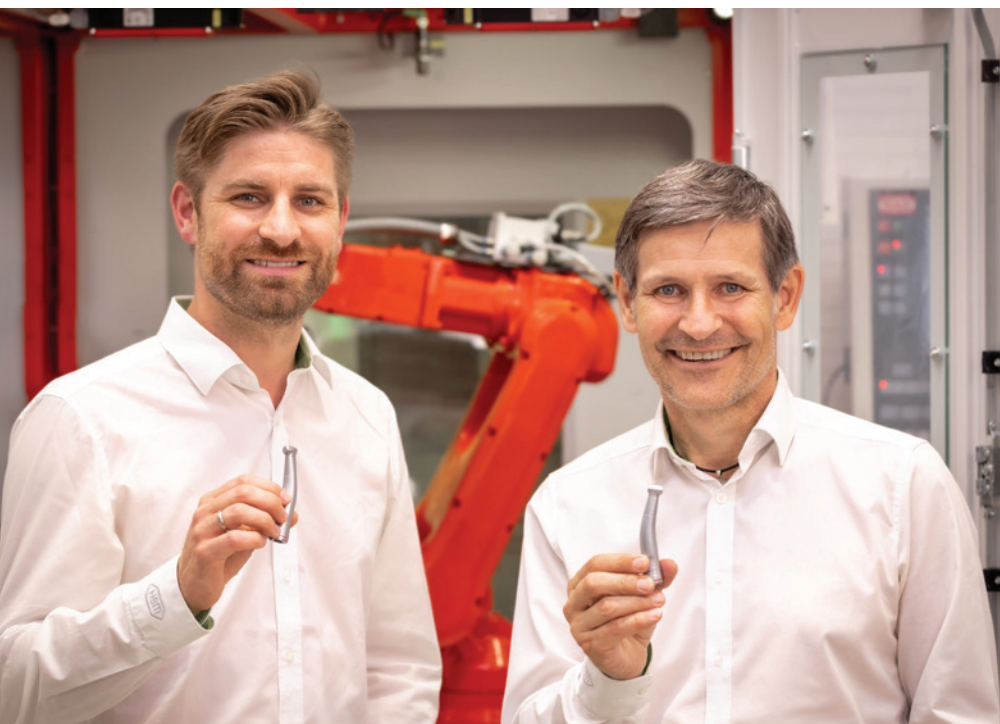
Schörghofer: Die Produktion bei W&H ist im Vergleich zu damals hochautomatisiert

und es werden nur modernste Maschinensysteme verwendet. Früher brauchte man für komplizierte Teile bis zu vier verschiedene Maschinen und heute werden die komplexesten Teile mit nur einer Maschine gefertigt. Damit können wir quali-

tativ hochwertig, schnell und gleichzeitig sehr wirtschaftlich produzieren. Was aber durchaus als Schnittmenge zu 1890 bezeichnet werden kann, ist das noch immer gleiche Antriebsprinzip unserer Turbinen und Winkelstücke und die damit verbundene Ähnlichkeit der Teile. Zwar haben sich die Materialien und die Formen verändert, aber es geht noch immer um Zahnräder, Laufräder, Achsen, Spannzangen, Außenhülsen, Halsstücke oder Köpfe. Auch das Montieren unserer Produkte passiert immer noch größtenteils von Hand.

Wodurch erlangt W&H heute eine so hohe Produktionstiefe?

Schörghofer: Im Grunde ist ein hoher Eigenfertigungsanteil schon immer das Prinzip von W&H. Damit haben wir die Sachen selbst in der Hand und wissen auch, dass es wirklich passt. Ein zweiter wichtiger Punkt sind unsere hoch qualifizierten Mitarbeiter.



V.l.: Tobias Schwarz (Management Product Innovation) und Herbert Schörghofer (Leitung Produktion) geben im Interview Einblicke in die hochmoderne Produktion von W&H.

Viele Lieferanten kommen unmittelbar aus der Region. Welche Vorteile ergeben sich daraus?

Schörghofer: Der Familie Malata war es schon immer wichtig, Lieferanten aus der näheren Umgebung zu gewinnen, um das regionale Wirtschaftswachstum zu fördern. Dazu streben wir langfristige, partnerschaftliche und vertrauensvolle Beziehungen an. So lässt es sich auch in schwierigen Zeiten besser reden, kurze Entfernungen lassen schnellere Reaktionen zu und es ist immer ein Vorteil, wenn man sich persönlich kennt.

Was bedeutet „made in Austria“ für Sie persönlich?

Schörghofer: „made in Austria“ wird weltweit als Gütesiegel für eine Topqualität verstanden. Es gab bei uns sehr lange den Leitsatz „Qualität und Präzision haben einen Namen: W&H“. Für mich bedeutet „made in Austria“ nichts anderes als das. Klar ist auch, die Kunden erwarten von W&H als österreichische Firma nicht nur eine Topqualität, sondern auch einen ausgezeichneten After-Sales-Service sowie freundliche und kompetente Ansprechpartner.

Wie steht es um den Bereich F&E? Ist auch dieser in Bürmoos ansässig?

Schwarz: Die Entwicklung neuer Produkte hat bei W&H einen besonders hohen Stellenwert. Unser Ziel ist es, Produkte für unsere Kunden mit neuen Funktionalitäten auszustatten, um Arbeitsabläufe in Praxen

immer wieder zu verbessern. Zu diesem Zweck sind wir besonders im Produktmanagement sehr eng mit unseren Kunden vernetzt, um Bedürfnisse zu identifizieren und clevere Lösungen für die Probleme des zahnärztlichen Alltags zu entwickeln. Wesentliche Errungenschaften sind hier zum Beispiel der Einsatz von extrem miniaturisierten LEDs in Turbinen zur optimalen Beleuchtung der Behandlungsstelle. Ebenso spielt die richtige Auswahl der verwendeten Materialien eine große Rolle, um die Beständigkeit unserer Produkte bei der hygienischen Aufbereitung sicherzustellen.

Bitte skizzieren Sie uns den Entwicklungsprozess eines Winkelstücks.

Schwarz: Die Reise beginnt damit, dass wir durch genaue Beobachtung der Anwender und proaktive Rückmeldungen konkrete Anforderungen an das Produkt ableiten. Es folgte eine Phase, in der Lösungsideen gesucht, analysiert und in Form von Prototypen realisiert werden. Mit Anwendern wird das Ergebnis oft durchaus kritisch bewertet, um dann den besten Ansatz zur Finalisierung zu bringen. Nun gilt es, die hohen gesetzlichen und regulativen Anforderungen an Medizinprodukte hinsichtlich klinischer Leistungsfähigkeit und Sicherheit umzusetzen. Das CE-Zeichen auf unseren Produkten ist dafür der sichtbare Beweis.

Aus wie vielen Einzelteilen besteht ein Winkelstück insgesamt?

Schwarz: Das ist eine sehr gute Frage, deren Antwort oft verblüfft. Von außen sehen Winkelstücke aus wie ein einziges Stück Metall, darin steckt jedoch eine Vielzahl an verschiedensten, perfekt aufeinander abgestimmten Präzisionsteilen. Bei dem roten Winkelstück WK-99 LT der Synea Vision Serie sind es beispielsweise konkret 76 einzelne Präzisionsteile.

Haben Sie ein Lieblingsprodukt innerhalb Ihres Sortiments?

Schörghofer: Aus dem Winkelstücksortiment würde ich das rote Winkelstück nehmen, also unser WG- oder WK-99. Dieses Instrument war und ist das Flaggschiff unter den Winkelstücken. Kräftig, schnell und präzise, aber auch elegant und langlebig. In diesem Instrument sind die typischen W&H Fähigkeiten aus Fertigung und Entwicklung bestens vereint.

Schwarz: Das rote Winkelstück ist auch mein Favorit. Darin steckt die DNA von W&H – höchste Präzision und Zuverlässigkeit.

W&H DEUTSCHLAND GMBH

Tel.: +49 8651 9042440

www.wh.com

ANZEIGE

Click & Meet
garantiert virenfrei.



ZWP ONLINE

www.zwp-online.info

© Oleksandra – stock.adobe.com

HERSTELLERINFORMATION // Bereits im Säuglingsalter legen Eltern den Grundstein für eine gute Mundgesundheit ihrer Kinder. Denn: Eine gute Zahnprophylaxe verringert die Kariesbelastung der Milchzähne. Dies bedeutet auch ein geringeres Kariesrisiko bei den bleibenden Zähnen.^{1,2} Auch wenn die Verbreitung von Karies bei Kindern in Deutschland in den letzten Jahren gesunken ist, so gibt es immer noch Verbesserungspotenzial, insbesondere hinsichtlich der Vorbeugung frühkindlicher Karies bei Kindern bis drei Jahren sowie den häuslichen Prophylaxemaßnahmen bei älteren Kindern.

KARIES BEI KINDERN UND JUGENDLICHEN MUSS NICHT SEIN

Mirijam Baumann/München

Erkenntnisse aus dem BARMER-Krankenkassen-Zahnreport³ von 2020 deuten darauf hin, dass Karies im Kindesalter sogar bis dato noch unterschätzt wurde. Dem Report nach sind gerade einmal 38 Prozent der 10-jährigen Kinder ohne jegliche zahnärztliche Behandlungserfahrung,

wie bspw. Füllungen, bezogen auf Milchzähne und bleibende Zähne.³ Demnach besteht eindeutiger Handlungsbedarf für eine gründlichere Prophylaxe. Diese fängt bereits im Elternhaus mit einer gründlichen und altersgerechten Zahnvorsorge an.

Die vier Säulen effektiver Kariesprävention bei Kindern

Bei Kindern zahlt sich eine gute Kariesprophylaxe auch im weiteren Leben aus, denn wenn die Milchzähne frei von Karies bleiben, dann besteht auch ein ge-



© wavebreakmedia/Shutterstock.com



Total dental. Total nah.

FACH
DENTAL
S Ü D W E S T

Der Treffpunkt der Dental-
branche für neue Ideen,
Impulse und Wissenstransfer.

**GREEN
LAB**

Jetzt neu:
Sonderbereich
GREEN LAB!

Grüne Innovationen und Ideen für die Dental-
branche: Im neuen Sonderbereich der FACHDENTAL
erleben Sie zukunftsweisende Lösungen für die
Dentalbranche, die Umwelt und Klima schonen.

14. – 15.10.2022
MESSE STUTTGART

www.fachdental-suedwest.de



die Zahnzwischenräume gründlich zu reinigen. Vor allem junge Menschen mit einer festen Zahnsperre sollten auf eine sehr gute Mundhygiene achten und können zusätzlich zum Putzen Zahnseide oder Interdentälbürstchen und eine Mundspülung mit antibakterieller Wirkung, wie bspw. LISTERINE® CLEAN & FRESH (ohne Alkohol), verwenden.

Das Einmaleins erfolgreicher Mundgesundheit bei Kindern

Die Kinder von heute wachsen in einer digitalen Welt auf. Es ist also naheliegend, dass digitale Helfer, wie Zahnputz-Apps oder auch Videos auf YouTube oder in sozialen Medien, als Unterstützung und Motivation zur täglichen Zahnpflege herangezogen werden können. Die Auswahl der Apps und Videos ist allerdings sehr groß und sollte vor der Benutzung von den Eltern auf ihre Nützlichkeit individuell geprüft werden. Ab dem sechsten Geburtstag können Mundspüllösungen eine gute Bereicherung zur häuslichen Prophylaxe sein. Bei Kindern mit erhöhtem Kariesrisiko, bei Zahnfleischproblemen, wie sie häufig bei Zahnsperreträgern auftreten, kann die tägliche Mundhygiene verbessert werden. Die Mundspülungen enthalten Fluorid und/oder antibakteriell wirkende Stoffe, die die Mundhygiene verbessern können.⁴

LISTERINE® CLEAN & FRESH mit Fluorid für starke Zähne

Für Kinder ab sechs Jahren kann eine milde Mundspülung bei der häuslichen Prophylaxe unterstützend sein. So erreicht bspw. die LISTERINE® CLEAN & FRESH Mundspülung auch die Stellen, welche die Zahnbürste verpasst – auch zwischen der Zahnsperre. Die Mundspüllösung entfernt 97 Prozent der nach dem Zähneputzen verbliebenen Bakterien,* der Zahnbelag wird reduziert, womit Zahnfleischproblemen vorgebeugt werden kann. LISTERINE® CLEAN & FRESH ist eine klinisch geprüfte Mundspülung. Besonders der milde Minzgeschmack und die Rezeptur mit Fluorid – selbstverständlich ohne Alkohol – machen die Mundspüllö-

sung zur perfekten Ergänzung. Vor allem junge Zahnsperreträger profitieren von der Reinigung. Auch an die Umwelt wurde gedacht: Die Flaschen sind zu 100 Prozent recycelbar und bestehen zu 50 Prozent aus recyceltem Kunststoff.**

* Erhobene Daten von Nicht-Zahnsperreträgern.

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

ringeres Risiko für eine Kariesbelastung bei den bleibenden Zähnen.^{1,2} Gesunde Kinderzähne brauchen daher eine effektive Kariesvorbeugung. Diese basiert grundsätzlich auf den folgenden vier Säulen¹:

- ✓ Der Anwendung der richtigen Menge an Fluorid und Vitamin D,
- ✓ einer gewissenhaften und altersgemäßen Zahnreinigung durch die Eltern ab dem ersten Milchzahn (mind. unterstützend bis zum siebten Lebensjahr),
- ✓ einer gesunden, kindgerechten und zahnschonenden Ernährung,
- ✓ sowie dem regelmäßigen Besuch zur zahnärztlichen Vorsorgeuntersuchung.

Für Kinder und Jugendliche ist es wichtig, die Zähne zweimal täglich mit einer fluoridhaltigen Zahnpasta zu putzen und

1 Berg B, Cremer M, Flothkötter M, Koletzko B, Krämer N, Krawinkel M, Lawrenz B, Przyrembel H, Schiffner U, Splieth C, Vetter K, Weißenborn A. Kariesprävention im Säuglings- und frühen Kindesalter. Handlungsempfehlungen des bundesweiten Netzwerks Gesund ins Leben. Monatsschreiben Kinderheilkunde. 2021, 169.

2 Wie werden Milchzähne von Anfang an geschützt? (Netzwerk Gesund ins Leben) [3 Michael Rädle, S. B.-W. \(2020\). BARMER Zahnreport 2020. Zahngesundheit bei Kindern und Jugendlichen. Berlin: BARMER.](https://www.gesund-ins-leben.de/fuer-fachkreise/bestens-unterstuetzt-durchs-1-lebensjahr/nachgefragt/wie-werden-die-milchzaehne-von-anfang-an-bestmoeglich-geschuetzt/#:~:text=Vorteile%20von%20kariesfreien%20Milchz%C3%A4hnen&text=Insbesondere%20Kinder%20au:s.n., 2022.</p>
</div>
<div data-bbox=)

4 Zimmer, Prof. Dr. Stefan. Fluoridierung bei Kindern: Was ist aktuell? s.l.: Plaque N Care. Für den Zahnarzt und sein Team, 2019.

JOHNSON & JOHNSON GMBH

Johnson & Johnson Platz 2
(Raiffeisenstraße 9)
41470 Neuss
Tel.: +49 2137 936-0
JKunden@its.jnj.com
www.jnjgermany.de

Unsere Eigenmarke hat immer die besten Produkte

SCHEIN ON!

TOP
Qualität

Top
Preise
%

TOP
Auswahl




Ab in den Shop
henryschein-dental.de

Erfolg verbindet.

INTERVIEW // Dr. Marcus Engelschalk, Inhaber der gleichnamigen Praxis in München, verfolgt die Philosophie einer „Slow Digital Dentistry“. Das umfasst neben Wertschätzung, Achtsamkeit, Ruhe, Beratung und Aufklärung auch eine sichere, schonende, planbare, vorhersehbare und zeitsparende Behandlung.

DIGITALE ZAHNHEILKUNDE IN DER PRAXIS

Katja Mannteufel / Leipzig

Für die „Slow Digital Dentistry“, das Motto seiner Münchener Praxis, nutzt Dr. Marcus Engelschalk die Produkte von Ray. Das koreanische Unternehmen überzeugte ihn

mit modernen Geräten und der intelligenten Vernetzung von Abläufen. Auf diese Weise lässt sich nicht nur der Praxisworkflow optimieren, sondern auch Diagnose, Behandlungsplanung und Therapie spannender, effizienter und zugleich präziser gestalten.

ermöglicht die Einhaltung unseres Grundsatzes „erst planen, dann machen“.

Welche Vorteile ziehen Sie und Ihre Patienten aus der „Digital Dentistry“, verglichen mit der Vergangenheit?

Einer der größten Vorteile ist die Transparenz für den Patienten. Denn durch die gewonnenen Daten in Verbindung mit der unterschiedlichen Planungssoftware kann der Patient jetzt direkt und persönlich für sich nachvollziehen, um was es bei den einzelnen Behandlungsschritten geht und wie das Endergebnis aussehen könnte. Das ist ein absolutes Plus, das auch die Akzeptanz bei den Patienten stark erhöht. Ein weiterer Vorteil liegt in der Kommunikation mit dem Zahntechniker und Planungszentren. Die digitale Zahnheilkunde verkürzt die Abläufe erheblich und minimiert die Fehlerrate bei der Übermittlung von Daten, sodass eine Wiederholung der Laborarbeit ausgeschlossen werden kann. Aber letztendlich liegt der größte Unterschied zum bisherigen konventionellen Vorgehen in der Verkürzung der Behandlungszeit am Stuhl, also durch einen Chairside-Workflow. Denn die für Planung und Behandlung notwendige Zeit wird durch die Digitalisierung weg von der di-

Herr Dr. Engelschalk, zur Verwirklichung Ihres Praxismottos „Slow Digital Dentistry“ nutzen Sie die digitale Zahnheilkunde. Wie kommt sie bei der Diagnostik, bei der Planung und in der Therapie zur Anwendung?

In den letzten Jahren hat die Digitalisierung in der Zahnmedizin einen immer größeren Stellenwert erreicht. Da wir unsere Praxis komplett digital ausgerichtet haben, kommt bei uns entsprechend das gesamte Portfolio zum Einsatz. Hierzu zählen der Intraoralscan, Facescan, Modell- und Abformungsscan und die automatische Erfassung der Okklusion. Dabei liegt unser Schwerpunkt immer auf der bestmöglichen Erfassung der Patientensituation und der höchsten erreichbaren Präzision. Auch bei zahnlosen Fällen kann durch Anwendung des Abformungsscans eine Behandlung einfacher und genauer stattfinden. Eine solche digitale Methode





Umgesetzt wird die „Slow Digital Dentistry“ mithilfe der Produkte von Ray, z.B. mit dem RAYSCAN Studio, das eine Face-, Modell- und Abdruckscan-Funktion enthält.

rekten Behandlung genommen und in den Bereich außerhalb des Behandlungsstuhls verschoben. So kann die Zeit aller Behandlungsschritte, die in der Praxis ablaufen, wesentlich verkürzt werden, was für den Patienten den großen Vorteil der Reduzierung an Komplikationen während und auch nach der Behandlung bedeutet.

Sie nutzen den „Digital Smile Design“- (DSD-)Workflow in Kombination mit Rays RAYSCAN Studio, das über Face- und Abformungsscan-Funktionen verfügt. Was können Sie uns über den Workflow und die Nutzung der Technologien innerhalb dieses Workflows berichten?

Im Hinblick auf einen „Digital Smile Design“-Workflow haben wir uns für ein RAYSCAN Studio entschieden. Denn wir benötigten einen Face- und Abformungsscan, um diese Dateien mit der DVT-Aufnahme zu vereinen und schließlich ein präzises Smile Design liefern zu können. Zum anderen generieren wir auch zeitgleich in manchen Behandlungsfällen mittels Facescan die Grundlage für ästhetische und prothetische digitale Pla-

nungen und Prognostizierungen in Patientenfällen mit höheren Anforderungen im Bereich der Ästhetik oder Funktion. In komplizierten, zum Beispiel zahnlosen, Fällen kann auch der Scan einer Abformung in Kombination mit dem erstellten DVT helfen, metallbedingte Strahlenartefakte zu eliminieren oder in der digitalen Darstellung zu umgehen.

Welche Rolle spielt der Zahnarzt in dem modernisierten Umfeld und welche digitalen Lösungen und Workflows würden Sie gerne betonen und empfehlen?

Natürlich ist der Zahnarzt der Dreh- und Angelpunkt für die Einführung digitaler Abläufe und Geräte in seinen Praxisalltag. Dabei könnte man die Digitalisierung in der Praxis unterteilen in den Intraoralscan, das 2D-/3D-Röntgengerät oder die Implantat-Planungssoftware. Für das Praxislabor ist hier der Laborscanner, der 3D-Druck oder die CAD/CAM-Software zu nennen. Ein gemeinsames Vorgehen mit dem eigenen Praxislabor oder dem gewerblichen, externen Labor ist dabei sicher extrem hilfreich, denn beide Seiten

sollten mit den Daten des jeweils anderen umgehen und diese verstehen können. Als Einstieg in den Workflow gilt auf jeden Fall der Intraoralscanner. Diese können einfach als zusätzliche Lösung in die Schnittstellen integriert werden und sind als implementierende Schritte der Digitalisierung der Patientendaten zu nennen. Die Einführung des 3D-Druckers in den reinen Praxisworkflow sehe ich heute für unseren Ablauf als unverzichtbar an, ist aber sicher nicht der Schritt, den ich als Einsteiger als erstes machen würde. Besonders, wenn es kein eigenes Praxislabor unter zahntechnischer Leitung gibt.

ZAHNARZTPRAXIS
DR. MARCUS ENGELSCHALK
SLOW DIGITAL DENTISTRY
www.slow-digital-dentistry.de

RAY EUROPE GMBH
Tel.: +49 176 46542441
sales@rayeurope.com



MEHRWERT- EXPERTIN

TYPISCH VERTRIEBSLEITERIN IM DENTAL-
HANDEL: IM VERBAND WIRD SIE NOCH BESSER.

Für die Vertriebsleitung und Geschäftsführung der im BVD organisierten Dentalhandels-Unternehmen ist der Verband Thinktank und Netzwerk zugleich. In Arbeitskreisen und bei Fortbildungen wird Fachwissen aktualisiert. Im Austausch mit den Marktpartnern werden Produkte und Lösungen optimiert. Unabhängig und kompetent. Eine sichere Bank für Zahnarzt und Labor.

Einer der vielen Vorteile Ihres BVD.
Mehr darüber hier: bvdental.de

DENTALE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



NEUER EXKLUSIVVERTRIEB VON STA THE WAND

Milestone Scientific, Inc., USA und Hager & Werken GmbH & Co. KG, Duisburg, geben gemeinschaftlich bekannt, dass der Exklusivvertrieb des Einzelzahn-Anästhesiesystems STA The Wand mit Wirkung zum 16. Juli 2022 durch das Traditionsunternehmen Hager & Werken fortgeführt wird. Bislang wurde das System im Direktvertrieb angeboten.

STA The Wand ermöglicht durch eine präzise, digitalisierte und computergesteuerte Dosierung eine völlig schmerzfreie Anästhesie, die zeitlich individuell eingestellt werden kann und im Anschluss weder ein Taubheitsgefühl noch andere Beschwerden mit sich bringt. Dies gilt für alle bewährten und modernen Anästhesietechniken.

„Mit großer Freude nehmen wir diese Herausforderung gerne an und werden uns dafür einsetzen, diese spannende Technologie in Deutschland und Österreich noch bekannter zu machen“, so Patrick Hager, geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens. „Die Möglichkeit, nur einzelne Zähne zu betäuben, die Anästhesie zeitlich präzise zu steuern, und das

ohne Schmerzen und Nachbeschwerden, sehen wir als wirklichen Meilenstein und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit. Erstmals wird dieses System nun auch über den engagierten Fachhandel erhältlich sein und so einen breiteren Zugang erhalten.“

**HAGER & WERKEN
GMBH & CO. KG**

Ackerstraße 1
47269 Duisburg
Tel.: +49 203 99269-0
www.hagerwerken.de



AUTOMATISCHES PFLEGESYSTEM FÜR INSTRUMENTE



iCare setzt einen Standard im Bereich der Instrumentenpflegesysteme und ist in vielen Praxen ein treuer Begleiter im Praxisalltag. Das Pflegesystem ist einfach zu bedienen und besitzt viele praktische Funktionen, um eine komplette Instrumentenpflege für bis zu vier Instrumente in einem Pflegezyklus sicherzustellen. Abhängig von dem zum pflegenden Instrument ist die Pflegemittelmenge voreingestellt. Der Pflegeablauf startet ganz einfach per Tastendruck und die komplette Pflege von vier Instrumenten ist in circa vier Minuten abgeschlossen. NSK Hand- und Winkelstücke sowie diejenigen anderer Hersteller können direkt auf die am Gerät befindlichen ISO-Kupplungen aufgesetzt werden. NSK-Turbinen erfordern PTL-Adapter. Adapter für den direkten Anschluss von Turbinen anderer Hersteller

sind selbstverständlich ebenfalls erhältlich. Das Spannzangen-Reinigungssystem hält die Spannzange sauber und im Ausblasmodus, mit dem überschüssiges Öl zuverlässig aus dem Instrument entfernt wird, kann die Dauer des Ausblasens selbst festgelegt werden. iCare ist aufgrund der kompakten Abmessungen sehr platzsparend und passt sich sehr gut in jede Praxisumgebung ein. Für die Installation sind nur ein Strom- und ein Druckluftanschluss erforderlich.

NSK EUROPE GMBH

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

BPA-FREIES KOMPOSIT MIT EXZELLENTER FESTIGKEIT UND ÄSTHETIK

Das neue BPA-freie Universalkomposit von SDI bietet leichte Modellierbarkeit, nicht klebrige Konsistenz, sehr hohe Röntgenopazität und verlässliche mechanische Eigenschaften. Über hundert Zahnärzte weltweit haben Luna 2 schon in einem speziellen „Pre-release“ 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

SDI GERMANY GMBH

Tel.: +49 2203 9255-0

www.sdi.com.au



SDI | LUNA 2 Das BPA-freie Universalkomposit

Ja, bitte schicken Sie mir mein persönliches Luna 2 Informationspaket.

Praxisstempel

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



AUTOKLAVEN: SICHERE AUFBEREITUNG FÜR JEDEN BEDARF

Euronda-Autoklaven werden zu einer immer beliebteren Alternative in der Zahnarztpraxis. Aufbereitungskräfte schätzen den einfachen Umgang und die Zuverlässigkeit der Geräte, Praxisbetreiber das faire Preis-Leistungs-Verhältnis. Alle Modelle sind ohne Aufpreis voll ausgestattet, inklusive Dokumentation. Nachhaltige Technologien und geringer Pflegeaufwand sparen Zeit und Geld bei der Aufbereitung. Videotutorials, Hilfe am Telefon oder per WhatsApp-Videoanruf sorgen für einen stressfreien Praxisbetrieb. Rund 100 Partner bundesweit kümmern sich um den Service. Euronda setzt dabei bewusst auf selbstständige Betriebe mit viel Erfahrung

in der Medizintechnik. So genießen Zahnarztpraxen unabhängige Beratung vom Fachbetrieb ihres Vertrauens. Die Autoklaven E8, E9, E10 und EXL orientieren sich an den Bedürfnissen einer Praxis mit Blick auf Menge und Art der Sterilgüter, Geschwindigkeit, Komfort und Dokumentation. Aktuell profitieren Zahnarztpraxen von kurzen Lieferzeiten und einem kostenfreien Test-Angebot in der Praxis. Mehr Infos: www.euronda.de/b-autoklav-testen

**EURONDA
DEUTSCHLAND GMBH**
Tel.: +49 2505 9389-0
www.euronda.de



EINBLICK IN DIE PROZESSVALIDIERUNGEN DES SERVICEANBIETERS VALITECH



Das Ziel der Validierung von Aufbereitungsprozessen in der Aufbereitungseinheit besteht darin, den Nachweis zu erbringen, dass die aufbereiteten Instrumente stets im geforderten hygienischen Zustand bei den Patienten eingesetzt werden können. Dabei schaut sich der Validierer je nach bestimmungsgemäßem Einsatz des Medizinproduktes die Schritte der Reinigung, Desinfektion und gegebenenfalls Sterilisation an. Für diese Prozessschritte muss der Nachweis erbracht werden, dass das Instrument im erforderlichen hygienischen Zustand den Prozessschritt verlässt. Im Rahmen einer Risikoabschätzung des gesamten Instrumentariums stellt der Va-

lidierer eine oder mehrere Worst-Case-Referenz-Beladungen zusammen. Diese sollen die schwierigsten Aspekte der Aufbereitung z.B. hinsichtlich Verschmutzung, Material oder Geometrie abdecken. Wenn die an der Worst-Case-Beladung erfassten Prozessparameter sowie das Ergebnis (Leistungsqualifikation) innerhalb der Anforderungen liegen, kann im Grundsatz davon ausgegangen werden, dass das Instrumentenspektrum zuverlässig aufbereitet werden kann. Im Falle der maschinellen Reinigung von zahnärztlichem Instrumentarium werden dazu real verschmutzte Instrumente sowie Prüfkörper verwendet, an denen die Proteinentfernung gemes-

sen wird. Zudem werden die Dosierung sowie die notwendigen Temperaturen der Reinigungsflotte an den Instrumentenoberflächen erfasst. Somit ist nachgewiesen, dass unter den gegebenen Parametern das gewünschte Ergebnis erzielt wird.

Die Durchführung der Prüftätigkeiten zur Validierung stellt natürlich eine Momentaufnahme dar. Daher kommt den Routinekontrollen durch den Betreiber eine besonders große Bedeutung zu. Durch die regelmäßige, routinemäßige Kontrolle der Prozessparameter wird sichergestellt, dass diese stabil bleiben, und somit kann davon ausgegangen werden, dass auch das Ergebnis des Aufbereitungsprozesses stabil bleibt. Nur durch eine periodische Leistungsqualifikation durch den Validierer und regelmäßige Routinekontrollen kann von einem durchgängig validierten Prozess ausgegangen werden.

VALITECH GMBH & CO. KG

Leipziger Straße 71
14612 Falkensee
Tel.: +49 3322 27343-0
info@valitech.de
www.valitech.de

WISSENSCHAFTLICHE STUDIE BESTÄTIGT BRUCHBELASTBARKEIT

Um sowohl für die Befestigung von indirekten Restaurationen als auch als Stumpfaufbaumaterial sicher verwendet werden zu können, meistert Visalys® CemCore von Kettenbach Dental den Spagat zwischen hydrophilen und hydrophoben Eigenschaften. Einerseits verhindern hydrophobe Monomere eine Quellung sowie die Aufnahme von Farbstoffen. Der Visalys® Tooth Primer, das Adhäsiv des Systems und speziell für das Produkt entwickelt, ist hingegen hydrophil. Mit der von Kettenbach Dental entwickelten Active-Connect-Technology wird so die sichere Verbindung von Komposit und Adhäsiv zur Zahnschicht mit hohen Haftwerten erreicht. Dies belegt eine wissenschaftliche Studie an der Universitätsklinik Regensburg unter der Leitung von Prof. Dr. Martin Rosentritt. Dabei wurden extrahierte Molaren mittels CAD/CAM-Restaurationen überkront. Sowohl der Stumpfaufbau als auch die adhäsive Be-



festigung der Kronen auf den Molaren erfolgte mit Visalys® CemCore. Nach einer 90-tägigen Lagerung der Prüfkörper in Wasser folgte ein künstlicher Alterungsprozess im Kausimulator. Das Ergebnis: Alle Kronen überlebten den Test ohne Risse oder eine Lösung des Haftverbunds. Auch die anschließende Prüfung der

Bruchfestigkeit der Kronen bestand das dualhärtende, adhäsive Befestigungskomposit mit Bravour.

KETTENBACH GMBH & CO. KG

Tel.: +49 2774 705-0

www.kettenbach-dental.de

ANZEIGE

Premiumpartner:

straumanngroup

Geistlich

bicon
DENTAL IMPLANTS

51. INTERNATIONALER JAHRESKONGRESS DER DGZI

30. September/1. Oktober 2022
Vienna House Andel's Berlin

Jetzt anmelden
und letzte Plätze
sichern!

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.dgzi-jahreskongress.de

© Alexandr Bakanov - stock.adobe.com

DGZI
Deutsche Gesellschaft für
Zahnärztliche Implantologie e.V.

HYGIENE NEXT LEVEL

Wenn technisch funktionale Belmont-Qualität auf eine hochwertige Eleganz trifft, heißt das Resultat EURUS. Die innovative Behandlungseinheit des japanischen Traditionsunternehmens vereint effiziente Behandlungsabläufe, zeitgemäßen Komfort und elegantes Design, gepaart mit einer überragenden Zuverlässigkeit. Die neueste Generation des Erfolgsmodells EURUS bietet anspruchsvollen Behandlern bestmögliche Hygiene in kürzester Zeit: Durch das Spülen der Instrumentenschläuche mit dem standardmäßig installierten Instrumenten-Reinigungssystem in Verbindung mit der Flush-out-Spülfunktion wird zu jeder Zeit eine sichere Behandlung gewährleistet und die Bildung von Biofilmen und Bakterienwachstum in den Schläuchen der Handstücke vermieden. Zusätzlich lässt sich als Option noch ein Saugschlauch-Reinigungssystem integrieren, wodurch die Saugschläuche hygienisch sauber gehalten und Kontaminationen aller Art verhindert werden. Die autoklavierbaren Griffe und die Abdeckung der EURUS OP-Leuchte können nach Betätigen eines Hebels einfach abgenommen und sterilisiert werden. Natürlich kann die Einheit auch optional mit



einer Wasserentkeimungsanlage inklusive freier Fallstrecke, einer Separierung, einem Amalgamabscheider oder einer Nassabsaugung ausgestattet werden.

**BELMONT TAKARA COMPANY
EUROPE GMBH**

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

ÜBERTRAGUNGSTRUMENTE IM HANDUMDREHEN AUFBEREITEN



Sicher, zuverlässig und zeitsparend ist die manuelle Instrumentenaufbereitung mit den hochwirksamen Systemkomponenten der WL-Serie von ALPRO MEDICAL. Die Reinigungslösung WL-clean befreit zahnmedizinische Hohlrauminstrumente wie Turbinen, Hand- und Winkelstücke sowie innengekühlte Instrumente kraftvoll von Protein-, Schmutz- und Kalkanhäufungen. Dazu einfach den passenden instrumentenspezifischen Adapter von ALPRO MEDICAL auf die Flasche stecken und das Instrument drei Mal zwei Sekunden lang durchsprühen. Nach einer Einwirkzeit von nur einer Minute schließt sich nahtlos die Desinfektion mit WL-cid an, das

sowohl bakterizid, mykobakterizid, fungizid als auch viruzid wirkt. Die anschließende notwendige Trocknung erfolgt wahlweise mit der Druckluftpistole WL-Blow oder dem medizinisch reinen Trocknungsspray WL-dry. Super einfach, super sauber, super sicher – das ist die WL-Serie von ALPRO MEDICAL.

ALPRO MEDICAL GMBH
www.alpro-medical.de

MUT. MACHEN.

NEUE WEGE FÜR DIE DENTALE WELT.



MÜNCHEN
21.-22.10.22

MOC VERANSTALTUNGSZENTRUM
HALLEN 1 + 2

FRANKFURT
11.-12.11.22

MESSE FRANKFURT
HALLE 1.2

DIE
**DENTALE
WELT**
ZU GAST IN
IHRER REGION.

**BERATUNG
INNOVATIONEN
FORTBILDUNG**

WEITERE
INFORMATIONEN:



[INFOTAGE-DENTAL.DE](https://www.infotage-dental.de)

NEUE RÖNTGENAKTION VON JULI BIS DEZEMBER



Im zweiten Halbjahr 2022 sorgt orangedental für gute Laune und bringt mit vielen Aktionen Schwung in den Markt. Im 2D-Röntgen bietet orangedental neben speziellen Preisvorteilen eine Zehnjahresgarantie zu besonders günstigen Preisen. Zu den 2 Jahren Standardgarantie bekommt der Anwender 8 Jahre Garantie auf die Röntgenröhre und den Sensor, die teuersten Ersatzteile, und bleibt somit vor unangenehmen Überraschungen verschont. Außerdem räumt orangedental den Käufern von PaX-i OPGs die Möglichkeit ein, bei Kauf eines DVT innerhalb von 2 Jahren das PaX-i zum ursprünglichen Kaufpreis in Zahlung zu nehmen. Das ist besonders für Praxisgründer interessant. Bei den Green Nxt 3D DVTs räumt orangedental die Zehnjahresgarantie sogar kostenlos ein. Immerhin ein Gegenwert von mindestens 8.790 €, für den der Kunde 10 Jahre Planungssicherheit in Bezug auf

teure Reparaturen erhält. Zusätzlich gibt es sehr interessante Preisvorteile auf die bekannten DVTs Green Nxt und Green X. Bei Kauf eines Green Nxt wird die sehr hochwertige 3D-Workstation anstelle von 3.590 € zu einem Sonderpreis von 2.990 € angeboten. Umsteigerpakete runden die Aktionen zum zweiten Halbjahr 2022 ab. Um Kunden den Umstieg auf ein orangedental/Vatech 2D- oder 3D-Gerät zu erleichtern, bietet orangedental mit byzz® Convert eine Konvertierungssoftware höchster Qualität an, bei der Ihre alten Bilddaten aus anderen Systemen in die byzz® Nxt Software eingebunden werden.

**ORANGEDENTAL
GMBH & CO. KG**

Tel.: +49 7351 47499-0
info@orangedental.de
www.orangedental.de

ZAHNPASTA VON MERIDOL® MIT „SEHR GUT“ BEWERTET

Die meridol® Zahnfleischschutz Zahnpasta schnitt im aktuellen Zahnpasta-Check der Zeitschrift von „Stiftung Warentest“ test mit der Gesamtnote 1,3 und dem Testurteil „sehr gut“ ab. Zahnpasten ohne Fluorid wurden von der Redaktion direkt als „mangelhaft“ eingestuft und nicht auf weitere Kriterien geprüft, da ohne diesen Inhaltsstoff keine ausreichende Kariesprophylaxe möglich sei. Auch die Verwendung von Titandioxid wurde kritisch beurteilt. Im Testurteil wurde allerdings nicht berücksichtigt, dass die elmex® KARISSCHUTZ Zahnpasta bereits ohne Titandioxid im Handel verfügbar ist.

Im Zuge des Tests prüfte die Redaktion 31 Zahnpasten. An der meridol® Zahnfleischschutz Zahnpasta lobte die Redaktion, dass diese mit mittlerem Abrieb Verfärbungen gut wegputzen würde. In der Kategorie „Kariesprophylaxe“ wurde die Zahnpasta zudem mit der Note 1,0 und „sehr gut“ bewertet. Auch in den Kategorien „Deklaration und Werbeaussagen“ (Note 1,5) sowie „Verpackung“ (Note 1,4) schnitt meridol® Zahnfleischschutz Zahnpasta jeweils mit dem Urteil „sehr gut“ ab.

Ein besonderes Augenmerk legte „Stiftung Warentest“ bei der Prüfung auf den Inhaltsstoff Titandioxid, mit dem die Zahnpasten ihr weißes Aussehen erhalten. Die Redaktion bewertete meridol® Zahnfleischschutz Zahnpasta dabei mit der Note 1,0, da diese kein Titandioxid enthält. In Lebensmitteln, aber nicht in Kosmetikprodukten, ist der Stoff seit August EU-weit verboten, da er möglicherweise das Erbgut schädigt, wenn er in den Körper gelangt. Laut der Redaktion von „Stiftung Warentest“ könne Zahnpasta beim Putzen teilweise verschluckt werden. Ti-

tandioxid sei wiederum für die Zahnpflege nicht zwingend nötig, somit rät die Redaktion aus Gründen des vorbeugenden Verbraucherschutzes zu Zahnpasten ohne diesen Farbstoff.

CP GABA GMBH

Beim Strohhause 17
20097 Hamburg
Tel.: +49 40 7319-0125
CSDentalDE@CPgaba.com
www.cpgabaprofessional.de



Dass kein Titandioxid enthalten ist, lässt sich beispielsweise an Hinweisen wie diesen erkennen.
© CP GABA

DESINFEKTIONS- UND HYGIENEPRÄPARATE MADE IN GERMANY

Die BEVISTON GmbH mit Produktionsstandort in Nordholz bei Cuxhaven ist das gebündelte Ergebnis jahrzehntelanger Erfahrung in Forschung, Entwicklung und weltweitem Vertrieb innovativer Hygienepräparate für das Gesundheitswesen. Das Produktportfolio umfasst u.a. moderne medizinische Reinigungs- und



Desinfektionsprodukte, die insbesondere im zahnmedizinischen Sektor Verwendung finden. Zu den etablierten und beliebten Produkten der BEVISTON GmbH gehören die dentalen Absauganlagenreiner Bevisto W1 und Bevisto W2, die sich durch ihre besonders hohen Reinigungsleistungen, Materialverträglichkeiten sowie eine hohe Anwenderfreundlichkeit auszeichnen. Im BEVISTON-Produktprogramm finden sich zudem Oberflächen-desinfektionspräparate in flüssiger und Tuchform. Hierzu gehören auch alkoholische und nichtalkoholische Desinfektionslösungen für den jeweils spezifischen Einsatz auf Oberflächen unterschiedlicher Beschaffenheit. Zudem berücksichtigt das Produktprogramm Instrumentenaufbereitungspräparate (Desinfektions- und Reinigungsprodukte) sowie verschiedene Pflegeprodukte.

Die BEVISTON GmbH ist ISO 13485-zertifiziert und verfügt über Richtlinienzertifikate für Medizinprodukte (RL 93/42 EWG, Ahg. II + V). Der Prozess zur MDR-Zertifizierung ([EU] 2017/745) ist bereits initiiert und wird in Kürze abgeschlossen sein. Die Produkte kommen aus moderner, leistungsfähiger Produktion. BEVISTON ist ein weltoffenes deutsches Unternehmen, im Herzen Europas, mit Bindung an den Produktionsstandort. Hergestellt in Deutschland/made in Germany ist der Qualitätsidentifikator des Unternehmens.

BEVISTON GMBH

Nordholz
Scharnstedter Weg 34–36
27639 Wurster Nordseeküste
Tel.: +49 4741 18198-30
www.beviston.com

NEUES TEILMATRIZENSYSTEM ERLEICHTERT ANATOMISCH KORREKTE RESTAURATIONEN

Vereinfacht anatomisch korrekte Klasse II-Restaurationen in kürzerer Zeit: Das neue, anwenderfreundliche Halo™ Teilmatrizensystem von Ultradent Products ermöglicht die Herstellung konsistenter, ästhetischer und anatomisch konturierter Approximalkontakte, Okklusalfächen und Randleisten und sorgt damit für langlebige Restaurationen. Gleichzeitig reduziert sich mit Halo der Konturier- und Finieraufwand für Anwender signifikant.

Das Halo System enthält Matrizenbänder aus Edelstahl in verschiedenen Größen, farbcodierte Kunststoffkeile und einzigartige Nitinolringe. Alle Komponenten sind sorgfältig aufeinander abgestimmt. So sind die Halo Matrizenbänder anatomisch geformt, passen sich vollständig an und erzeugen noch engere Kontaktpunkte. Die Halo Keile wirken schonend auf das Matrixband und verkeilen dieses aktiv. Dank des Hohlrums lassen sich die Keile leicht platzieren und entfernen. Komplettiert wird das Halo System durch die Halo Ringe. Deren besonderes Backendesign verbessert die dreidimensionale Anpassung und

hilft, wertvolle Zeit bei der okklusalen und approximalen Adaption sowie bei der Finierung zu sparen. Aufbewahrt wird das Halo Teilmatrizensystem ganz bequem in einem praktischen wie hygienischen Karussellsponder – für eine einfache Anwendung und professionelle, reproduzierbare Ergebnisse.

ULTRADENT PRODUCTS GMBH

Am Westhover Berg 30
51149 Köln
Tel.: +49 2203 3592-15
infoDE@ultradent.com
www.ultradentproducts.com



DZR STARTET MIT eRECHNUNG

DZR**Deutsches
Zahnärztliches
Rechenzentrum**

In Zusammenarbeit mit IBM hat DZR ein Verfahren für den Empfang von elektronischen Rechnungen entwickelt. Als erste Teilnehmer am Verfahren können Versicherte der Krankenversicherungen HanseMerkur und ARAG in ihren VersicherungsApps eRechnungen vom DZR erhalten und diese zur Erstattung weiterleiten. Durch die DZR eRechnung können Patienten der ge-

nannten Versicherungen nach Registrierung und Freigabe zukünftig alle Rechnungen von DZR direkt in die jeweilige VersicherungsApp geschickt bekommen, diese einsehen und dann einfach per Klick zur Erstattung bei der Versicherung einreichen. Der gesamte Kommunikationsweg wird von IBM ERIC Service gesichert, ist DSGVO-konform gestaltet und erfüllt

höchste Sicherheitsanforderungen. In den nächsten Monaten werden weitere Versicherungen an die DZR eRechnung angebunden. „Wir freuen uns über die erfolgreiche Zusammenarbeit aller beteiligten Unternehmen und die Realisierung dieses zukunftsweisenden Projektes“, so Konrad Bommas, DZR Geschäftsführer IT & Finanzen. „Ein weiterer Beitrag zu digitalen Lösungen in unserer Branche.“

DZR DEUTSCHES ZAHNÄRZTLICHES RECHENZENTRUM GMBH
www.dzr.de

ALLE VORTEILE MODERNER DESINFEKTION IN EINER PRODUKTLINE

Desinfektions- und Reinigungsmittel in der Dentalbranche müssen besondere Anforderungen erfüllen. Neben einer leistungsstarken Desinfektionswirkung und Schmutzaufnahme ist nicht zuletzt die hygienisch einwandfreie Handhabung, geringes Allergiepotezial und höchste Materialkompatibilität wichtig. Müller-Omicron, innovativer Hersteller von Dentalprodukten mit Sitz in Lindlar, bietet mit dem 360°-Desinfektionsprogramm eine sichere, wirkungsvolle und anwenderfreundliche Produktpalette. Dazu gehören u. a. alkoholische (Dentalrapid SD liquid) und alkoholfreie Präparate (Dentalrapid soft SD liquid und pur)

für die Flächen- und Wischdesinfektion; spezielle, hochwirksame Lösungen für dentale Absauganlagen (Dentosuc daily ID pur); Hand- und rotierende Instrumente (Dentasept ID pur/Dentodril ID liquid); Abformungen (Dentoprint MD pur und liquid) und Händedesinfektion (Dentoderm HD liquid und gel). Alle Produkte entsprechen den höchsten nationalen (VAH/RKI) und internationalen Standards (EN). Im Bereich der Wischdesinfektion, Dentalrapid SD wipes, stehen getränkte Tücher zum sofortigen Einsatz in unterschiedlichen Tuchqualitäten, von 23 bis 50 Gramm (100 Prozent PET), in unterschiedlichen Formaten, S/M/L/XL,

und frischen Duftnoten wie Lemon, Fruit und Flower zur Verfügung. Für eine einwandfreie Zuordnung und Anwendersicherheit sorgt das Lift & Stick-Etikettensystem. Bei den Tuchrollen (M und XL) wird das spezielle Etikett von der Rollenverpackung abgezogen und einfach auf dem Dispenser platziert. So einfach und schnell kann eine ordnungsgemäße Dokumentation sein. Dentalrapid SD wipes L in den praktischen Flowpacks bieten eine einfache Tuchentnahme, einen sicheren Wiederverschluss und nehmen wenig Platz in Anspruch. Alle Verpackungen sind recycelbar und können wiederverwertet werden, was der Umwelt zugutekommt.

Aktuell werden die Desinfektionsmittel besonders günstig angeboten, wie z.B. Dentalrapid SD liquid mit dem Mega-Angebot 2 + 2 Gratis. Alle Aktionsangebote sind auf www.mueller-omicron.de zu finden und über den Dentalfachhandel erhältlich.



MÜLLER-OMICRON
GMBH & CO. KG
Schlosserstraße 1
51789 Lindlar
Tel.: +49 2266 47420
info@mueller-omicron.de
www.mueller-omicron.de

MIT ITE@SY DIE IT-SICHERHEITSRICHTLINIE UMSETZEN

Hacker und Kriminelle sind gut vorbereitet. Viele Praxisteam sind es nicht. Sie fühlen sich vor Cyberkriminalität sicher. Doch die Angreifenden sind sehr professionell und die Bedrohung ist real. Umfragen zeigen, dass mittlerweile jedes dritte Unternehmen in Deutschland von Cyberattacken betroffen ist. In der Hälfte der Fälle waren die Angreifenden erfolgreich und konnten sich Zugang zu IT-Systemen verschaffen oder Internetauftritte manipulieren. In 2021 wurden daher neue verbindliche Anforderungen an die IT-Sicherheit verabschiedet, die im Rahmen des Praxis-QMs umzusetzen sind. Doch wo anfangen und wie gelingt die Umsetzung erfolgreich? Die Hefte von ITE@sy helfen Ihnen mittels klarer und verständlicher Sprache, die für Ihre Praxis zutreffenden Anforderungen gemäß § 75b SGB V einfach, strukturiert und kostengünstig umzusetzen. ITE@sy klingt leicht und das soll es auch, denn es handelt sich um eine Praxishilfe aus der Praxis für die Praxis. Unter anderem erfahren Sie, was bei



zur Website



Cyberattacken zu tun ist, erhalten Sensibilisierung für den Umgang mit digitalen medizinischen Geräten sowie für den Umgang mit digitalen medizinischen Apps, erfahren, welche gesetzlichen Regelungen im Praxisalltag zu beachten sind u.v.m.

Gerne informieren wir Sie zum idealen Heftpaket für Ihre Praxis, inklusive Anleitung zum Selbstcheck.

**PRAXISMANAGEMENT
BUBLITZ-PETERS
GMBH & CO. KG**

Tel.: +49 6221 438500

www.cyberschutz Zertifizierung.infowww.bublitzpeters.de

GRANDIO BLOCS VON VOCO KOMPATIBEL MIT FRÄSEINHEITEN VON PLANMECA

Ob als Krone, Inlay, Onlay, Veneer oder implantatgetragene Krone – Grandio blocs decken zahlreiche Indikationen der Prothetik erfolgreich ab und sind weltweit in Praxis und Labor fest etabliert. Als weiteres Angebot für die Nutzer sind sie ab sofort auch für die Fräseinheiten PlanMill 30 S und PlanMill 40 S des finnischen Dentalgeräteherstellers Planmeca erhältlich. Hierfür sind die auspolymeri-

sierten Blöcke mit der Planmeca-typischen Aufnahme versehen. Auch das Schleifprogramm, das in der Software von PlanMill direkt wählbar ist, ist exakt auf das Material abgestimmt, was zu fehlerfreien und präzisen Restaurationen führt.

Dank eines Füllstoffgehalts von 86 Gew.-% punkten Grandio blocs mit einer überdurchschnittlichen Materialfestigkeit. Zudem weist auch die Biegefestigkeit Werte

auf, wie sie sonst nur bei Silikat-Keramiken erreicht werden, wobei Grandio blocs wesentlich antagonistenfremdlicher sind. Weitere Vorteile: Das Material ist sehr fein fräsbearbeitbar und lässt sich leicht polieren, sodass die Versorgung sowohl opti-

mal passt als auch hohen ästhetischen Ansprüchen entspricht. Zudem unterstützt das umfangreiche Farbangebot in zwei Transluzenzstufen eine natürliche Optik. Grandio blocs sind in den zwei Größen 12 und 14L erhältlich.

Grandio blocs mit dem entsprechenden Pin sind mit den Fräseinheiten PlanMill 30 S und PlanMill 40 S von Planmeca kompatibel. Die mit Hochgeschwindigkeitsspindeln ausgestatteten Geräte bieten eine hohe Fräs geschwindigkeit, sodass die Arbeitseffizienz in Praxis und Labor weiter vorangetrieben wird. Gleichzeitig sorgen die Linearmotoren für ein Höchstmaß an Präzision.

VOCO GMBH

Anton-Flettner-Straße 1–3

27472 Cuxhaven

Tel.: +49 4721 719-0

www.voco.dental

VERLAG

VERLAGSSITZ

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel.: +49 341 48474-0
Fax: +49 341 48474-290
dz-redaktion@oemus-media.de

VERLEGER

Torsten R. Oemus +49 341 48474-0 oemus@oemus-media.de

VERLAGSLEITUNG

Ingolf Döbbecke +49 341 48474-0 doebbecke@oemus-media.de
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller +49 341 48474-0 hiller@oemus-media.de

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme +49 341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

PRODUKTIONSLEITUNG

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

ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger +49 341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de
Bob Schliebe +49 341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

VERTRIEB/ABONNEMENT

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

ART-DIRECTION/GRAFIK

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn +49 341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de
Stephan Krause +49 341 48474-137 s.krause@oemus-media.de

HERAUSGEBER & REDAKTION

HERAUSGEBER

Bundesverband Dentalhandel e.V.
Burgmauer 68, 50667 Köln

Tel.: +49 221 2409342
Fax: +49 221 2408670

Erscheinungsweise

Die DENTALZEITUNG erscheint 2022 mit 6 Ausgaben
Es gilt die Preisliste Nr. 23 vom 1.1.2022

BEIRAT

Gunnar Fellmann, Jochen G. Linneweh

CHEFREDAKTION

Dr. Torsten Hartmann +49 211 16970-68 hartmann@dentalnet.de
(V. i. S. d. P.)

REDAKTION

Christin Hiller +49 341 48474-0 c.hiller@oemus-media.de

Redaktionsanschrift

siehe Verlagssitz

KORREKTORAT

Marion Herner +49 341 48474-126 m.herner@oemus-media.de
Frank Sperling +49 341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de

DRUCK

Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG, Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

DRUCKAUFLAGE

35.000 Exemplare

Bezugspreis:

Einzelheft 5,60 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 25,00 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. zzgl. 8,00 Euro Versandkosten (Abo beinhaltet 6 Ausgaben – ohne Sonderausgaben). Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 14 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 Ende des Bezugszeitraumes gekündigt wurde.

Verlags- und Urheberrecht:

Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlegers und Herausgebers 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. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Firmennamen, Warenbezeichnungen und dergleichen in dieser Zeitschrift berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen und Bezeichnungen im Sinne der Warenzeichen- und Warenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten seien und daher von jedermann benutzt werden dürfen. Gerichtsstand ist Leipzig.

ANZEIGEN

ALPRO	39
Belmont	9
BVD	54, 55
Doctolib	21
EIZO	33
Euronda	11
Henry Schein	51
KaVo	2
Kulzer	29
Landesmesse Stuttgart	49
NSK	5
orangedental	68
Ray Europe	43
SciCan	31
Utradent Products	41
Valitech	37
W&H	26, 27

BEILAGEN

Kulzer	Einhefter
Müller-Omicron	Beilage
W&H	Booklet



Die Adressen der einzelnen
Dentalfachhändler finden Sie hier:
www.bvdental.de/fachhaendler

Mitglied der Informationsgemeinschaft
zur Feststellung der Verbreitung von
Werbeträgern e.V.



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.



ABONNIEREN SIE JETZT!

BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH UNTER:
WWW.OEMUS-SHOP.DE

DENTALZEITUNG • OEMUS MEDIA AG • OEMUS.COM • DENTALZEITUNG.COM

Praxis _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Ja, ich abonniere die **DENTALZEITUNG** für 1 Jahr zum Vorteilspreis von 33,- Euro inklusive gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum _____

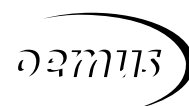
Unterschrift _____

OEMUS MEDIA AG

Abonnement-Service
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-201
Fax: +49 341 48474-290
s.schmehl@oemus-media.de
www.oemus.com

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift _____



FUSSEN by orangedental

Extrem präzise, schnell, absolut farbecht und VDDS-kompatibel
(via byzz® Nxt Software überall verfügbar)



NEU

IO-3D-Scanner: Anwendungsgebiete: KFO / Implantologie / Zahntechnik
Komplexe Restaurationen / Totalprothetik / Ästhetische Zahnheilkunde

- Einfache Handhabung dank kompakter Abmessungen
- Schnelle Scanzeiten
- Flexible Scanprotokolle
- Full HD 3D Video Farbaufnahmen
- Tiefenschärfe bis 15 mm
- Kantengenauigkeit unter 10 µm
- Automatische Kalibrierung
- Zahnbogen unter 30 µm
- Autoklavierbare, kleine, beheizte Scannerspitze
- Ergonomisches Design, mit 350 g federleicht
- Offenes System mit Exportformaten STL, OBJ, PLY
- Integration in byzz® Nxt, kompatibel zu allen gängigen dentalen CAD-Systemen wie z.B. exocad, SICAT, 3Shape, inLab, Dentalwings...
- Optional Cloud-Service

Optional mit Cart
inkl. 23" Touchscreen,
unterbrechungsfreie
Stromversorgung (USV)

