Fortbildungsnachweis für Vertragszahnärzte wird verlängert

Vor dem Hintergrund des fortbestehenden Pandemiegeschehens hat das Bundesministerium für Gesundheit (BMG) einer erneuten Fristverlängerung für die Erbringung des Fortbildungsnachweises nach § 95d SGB V bis zum 30. September 2021 zugestimmt. Zugleich hat das BMG bestätigt, dass damit auch von den Sanktionen nach § 95d Abs. 3 Satz 3 und 6 SGB V abgesehen werden kann.
Die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) hatte sich bereits im Vorjahr mehrfach erfolgreich für solche Fristverlängerungen eingesetzt.
Unabhängig von der erneut erwirkten Fristverlängerung sollen Zahnärztinnen und Zahnärzte verstärkt Online-Fortbildungsangebote in Anspruch nehmen. Angesichts der Fortschritte bei der Impfkampagne besteht die Hoffnung, dass sich im Laufe des Jahres die Situation bei den Fortbildungsangeboten als Präsenzveranstaltungen wieder verbessern wird. In diesem Fall sollten auch solche Angebote wieder verstärkt genutzt werden.

Quelle: www.kzbv.de

Dentsply Sirona stärkt weiterhin Frauen in der Zahnmedizin

Dentsply Sirona demonstriert auch in diesem Jahr mit zahlreichen internen und externen Programmen und Veranstaltungen das besondere Engagement des Unternehmens für die Gleichberechtigung der Geschlechter in der Dentalbranche. „Wir wollen Frauen in der Zahnmedizin unterstützen, indem wir ihre Bedürfnisse noch besser verstehen und ihre Fähigkeiten noch gezielter fördern. Denn dadurch wird auch die Zahnmedizin selbst immer besser“, so Lisa Yankie, Senior Vice President, Chief Human Resources Officer & Communications bei Dentsply Sirona. Eine besondere Rolle spielt hierbei der Smart Integration Award als Auszeichnung für innovative Frauen im Bereich der digitalen Zahnmedizin. Mit dem Award werden kreative Ideen sowie erfolgreiche und visionäre Behandlungskonzepte von Frauen in der Zahnmedizin ausgezeichnet. Die Auszeichnung wurde erstmals im November 2019 verliehen. Die Bewerbungsphase für die Teilnahme am zweiten Smart Integration Award 2021 von Dentsply Sirona ist bereits gestartet und endet am 28. Juni. In diesem Jahr sind nicht nur Zahnärztinnen, sondern auch Zahntechnikerinnen aufgerufen, sich mit ihren besten Projekten zur Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor um den Award zu bewerben. Ein weiteres erfolgreich umgesetztes Programm zur Förderung von Frauen in der Zahnmedizin ist das Female Speaker Development Program. Dieses wurde im März 2020 von Dentsply Sirona Implants gestartet. Ziel ist es, Zahnärztinnen, Spezialistinnen und zahnmedizinische Assistentinnen in ihrer persönlichen Entwicklung zu unterstützen und sie als Rednerinnen zu fördern, unabhängig davon, ob sie bereits Vorerfahrungen besitzen oder das Thema Vorträge für sie Neuland ist. Seit Januar 2021 ist das Female Speaker Development Program in seiner zweiten Runde, da es bereits eine Warteliste aus der ersten Runde gab. Dieses Mal stehen auch die Themen Bildgebung, Kinderzahnheilkunde, Dentalassistenz und Kieferorthopädie auf dem Programm. Zudem gibt es bei Dentsply Sirona zahlreiche Employee Resource Groups (ERGs), das heißt Interessengruppen zur Förderung von Mitarbeitervielfalt und Inklusion, die vom Unternehmen selbst gesponsert werden. Eine davon ist DS Women, die im Oktober 2020 gegründet wurde. Ihr gehören inzwischen über 500 Mitglieder aus 30 Ländern an. Die Zielsetzung von DS Women unter der Leitung von Dentsply Sirona Women Global Chairperson Tiffany Readinger ist es, alle Frauen in die Lage zu versetzen, ihr Potenzial voll auszuschöpfen.

Infos zum Unternehmen

Die Bewerbungsphase für den Smart Integration Award 2021 von Dentsply Sirona endet am 28. Juni. Weitere Infos und das Anmeldeformular stehen online zur Verfügung: **www.dentsplysirona.com/smart-integration-award**

medentex startet mit Rundum-Service perfectCare

Als Reaktion auf die veränderten Bedürfnisse in Zahnarztpraxen, bündelt der Entsorgungsspezialist für Dentalabfälle zahlreiche Serviceleistungen zuverlässig aus einer Hand. Neben der Entsorgung von dentalen Abfällen, sind auch die Sammlung spitzer und scharfer Gegenstände, die Wasserqualität und der Umgang mit sensiblen Patientendaten gesetzlich geregelt. Für die Praxen bedeutet das einen zunehmend organisatorischen Mehraufwand durch die Koordination mit verschiedenen Dienstleistern.

medentex löst diese Problematik mit einem perfectCare-Service. Durch das kostengünstige Komplettangebot ist nur ein kompetenter Ansprechpartner erforderlich. Mit einem auf die Praxis abgestimmten Serviceintervall erfolgt die Entsorgung der Abfälle und Belieferung mit leeren Austauschbehältern automatisch. Ein nachhaltiger Vorteil ist die Einbindung der Mehrwegversandtasche Xpack. Bis zu 95 Prozent des herkömmlichen Verpackungsmülls spart das Unternehmen dadurch ein.

Infos zum Unternehmen

Für perfectCare-Kunden sind Wassertests nach RKI-Richtlinien inklusive. Zu den optionalen Services gehören die Bestellung von FFP2-Masken, die Entsorgung von Entwickler- und Fixierflüssigkeiten, der Zahngold-Ankauf und die gesetzeskonforme Aktenvernichtung. Branch Manager Peter Busemann ist von seinem neuen Angebot überzeugt: „Bei uns gibt es keine versteckten Kosten, dafür ein individuelles Servicepaket. Es besteht kein Risiko für Praxen, denn der Vertrag ist monatlich kündbar."

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

ANZEIGE

Sanft & Sicher

CASHBACK AKTION*
300 € Gutschein

NEU Cavitron® 300

Magnetostriktiver Ultraschall-Scaler für die sanfte Parodontaltherapie

NO PAIN - vorgewärmtes Wasser im Handstück für sensible Patienten

Federleichtes Kabel verringert den Widerstand am Handgelenk.

Leiser als andere Ultraschall-Scaling Systeme – für höheren Komfort.

360°

360° Handstück:
- freifließende Bewegungen innerhalb der Mundhöhle ohne Unterbrechung
- schont das Handgelenk

Flacheres, platzsparendes Design

Hygienisches Touch-Display

REF 455 015

* Senden Sie uns Ihr altes Ultraschallgerät (herstellerunabhängig) und sichern Sie sich einen Gutschein über 300,00 € für den Kauf des neuen Cavitron 300. Bitte legen Sie der Einsendung das ausgefüllte Rücksendeformular bei. Dieses steht Ihnen auf www.hagerwerken.de zum Download zur Verfügung. Bei Annahme des Angebots ist eine Rücksendung des eingesendeten Altgeräts ausgeschlossen. Aktion gültig vom 01. Mai – 30. Juni 2021.

www.hagerwerken.de
Tel. +49 (203) 99269-0 · Fax +49 (203) 299283

HAGER WERKEN

Online-Seminar zum Praxiseinsatz von Intraoralscannern

Aktuelle Intraoralscan-(IOS-)Systeme eröffnen mit vielseitigen Software-Tools eine neue Welt an Diagnose-, Planungs- und Therapiemöglichkeiten. Wie der Einstieg in die Technologie erfolgreich gelingen kann, wurde in einem Online-Seminar von Flemming Dental im April 2021 vorgestellt. Dabei zeigten die Zahnärzte Dr. Sven Rinke und Dr. Joachim Wever, wie der Intraoralscanner ihren Praxisalltag komfortabler, effizienter und vielseitiger gemacht hat. Einen Rundumblick gab Jens Bünemann, Spezialist für digitale dentale Technologien und Geschäftsführer bei Flemming Tec. Weltweit gibt es mehr als 20 Hersteller für Intraoralscan-Systeme. Laut Jens Bünemann dominieren derzeit fünf Anbieter den Markt (darunter 3Shape, Medit und Dentsply Sirona). Jeder hat mindestens eine Basisversion und eine High-End-Version im Angebot. „Wofür möchten Sie den Scanner nutzen?“ – die Antwort darauf bestimmt die Wahl für den passenden Scanner. Wichtig sei u.a., auf die Softwarekompetenz des Herstellers und die Kosten zu achten. Hier sensibilisierte Bünemann dafür, bei Angebotsvergleichen die Folgekosten einzubeziehen. Grundsätzlich amortisiere sich das Gerät nach kurzer Zeit, denn der Scanner ist vielfach einsetzbar. Das bestätigten auch die weiteren Referenten. So betonte Dr. Joachim Wever die Informationsvielfalt des Intraoralscanners und zeigte u.a., wie sich durch einen Vorpräparationsscan und einen Reduktionsscan die konventionelle Bissnahme erübrigt. Dr. Sven Rinke stellte den IOS in das Spannungsfeld zwischen Universität und Praxis und gab Einblicke in die Literatur. Demnach ist die Passgenauigkeit von Kronen und kleineren Brücken auf Basis der digitalen Abformung vergleichbar mit dem konventionellen Weg. Bei einem Blick auf die Marktentwicklung unterstrich er, dass die aktuellen Geräte, auch bereits in der Basisversion, sehr gut seien und oftmals schon mit künstlicher Intelligenz (KI) arbeiten. Im Fazit der Veranstaltung zeigte sich: Die Technologie des Intraoralscanners ist praxisreif, und auch die Schlussworte von Jens Bünemann ermutigen zur Anwendung: „Als führende Laborgruppe in Deutschland möchten wir zusammen mit Ihnen guten digitalen Zahnersatz erstellen und stehen Ihnen hier mit der Erfahrung von 36 Standorten bundesweit sowie unserem eigenen digitalen Kompetenzzentrum in Leipzig stets zur Seite. Als Reseller für 3Shape TRIOS und Sub-Reseller für den Medit IOS belassen wir es nicht bei dem Verkauf und der Installation der Geräte. Im Gegenteil – unsere Passion ist die digitale Zahntechnik. Und genau auf diesem Weg möchten wir Sie langfristig begleiten.“

Quelle: Flemming Dental GmbH

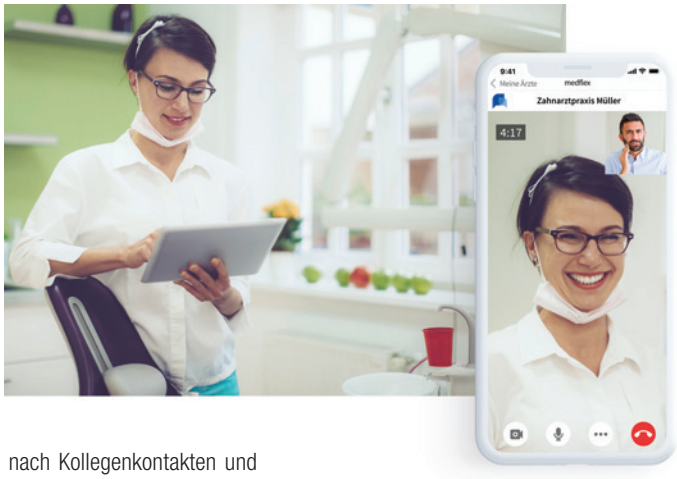
Morita garantiert Kundennähe über Gerätekauf hinaus

Das Unternehmen Zahnarzt-Helden ist seit mehr als drei Jahren erfolgreich auf dem Dentalmarkt vertreten. Als Vermittler gestartet, konnten sich die Bielefelder kurze Zeit später als eigener Anbieter von Dentalgeräten und technischem Service etablieren. Neben Transparenz und digitalen Prozessen setzt das junge Unternehmen auf Hersteller wie Morita, die bei Produktqualität und Service zugleich punkten. Seit Jahrzehnten gehört Morita dank japanischer Baukunst zur Spitzenklasse im Bereich dentaler Röntgengeräte und Behandlungseinheiten. Doch ist es genau diese Baukunst, die immer wieder Fragen aufwirft: Gibt es ausreichend Ersatzteile und wie lange sind die Lieferzeiten? Zweifel, die sich schnell entkräften lassen. Der Hauptsitz von der J. Morita Europe GmbH befindet sich in Dietzenbach bei Frankfurt am Main, sodass sich Kunden hierzulande auf sofortige Hilfe – auch für Dentalgeräte jenseits des 20. Lebensjahres – verlassen können. So ist es Morita gelungen, ein fehlendes Bauteil binnen drei Stunden zu einem Techniker von Zahnarzt-Helden in die Praxis zu liefern. Für Morita geht guter Service über ein zentrales Lager hinaus. „Die wahre Partnerschaft zwischen Hersteller und Zahnarzt beginnt erst nach dem Gerätekauf. Dadurch, dass unsere Unternehmensgröße überschaubar ist, können wir sehr schnell persönlich auf Anliegen reagieren“, erklärt Kai Stede, Cheftechniker für Behandlungseinheiten bei Morita. Lukasz Hasske, Regional Sales Manager bei Morita, ergänzt: „Über den eigenen Kundenkontakt hinaus ist es uns ein großes Anliegen, unsere Partner wie Zahnarzt-Helden auszubilden und zu schulen und so unsere eigene Service-Philosophie weiterzutragen.“ Mitglieder der #moritafamily erleben somit nicht nur einen qualitativ hochwertigen Hersteller, sondern vor allem einen zuverlässigen Partner für die kommenden Jahre. Mehr zu den Produkten von Morita unter: zahnarzt-helden.de

Mehr zum aktuellen Aktionsangebot zur Signo T500+ unter: morita.de/t500-plus

zahnarzt-helden.de

Medizinischer Messenger bündelt Kommunikation aller Behandlungsbeteiligten



Per Videochats und Textmessenger mit dem gesamten zahnärztlichen beruflichen Umfeld kommunizieren, datensicher und über eine einzige Plattform – mit seinem medizinischen Messenger medflex bietet das Konstanzer Health-IT Start-up medflex GmbH jetzt neue Möglichkeiten der digitalen Kommunikation für Zahnärzt*innen. Dabei vereinfacht medflex ihren beruflichen Informationsaustausch in vier Richtungen – mit Patienten, mit zahnärztlichen Kollegen, mit Humanmedizinern sowie mit Einrichtungen aus dem Gesundheitsbereich, darunter Dentallabore oder Apotheken.

„Mit medflex möchten wir Zahnärzten und Behandlern aus den Gesundheitsfachberufen die Möglichkeit geben, ihre ganze Kommunikation sicher von einer Plattform aus zu erledigen", erklärt medflex-Mitgründer und Geschäftsführer Felix Rademacher die Idee des medizinischen Messengers. „Der ständige Wechsel zwischen verschiedenen Kommunikationsprogrammen sowie die Suche nach Kollegenkontakten und Dokumenten an unterschiedlichen Orten kostet wertvolle Zeit. Mit medflex kann jeder mit jedem kommunizieren, was den Wissensaustausch mit allen relevanten Behandlern erleichtert und am Ende durch eine optimale Vernetzung dem Patienten zugute kommt." Damit medflex zum Austausch medizinischer Informationen sowie zur Dateiübertragung und Videosprechstunde sicher genutzt werden kann, ist der medizinische Messenger DSGVO-konform und besitzt das ips-Gütesiegel, das von der Initiative D1 der Bundesregierung empfohlen wird. Zudem ist die Videosprechstundenfunktion von medflex nach den Richtlinien der KZBV zertifiziert und arbeitet mit einer Ende-zu-Ende-Verschlüsselung. medflex kann ohne Installation auf jedem Endgerät genutzt werden.

medflex GmbH
Tel.: +49 7531 80808
www.medflex.de

ANZEIGE

iai PadoTest

www.padotest.ch

DIAGNOSTIKPARTNER GESUCHT?

Markerkeim-Diagnostik für gezielte PAR-Therapie und Antibiotika-Vermeidung

20 % Rabatt mit: **20NEU21***

* Gültig für Neukunden und eine Poolproben-Analyse bis zum 31.08.2021. Auf Auftragsformular anzugeben. Neukunden: Erstbesteller oder Kunden, deren letzte Einsendung mind. 12 Monate zurückliegt.