

Immer mehr Zahnärzte entscheiden sich für rechtssichere Wasserhygiene

BLUE SAFETY: bundesweit glückliche Anwender.

Bereits seit 2010 hat sich BLUE SAFETY der Wasserhygiene in der Zahnmedizin verschrieben. Mithilfe des SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzepts befreiten die Wasserexperten in der D-A-CH-Region inzwischen über 4.500 Behandlungseinheiten erfolgreich von Wasserhygieneproblemen. Im Praxisalltag wirkt sich mangelhafte Wasserhygiene auf verschiedene Weisen aus: gesundheitlich, rechtlich, technisch und finanziell. SAFEWATER bringt eine ganzheitliche Lösung, die die Gesundheit schützt, Rechtssicherheit garantiert und Geld spart. Anwender berichten von ihren Langzeiterfahrungen.

Weniger Krankenzeiten, verbessertes Wohlbefinden

2013 litt Christopher Tuxford, Zahnarzt aus Linkenheim-Hochstetten, ständig an Atemwegsinfektionen, fühlte sich unwohl und auch seine Mitarbeiterinnen waren häufig krank. Er wurde skeptisch und informierte sich über die Ursache: Aerosole. Nach intensiver Beratung und Bestandsaufnahme, installierte BLUE SAFETY die SAFEWATER Anlage. Mit Erfolg: „Dank SAFEWATER bin ich seltener krank und auch meine Mitarbeiterinnen haben deutlich weniger Krankenzeiten als zuvor. Ich habe meinem Team und mir etwas Gutes getan und bin rundum zufrieden“, sagt Tuxford heute.



Dr. Tobias Neumann
Zahnarzt

Christopher Tuxford
Zahnarzt

Dr. Susie Weber
Zahnärztin

Dr. Frank Tolsdorf
Kfm. Leiter Zahnklinik Witten/Herdecke

Tausende Reparaturkosten gespart

Dr. Tobias Neumann, Zahnarzt aus Templin, ist seit über fünf Jahren Anwender. „Seitdem wir auf SAFEWATER vertrauen, haben wir keine Reparaturen mehr an Hand- und Winkelstücken. Die Materialbelastung ist quasi nicht mehr vorhanden“, freut sich Dr. Neumann. „Wir sparen nicht nur zahlreiche Reparaturkosten, sondern auch das Geld für Desinfektionsmittel. Zudem ist die Handhabung unkompliziert, mein Team muss nicht mehr ständig Chemie nachfüllen. Und auch ich muss mir keine Gedanken mehr machen, es funktioniert einfach.“

Von Kontamination mit *Pseudomonas aeruginosa* befreit

Nur ein Jahr nach Eröffnung kämpfte die hygienebeauftragte Zahnärztin Dr. Susie Weber aus Köln gegen *Pseudomonas aeruginosa*. BLUE SAFETY brachte eine ganzheitliche Lösung – SAFEWATER. Mithilfe hypochloriger Säure, direkt in die Leitung zudosiert, wurde bestehender Biofilm dauerhaft abgebaut, eine Neubildung seither verhindert. „Innerhalb kurzer Zeit hatten wir deutlich verbesserte Werte, und nur ein halbes Jahr nach Installation waren wir komplett keimfrei“, sagt Dr. Weber. „Dank

SAFEWATER weiß ich, dass unser Wasser selbst montagmorgens sauber ist, und ich habe überhaupt keinen Stress mehr. Und aufgrund unseres Klinikstatus ist die garantierte Rechtssicherheit für uns sehr wichtig.“

Legionellen: Vor drohender Schließung bewahrt

Eine Routineuntersuchung wies der Zahnklinik Witten/Herdecke 2010 eine Verkeimung mit Legionellen nach. Die 32 Stühle standen still: Studenten konnten nicht mehr ausgebildet, Patienten nicht behandelt werden. Zahlreiche Entkeimungsmetho-

den blieben erfolglos. Erst BLUE SAFETY bekam die Kontamination in den Griff und hält die Proben seitdem unter den Grenzwerten des Robert Koch-Instituts. „Mit SAFEWATER haben wir eine funktionierende Lösung, um die man sich nicht mehr kümmern muss. Darüber freut sich auch das Gesundheitsamt“, so Dr. Tolsdorf heute. Das umfassende Servicepaket inklusive jährlicher Wartung und akkreditierter Probenahme entlastete zudem das Management.

Seien Sie dabei: Jetzt Sprechstunde Wasserhygiene vereinbaren

Die Schilderungen von Tuxford kommen Ihnen bekannt vor? Sie wollen auch Geld sparen? Oder Sie haben noch offene Fragen? Dann vereinbaren Sie jetzt eine kostenfreie Sprechstunde Wasserhygiene in Ihrer Praxis und lassen sich individuell beraten: Unter www.bluesafety.com/Termin oder 00800 88552288. [DT](#)



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

BLUE SAFETY GmbH

Tel.: 00800 88552288

E-Mail: hello@bluesafety.com

Bestes Teilmatrizensystem des Jahres 2019

THE DENTAL ADVISOR zeichnet Composit-Tight® 3D Fusion™ von Garrison Dental aus.



Das ausgezeichnete Produkt Composit-Tight® 3D Fusion™ von Garrison Dental Solutions, LLC verkürzt nicht nur die Behandlungszeit, sondern verbessert auch die Ergebnisse bei Klasse II-Kompositrestaurationen und wurde somit als wichtiger Meilenstein in der Teilmatrizentechnologie anerkannt.

„Wir haben jahrelange Forschung und Entwicklung in Designinnovation, Praxistests und Kundenfeedback investiert und freuen uns sehr über den Erfolg von 3D Fusion“, so Robert Anderson, geschäftsführender Gesellschafter und Leiter der Forschung und Entwicklung bei Garrison. „Es war schon immer unsere Mission, Zahnärzten Produkte mit vorhersagbaren Ergebnissen zu bieten. Da wir das Feedback von Zahnärzten in dieses aktuelle Matrizensys-

tem eingearbeitet haben, ist 3D Fusion definitiv zum Sieger in der Kategorie Teilmatrizensysteme geworden.“

Garrison revolutionierte im Jahr 1996 den Prozess bei Klasse II-Kompositrestaurationen durch die Einführung des Composit-Tight® Teilmatrizensystems in die Dentalbranche und entwickelte in den vergangenen zehn Jahren beständig Neues bei den Teilmatrizensystemen. Das 3D Fusion Teilmatrizensystem wurde 2017 auf den Markt gebracht und bietet deutliche Vorteile gegenüber anderen Systemen, da es distal des Eckzahns, bei kurzen Zähnen, in pädiatrischen Anwendungen und mit dem neuen Wide-Prep-Ring bei sehr weiten Präparationen eingesetzt werden kann. [DT](#)



Garrison Dental Solutions

Tel.: +49 2451 971409

www.garrisondental.com

Neu: All-in-one-Dentalmikroskop

FLEXION TWIN exklusiv bei HanChaDent erhältlich.

Die diesjährige Internationale Dental-Schau in Köln bot die Bühne für die erstmalige Vorstellung des neuen All-in-one-Dentalmikroskops FLEXION TWIN der Firma CJ-Optik aus Aßlar.

Das Nachfolgemodell des im Jahr 2015 in den Markt eingeführten Dentalmikroskops Flexion beeindruckte das fachkundige Publikum in Köln und wartete mit neuen Filtern, neuen Technologien, neuen Features auf. Damit setzt es neue Maßstäbe für die Mikroskopie in der modernen Zahnheilkunde.

Präsentiert wurde das neue All-in-one-Dentalmikroskop am Ge-

meinschaftsstand des Herstellers CJ-Optik GmbH & Co. KG und der Firma HanChaDent als Exklusiv-Distributor für Deutschland, Österreich und die Schweiz.

unzählige Projekte gemeinsam erfolgreich realisiert. Die Palette reicht dabei von der Ausstattung mit Einzelgeräten bis zu Praxis-Komplettlösungen mit Video- und Bildübertragung für Mitbeobachtung und Bilddokumentation.

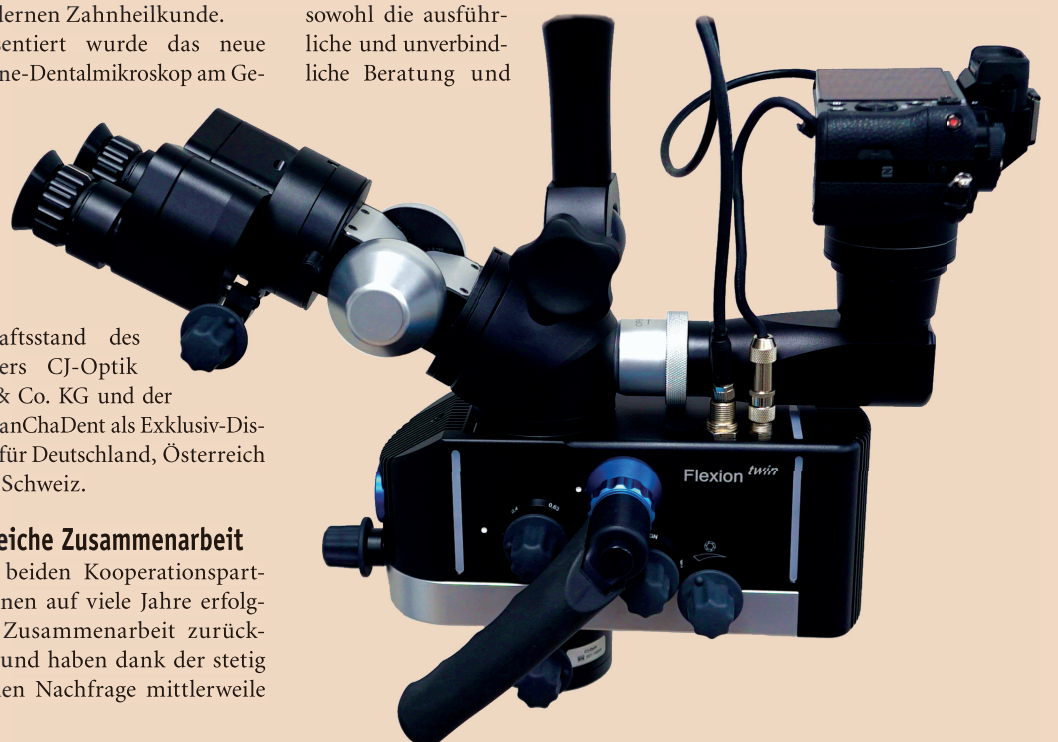
Sowohl der Vertrieb als auch der Service rund um das Thema Mikroskop, Mikroskop-Zubehör, Lupenbrillen und Licht gewinnen immer mehr an Bedeutung. Der hervorragende Service bei HanChaDent umfasst sowohl die ausführliche und unverbindliche Beratung und

Demonstration der technischen Möglichkeiten vor Ort als auch die erstklassige technische Betreuung nach dem Kauf. [DT](#)

HanChaDent

Tel.: +49 34296 43823

www.hanchadent.de



Erfolgreiche Zusammenarbeit

Die beiden Kooperationspartner können auf viele Jahre erfolgreicher Zusammenarbeit zurückblicken und haben dank der stetig steigenden Nachfrage mittlerweile

„Sammelbecken, Organisationsplattform und Kommunikationstool in einem“

ZTLM Vanik Kaufmann, Cera-Tech AG, spricht im Interview mit Katja Mannteufel, OEMUS MEDIA AG, über die neue Archivierungssoftware TwinSmile LOMS.



*Die abgebildeten Logos und Markennamen sind eingetragene Markenzeichen der entsprechenden Firmen.



In einer zunehmend digitalisierten Welt stehen Zahntechniker vor dem Problem, dass zum selben Fall diverse analoge und digitale Informationen vorliegen, also Fotos, STL-Daten, E-Mails etc. Diese kommen außerdem aus unterschiedlichen Quellen, wie z.B. aus WeTransfer, Dropbox oder aus verschiedenen Scanner-Softwares. Dadurch wird es zunehmend schwieriger, die Übersicht über die eingehenden Aufträge zu behalten. Auch wird die Frage der Datensicherheit ein immer größeres Thema. In Zusammenarbeit mit Zahntechnikern und Informatikern der TwinSmile AG hat ZTLM Vanik Kaufmann, Inhaber der Schweizer Cera-Tech AG, eine neue Auftragsabwicklungs- und Archivierungssoftware entwickelt. Die TwinSmile LOMS Software ist seit Februar auf dem Markt.

Katja Mannteufel: Herr Kaufmann, die TwinSmile LOMS Software ist ein neues Auftragsersfassungs- und Organisationstool für zahntechnische Labore. Was verbirgt sich dahinter?

Vanik Kaufmann: Wir wollten eine Lösung entwickeln, die einfach, sicher und intuitiv eine Überwachung der anfallenden Arbeiten gewährt. Mit LOMS haben wir eine webbasierte Software entwickelt, die es dem Zahntechniker ermöglicht, alle Daten zu einem Fall gemäß den neuesten Datenschutzrichtlinien an einem Ort zu speichern und auch mit dem Zahnarzt zu teilen. Zudem können Zahnärzte über LOMS Aufträge übermitteln, Daten hochladen und mit ihrem Zahntechniker kommunizieren. Zu guter Letzt ist LOMS auch ein Archivierungstool. Alle Daten werden zehn Jahre lang gespeichert und können jederzeit wieder abgerufen werden. Für mich ist LOMS Sammelbecken, Organisationsplattform, Kontrollmechanismus und Kommunikationstool in einem – für sämtliche digitale Arbeiten, die anfallen.

An wen richtet sich dieses Angebot?

In erster Linie direkt an Dental Labore – diese können ihre Kunden kostenlos zu LOMS einladen und da-

nach über LOMS mit den Zahnärzten kommunizieren und natürlich Daten austauschen. Einfacher, übersichtlicher und bequemer geht es kaum.

Welche Tools beinhaltet LOMS – wie kann das Managementsystem also konkret helfen, die Kommunikation zwischen Labor und Zahnärzten zu vereinfachen?

Es gibt unterschiedliche Funktionen. Über LOMS können Zahnärzte ihren Laboren Aufträge und Daten übermitteln, den aktuellen Stand einer Arbeit nachverfolgen und überarbeitete Daten prüfen. Dem zahntechnischen Labor bietet LOMS zudem die Möglichkeit, die laufenden Aufträge zu verwalten. Weiterhin hilft es dem Labor mit einer individuell einstellbaren Erinnerungsfunktion dabei, dass keine Aufträge vergessen werden. Abgeschlossene Aufträge werden zehn Jahre gespeichert und können jederzeit wieder aufgerufen werden. Mit der intuitiven Suchfunktion kann nach Aufträgen mit unterschiedlichen Parametern, wie Kunde,

Patient, Datum, Art der Arbeit etc., gesucht werden.

Wie sind Benutzerfreundlichkeit und Installation von LOMS zu bewerten?

Es handelt sich hier um eine webbasierte Software. Weder das Labor noch die Zahnarztpraxen müssen lokal eine Software installieren. Sobald der LOMS-Zugang freigeschaltet ist, können Labor und Zahnarzt miteinander kommunizieren und Daten hin- und hersenden. Die Daten können in jedem gängigen Format hochgeladen und verschickt werden, also im STL-Format, als PDF, JPEG, als Word-Datei etc. Die Anwendungen haben wir so einfach gestaltet, dass der Sender – ein Zahnarzt oder ein Fremdlabor – nur wenige Informationen eingeben muss und per Drag-and-drop die Daten uploaden und weiterleiten kann. Für den Empfänger erscheinen die Daten mit Terminangaben und Informationen zur Arbeit übersichtlich und sind einfach zu bearbeiten. LOMS kann mit demselben Log-in auf beliebig vielen Geräten parallel verwendet werden, selbstverständlich auch auf Mobiltelefonen und Tablets.

Inwiefern profitiert auch der Patient?

Für den Patienten bedeutet LOMS einerseits, dass seine Daten nicht verloren gehen, sie archiviert und zu jeder Zeit abrufbar sind – egal, wo auf der Welt sich der Patient befindet. LOMS erfüllt alle Anforderungen der EU-Datenschutz-



Grundverordnung (DSGVO). Somit kann sich der Patient darauf verlassen, dass seine sensiblen Daten sicher übermittelt und gespeichert werden.

Vielen Dank für das Gespräch.



TwinSmile AG

Vertrieb Schweiz: Curaden AG
Vertrieb weltweit: TwinSmile AG

Tel.: +41 41 2676749
www.twinsmile.com

ANZEIGE

DR.

Das Leben ist wie eine Schachtel Pralinen - man weiß nie, was man kriegt.*

Forrest Gump, 1994

***Doch! Wir unterstützen Sie bei der Akquise Ihrer Wunschklienten. Durch planvolles Marketing erreichen wir Ihre bevorzugte Zielgruppe und sorgen zudem für eine optimale Auffindbarkeit im Web.**

Ihr Ansprechpartner: Oliver Löw

Docrelations GmbH
Praxismarketing & PR

T: 0211.930 740 70
info@docrelations.de
www.docrelations.de

So weiß man am Ende doch, was man kriegt.

„In nur drei Minuten weiß ich, welcher Typ ich bin“

Mit der Typberatung einen Intraoralscanner cara i500 im Wert von 16.990 EUR gewinnen.

Die neue Kampagne „Typberatung“, ein Abform-Schnelltest des Dentalunternehmens Kulzer GmbH, zieht derzeit große Aufmerksamkeit auf sich und gibt Zahnärzten zugleich eine erste Orientierung zum Thema „Welches Abformkonzept passt zu mir – analog oder digital?“. Kulzer fungiert hier als neutraler Berater. Jörg Scheffler, Kulzer Country Manager Deutschland, spricht im Interview über das Konzept dahinter und den neuen Intraoralscanner cara i500.

und 3D-Druck zurückgreifen, sind ihnen digital abformende Zahnärzte sehr willkommen.

cara i500 ist mühelos in den Praxis-Workflow integrierbar. So gewährleistet der Intraoralscanner zum einen höchste Präzision mit einer modernen Abformtechnik und zum anderen die notwendige Prozesssicherheit für eine einfache Anwendung. Dafür steht auch die Kooperation zwischen Kulzer als Experte für digitale und analoge Lösungen und Medit als

Zahnärzte. Umso wichtiger ist eine neutrale Beratung zu beiden Abformtechnologien, die den Workflow in der Praxis, wirtschaftliche Faktoren etc. berücksichtigt. Mit dem „Typberater“ bieten wir Zahnärzten ab sofort eine wertvolle Hilfe bei der Frage, wann der richtige Zeitpunkt für die Einführung der digitalen Abformung ist. Ein Online-Schnelltest als erster Schritt hilft bei der Wahl der passenden Abformtechnik. Egal, wie das Ergebnis ausfällt, durch den Test und das anschließende Beratungsgespräch mit dem Typberater bieten wir Zahnärzten die Möglichkeit, herauszufinden, wo sie stehen und welche Kriterien ihnen den Weg in die analoge oder digitale Zukunft weisen.

Wir laden alle Interessierten ein, online unter www.kulzer.de/typberatung bis zum 30. April 2019 den Schnelltest durchzuführen. In nur drei Minuten weiß ich, welcher Typ ich bin. Alle Zahnärzte können am Typberater-Gewinnspiel teilnehmen und mit etwas Glück den neuen Intraoralscanner cara i500 im Wert von 16.990 EUR oder ein attraktives Paket Flexitime-Abformmaterial für die Praxis gewinnen.

Trotz der zunehmenden Digitalisierung ist Kulzer der persönliche Kontakt zu seinen Kunden sehr wichtig. Welche Möglichkeiten haben Ihre Kunden, um mit Ihnen in Kontakt zu treten?

Das Bestreben von Kulzer liegt hauptsächlich darin, neben optimalen Produkten auch mit hervorragendem Service zu punkten. Trotz Digitalisierung, Schnellebigkeit und Informationsflut geht es uns immer um den Menschen und dessen individuelle Bedürfnisse. Damit wir nachhaltige und zuverlässige Ergebnisse gewährleisten, sind die Mehrzahl der Kulzer-Mitarbeiter ausgebildete Zahntechniker, Zahn-



technikermeister, ZFAs, Pharmareferenten oder langjährige Dentalfachkräfte bis hin zu Dental-Betriebswirten und Zahnärzten. Nach dem weiteren Ausbau des Service werden Zahnärzte und Zahntechniker aktuell von 180 Analog- und Digital-Spezialisten in Deutschland unterstützt. Im Zahntechnikbereich verfügt Kulzer über eines der größten technischen Serviceteams in Deutschland. Zudem bietet Kulzer ein umfangreiches Fortbildungsangebot mit über 200 Veranstaltungen im Jahr im Bereich Zahnmedizin und Zahntechnik – vom Anwender für Anwender.

Was denken Sie, wird die digitale Abformung die analoge eines Tages ablösen?

Auffällig ist, dass die Mehrzahl der verfügbaren Systeme auf den Labside-Workflow ausgelegt ist und Laborscanner deutlich stärker verbreitet sind als Intraoralscanner. Schätzungsweise zehn Prozent der Zahnärzte arbeiten regelmäßig

schen Vorteilen, der Präzision und der Reproduzierbarkeit halte ich bei Standardfällen das Thema Patienten-Compliance und Patienten-Marketing für wichtige Pluspunkte von Intraoralscannern. Andererseits ist klinisch erwiesen, dass die konventionelle Abformung langjährig bewährt ist. Und nicht zuletzt bedingt das intraorale Scannen auch die Anpassung von Arbeitsprozessen beim Zahnarzt, z.B. bei der Präparation. Dazu ist verständlicherweise nicht jeder bereit.

Herr Scheffler, welcher Typ sind Sie, arbeiten Sie lieber analog oder digital? Oder anders gefragt, was machen Sie in der analogen Welt am liebsten und was in der digitalen?

Natürlich hat es auch mich interessiert, was für ein Abformtyp ich bin. Das Ergebnis zeigte, dass ich eher der neugierige Typ bin, also mir die Möglichkeiten gern offenhalte, insbesondere, wenn es um neue Technolo-



Abb. 2: Der neue Intraoralscanner cara i500 wurde von Kulzer auf der IDS 2019 vorgestellt. Dieser garantiert eine hochpräzise und dabei schnelle digitale Abformung.

Herr Scheffler, Kulzer ist schon seit vielen Jahren Abformspezialist – im analogen Bereich seit über 20 Jahren und im digitalen Bereich bereits seit zehn Jahren. Im Februar erweiterten Sie Ihr Produktportfolio um den Intraoralscanner cara i500. Was kann der neue Intraoralscanner?

Der Intraoralscanner cara i500 ist einfach zu bedienen. Nicht nur der Zahnarzt, auch die Assistenz kann ihn dank einer sehr flachen Lernkurve verwenden. Das offene System ermöglicht den Export von STL-, OBJ- und PLY-Dateien, die mit dem Dentallabor der Wahl über eine integrierte Cloud-Lösung geteilt werden können. Weil Zahntechniker mehr und mehr auf CAD/CAM-Fertigung

Hersteller des Scanners mit umfassender digitaler Erfahrung. Der bereits seit 2011 mit Erfolg vertriebene Intraoralscanner cara TRIOS bleibt im Kulzer-Programm. Somit hat der Zahnarzt eine optimale Auswahlmöglichkeit zwischen beiden Systemen.

Für viele Zahnärzte stellt sich bei dem Thema Abformung die Frage „Bin ich der digitale oder eher der konventionelle Typ?“. Mit dem Konzept „Typberatung“ unterstützt Kulzer die Zahnärzte bei der Entscheidungsfindung. Was genau verbirgt sich dahinter?

In Zeiten von zunehmenden Möglichkeiten der digitalen Abformung beschäftigt diese Frage viele

Abrechnungs- und Verwaltungsdienstleister erweitert Portfolio

dentisratio digitalisiert Praxis-Workflows, um alle Kundenwünsche erfüllen zu können.



Der 2011 in Potsdam gegründete Abrechnungs- und Verwaltungsdienstleister dentisratio GmbH betreut inzwischen Zahnarztpraxen in allen Bundesländern. Um allen Kundenwünschen auf höchstem

Niveau und zu jeder Zeit gerecht werden zu können, hat das Unternehmen nicht nur seine Kapazitäten kontinuierlich angepasst, sondern auch sein Dienstleistungsportfolio zum Jahresbeginn erweitert.

Neue Beratungs- und IT-Dienstleistungen

Neben dem klassischen Kerngeschäft der zahnärztlichen Abrechnungsdienstleistung smart ZMV werden neue Beratungs- und IT-

Dienstleistungen angeboten, wie zum Beispiel die Digitalisierung einer Praxis. Von der IT-Lösung bis zur umfangreichen Schulung des Praxisteams bietet dentisratio alles in einem Konzept. Die Prioritäten sind eindeutig gesetzt: Kundennähe, ausgewiesene Fachkompetenz und direkte Ansprechpartner.

Wann sollte digitalisiert werden?

Bei einer Praxisneugründung wird heute nicht mehr diskutiert, ob eine moderne Zahnarztpraxis digital ist. Mit der Planung der Praxis beginnt auch die Planung der digitalen Workflows – von der Patientenaufnahme über die Leistungseingabe bis zum digitalen Röntgen und Abformen. So entsteht vom Start weg eine digitale Arbeitsroutine, in der die elektronischen Systeme gewinnbringend integriert werden.

Bei einer bestehenden Zahnarztpraxis ist der Umstieg zum Quartalswechsel meist optimal. Der Wechsel auf digitale Prozesse bedarf einer intensiveren Planung, damit der Umstieg für alle Mitglieder des Praxisteams reibungslos funktioniert.

Warum digital?

Bei professioneller Planung und der optimalen Umsetzung der Digitalisierung kann in fast jeder Praxis eine Effizienzsteigerung herbeigeführt werden. In fast allen wichtigen Fragen – ob beim Umsatz, der Zeit oder der Qualität der Praxis- und Arbeitsabläufe. Ein modernes digitales Praxisverwaltungssystem ist dafür die Grundlage. **DT**

dentisratio GmbH

Tel.: +49 331 979216-0
www.dentisratio.de

Dann doch lieber SRP+

Erfolg versprechende Parodontitisbehandlung steigert den Therapieerfolg.

Die Behandlung einer mäßigen bis schweren Parodontitis bietet Zahnärzten häufig zwei Therapiemöglichkeiten: Aufschneiden, unter Sicht reinigen und zunähen oder eine konservative Behandlung mit Scaling and Root Planing (SRP). Welche Therapie es am Ende wird, liegt oftmals nicht mehr nur in der Hand des Arztes. Denn immer öfter fließen die Wünsche des Patienten in die Wahl mit ein. Im Rahmen der partizipativen Ent-

scheidungsfindung sollten daher dem Patienten beide Möglichkeiten vorgestellt werden. Mit SRP+ können Praxen eine effektive und wissenschaftlich belegte Therapieoption anbieten.¹ Als solche bezeichnet man eine kombinierte Therapie aus SRP sowie einer begleitenden unterstützenden medikamentösen Zugabe, z.B. von PerioChip®. Dieser enthält den Wirkstoff Chlorhexidinbis(D-gluconat) in hoher Konzentration (ca. 36 Prozent).

Nach der Applikation wird das hoch dosierte CHX innerhalb von sieben Tagen freigesetzt und die Keimneuan siedelung bis zu elf Wochen lang unterdrückt.² Die Applikation von PerioChip® ist schnell, einfach und erfordert keine Lokalanästhesie. Daher kann sie vom Zahnarzt nach vorgenommener SRP an die entsprechend qualifizierten Mitarbeiter im Praxisteam delegiert werden. Mit dem Matrix-Chip kombiniert, wird SRP zu einer Erfolg versprechenden Parodontitisbehandlung und steigert den Therapieerfolg des Zahnarztes. [DT](#)

¹Soskolne WA et al. (2003): Probing Depth Changes Following 2 Years of Periodontal Maintenance Therapy Including Adjunctive Controlled Release of Chlorhexidine. J Periodontol 74; 4: 420–427.
²Stanley A et al. (1989): The in vitro effects of chlorhexidine on subgingival plaque bacteria. J Clin Periodontal 16; 259–264.

Dexcel Pharma GmbH
Tel.: 0800 2843742
www.periochip.de

Nano-Hybrid-Zahnfüllungsmaterial
tZeem® – universell und lichthärtbar.



tZeem® ist ein universelles Zahnfüllungsmaterial für höchste Ansprüche und indiziert für anteriore und posteriore Restaurationen der Black-Klassen I–V. Das lichthärtbare, röntgenopake und vor allem schrumpfarme tZeem® überzeugt durch eine hohe Abrasionsstabilität. tZeem® ist geschmeidig, klebt nicht am Instrument und ist ausgezeichnet modellier- und hochglanzpolierbar. Es ermöglicht Restaurationen mit einer hervorragenden

Ästhetik und ist dabei ausgezeichnet farbstabil. tZeem® ist erhältlich in den an die VITA® Referenz angelehnten Farben A1; A2; A2opak; A3; A3,5; B2; B3; C2 und Inzisal. [DT](#)

R-dental Dentalerzeugnisse GmbH
Tel.: +49 40 30707073-0
www.r-dental.com

ANZEIGE

KURSE 2019 Hygiene QM

• Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis
24-Stunden-Kurs mit Sachkundenachweis für das gesamte Praxisteam nach den neuen Vorgaben ab 2019 (inkl. praktischer Übungen)

• Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten (QMB)

Online-Anmeldung/Kursprogramm

www.praxisteam-kurse.de

Faxantwort an
+49 341 48474-290

Für das **Seminar A** (Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r)) oder das **Seminar B** (Ausbildung zur QM-Beauftragten) melde ich folgende Person verbindlich an. Bitte beachten Sie, dass Sie pro Termin nur an einem Seminar teilnehmen können.

	Seminar A	Seminar B
Trier	12./13.04.2019 ☐	
Konstanz	10./11.05.2019 ☐	
Düsseldorf	17./18.05.2019 ☐	18.05.2019 ☐
Warnemünde	31.05./01.06.2019 ☐	01.06.2019 ☐
Leipzig	13./14.09.2019 ☐	14.09.2019 ☐
Hamburg/Konstanz*	20./21.09.2019 ☐	*21.09.2019 ☐
München	04./05.10.2019 ☐	04.10.2019 ☐
Wiesbaden	25./26.10.2019 ☐	26.10.2019 ☐
München/Essen*	08./09.11.2019 ☐	*09.11.2019 ☐
Baden-Baden	06./07.12.2019 ☐	07.12.2019 ☐

SEMINAR A Inkl. umfassendem Kursskript!

Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis
24-Stunden-Kurs mit Sachkundenachweis für das gesamte Praxisteam nach den neuen Vorgaben ab 2019 (inkl. praktischer Übungen)

Referentin: Iris Wälter-Bergob/Meschede

Seminarzeit 2019: Freitag 10.00 – 18.00 Uhr, Samstag 9.00 – 18.00 Uhr

Kursgebühr ZA (pro Kurs) inkl. Kursskript	305,– € zzgl. MwSt.
Kursgebühr ZAH (pro Kurs) inkl. Kursskript	260,– € zzgl. MwSt.
Teampreis	
ZA+ZAH (pro Kurs) inkl. Kursskript	515,– € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale* (pro Kurs/Person)	118,– € zzgl. MwSt.

SEMINAR B Inkl. umfassendem Kursskript!

Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten (QMB)

Referent: Christoph Jäger/Stadthagen

Seminarzeit: 9.00 – 17.00 Uhr

Kursgebühr (pro Kurs) inkl. Kursskript	135,– € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale* (pro Kurs)	59,– € zzgl. MwSt.

* Die Tagungspauschale beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Imbissversorgung.
Das Skript erhalten Sie nach der Veranstaltung!



Titel, Vorname, Name

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG (abrufbar unter www.oemus.com/agb-veranstaltungen) erkenne ich an.

Datum, Unterschrift

E-Mail (Bitte angeben! Sie erhalten Rechnung und Zertifikat per E-Mail.)

Stempel

DTG 3/19

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308 · event@oemus-media.de

LOMS

Lab Order Management System

TWINSMILE

DIGITALE AUFTRÄGE

empfangen, hochladen,
bearbeiten und speichern



*Die abgebildeten Logos und Markennamen sind eingetragene
Markenzeichen der entsprechenden Firmen.

Als Zahntechniker freuen Sie sich neue Aufträge von Ihren Kunden zu bekommen. Durch die fortschreitenden digitalen Entwicklungen steigt aber die Menge der eingehenden digitalen Aufträge und die Kommunikationswege über die Sie diese erhalten.

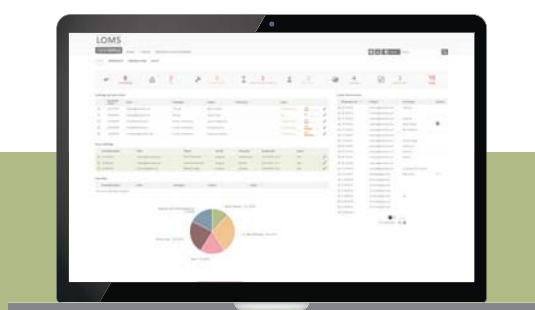
Ist Ihre Administration und Ihre interne und externe Kommunikation darauf vorbereitet?

Die Zahntechniker von TwinSmile kennen diese Probleme gut und haben sich intensiv mit renommierten IT-Spezialisten ausgetauscht um das unabhängige **Lab Order Management System** zu entwickeln.

Mithilfe von LOMS (Lab Order Management System) können Sie alle internen und externen digitalen Aufträge empfangen, hochladen, organisieren, überwachen und speichern.

Installation und Benutzerfreundlichkeit von LOMS:

- ▶ Keine Installation erforderlich, nur Ihren Browser öffnen und zu LOMS navigieren.
- ▶ Auf all Ihren Computern und mobilen Geräten zugänglich. Jederzeit und weltweit.
- ▶ Um Ihren Kunden ein Login für die Nutzung von LOMS zu senden, können Sie die Einladung mit nur einem Klick in Ihrem LOMS-Account problemlos versenden.
- ▶ Kostengünstiges und faires Lizenzmodell.



Besuchen Sie unsere Website www.twinsmile.com
und registrieren Sie sich noch heute für LOMS!

TwinSmile, ein Unternehmen
der Curaden group

curaden
better health for you