

# dental:spiegel

Das Magazin für das erfolgreiche Praxisteam



## Patientenorientierte Prophylaxe

WIRTSCHAFT + RECHT

**Mehr Patienten für die Praxis – Teil 1**

ANWENDERBERICHT

**Zahzwischenraumreinigung – die beherrschbare „Problemzone“**

## 500 € für Ihr Interesse!

### In 3 Minuten zu Ihrer Investitionszulage.

Sie wollen Ihre Praxis modernisieren und sich eine neue Behandlungseinheit ESTETICA E70/E80 Vision und/oder ein KaVo Panoramaröntgengerät/ DVT-Röntgensystem anschaffen? Dann beantragen Sie jetzt die KaVo Investitionszulage\* in Höhe von 500 €.

Und so einfach geht's:

1. Füllen Sie die Antwortkarte vollständig aus.
2. KaVo prüft den Vorgang basierend auf Ihren Angaben und schickt Ihnen Ihren persönlichen Voucher-Code mit Gültigkeitsdatum per Email zu.
3. Sie lösen Ihren Voucher beim autorisierten Fachhandel ein.



KaVo. Dental Excellence.

\* Beantragung und Einlösung der KaVo Investitionszulage bis 30.11.2016 möglich. Es handelt sich um einen KaVo Listenpreis. Letzte Auslieferung im Dezember 2016. KaVo Investitionszulage kann jeweils einmal pro Praxis mit Sitz in Deutschland oder Österreich für eine Behandlungseinheit ESTETICA E70/E80 Vision und ein KaVo Panoramaröntgengerät/KaVo DVT-Röntgensystem beantragt werden. Dies gilt nur für neu bestellte KaVo Produkte. Mindestausstattung nach Konfigurationsvorschlag Standard laut gültiger KaVo Preisliste. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Das Porto zahlen wir für Sie

## Antwortkarte

KaVo Dental GmbH  
Frau Simone Borowski  
Bismarckring 39  
88400 Biberach/Riß

**Ja!** Ich möchte mir 500 € Investitionszulage sichern!

Vorname   Nachname	
Praxis	
Straße	
Postleitzahl   Stadt	
Tel.	
Email	
<b>Investitionszulage beantragen:</b>	
<input type="checkbox"/> Behandlungseinheit in Ihrer Praxis.	Alter:
Marke:	
<input type="checkbox"/> 2D Panorama/3D Röntgengerät in Ihrer Praxis	Alter:
Marke:	
Mein Fachhändler, Stadt	
<input type="checkbox"/> Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf.	
Datum:	Unterschrift:

# spiegel

erfolgreiche Praxisteam



## Erfolgsgeschichten starten mit 500 € Investitionszulage!

Sichern Sie sich jetzt 500 € Investitionszulage und starten Sie Ihre eigene Erfolgsgeschichte mit einer neuen Behandlungseinheit ESTETICA E70/E80 Vision und/oder einem KaVo Panoramaröntgengerät/DVT-Röntgensystem.

Antwortkarte einfach ausfüllen und abschieken, oder online teilnehmen unter: [go.kavo.com/de/investitionszulage](http://go.kavo.com/de/investitionszulage)

KaVo Behandlungseinheiten – KaVo ESTETICA™ E70 Vision

## „Mein perfekter Start in die erste eigene Praxis.“

Dr. Panthea Nourian-von Vultée  
Zahnärztin und Oralchirurgin



### Erfolgsgeschichten der KaVo ESTETICA® E70 Vision

Für die eigene Praxis entschied sich Frau Dr. Panthea Nourian-von Vultée für zwei neue KaVo ESTETICA E70 Vision. Weil ihr innovative Technik und das wegweisende Behandlungskonzept perfekte Arbeitsabläufe ermöglichen – vom Berufsstart weg.

Lesen Sie die ganze Erfolgsgeschichte unter: [www.kavo.com](http://www.kavo.com)



KaVo. Dental Excellence.

KaVo Dental GmbH · D 88400 Biberach/Riß · Telefon +49 7351 56-0 · Fax +49 7351 56-1488

## Neue Generation, neuer Schnitt.

Komet setzt mit seiner neuen Generation von Knochenfräsern wieder Standards. Mit dem grazilen, konischen H254E und dem zylindrischen H255E. Ebenso wegweisend ist der H162ST, der mit extremer Schnitffreudigkeit seiner Zeit fast schon voraus ist:

dank innovativer ST-Verzahnung arbeitet er, verglichen mit herkömmlichen Instrumenten, bis zu 30% schneller. Die neuen Knochenfräser von Komet zeigen, wie sich höchste Effektivität mit substanzschonender Präzision kombinieren lässt.



© 03/2016 - 417023V1



[www.kometdental.de](http://www.kometdental.de)

## Die IDS 2017 – umfassendstes Schaufenster der Dentalwelt

Die Vorbereitungen auf die 37. IDS, die vom 21.-25.3.2017 wieder in Köln stattfindet, laufen ausgezeichnet. Die Anmeldezahlen der Aussteller vom Stichtag 30. Juni zeigen, dass wir jetzt schon über dem Anmeldestand des Vergleichstermins 2014 liegen.



Die Ursprünge der IDS gehen auf das Jahr 1916 zurück. Damals gründeten Dentalhersteller aus Deutschland den Verband der Deutschen Dental-Fabrikanten (VDDF). Ein wichtiges Ziel war es, eine Dentalschau zu gründen, um die Produkte unserer Industrie dem Fachpublikum in einer Leistungsschau zu präsentieren und von den Anwendern auf Herz und Nieren prüfen zu lassen. Wegen der schwierigen Zeitläufte kam es endlich 1923 zur ersten Dental-Schau in Berlin.

Die Ausstellung im Jahre 1928 war die erste Dental-Schau mit internationaler Beteiligung. Wer hätte gedacht, dass aus der nationalen Leistungsschau auf 350 Quadratmetern einmal die Weltleitmesse des dentalen Gesundheitsmarktes auf jetzt 150.000 Quadratmetern werden würde?

Die Erfolgsfaktoren für unsere Weltleitmesse in Deutschland gelten immer noch, es ist die ausgesprochene Weltöffentlichkeit Ausstellern und Besuchern gegenüber.

Die Zuverlässigkeit unserer Industrie in langfristigen Kundenbeziehungen hat uns weltweites Ansehen auch als Messeplatz eingebracht. Mit der Koelnmesse haben wir

eine zuverlässige Durchführungsgesellschaft als echten Partner, der gemeinsam mit uns die IDS plant und weiter entwickelt.

Die IDS ist umfassendstes Schaufenster von Innovationen, unverzichtbares Forum für Begegnungen und fachlichen Austausch, größtes und umfangreichstes Vergleichsportal der Trends im Dentalmarktgeschehen der Welt.

Unsere Fachbesucher wissen, dass es nur auf der IDS in Köln den vollständigen Überblick über Trends in der dentalen Mundgesundheitswirtschaft erhalten, den sie brauchen, um sich für die Zukunft zu orientieren und zu positionieren.

Unsere Deutsche Dental-Industrie freut sich schon auf die IDS im März 2017 und einen guten Wettbewerb und fachlichen Austausch!

Herzlich willkommen auf der 37. IDS in Köln!

Ihr

Dr. Martin Rickert  
Vorstandsvorsitzender des Verbandes der  
Deutschen Dental-Industrie (VDDI)

## RUBRIKEN

- 03 EDITORIAL
- 06 WIRTSCHAFT + RECHT
- 20 AKTUELLES THEMA
- 24 ANWENDERBERICHTE
- 36 IDS 2017
- 38 100 JAHRE VDDI
- 40 FIRMENPORTRAITS
- 44 TAG DER ZAHNGESUNDHEIT
- 46 VOCO-TIPP
- 47 KOMET-TIPP
- 48 HERSTELLERINFORMATIONEN
- 57 IMPRESSUM
- 62 REISE-TIPPS

Seite 20



Seite 28



Seite 62



## THEMEN

- Dr. Martin Rickert
- 03 Die IDS 2017 – umfassendstes Schaufenster der Dentalwelt
- 06 ZFA suchen, einstellen und binden – Teil 3  
Mitarbeiterinnen an die Praxis binden  
Julia Wörner
- 10 Beginn und Ende der Arbeitszeit  
Robert Sebastian Koch
- 12 Möglichkeit der Gleitzone bei der Beschäftigung von Familienangehörigen
- 16 Mehr Patienten für die Praxis – Teil 1  
Gutes Marketing braucht gute Voraussetzungen
- 20 **Aktuelles Thema**  
**Patientenorientierte Prophylaxe**  
Dr. Joachim Beck-Mußotter
- 24 Perfekte Ästhetik bei reduziertem Materialaufwand  
Dr. Christoph G. Hüsken
- 28 Über fünf Millimeter in einem Schritt
- 32 Förderung der Zahn- und Mundhygiene bei Menschen mit Behinderung
- 34 Zahnzwischenraumreinigung – die beherrschbare „Problemzone“
- 36 Praxishygiene auf der IDS 2017
- 38 VDDI wird 100 – Herz und Motor der IDS
- 40 VOCO feiert Richtfest für vierten Erweiterungsbau
- 42 Dr. Liebe, Hersteller von Ajona, feiert 150jähriges Firmenjubiläum im Zeichen der Zahngesundheit
- 44 Tag der Zahngesundheit: Neute Studie widerlegt Mythos zu elektrischen Zahnbürsten
- 46 Fluoridieren, Schützen, Pflegen, Versiegeln
- 47 Spitzenprogramm mit Quick-Schnellverschluss
- 48 Hochwertige und wirtschaftliche Kinder-Zahnkronen aus Keramik machen Blechkronen überflüssig
- 50 TePe – „Made in Sweden“ seit 1965
- 52 LEDview Plus: Natürliches Licht für optimale Sicht
- 53 Eine Zahnbürste mit „Navi“
- 54 id infotage dental 2016 – Die Dentalwelt vor der Haustür
- 55 „PowerTools“: Neue Fräswerkzeuge für Zahnarztpraxen und Dentallabore
- 56 zendum stärkt körpereigene Abwehrkräfte
- 57 ZTM Karl Adt ist tot
- 62 Das lombardische Westufer und das Hinterland von Brescia
- 64 Zu Beginn des Altweibersommers brechen in Österreichs größtem Weinbaugebiet goldene Zeiten für Vinophile an

Beachten Sie  
unsere aktuellen Angebote!\*

4 gewinnt



## EIN MATERIAL – 4 INDIKATIONEN

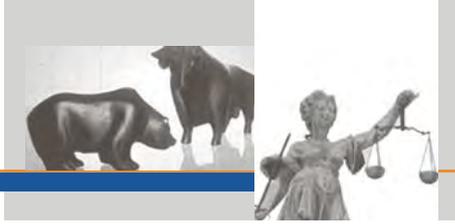
- Alles mit nur einem Produkt
  - Füllung, Befestigung, Unterfüllung, Stumpfaufbau
  - Einfach Kolben auswählen und aufstecken
- Farbe Pink – ideal für die Kinderzahnheilkunde, den Stumpfaufbau sowie bei Gingivarezessionen
- Kein Konditionieren und kein Glazing notwendig



\*Alle aktuellen Angebote finden Sie unter [www.voco.de](http://www.voco.de) oder sprechen Sie bitte Ihren VOCO-Außendienstmitarbeiter an.

# IonoSelect®





ZFA suchen, einstellen und binden – Teil 3

## Mitarbeiterinnen an die Praxis binden

Die Arbeitslosenquote unter ausgebildeten Zahnmedizinischen Fachangestellten erreicht Tiefststände. Die Bereitschaft zum Wechsel des Arbeitgebers sinkt. Die Zahl der neu geschlossenen Ausbildungsverträge stagniert seit Jahren auf nahezu gleichem Niveau und die Abbrecherquote ist überdurchschnittlich. Es herrscht Fachkräftemangel. Einstellungswillige Zahnärzte locken mit „Bonuszahlungen“, „Extraurlaub“ oder „guten Arbeitsbedingungen“. Das Anwerben Zahnmedizinischer Fachangestellter ist eine Herausforderung: Zahnärzte müssen eine ZFA suchen, einstellen und im besten Fall an die Praxis binden – und im schlechtesten Fall ein Arbeitszeugnis ausstellen. Das sind die Themen einer vierteiligen Serie.

Teil 3: Welche Bewerbungen aus Verlegenheit verschickt wurden, welche aus wirklichem Interesse, wie sich Praxisinhaber im Vorstellungsgespräch verhalten sollten und was ein gutes von einem schlechten Stellengesuch unterscheidet, waren die Themen des zweiten Teils unserer vierteiligen Serie. Da die Suche nach geeignetem Personal zeit- und kostenintensiv ist, kann es sinnvoll sein, die neu eingestellten Fachkräfte langfristig an die Praxis zu binden. Wie das geht, beantwortet der dritte Teil unserer Serie.

*Redaktion*

Neu eingestellten Mitarbeiterinnen<sup>1</sup> an die Praxis zu binden, ist nicht nur im Hinblick auf Zeit und Kosten sinnvoll. ZFA's, die dauerhaft in der Praxis arbeiten, bieten auch in menschlicher Hinsicht Vorteile, denn personelle Kontinuität vermittelt Patienten ein Gefühl von Sicherheit: Das Kind im Vorschulalter kommt zur Untersuchung seiner Milchzähne, gewöhnt sich mit den Jahren an ein bestimmtes Umfeld und wird auch nach Jahrzehnten die Zahnreinigung von der Mitarbeiterin von damals erwarten. Das hilft umgekehrt, die Patienten an die Praxis zu binden. Weiterer Vorteil: Mit den Jahren weiß jedes Team-Mitglied wie die Kollegin „tickt“. Dagegen entsteht bei dauernden Mitarbeiterwechseln Unruhe, weil sich das Team ständig neu organisieren muss.

### /// Wenn Vorgesetzte ihre Mitarbeiterinnen demotivieren

Feststeht: Die Mitarbeiter-Fluktuation hängt auch vom Führungsstil des Vorgesetzten ab. Eine Mischung aus Anerkennung, Motivation, Übertragung von Verantwortung, individuelle Anreize und Umsatzbeteiligungen können zur Mitarbeiterbindung beitragen.

Anschuldigungen, wie „Sie machen alles falsch“ oder „Warum lassen Sie die Patientenakten schon wieder auf dem Schreibtisch liegen?“, sind dagegen klassische Motivations-Killer. Gerade in schwierigen Situationen sollten sich Zahnärzte zurückhalten, weil oft der Ton die Musik macht: Wutausbrüche oder persönliche Angriffe werden –

selbst wenn es nicht so gemeint ist – häufig als Schikane wahrgenommen. Stress und Unstimmigkeiten unter den Mitarbeiterinnen tun oft ihr Übriges. Es wundert daher nicht, wenn die eine oder andere ZFA aufgibt und innerlich kündigt. Sie macht Dienst nach Vorschrift, schaut auf die Uhr und kann kaum erwarten, die Praxis wieder zu verlassen. Womöglich ist sie längst auf der Suche nach einem neuen Arbeitgeber.

Um solche Situationen zu vermeiden, sollten Zahnärzte sich zunächst vergegenwärtigen, dass falsches Verhalten ihrer Mitarbeiterinnen in den meisten Fällen nicht mit Absicht passiert. Fehlverhalten kann viele Gründe haben: Vielleicht fällt es der ZFA schwer, die Prioritäten korrekt zu setzen? Ist sie aufgeregt, weil sie sich vom Zahnarzt stark beobachtet fühlt? Möglicherweise kennt sie den Fehler schon, weiß aber nicht wie sie ihn beheben kann? Oder sie erkennt einen Fehler einfach nicht?

Vor diesem Hintergrund sollten Vorgesetzte ihren Mitarbeiterinnen Hilfestellung geben, sich zu verbessern. Feedbacks, wie oben beschrieben, helfen dabei jedoch nicht. Im Gegenteil: Solche Aussagen wirken demotivierend und tragen nicht zur Lösung eines Problems bei.

### /// Erfolge anerkennen

Dagegen gibt es Formen des Feedbacks, welche sich auf einzelne Mitarbeiterinnen und damit das Praxisteam motivierend auswirken. Dazu zählt die Würdigung guter Leistungen: Das Lob ist eine einfache, aber effektive Form des Feedbacks. Zu beachten ist, dass die betreffende Mitarbeiterin in einem ruhigen Moment unter vier Augen angesprochen werden sollte. Andere Mitglieder des Praxis-

<sup>1</sup> Im Text wird der Einfachheit wegen nur die weibliche Form verwendet.



# Vereinbaren Sie jetzt eine kostenlose **Demonstration** in Ihrer Praxis!

Gern wird Ihnen einer unserer geschulten Außendienst-Mitarbeiter in Ihrer Praxis die ZOOM-Technologie live vorführen!

Rufen Sie an unter: **+49 (0)40 2899 1509** oder senden Sie eine Mail an: **sonicare.deutschland@philips.com**

**Deutliche Zahnaufhellung** auch bei starken Verfärbungen!



Vorher A3

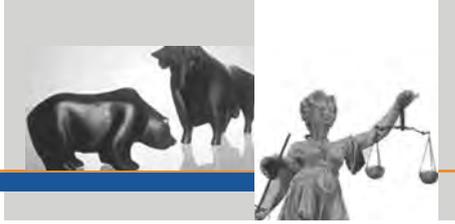
Nachher B1\*



\*Die klinischen Ergebnisse sind abhängig von der Wasserstoffperoxidkonzentration und den individuellen Voraussetzungen des Patienten.

[www.philips.de/zoom](http://www.philips.de/zoom)

# PHILIPS ZOOM!



teams könnten sich sonst herabgesetzt fühlen („Warum lobt der Chef mich nicht?“). Darüber hinaus sollten Vorgesetzte nicht zu oft loben: Inflationäres Lob verliert den besonderen Status.

Ein mustergültiges Lob besteht aus zwei Teilen. Zuerst wird eine gute Leistung festgestellt und danach begründet der Zahnarzt, warum er die Leistung gut findet, benennt die positiven Auswirkungen auf den Praxisalltag, Kollegen und Patienten. Zum Beispiel: „Mir ist aufgefallen, dass Sie die Patientenakten immer sehr akkurat und ordentlich halten. Das finde ich gut, weil Papierchaos nur unnötig Zeit braucht. Sie tragen deshalb dazu bei, dass wir mehr Zeit für unsere Patienten haben. Das finde ich super“.

Wenn die Zeit knapp ist oder die Situation stressig, kann schon ein Nicken, ein Lächeln oder der Daumen nach oben ein Lob ausdrücken. Den Arbeitgeber kostet diese Form des Feedbacks am wenigsten Zeit. Die betreffende Mitarbeiterin wird am Abend aber mit einem guten Gefühl nach Hause gehen und am nächsten Tag umso lieber zur Arbeit kommen, weil sie sieht, dass ihre Leistungen auch anerkannt werden.

### /// Kritik angenehm formulieren

Besonders bei einem kritischen Feedback ist Anerkennung eine wichtige Komponente, denn: Jeder Mensch will geschätzt werden. Eine Rückmeldung, welche die ZFA ausschließlich auf Fehler hinweist, ist daher kontraproduktiv. Fällt Zahnärzten ein verbesserungswürdiges Verhalten auf, können sie ihre Rückmeldung beispielsweise in drei Schritte gliedern.

Zuerst beschreiben Sie das Fehlverhalten ohne Wertung, zum Beispiel so: „Mir fällt auf, dass Sie sehr freundlich mit unseren Patienten umgehen. Das finde ich gut. Aber wenn Sie die Patienten aus dem Wartezimmer in den Behandlungsraum bitten, sprechen sie die Patienten nie mit Namen an“.

Danach kann der Arbeitgeber eine Forderung ausformulieren: „Ich wünsche mir von Ihnen, dass Sie unsere Patienten mit Namen ansprechen, weil sie sich aufgehoben und umsorgt fühlen sollen, solange sie hier sind“.

Zuletzt steht die Frage, ob die Mitarbeiterin das nachvollziehen kann (vielleicht hat sie ein Problem schon erkannt, weiß aber nicht wie sie es lösen soll?). Um sicherzustellen, dass die ZFA die Forderung verstanden hat, kann es hilfreich sein, sie diese mit eigenen Worten wiederholen zu lassen. Wichtig ist, das Gespräch nicht ins Leere laufen zu lassen. Am Ende sollte ein Zeitraum vereinbart werden, in dem die ZFA ihr Verhalten anpasst. Hat sie die Vereinbarung erfolgreich umgesetzt, erhält sie ein Lob. Damit zeigt der Vorgesetzte, dass er die Verbesserung anerkennt und schätzt.

Sollten Fehler trotz des Feedbacks wiederholt vorkommen, ist ein weiteres Gespräch mit der ZFA angebracht. Vorgesetzte müssen nämlich herausfinden, woran es liegen könnte: Erteilt womöglich ein Kollege widersprüchliche Anweisungen? Oder erkennt sie ein Problem einfach nicht? Erst, wenn das Problem bekannt ist, entsteht Spielraum, es zu beseitigen.

### /// Team-Meeting

Mit dem Übertrag von Verantwortung vermitteln Praxisinhaber ihrem Personal, dass sie ihren Angestellten etwas zutrauen. Eine Möglichkeit, Verantwortung zu übertragen, kann ein Team-Meeting sein, an dem alle teilnehmen, die in einer Praxis arbeiten. Richtig organisiert, schaffen Team-Meetings nicht nur ein Zusammengehörigkeitsgefühl, sondern können auch helfen, praxisinterne Abläufe weiter zu optimieren.

Dabei sollten Zahnärzte den Eindruck vermeiden, dass die Zusammenkunft nur für sie selbst interessant ist. Schon die Vorbereitung hilft, das zu vermeiden. Diese beginnt beim Aufstellen einer Tagesordnung, an der alle Mitarbeiter einbezogen werden sollten. Dies kann man ganz einfach umsetzen, indem man (zum Beispiel) im Aufenthaltsraum eine Themenliste auslegt, in die alle Praxismitarbeiter die Punkte eintragen, die sie gerne besprechen möchten. Wenn sie Gelegenheit haben, über ihr „eigenes“ Thema zu sprechen, werden sie sich viel engagierter einbringen – und das kommt bei den Mitarbeitern oft besser an als eine „von oben“ verordnete Tagesordnung. Darüber hinaus eröffnet eine von den Mitarbeitern geschriebene Agenda vielleicht auch eine neue Perspektive auf festgefahrene Abläufe, die man als Praxisinhaber nicht (mehr) erkennt. Ein bis zwei Tage vor dem Meeting wird die handschriftliche Liste finalisiert, das heißt: Der Praxisinhaber tippt die Themen ab, sortiert sie (beispielsweise chronologisch oder nach Dringlichkeit) und hängt die Agenda aus. Wichtig: Neben den Themen sollte jeweils der Name der Mitarbeiterin vermerkt sein. Das erzeugt noch mehr Verbindlichkeit.

### /// Gesprächsführung während des Meetings

Zu jedem gelungenen Team-Meeting gehört eine gute Gesprächsführung. Als Vorgesetzter muss man immer damit rechnen, dass sich vielleicht nicht alle Mitarbeiterinnen trauen, während der Besprechung das von ihr auf die Agenda gesetzte Thema vorzustellen. Wenn es darauf ankommt, sollten Zahnärzte die ZFA nicht alleine lassen. Möglich wäre in einem solchen Fall, dass sie den Kurzvortrag gemeinsam mit ihrer Mitarbeiterin halten. Mut machen und guter Zuspruch können aber auch schon hilfreich sein. Hat eine ZFA ein Problem benannt, sollte eine mögliche Lösung im Team besprochen werden. Damit das Besprochene nicht im Praxisalltag verloren geht, fertigt eine Teilnehmerin ein Protokoll an.

Zu beachten bei Team-Meetings sind darüber hinaus, dass sowohl Dauer (etwa 90 Minuten), als auch Beginn der Zusammenkunft vorab verbindlich festgelegt werden sollten. Jedes weitere Team-Meeting beginnt mit einem Resümee: Was hat sich seit der letzten Besprechung getan? Einzelne ZFA können an dieser Stelle einen kurzen Statusbericht geben. Das Protokoll des zurückliegenden Meetings hilft, sich an das Besprochene und die Verantwortlichen zu erinnern.

### /// Individuelle Anreize und Perspektiven schaffen

Dass Mitarbeiter geschätzt werden, kann auch mit individuellen Anreizen zum Ausdruck gebracht werden. Diese können beispielsweise auf bestimmte Lebensphasen

abgestimmt sein. Zahnmedizinische Fachangestellte, die schon lange in der Praxis arbeiten, freuen sich vielleicht über einen zusätzlichen Urlaubstag; junge Mitarbeiterinnen, die gerade ihre Ausbildung absolviert haben, werden Fortbildungen sicher nicht ablehnen; die junge Frau mit neugeborenem Kind wird dankbar sein, wenn sie nach der Geburt ihre Arbeitszeiten flexibler gestalten kann. Damit sehen die Mitarbeiterinnen, dass der Arbeitgeber auf ihre spezifischen Bedürfnisse gewillt ist, einzugehen. Umgekehrt werden sie sich sicher nicht beklagen, wenn der eine oder andere Arbeitstag mal etwas länger wird.

### /// Beteiligung am Umsatz

Ein hohes Gehalt alleine ist nicht alles. Viel Geld beseitigt fehlende Führungsqualitäten eines Vorgesetzten und schlechte Arbeitsbedingungen nämlich nicht. Praxisinhaber sollten außerdem beachten, dass bei finanziellen Anreizen schnell ein Gewöhnungseffekt eintritt, welcher die anfängliche Motivation wieder absinken lässt. Die Umsatzbeteiligung kann daher nur eine von mehreren Methoden sein, um die ZFA's an die Praxis zu binden (neben Anerkennung, Motivation, Übertragung von Verantwortung und individuellen Anreizen). In diesem Rahmen gibt es mehrere Möglichkeiten, die Bezahlung aufzubessern, etwa die Beteiligung am Umsatz.

Diese bietet sich insbesondere für Zahnmedizinische Fachangestellte an, die für die Professionellen Zahnreinigungen verantwortlich sind. Zusätzlich zu ihrem Grundgehalt werden sie am Umsatz jeder PZR beteiligt, die sie durchführen. Im Idealfall überträgt der Praxisinhaber die Verantwortung für PZR's komplett: Die Mitarbeiterin kümmert sich selbstständig um einen Patientenstamm, indem sie beispielsweise Erinnerungsanrufe durchführt. Wichtig: Die Mitarbeiterin muss nahezu alleinverantwortlich für die Aufgabe zuständig sein, sodass sie sich mit ihr identifizieren kann; das letzte Wort hat jedoch stets der Praxisinhaber.

Eine weitere Möglichkeit, das Praxispersonal am Umsatz zu beteiligen, ist das Umsatzpooling. Dabei werden mehrere Mitarbeiterinnen zu einer Gruppe zusammengefasst, die alle zu einem gemeinsamen Umsatzpool beitragen, an dem die Gruppenmitglieder beteiligt werden. Darüber hinaus können Praxisinhaber auch Prämien an ihre Mitarbeiterinnen auszahlen: Zum Beispiel am Ende eines Jahres, wenn der Umsatz insgesamt gestiegen ist; am Ende eines stressigen Monats, nachdem alle Mitarbeiter ihre vertraglich vereinbarte Stundenzahl überschritten haben oder als einmalige Auszahlung zum Dank für besonders gute Leistungen.

Die gängigsten Methoden, wenn es um finanzielle Anreize geht, sind ein 13. Monatsgehalt, Weihnachts- oder Urlaubsgeld. Auch die Hin- und Rückfahrt einer Mitarbeiterin zum Arbeitsplatz können Praxisinhaber finanziell unterstützen.

### /// Unstimmigkeiten im Team nicht ignorieren

Jede Motivations-Maßnahme verliert ihre Wirkung, wenn es im Team knirscht. Unstimmigkeiten sollten Zahnärzte ernst nehmen und nicht als harmlose „Zickereien“ abtun. In einem solchen Fall, sollten sie sich zuerst selbst

fragen: „Welchen Anteil habe ich an der Situation meines Teams?“ – beispielsweise durch unbewusste Ungleichbehandlung? Da sich zwischenmenschliche Unstimmigkeiten auch in einer Verminderung der Leistungsbereitschaft äußern können, sollten Zahnärzte das Problem nicht anstehen lassen.

Vielleicht hilft schon das eine oder andere Vier-Augen-Gespräch, um die Situation zu lösen. Zahnärzte sollten deutlich machen, dass ihnen viel an einem funktionierenden Team gelegen ist und die Situation daher offen ansprechen. Auch hier gilt: Die Perspektive der Mitarbeiterin unbedingt ernst nehmen, auch wenn es sich aus Arbeitgebersicht scheinbar um Lappalien handelt.

### /// Team-Ausflüge schaffen Zusammengehörigkeitsgefühl

Betriebsausflüge mit dem kompletten Praxisteam können dagegen das Zusammengehörigkeitsgefühl und das Verhältnis zum Vorgesetzten positiv beeinflussen. Bei dieser Gelegenheit lernen sich ZFA's und Zahnärzte nämlich auch auf persönlicher Ebene kennen. Dies fördert nicht nur gegenseitiges Verständnis, sondern auch Kommunikation und Kooperation im Praxisalltag. Ein Beispiel für einfachere Ausflüge ist die Wanderung mit Einkehr zu Kaffee und Kuchen.

Es gibt Unternehmen, die daraus mehrtägige Mitarbeiter-Events gemacht haben: Im Programm stehen dann beispielsweise Wildwasser-Rafting, Canyoning-Touren, Stadtrallys oder die Floßfahrt auf einem Fluss. Von professionellen Firmen-Event-Anbietern werden zusätzlich Team-Building-Workshops angeboten. Doch selbst einfache Maßnahmen können schon ausreichen, um den Zusammenhalt zu stärken.

### /// Fazit

1. Zahnärzte sollten sich vergegenwärtigen, dass Fehler oftmals nicht mit Vorsatz passieren. Es gilt der Grundsatz: ruhig bleiben! Ein Chef, der seine Mitarbeiterinnen auf persönlicher Ebene angreift, wirkt demotivierend.
2. Lob kommt immer gut an. Ein „Daumen hoch“, ein einfaches „gut gemacht“ oder das ausführlichere Lob im Vier-Augen-Gespräch können auf Mitarbeiterinnen motivierend wirken.
3. Sind Fehler passiert, ist ein konstruktives Feedback empfehlenswert. Wichtig ist, sachlich zu bleiben, gemeinsam mit der ZFA eine Lösung zu finden und einen Testzeitraum zu vereinbaren.
4. Mitarbeiterinnen fühlen sich geschätzt, wenn ihnen der Chef Verantwortung überträgt und individuelle Anreize schafft.

**Nicht zu vergessen: Trotz aller Maßnahmen kommt vor, dass eine Mitarbeiterin kündigt. In einem solchen Fall müssen Praxisinhaber ein Arbeitszeugnis ausstellen. Das wird das Thema des vierten und letzten Teils der Serie im dental:spiegel vom 14. Oktober 2016 sein. (AI/Ka)**



## Beginn und Ende der Arbeitszeit

Das Bundesarbeitsgericht (BAG) stellte schon früh klar, dass Wasch- und Umkleidezeiten keine Arbeitszeiten sind, soweit nicht etwas anderes vereinbart ist. Denn die Arbeitszeit beginnt grundsätzlich, wenn der Arbeitgeber – also der Praxisinhaber – in der Lage ist, die Arbeitskraft seiner Mitarbeiter zu verwerten. Doch gilt dieser Grundsatz auch für Zahnarztpraxen, in denen es einige Vor- und Nachbereitungen durch die Mitarbeiter zu organisieren gibt?

*Julia Wörner*

### /// Vor- und Nachbereitungszeiten = Arbeitszeiten

Regelmäßig wird davon ausgegangen und dementsprechend gelebt, dass die Arbeitszeit in Zahnarztpraxen mit Beginn der Sprechstundenzeiten anfängt. Selbstverständlich geht der Praxisinhaber ab diesem Zeitpunkt davon aus, dass er dann die Arbeitskraft seiner Mitarbeiter verwerten kann, denn dann kommen Patienten, die zunächst am Empfang aufgenommen und sodann ins Behandlungszimmer gebracht und behandelt werden. Ohne Patienten keine Arbeit in Praxen – das mag logisch erscheinen, ist aber falsch. Denn tatsächlich möchte der Praxisinhaber, dass zum Zeitpunkt des Beginns der Sprechstunde bereits alle Mitarbeiter umgezogen sind und ihre Arbeitskleidung tragen sowie dass sämtliche PC's hochgefahren und einsatzbereit sind, sodass auch wirklich angefangen werden kann zu arbeiten, wenn die ersten Patienten in der Praxis erscheinen. Das bedeutet, dass vor Beginn der Sprechstunde bereits einige Vorbereitungen zu treffen sind, die Praxismitarbeiter müssen daher schon mindestens 15 Minuten vor Sprechstundenbeginn an ihrem Arbeitsplatz sein. Dasselbe gilt natürlich für die Zeit nach Ende der Sprechstunde, denn erst wenn der letzte Patient die Praxis verlassen hat, können die Computer wieder heruntergefahren werden und die Mitarbeiter sich umziehen.

Oft werden wir in der anwaltlichen Beratung gefragt, ob diese Vor- und Nachbereitungszeiten auch zu vergütende Arbeitszeiten sind. Die Antwort ist klar: ja. Dies hat das BAG in seiner Rechtsprechung über Jahre hinweg immer wieder bestätigt – auch und vor allem für den Gesundheitsbereich.

### /// Der entscheidende Unterschied im Gesundheitswesen im Vergleich zu anderen Branchen

Nun fragt man sich: Warum wird hier ein Unterschied gemacht, wenn Wasch- und Umkleidezeiten doch grundsätzlich keine Arbeitszeiten sind, wie anfangs ausgeführt? Der Grund dafür besteht darin, dass zum einen in Arbeits- oder auch bestimmten Tarifverträgen geregelt sein kann, dass der Arbeitnehmer 15 Minuten vor „eigentlichem“ Arbeitsbeginn in der Praxis zu erscheinen hat und diese Zeiten als Arbeitszeiten vergütet werden. Zum anderen besteht der Unterschied aber insbesondere darin, dass ein Arbeitgeber im Gesundheitswesen regelmäßig bestimmte Arbeitskleidung vorschreibt und das Umkleiden vor allem aus hygienischen Gründen im Betrieb bzw. der Praxis zu erfolgen hat.

Das BAG hat bereits allgemein hierzu ausgeführt, dass Arbeit jede Tätigkeit sei, die der Erfüllung eines fremden Bedürfnisses diene. Dazu gehöre eben auch das Umkleiden, wenn der Arbeitgeber eine bestimmte Berufskleidung vorschreibe, das Umkleiden im Betrieb stattfinden müsse und nicht zugleich ein eigenes Bedürfnis erfülle. Das Anziehen vorgeschriebener Dienstkleidung sei dann nämlich keine Arbeitszeit, wenn sie auch zu Hause angezogen und – ohne besonders aufzufallen – auch auf dem Weg zur Arbeit getragen werden könne.

Dargelegt hat das BAG diese Ausführungen bezogen auf einen Fall, den es im Jahre 2012 zu entscheiden hatte. Der diesem Urteil zugrunde liegende Sachverhalt war der folgende: Eine OP-Krankenschwester musste jeden Tag bei Arbeitsbeginn zunächst in einem speziellen Umkleideraum im Untergeschoss des Krankenhauses die vorgeschriebene Dienstkleidung anlegen. Danach musste sie sich in den OP-Bereich begeben, so genannte Bereichskleidung anziehen und sich die Hände desinfizieren. Dienst- und Bereichskleidung durften nicht mit nach Hause genommen werden. In seinen Entscheidungsgründen führte das Bundesarbeitsgericht neben dem bereits Dargelegten aus, dass das Umkleiden hier in erster Linie der Hygiene im OP diene und diese im Interesse des Arbeitgebers liege. Aus diesen Gründen urteilte das Gericht, dass die Umkleidezeit Arbeitszeit darstellt. Darüber hinaus war jedoch im zugrunde liegenden Fall auch die Wegezeit zwischen Umkleideraum (im Untergeschoss) und Arbeitsstelle (im OP) als Arbeitszeit zu vergüten.

Im Ergebnis entschied das BAG, dass diese Umkleide- und Wegezeiten nach zu vergüten sind. Die im zugrunde liegenden Fall geltend gemachten zweimal 15 Minuten pro Tag hatte das BAG durch einen Sachverständigen nachprüfen lassen. Ansonsten spielt in diesem Zusammenhang eine im Arbeitsvertrag geregelte Ausschlussklausel für Ansprüche aus dem Arbeitsverhältnis eine Rolle.

In Zahnarztpraxen wird regelmäßig einheitliche Arbeitskleidung getragen. Auch, wenn diese lediglich beispielsweise aus einem Poloshirt und weißen Jeans besteht, wird man die Umkleidezeit hier ebenso als Arbeitszeit bewerten müssen. Denn zum einen werden diese Poloshirts zumindest den Praxisnamen oder sogar das Logo der Praxis aufgedruckt haben. Zum anderen ist es in solchen Fällen meistens so, dass die Arbeitskleidung zusammen gewaschen wird, um „Waschunfälle“ bei den Mitarbeitern zu Hause zu vermeiden und eine Einheitlichkeit beizubehalten, und die Kleidung daher meist in den Praxisräumen verbleibt. Ungeachtet dessen führt bereits ein Logo oder

ein gut sichtbarer Name auf einem Shirt dazu, dass man davon ausgehen muss, dass diese Kleidung nicht privat getragen wird. Die Praxismitarbeiter erfüllen mit dem Tragen dieser Kleidung daher nicht auch ein privates bzw. eigenes Bedürfnis.

### /// Welche Arbeiten genau fallen in die Vor- und Nachbereitung?

Gleiches gilt für die Zeiten, die benötigt werden, um sämtliche Computer und andere Geräte zu starten und in Betrieb zu bringen. Dies gilt sowohl für den Empfangs- und Aufnahmebereich als auch für die Behandlungsgeräte in den Behandlungsräumen. Ebenso wird heute meist die Patientenkartei elektronisch geführt, wofür man einen entsprechenden Computer im Behandlungszimmer benötigt. Dabei handelt es sich ebenso um Maßnahmen, die notwendigerweise im Betrieb anfallen. Sie müssen abgeschlossen sein, bevor die Sprechstunde beginnt, um einen ordnungsgemäßen Praxisablauf gewährleisten zu können. Mithin handelt es sich um Arbeitszeit.

### /// Fazit:

Umkleidezeiten und andere Vor- und Nachbereitungszeiten wie z.B. die Dauer des Startvorgangs eines Computers, die notwendigerweise und/oder auf Grund des Wunsches, einer „Anweisung“ des Praxisinhabers in der Zahnarztpraxis anfallen, sind Arbeitszeiten, die zu vergüten sind. Wenn das bisher nicht so gehandhabt wurde, sind diese „Extraminuten“ am Tag nach zu vergüten. Dabei spielt die Ausschlussfrist im Arbeitsvertrag – soweit vereinbart – eine wesentliche Rolle. Berücksichtigt werden muss dies bereits bei der Aufstellung von Dienstplänen bzw. der Einteilung von Schichten. An diesem Beispiel zeigt sich wieder einmal, wie wichtig die Gestaltung von Arbeitsverträgen und die arbeitsrechtliche Organisation in einer Zahnarztpraxis ist, denn wenn die Vor- und Nachbereitungszeiten von vornherein als Arbeitszeiten berücksichtigt wurden, bleibt dem Praxisinhaber am Ende ein großer Betrag an nachzuzahlender Vergütung an in der Regel mehrere Mitarbeiter erspart.

#### AUTOR

Julia Wörner, LL.M.  
Rechtsanwältin, Master of Laws (UW-Madison, USA)

#### KONTAKT

LYCK+  
PÄTZOLD.  
healthcare . recht

Lyck & Pätzold healthcare.recht  
Nehringstraße 2  
61352 Bad Homburg  
Telefon: 06172/13 99 60  
Telefax: 06172/13 99 66  
E-Mail: [kanzlei@medizinanwaelte.de](mailto:kanzlei@medizinanwaelte.de)  
Internet: [www.medizinanwaelte.de](http://www.medizinanwaelte.de)



# AERA®

Seit 1993

einfach,  
clever,  
bestellen!

Jetzt neu:

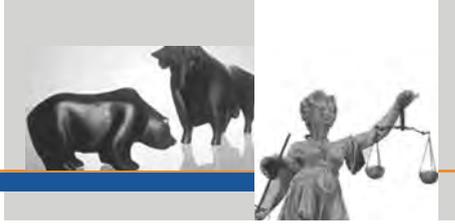
## Lager LE\*

\* Garantiert frei von Inventur, Ein- und Ausbuchungen oder anderen Nebenwirkungen.

[www.DAS-KONZEPT.com](http://www.DAS-KONZEPT.com)



Wie üblich – kostenlos:  
[www.aera-online.de](http://www.aera-online.de)



Teilzeitbeschäftigungen in der Zahnarztpraxis – Teil 2

## Möglichkeiten der Gleitzone bei der Beschäftigung von Familienangehörigen

In der vergangenen Ausgabe haben wir die Grundlagen zu Mini- und Midijob besprochen. Nun geht es um die Möglichkeiten der Gleitzone bei der Beschäftigung von Familienangehörigen. Auch dieser Themenbereich ist wieder sehr komplex, so dass wir ihn nur auszugsweise wiedergeben können.

Robert Sebastian Koch

Warum sollte ein Zahnarzt zum Beispiel seine Frau über einen Midijob in der Praxis anstellen? Sie könnte ja auch die Möglichkeit einer nicht sozialversicherungspflichtigen (unentgeltlichen) familienhaften Mitarbeit nutzen.

### /// Welche Möglichkeiten bietet das Anstellungsverhältnis?

Die Gehaltszahlungen mindern den Praxisgewinn des Zahnarztes.

Die Ehefrau kommt in den Genuss einer eigenen Kranken- und Pflegeversicherung. Darüber hinaus zahlt sie eigene Rentenversicherungsbeiträge. Sofern das Beschäftigungsverhältnis länger als ein Jahr andauert ist sie arbeitslosenversichert.

Sind die Ehegatten beispielsweise privat versichert, entfällt die Privatversicherung für die Ehefrau in der Regel mit Beginn der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung.

Hat die Ehefrau bislang noch nicht mindestens fünf Jahre gearbeitet und keine Kinder bekommen, besteht für sie noch kein eigener gesetzlicher Rentenanspruch. Mit einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung lässt sich diese Lücke leicht schließen.

Darüber hinaus bestehen Krankengeldansprüche und Ehegatten mit Kinderwunsch erhöhen die Bemessungsgrundlage für das Elterngeld und erwerben einen Anspruch auf Mutterschaftsgeld.

Natürlich ist auch zu beachten, dass das Haushaltseinkommen durch die eigenen Einkünfte der Frau wieder angehoben wird. Nachfolgende Beispielrechnung soll die direkten finanziellen Auswirkungen bei Ausübung eines 500,00-Euro-Midijobs veranschaulichen:

Wir sind von positiven Einkünften aus dem Betrieb der Zahnarztpraxis in Höhe von 200.000 € im Ausgangsbeispiel ohne Anstellung ausgegangen. Beiträge zur Privatversicherung haben wir je Ehegatte in Höhe von 300 € monatlich angenommen. Kirchensteuerzahlungen aber



Robert Sebastian Koch

auch Beiträge zum Versorgungswerk etc. und andere positive Einkünfte haben wir der Einfachheit halber weggelassen. Für die Beispielrechnung mit Anstellung der Ehefrau haben wir die Arbeitgeberkosten (Gehalt AG-Anteil SV) von den Praxiseinkünften abgezogen. Die Vorsorgeaufwendungen beinhalten wieder die Privatversicherung des Ehemanns (3.600 €) und die geringeren SV-Beiträge der Ehefrau aus dem Anstellungsverhältnis.

Das Beispiel zeigt, dass die positiven Effekte des Betriebsausgabenabzugs wieder durch die eigenen Einkünfte der Ehefrau aufgezehrt werden. Ihr kommt allerdings der pauschale Werbungskostenabzug zur Gute. Trotzdem kommt es zu einer Mehrbelastung in den Steuern. Das liegt insbesondere an den weniger gezahlten Krankenversicherungsbeiträgen. Durch die Einsparungen bei der Privatversicherung kommt es dennoch insgesamt zu einer Haushaltsentlastung mit dem zusätzlichen Nebeneffekt, dass eigene Beiträge für die Ehefrau in die gesetzliche Rentenkasse gezahlt wurden.

### /// Was muss der Zahnarzt beachten, wenn er einen Familienangehörigen sozialversicherungspflichtig in der Praxis anstellen will?

An vorderster Stelle steht hier der Fremdvergleich! Behandeln Sie Familienangehörige genau so wie jeden anderen Angestellten. Zahlen Sie kein unangemessen hohes Gehalt. Vereinbaren Sie Urlaubstage und eine regelmäßige Arbeitszeit. Weihnachtsgelder etc. sollten nur gezahlt werden, wenn vergleichbare andere Angestellte auch ein solches erhalten. Halten Sie im Arbeitsvertrag fest, welche Aufgaben erfüllt werden müssen. Klären Sie, dass sie als Chef weisungsbefugt sind. Sie stellen neue Mitarbeiter nur mit Probezeit ein? Machen Sie das auch bei Ihrer Frau! Denken Sie an die Vereinbarung einer Kündigungsfrist.

THE DENTAL  
SOLUTIONS  
COMPANY™

 Dentsply  
Sirona

LEDview Plus

# Besser sehen, mehr entdecken.



**Natürliches Licht perfektioniert.**

Das Chamäleon ist ein Meister der Tarnung. Fast unsichtbar in die Umgebung integriert, wird es erst bei optimalen Lichtverhältnissen sichtbar. Perfektes Licht ist auch in der zahnärztlichen Praxis von enormer Bedeutung. Die neue Premiumleuchte LEDview Plus bietet dank modernster LED-Technologie nicht nur eine optimale Ausleuchtung des Behandlungsumfelds, sondern sorgt mit durchdachten Details auch für einen ergonomischen, gesunden Arbeitsablauf und hygienische Sicherheit. Erleben Sie mit LEDview Plus die optimale Symbiose aus technischer Exzellenz und intelligenter Ergonomie und bringen Sie natürliches Licht in Ihre Praxis.

[LEDviewPlus.com](http://LEDviewPlus.com)





	ohne Anstellung	mit Anstellung
Einkünfte aus selbstständiger Arbeit:	200.000 €	192.833 €
Einkünfte Anstellung Ehefrau:		6.000 €
abzgl. Werbungskostenpauschbetrag:		- 1.000 €
Gesamtbetrag der Einkünfte:	200.000 €	197.833 €
Vorsorgeaufwendungen:	- 7.200 €	- 4.596 €
Sonderausgabe-Pauschbetrag:	- 72 €	- 72 €
zu versteuerndes Einkommen:	192.728 €	193.165 €
Einkommensteuerzahllast inkl. SolZ:	67.965 €	68.159 €
Einsparung PKV:		- 3.600 €
Eigenanteile Sozialvers. lt. Abrechnung:		994 €
Mehrbelastung Steuern:		194 €
mögliche Einsparung:		- 2.412 €

Das Wichtigste ist, dass all das nicht nur niedergeschrieben, sondern auch gelebt werden muss. Dokumentieren Sie die geleisteten Stunden mit Hilfe eines Stundenzettels. Stellen Sie einen regulären Arbeitsplatz zur Verfügung. Arbeitet Ihre Frau im „Homeoffice“? Beschreiben Sie, wie sie dort arbeitet. Zahlen Sie das Gehalt regelmäßig mittels Überweisung am besten auf ein eigenes Konto des Ehegatten. Ein fremder Angestellter würde nicht ein paar Monate auf Gehalt verzichten, nur weil die Liquiditätslage der Praxis gerade schlecht ist. Führen sie darüber hinaus Lohnsteuer und Sozialversicherungsbeiträge ordnungsgemäß ab.

Das Finanzgericht Düsseldorf hat mit Urteil vom 06.11.2012 (Az. 9 K 2351/12 E) den Betriebsausgabenabzug für die Gehaltszahlungen eines selbständigen Zahnarztes an seine Frau verwehrt, weil der Vertrag nicht fremdüblich war. Was war passiert?

Dem Urteil ist eine Betriebsprüfung vorausgegangen. Der Betriebsprüfer hat das Beschäftigungsverhältnis beanstandet und versagte den steuerlichen Betriebsausgabenabzug.

Die Ehegatten schlossen einen Arbeitsvertrag über 45 Monatsstunden. Die Frau konnte aber selber entscheiden, wann sie diese Stunden ableistet. Die Arbeitszeit wurde von beiden Ehegatten nicht dokumentiert.

Die im Arbeitsvertrag niedergeschriebene Tätigkeit lautete auf „Mitwirkung bei verwaltungstechnischen Arbeiten in der Zahnarztpraxis“. Der Arzt erläuterte, dass seine Frau von zu Hause aus die Buchführung und den Zahlungsverkehr vorbereitete und sich um die Kassen- und Privatabrechnungen kümmerte. Alles das war dem Gericht zu wenig. Der Arbeitsvertrag sei nicht fremdüblich urteilten die Richter. Einem Vergleich mit gängigen Arbeitsverträgen könne das Arbeitsverhältnis nicht standhalten. Mit einer fremden Mitarbeiterin hätte man das Tätigkeitsfeld genauer konkretisiert und zumindest auch die Arbeitszeit dokumentiert.

Auch die Krankenkassen sehen bei Familienangehörigen genauer hin. Bei Beschäftigungsbeginn wird in der Anmeldung zur Sozialversicherung eine „1“ in das Statuskennzeichen eingetragen. Dies übernimmt in der Regel ihr

Steuerberater für sie. Die „1“ ist für die Krankenkasse das Signal, ihnen einen Fragebogen zur Klärung ihres individuellen Arbeitnehmerstatus zukommen zu lassen. Der Fragebogen kann durch ankreuzen erledigt werden. Dort wird zum Beispiel nach dem Verwandtschaftsgrad und der Weisungsbefugnis gefragt. Auch eine etwaige Mitunternehmerschaft wird geprüft. Diese kann zum Beispiel vorliegen, wenn die Ehegatten per Ehevertrag eine Gütergemeinschaft vereinbart haben, zu der auch die Praxis und deren Räume sowie etwaige betriebliche Darlehen gehören. Kommt die Krankenkasse zu dem Schluss, dass weder familienhafte Mitarbeit noch Mitunternehmerschaft vorliegen, teilt sie ihnen das mit. Kommt sie hingegen zu keinem eindeutigen Ergebnis, legt sie den Fall der Deutschen Rentenversicherung Bund zur Einzelfallprüfung vor. Diese führt sodann eine Statusfeststellung durch, die für alle Sozialversicherungsbereiche bindend ist.<sup>1</sup>

Wird im Laufe eines Beschäftigungsverhältnisses im Rahmen einer Sozialversicherungsprüfung entschieden, dass das Anstellungsverhältnis nicht sozialversicherungspflichtig ist, obwohl Beiträge abgeführt wurden, werden diese zu Unrecht gezahlten Beiträge grundsätzlich nur für die letzten vier Jahre im Rahmen der Verjährungsfrist zurückgezahlt. Die anderen zu viel gezahlten Beiträge sind verloren. Das ist insbesondere kurz vor Rentenbeginn mehr als ärgerlich.

**/// Fazit**

Die Anstellung von Familienangehörigen bietet viele Vorteile, birgt aber auch ein paar Risiken. Wenn Sie Verträge abschließen denken Sie immer daran, was sie mit einem fremden Dritten vereinbaren würden. Beachten Sie das, sind sie schon auf einem guten Weg. Das Finanzamt prüft derartige Arbeitsverhältnisse seit längerem mit erhöhter Aufmerksamkeit. Sprechen Sie daher vor Einstellung von Familienangehörigen mit Ihrem Steuerberater. Er kann die Verträge prüfen und mögliche Einsparungspotentiale ausrechnen.

**AUTOR**

Dipl.-Kfm. (FH), Dipl.-Wirt.-Jur. (FH)  
Robert Sebastian Koch, Steuerberater

**KONTAKT**

Janetta & Koch  
Steuerberater Partnerschaft mbB  
Steuerberater für Zahnärzte  
und Dentallabore  
Lustheide 85  
51427 Bergisch Gladbach  
Telefon: 02204/98 71-190  
Telefax: 02204/98 71-191  
E-Mail: kontakt@janetta-steuerberatung.de  
Internet: www.janetta-koch.de



1 vgl. <https://www.ikk-gesundplus.de/arbeitgeber/versicherungen/familienangehoerige/>

# SO EINFACH GEHT ENDO HEUTE!

ENDO  
EASY  
EFFICIENT

AUFBEREITUNG



**RECIPROC®**  
Feilensystem  
Endomotor  
Apexlokator

SPÜLUNG



**EDDY™**  
Schallaktivierte  
Spülspitze

FÜLLUNG



**GUTTAFUSION®**  
Warme  
Obturation

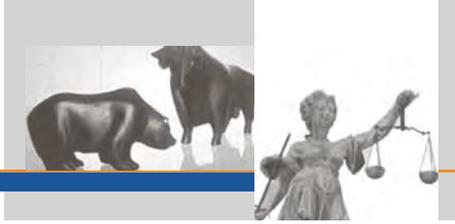
POST-ENDO



**DT POSTS**  
Quarzfaserstifte

**VDW** begleitet Sie mit mehr als 140 Jahren Expertise als Endodontie-Spezialist in die Zukunft. Innovative, aufeinander abgestimmte Produkte in Form einer ganzheitlichen Systemlösung steigern Ihre Behandlungsqualität und vereinfachen Arbeitsabläufe. Profitieren Sie dabei von unserer Leidenschaft für perfekten Service.

**Endo Easy Efficient** ist unser Antrieb und Versprechen an Sie und Ihre Patienten. Erleben Sie mit VDW eine neue Leichtigkeit und Effizienz in Ihrer täglichen Endo-Behandlung!



Mehr Patienten für die Praxis – Teil 1

## Gutes Marketing braucht gute Voraussetzungen

Laut statistischem Jahrbuch der BZÄK kommen in Hamburg oder Berlin auf einen praktizierenden Zahnarzt nur 800 bis 1.000 (potenzielle) Patienten. Jenseits dieser Ballungsgebiete sieht es nur wenig besser aus. Hinzu kommt, dass Patienten oft gut informiert sind, Zweitmeinungen einholen und vorgeschlagenen Behandlungsmethoden zuweilen Alternativen entgegenhalten. Zahnärzte, die ihre „Kunden“ nicht nur langfristig an die Praxis binden, sondern auch neue gewinnen wollen, benötigen eine durchdachte Marketing-Strategie. Aber mit welchen über die bloße Behandlung hinausgehenden Maßnahmen können Zahnärzte und Praxispersonal neue Patienten werben? Das ist das Hauptthema der vierteiligen Serie „Mehr Patienten für die Praxis“.

Teil 1: Vor der Umsetzung jeder Marketing-Maßnahme müssen einige Voraussetzungen erfüllt sein. Welche das sind, thematisiert der erste Teil der Serie in der aktuellen Ausgabe des dental:spiegel.

Redaktion

Aufgrund des großen Angebots sind Patienten häufig in der Position, eine Zahnarztpraxis auszuwählen, die ihnen am ehesten „beliebt“. Die Gründe für die Wahl einer bestimmten Praxis sind oft irrational, zumal Patienten die Güte einer Behandlung im Voraus nicht bewerten können. Es sind über die bloße Behandlung hinausgehende Aspekte, die daher eine entscheidende Bedeutung erhalten, zum Beispiel: Welche Eindrücke bekommt ein Patient vor/während einer Behandlung? Wie wirken die Behandlungsräume auf ihn? Wie fühlt er sich in der Praxis? An diesem Punkt setzen Marketing-Maßnahmen an: Generell ausgedrückt umfasst das Marketing alle Maßnahmen, um für ein Produkt oder eine Dienstleistung neue oder mehr Interessenten zu gewinnen.

Übertragen auf eine Zahnarztpraxis heißt das: Marketing soll dazu beitragen, dass sich Patienten vor, während und nach einer Behandlung wohl fühlen und die Praxis weiterempfehlen. Eine Praxis, über die am Arbeitsplatz oder beim Gespräch mit dem Nachbarn positiv berichtet wird, hat nämlich das Potenzial, (noch) mehr Patienten zu bekommen. Eine wichtige Maßnahme, welche dieses Vorhaben unterstützt, ist auch eine Präsenz im Internet. Doch bevor die erste Marketing-Maßnahme startet, sollte gewährleistet sein, dass gewisse Voraussetzungen erfüllt sind.

### /// Keine falschen Erwartungen wecken

Mehrfache Anrufe, um einen Termin zu bekommen, um dann noch im überfüllten Wartezimmer eine lange Zeit mit alten Zeitschriften-Lesen zu überbrücken, erfüllt die Erwartungen an die Organisation einer Praxis nicht.

Auch im Hinblick auf die Ergebnisse einer Behandlung gibt es Erwartungen. Sind sie zu hoch, sollten Zahnärzte diese gleich zu Beginn relativieren. Versprechungen, die man nicht halten kann, sorgen für Enttäuschung, nicht nur im Hinblick auf die Behandlung (die fachlich vollkommen in Ordnung war), sondern auch wenn es um das Vertrauen zum Zahnarzt geht.

Für jede Marketing-Maßnahme sind Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit und fachliche Kompetenz daher eine wichtige Grundlage. Ist diese nicht vorhanden, können vielversprechend erscheinende Maßnahmen sich sogar ins Gegenteil verkehren, weil sie hohe Erwartungen wecken und die Enttäuschung umso größer ausfällt.

### /// Patienten befragen

Um die eigene Praxis besser einschätzen zu können, steht zunächst die Frage, wie die Patienten die Praxis sehen. Das kann man beispielsweise mit einem kurzen Fragebogen herausfinden, der im Wartezimmer ausliegt und Patienten auf freiwilliger Basis ausfüllen. Zu beachten ist, dass es anzukreuzende Antwortmöglichkeiten geben sollte, damit das Ausfüllen nicht zu lange dauert. Fragen könnten etwa sein: „Wie lange empfinden Sie die Wartezeit?“ (Antworten: Zu lang, lang, eher kurz, kurz); „Was ist Ihnen am wichtigsten, wenn Sie in unsere Praxis kommen?“ (Antworten: Gute Behandlung, Freundlichkeit, Beratung usw.). Übrigens: Auch der Anmeldebogen eignet sich um einige Fragen zu platzieren, zum Beispiel wie die Patienten auf die Praxis aufmerksam geworden sind (Antworten könnten sein: Empfehlung, Website/Google-Recherche, Praxis-

Unabhängige Studien belegen:  
Einfacher, erfrischender, gründlicher und doppelt so wirksam wie Zahnseide\*

# waterpik® Mundduschen



Säubern nachhaltiger auch dort,  
wo Zahnbürste und Zahnseide nicht hinkommen

Verkauf und kompetente Beratung nur in Zahnarztpraxen, in Prophylaxe-Shops, in Apotheken oder direkt bei

  
**intersanté GmbH**  
Wellness, Health & Beauty

Berliner Ring 163 B  
D-64625 Bensheim  
Tél. 06251 - 9328 - 10  
Fax 06251 - 9328 - 93  
E-mail [info@intersante.de](mailto:info@intersante.de)  
Internet [www.intersante.de](http://www.intersante.de)





schild an der Straße, Telefonbuch). Die Antworten auf solche Fragen können eine neue Perspektive auf die eigene Praxis eröffnen und lassen darüber hinaus Rückschlüsse zu, wie effektiv einzelne Marketing-Maßnahmen sind. Der einfachste und kostengünstigste Weg, Fragen zu stellen, ist jedoch der lockere Small Talk vor oder nach der Behandlung. Eine Liste mit Stärken und Schwächen kann nach der Patientenbefragung ein erster Ansatzpunkt sein, die negativen Aspekte Schritt für Schritt zu beheben.

### /// Den Markt kennen

Um weitere Patienten zu gewinnen, hilft eine Analyse des Marktes im Einzugsgebiet der Praxis. Wichtig ist, die Bedürfnisse und die Lebenssituation der potenziellen Patienten zu kennen: Wie lange ist ihr Anfahrtsweg zur Praxis? Wie alt sind sie? Und wie viele gibt es?

Nicht zu vergessen ist die Beobachtung der Konkurrenz: Wie viele Mitbewerber gibt es? Wie weit sind sie im Internet präsent? Haben sie eine Homepage, eine Facebook-Fanpage oder bieten sie besondere Online-Tools an? Und: Mit welchen besonderen Leistungen wirbt die Konkurrenz? Diese einfache Marktanalyse hilft nicht nur, die Zielgruppe(n) differenzierter zu betrachten, sie ermöglicht auch Wege herauszuarbeiten wie man sich von der Konkurrenz abheben könnte.

Nachdem man die eigenen Stärken und Schwächen, die potenziellen Patienten und die Konkurrenz kennt, folgt nun die Frage, mit welchen Inhalten man überzeugen kann.

### /// Inhalte festlegen

Wichtig ist zunächst die Perspektive der Patienten. Befindet sich die Praxis in einem Stadtteil, in dem viele Familien leben, könnte man mit Kariesprävention für Kinder werben. Auch der zunehmende Anteil der Senioren an der älter werdenden Gesellschaft kann ein Ansatz für zielgruppenspezifische Angebote sein. Weiteres Beispiel: Es gibt Gegenden, in denen viele Patienten leben, welche die deutsche Sprache nicht oder nur unzureichend beherrschen. Fremdsprachige Versionen von Website und Flyer erzeugen eine empfundene Nähe zur Praxis. Mindestens eine Mitarbeiterin sollte die Sprache beherrschen.

Auch konkurrierende Zahnarztpraxen sollten nicht außer Acht bleiben, wenn es um die Inhalte von Marketing-Maßnahmen geht. Werben viele Konkurrenten beispielsweise mit Bleaching, könnte man eine andere oder alternative Behandlungsmethode herausstellen. Auch mit der Spezialisierung auf eine bestimmte Patientengruppe, etwa Angstpatienten, könnte man sich von den Mitbewerbern abheben.

### /// Praxislogo

Ein weiteres Unterscheidungsmerkmal ist das Praxislogo. Doch ein Logo erfordert originelle Ideen hinsichtlich Gestaltung und Slogan. Es gibt jedoch zwei Regeln, welche die Logo-Kreation erleichtern: Zunächst sollten die verwendeten Bilder immer etwas mit dem Fachgebiet zu tun

haben (ein Besen passt eher zu einer Reinigungsfirma), darüber hinaus enthält ein Logo neben der Kurzform des Praxisnamens im Idealfall einen Slogan. Gute Anregungen geben spezialisierte Internetseiten, zum Beispiel: [www.designmantic.com](http://www.designmantic.com). Wer sich den Aufwand sparen will, lässt das Logo von einem Grafiker in der Nähe herstellen, der im besten Fall schon mit Zahnarztpraxen zusammengearbeitet hat (und daher entsprechende Referenzen vorweisen kann). Außerdem sollte das Logo auffällig sein und sich gut von der Umgebung (etwa von einer Hausfassade) abheben. Wichtig ist die Platzierung: Wie viele Fußgänger, Fahrradfahrer und Autofahrer haben täglich schon eine Zahnarztpraxis passiert ohne zu wissen, dass gerade in diesem Haus ein Zahnarzt praktiziert?

Nach der Befragung der eigenen Patienten und der Marktanalyse kennen Praxisinhaber die Stärken und Schwächen ihrer Praxis und ihre (potenziellen) Patienten samt Konkurrenz. Außerdem haben sie die Inhalte festgelegt, mit denen sie auf ihre Zielgruppe(n) zugehen möchten und sie haben ein Logo mit Slogan kreiert. Erst jetzt stellt sich die Frage, welche Mittel sie anwenden können, um für ihre Praxis zu werben.

### /// Werbemittel, Praxiseinrichtung und Teamkleidung

Am einfachsten, was Kosten und Herstellung anbelangt, sind individuell gestaltete Terminkärtchen, Visitenkarten und Flyer. Wichtig bei Visitenkarten: Da der Platz begrenzt ist, sollten sie nicht überladen werden. Praxisflyer enthalten wesentlich mehr Informationen: Nicht nur die Praxis sollte vorgestellt werden, sondern auch Behandler und Zahnmedizinische Fachangestellte mit (Gruppen-)Bild. So können sich Patienten schon im Wartezimmer über die Personen informieren, denen sie im Behandlungszimmer (wieder) begegnen.

Deutlich aufwendiger ist die Einrichtung der Praxisräume. Eine Atmosphäre zum Wohlfühlen ist nämlich auch von der (optischen) Gestaltung der Räumlichkeiten abhängig. Eine typische, sterile Zahnarztpraxis mit weißen Wänden und funktionaler Einrichtung wirkt vergleichsweise wenig einladend. Moderne Praxen setzen dagegen auf innovative Konzepte: Helle, freundliche Räume mit warmen Farben, das Rauschen eines Brunnens im Hintergrund, angenehmer Duft nach Orangenblüten und die wohl gepflegten immergrünen Zimmerpflanzen schaffen ein eigenwilliges Flair, das vielleicht erst auf den zweiten Blick an eine Zahnarztpraxis erinnert. Auf die Praxiseinrichtung sollte auch die Bekleidung des Praxisteams abgestimmt sein. Ein etablierter Anbieter von Praxisfashion und Praxisausstattung vom Stempel bis hin zum Terminplaner ist zum Beispiel BEYCODENT ([www.beycodent.de](http://www.beycodent.de)).

Die Farbe Weiß wirkt konventionell und hat daher einen geringeren Wiedererkennungswert. Was Praxisbekleidung anbelangt, gibt es inzwischen pfiffige Ausführungen: Bei einer Münchener Praxis tragen Zahnärzte und ZFA's etwa Lederhosen und Dirndl bei gemütlich bayerischer Raumgestaltung.

Was bei Flyern, bei der Einrichtung von Praxisräumen und bei der Auswahl der Praxiskleidung zu beachten ist, thematisiert der zweite Teil der Serie in der Oktober-Ausgabe.

### /// Patienten sollen sich aufgehoben fühlen

Flyer, Einrichtung und Teamkleidung sind jedoch erst ein guter Anfang. Materielle Werte sind nämlich nicht alles, was für Patienten zählt. Eine gute Ausstattung alleine leistet zwar einen wichtigen Beitrag, genauso wichtig ist aber das Verhalten des Praxispersonals.

Dieses beginnt bei einer freundlichen Begrüßung, im besten Fall mit dem Namen. Wichtig ist der kurze Aufenthalt im Wartezimmer: Hier können sich Patienten orientieren und zum Beispiel den ausgelegten Praxisflyer lesen. Vielleicht erhalten sie einen ersten Eindruck vom Leistungsspektrum und stellen dem Zahnarzt gezielte Nachfragen. Im Behandlungszimmer angekommen, liegt es vor allem am Praxispersonal die Situation für Patienten angenehmer zu machen. Was für Zahnärzte und ZFA's nämlich Routine ist, erscheint den Patienten wahrscheinlich eher als Ausnahme. Auch bei einfachen Behandlungen (etwa PZR) sollte das Personal die Perspektive des Patienten nicht außer Acht lassen. Oft hilft schon, wenn Patienten einen kurzen Hinweis auf den nächsten Schritt der Behandlung erhalten.

Wie das Praxisteam Kommunikation gestalten kann, damit sich Patienten aufgehoben fühlen, steht im dritten Teil der Serie in der November-Ausgabe.

### /// Website und Internet

Ein potenzieller Neupatient erkundigt sich bei Bekannten und erhält Empfehlungen oder sucht gleich im Internet nach einem Zahnarzt in seiner Nähe. Praxen, die im Web nicht mit einer Homepage sichtbar sind, haben es schwerer, vorhandenes Potenzial zu heben (vor allem, wenn Mitbewerber auf diesem Gebiet schon weiter sind).

Inhaltlich sollte die Homepage auf jeden Fall das bieten, was Patienten wissen möchten: In der Regel sind das Öffnungszeiten, Kontaktmöglichkeiten mit Adresse, Informationen zu Ursachen von Krankheiten und Behandlungsmethoden. Außerdem könnte die Durchführung, beispielsweise einer PZR, beschrieben werden. So erfahren Patienten was konkret auf sie zukommt (und vielleicht hilft das dem einen oder anderen etwaige Ängste abzubauen). Die Hürden, um mit dem Praxisteam in Kontakt zu treten, sollten so niedrig wie möglich sein. So könnte die Vereinbarung von Terminen digital über die Homepage abgewickelt werden. Wer weniger Aufwand in die Einrichtung eines Internetauftritts investieren will, engagiert einen externen Dienstleister, zum Beispiel die Softwerk Multimedia Agentur aus Würzburg ([www.smma.de](http://www.smma.de)).

Was Praxisinhaber tun können, um Inhalte ansprechend zu gestalten und was sie beachten sollten, wenn sie das Google-Ranking ihrer Website verbessern möchten, thematisiert der vierte Teil in der Dezember-Ausgabe.

### /// Erfolgreiches Marketing ist Teamarbeit

Viele Marketing-Maßnahmen betreffen das komplette Praxisteam. Bei der Praxisbekleidung oder beim Teamfoto im Flyer und auf der Website wird dies im Wortsinne

augenfällig. Das Team wird idealerweise von Anfang an eingebunden. Wichtig ist, alle mitreden zu lassen, zumal die eine oder andere ZFA vielleicht schon einen guten Verbesserungsvorschlag parat haben könnte.

### /// Fazit

1. Jede Marketing-Maßnahme soll dazu beitragen, mehr Patienten für die Praxis zu gewinnen.
2. Kompetenz, Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit sind die Voraussetzung für jede Marketing-Maßnahme.
3. Sind diese Voraussetzungen erfüllt, sollten Zielgruppen definiert und gezielt angesprochen werden.
4. Ein wichtiges Marketing-Instrument ist das Praxislogo, denn ein Bild hat oft mehr Wiedererkennungswert als die Darstellung des bloßen Praxisnamens in Buchstaben.
5. Das Logo wird auch auf Visitenkarten und Flyern verwendet. Neben gedruckten Werbemitteln sind Praxisausstattung und Teamkleidung ein optisch wirksames Alleinstellungsmerkmal.
6. Um Patienten dazu zu bringen, eine Praxis weiterzuempfehlen, kommt darüber hinaus der Kommunikation mit Patienten eine hohe Bedeutung zu.
7. Viele potenzielle Patienten suchen ihren Zahnarzt über das Internet. Die Website ist daher ein wichtiges Hilfsmittel, wenn es darum geht, den Patientenstamm zu erweitern.

Der zweite Teil der Serie erscheint in der Oktober-Ausgabe des dental:spiegel vom 14.10.2016 mit den Themen, worauf Praxisinhaber bei der Erstellung von Flyern, bei der Einrichtung der Praxis und bei der Teambekleidung achten sollten. (Al/Ka)

Anzeige



**CIONIT – Die Injektionstherapie**

Zur Behandlung resistenter Zahnherde bei Pulpitiden, Fisteln und Gangränen

**OCO-Präparate®**

OCO Präparate GmbH  
Postfach 37 · 67246 Dirmstein (Deutschland)  
Tel.: 06238 - 926 81-0 · Fax: 06238 - 926 81-12  
info@oco-praeparate.de · www.oco-praeparate.de



## Patientenorientierte Prophylaxe

Patientenorientierte Prophylaxe – was soll das denn? Ist denn nicht alles was der (Zahn)Arzt tut patientenorientiert? Nein, ist es nicht, ist die klare Antwort!

Zuvörderst ist jeder Arzt oder Zahnarzt in Deutschland ziemlich starren Regeln unterworfen: KV/KZV, Kammer, Beihilfe und Privatversicherung – alle regieren in die (zahn)ärztliche Tätigkeit hinein. Die Vorgaben dazu liefert die Politik, die traditionell einen besonders starken Einfluss auf das Gesundheitswesen in Deutschland ausübt. Dies entspricht einem althergebrachten Sozialstaatsprinzip, das insbesondere in den 30er Jahren des letzten Jahrhunderts gewisse Übertreibungen erfahren hat, um die Bevölkerung ruhig zu stellen und für die Regierung einzunehmen (z.B. Aly, Götz, Historiker). Ehrlichweise muss man auch heute feststellen, dass der Sozialstaat nach wie vor diesem Zweck dient – Reformen wie der Altkanzler Schröder werden durch Abwahl abgestraft, so dass der Mut der Politik, an diesen vermeintlich heiligen Prinzipien zu rütteln, kaum vorhanden ist.

Diese einleitenden Worte dienen dem Zweck ein Bewusstsein dafür zu schaffen, dass zahnärztliche Therapie oder Prophylaxeleistungen nicht rein wissenschaftlich/fachlich-medizinisch, sondern immer im Kontext mit politischen Vorgaben bestimmt sind. Bei einer nüchternen Betrachtung wird man sogar zum Schluss kommen, dass die politischen Vorgaben überwiegen. Daraus folgt naturgemäß, dass der medizinische Aspekt sich dem Primat der Politik – SGB V, ZHG, Richtlinien, Prüfvereinbarungen, GOZ, usw. – unterzuordnen hat. Und dies muss logischerweise Einfluss auf die Therapie- und Prophylaxekonzepte haben.

Es konnte nachgewiesen werden, dass das Prophylaxeverhalten große Unterschiede zeigt (z.B. RKI Gesundheitssurvey, DMS IV, usw.). So kann subsummiert festgestellt werden:

Die statistische Daten, die im Einzelfall durchaus ein anderes Bild eines Patienten ergeben können. Allerdings zeigen solche statistischen Daten einen Trend, der auch dadurch belegt werden kann, dass etwa 20 Prozent der Bevölkerung für ca 70 % der Gesundheitsausgaben stehen (z.B. Statistisches Bundesamt, RKI Gesundheitssurvey), was dazu geführt hat, dass wir von einer „Schiefverteilung“ der Gesundheitsrisiken sprechen müssen.

Will man nun eine patientenorientierte Prophylaxe umsetzen, müssen solche Informationen in die Planung eines

Konzepts einfließen, da man sonst leicht an den Patienten vorbei tätig wird.

Dabei geht es nicht nur um einen möglichst effektiven Umgang mit den begrenzten finanziellen Ressourcen, zu dem der Zahnarzt kraft SGB V („Wirtschaftlichkeitsgebot“) verpflichtet ist und der durch Prüfungsanordnungen der eigens dafür eingerichteten Prüfstellen überwacht wird, es geht auch um einen möglichst großen Effekt auf die Patienten selbst. Ohne Berücksichtigung des sozialen Hintergrunds und insbesondere des Bildungshorizonts ist eine patientenorientierte Prophylaxe kaum vorstellbar, wie ebenso auch eine adäquate Therapie.

### /// Praktische Umsetzung

Hier kommen die politischen Vorgaben zum Tragen, ohne adäquate Prophylaxe entsteht ein relativ hoher Behandlungsbedarf, und diese Praxis kommt dann unweigerlich in die Prüfung wegen Unwirtschaftlichkeit. Die Alternative, die Behandlung einfach zu verweigern und den Fallwert damit dem Landesdurchschnitt anzupassen, ist aus ethischen Gründen schwer zu vertreten. Die andere Alternative, einfach ohne Bezahlung tätig zu werden, verbietet sich ebenso, da die Honorare in der GKV so üppig nicht sind, um dies bewerkstelligen zu können. Die dritte Alternative, die Verluste aus der Behandlung einfach durch entsprechend höhere Rechnungen bei Privatpatienten auszugleichen, ist extrem unmoralisch.

Es bleibt vernünftigerweise nur die Möglichkeit, auch solche Patientenkreise für die Prophylaxe zu gewinnen, die laut Statistik einem gesundheitsbewußten Leben eher abgeneigt sind. Hierbei ist die Kariesprävalenz im Vordergrund – und hier muss insbesondere bereits bei Kindern angesetzt werden. Bei schulzahnärztlichen Einganguntersuchungen finden sich Sechsjährige mit vielen ausgedehnten kariösen Läsionen, die dringend wirksamen Prophylaxekonzepten zugeführt werden sollten. Ebenfalls typischerweise greifen gruppenprophylaktische Maßnahmen bei dieser speziellen Gruppe nicht, da diese Einrichtungen wie Kindertagesstätte oder Kindergarten gar nicht besuchen. Dort jedoch werden Grundlagen für die Prophylaxe gelegt, dort findet die Gruppenprophylaxe hoch effektiv statt. Und in der Grundschule können die gruppenprophylaktischen Defizite nicht mehr aufgeholt werden.

Das perfekte Zusammenspiel  
aus Schweizer Präzision, Innovation  
und funktionalem Design.



**Das Thommen Implantatsystem** – hochpräzise, durchdacht und funktional designed. Eine aussergewöhnliche Produktkomposition dank langjähriger Erfahrung, Kompetenz und permanentem Streben nach Innovation. Eine ausgezeichnete Erfolgsrate und höchste Sicherheit in der Anwendung werden

Ihren Praxisalltag spürbar erleichtern und die Zufriedenheit Ihrer Patienten garantieren. Entdecken Sie eine Thommen Welt der besonderen Note. Wir freuen uns auf Sie.

Infos unter [www.thommenmedical.com](http://www.thommenmedical.com)





Die sogenannten „gut situierten“ Patienten setzen heute die Prophylaxe weitgehend um – die Kariesinzidenz nimmt kontinuierlich großflächig ab. Allerdings hat (DMS IV) die Parodontitis an Bedeutung gewonnen. Es besteht also ein noch bedeutender Bedarf an Aufklärung bzw. Prophylaxekonzepten auch für diese Bevölkerungsschicht.

### /// Denkbare Konzepte

Bei der Anamnese bzw. bei der Patientenaufnahme sind sozialer Stand sowie Bildungslevel zu erfassen. Damit erreicht man zweierlei: man kann die für den Patienten „richtige“ Sprache wählen, und, man kann sich bereits an dieser Stelle gegen mögliche Prüfanordnungen und Regresse Argumente auf Vorrat schaffen. Damit haben sowohl Patient als auch Praxis einen Vorteil.

Nun kann man je nach Ausrichtung der Praxis entscheiden, ob man die „kleinere“ Gruppe vernachlässigt bzw. kein darauf maßgeschneidertes Konzept anwenden will und sich auf den „großen“ Teil des Patientenguts konzentriert, oder, ob man eben auch die Minderheit gewinnen will – dazu muss man dann aber unterschiedliche Programme entwickeln und auch umsetzen. Diese Vorgehensweise hätte einen besonderen Reiz: man muss nicht vollkommen fremde Patienten gewinnen – in der Praxis findet sich dann ein Potenzial an „neuen“ Patienten, die nur ein anderes Therapie- und Prophylaxeprotokoll benötigen. Damit kann man völlig neue Ressourcen schöpfen.

Man kann auch nach Belieben Subpopulationen generieren und darauf spezifische Konzepte anwenden. Wichtig scheint jedoch an dieser Stelle darauf zu verweisen:

Es gibt nicht „die Patienten“, sondern, das Patientengut setzt sich sehr inhomogen zusammen, und je differenzierter man sich auf diese einstellt, desto erfolgreicher wird man sein können.

Nun wäre es eine Illusion die Angelegenheit so weit zu treiben, dass man für jeden Patienten ein eigens Konzept erstellt, dies erscheint unmöglich bzw. nie mit einem vertretbaren Aufwand umsetzbar. Andererseits ist das Arbeiten mit standardisierten Therapie- und Prophylaxeprotokollen erforderlich, um den Kriterien eines praxisinternen QM, wie es vorgeschrieben ist, zu entsprechen und durch Prüfanordnungen ausgelöste Regresse zu vermeiden.

Das Dilemma lässt sich vermutlich nur dadurch lösen, dass man eben nur große Gruppen bildet (z.B. Kinder, Jugendliche, Erwachsene, Senioren), dies je nach Engagement der Praxis in ausdifferenzierter Weise oder eben nur als ganz große Gruppen.

Erfassen wird man die gruppenspezifischen Merkmale allemal, da Prüfbescheide stets von einem „Durchschnitt“ ausgehen, und eine „durchschnittliche Praxis“ muss dann auch ein durchschnittliches Patientengut haben. So etwas wird es immer weniger geben.

Damit sind die bisherigen Urteile der Bundesrichter Makulatur – in diesen wird von einer „Vergleichbarkeit“ des Patientenguts ausgegangen, die es jedoch nach eindeutigen Aussagen der Wissenschaft nicht gibt (RKI-Gesundheits-survey, DMS IV, usw.).

Neben der für die Abrechnungsprüfung relevanten Erfassung der Patientenstruktur ist diese auch, wie oben ausgeführt, von enormer Wichtigkeit für das richtige Prophylaxekonzept, das „individuell“ auf die Patientengruppen zugeschnitten sein muss, um eine Chance auf Erfolg zu haben.

Diese Vorgehensweise scheint zwingend – die Politik fördert die Ungleichheit eher als dass sie sie überwinden hilft. Es werden kaum oder gar nicht Anreize gegeben, etwas zu ändern – die Motivation bleibt auf der Strecke. Dies ist besonders deutlich im Bildungsniveau zu sehen.

Viele Patienten sind kaum irgendwelchen privaten Zusatzleistungen zugänglich – der Zahnarzt muss also mit dem GKV-System zurechtkommen. Hier sind spezielle Prophylaxeprogramme nötig, auch wenn man dabei vermutlich keine Kostendeckung erreichen kann.

Insbesondere wäre es anzudenken, ob nicht im Bezirk Kollegen sich in Eigeninitiative zusammenschließen und Prophylaxekurse gemeinsam anbieten. Dabei könnte man größere Gruppen finden, die unterrichtet werden könnten. Wir müssen auf die Patienten zugehen und sie zur Prophylaxe abholen – dies ist der wichtigste Gedanke dabei. Denn: die Zahlen sprechen für sich – 20 Prozent der Bevölkerung 70 Prozent der Behandlungskapazität, und das auch noch schlecht verteilt, das lässt sich nicht mit wegsehen erledigen.

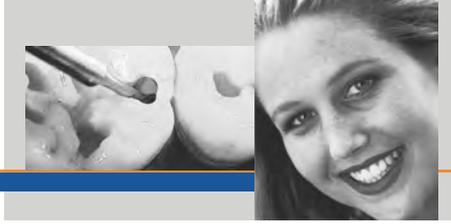


# DESIGN QUALITY PRICE

fringe benefits



Fringe kennt Ihre Vorliebe für das italienische Design, weiß aber auch, dass Sie keine Kompromisse bei der Qualität eingehen und Ihr Geld sinnvoll investieren möchten. Wir wissen, wie wir Sie zufrieden stellen können. Vollständig. Genießen Sie die Vorteile von Fringe in vollen Zügen!



Die Seitenzahnrestauration mit GC Essentia:

## Perfekte Ästhetik bei reduziertem Materialaufwand

In vielen Bereichen der modernen Zahnheilkunde gibt es den Ansatz, Verfahren zu vereinfachen und die Materialvielfalt zu reduzieren; so auch in der direkten Restaurationstherapie. Hier soll das Komposit-Schichtverfahren mit GC Essentia ästhetische Restaurationen mit Zweifarbschichtung und einer Begrenzung auf nur sieben Farben ermöglichen. Dr. Beck-Mußotter wendet das Material bereits seit Längerem erfolgreich an und ist von der Einfachheit des Systems überzeugt. Von seinen Erfahrungen berichtet er in der nachfolgenden Fallbeschreibung.

*Dr. Joachim Beck-Mußotter*

Die moderne Füllungstherapie fordert vermehrt natürlich aussehende Versorgungen, die sich harmonisch in ihre Umgebung integrieren. Dazu wird eine Vielzahl von Kompositen angeboten, die innerhalb ihres Systems eine große Auswahl an Farbtönen und Farbsättigungen beinhalten. Essentia geht hier einen neuen Weg und ermöglicht perfekte und vorhersagbare Farbergebnisse bei reduziertem Materialaufwand. So bietet es meiner Erfahrung nach in der täglichen Anwendung die Vorteile einer guten Polierbarkeit und eines perfekten Oberflächenglanzes.



Dr. Joachim Beck-Mußotter

### /// Das Material

Essentia ist ein lichterhärtendes, röntgensichtbares Universal-Komposit. Das Besondere hierbei ist sein neues Farbkonzept: Es basiert nicht mehr auf den unterschiedlichen Farbtönen, die als A, B, C und D hinlänglich bekannt sind (traditionelle Vita-Farben), sondern stützt sich auf eine sehr einfache Auswahl von sieben Farbtönen. Diese folgen in Anlehnung an den natürlichen Schmelz und das Dentin altersentsprechend der Intensität sowie der Helligkeit eines Zahnes. Damit stehen drei Dentin-Farbtöne (Light Dentin, Medium Dentin und Dark Dentin) und zwei Zahnschmelz-Farbtöne (Light Enamel und Dark Enamel) zur Verfügung. Mit dem Monofarbtönen „Universal“ lässt sich leicht eine einfarbige Restauration bei kleinen Kavitäten oder im Seitenzahnbereich herstellen. Ich greife aber aufgrund der Einfachheit des Essentia-Systems auch hier lieber auf die genannten verschiedenen Farbkompositionen zurück, mit denen man meiner Erfahrung nach noch ästhetischere Ergebnisse erhält. Die individuelle Vorauswahl treffe ich dabei mithilfe vorgehärteter Inkremente direkt am Zahn. Gerne wende ich außerdem den siebten Ton im Bunde an – den Masking Liner. Seine Konsistenz ist dünnflüssiger, sodass er besonders in der Tiefe und für schwer zugängliche Bereiche einer Kavität geeignet ist, um verfärbte Bereiche mit einer dünnen, opaken Schicht abzudecken. Darüber hinaus stehen vier Modifier (Red-Brown, Black, White und Opalescent) zur Verfügung, um die Restaurationen schnell zu individualisieren. Ich verwende Essentia seit ca. 11 Monaten für alle Kavitätenklassen im Front- und Seitenzahnbereich. In Fällen mit besonders großen bzw. tiefen Seitenzahndefekten kombiniere ich es oftmals auch mit G-ænial Posterior (GC). Dieses sorgt mit einem stark verdichteten Füllkörperanteil für hohe mechanische Stabilität und gute Stopfbarkeit, während an der Oberfläche Essentia durch seine einfache Modellierbarkeit und gute Polierbarkeit überzeugt. Das Ergebnis sind hochästhetische und stabile Restaurationen. Aufgrund der einfachen Anwendung von Essentia sind aus meiner Sicht besondere Hinweise für den Umgang



Abb. 1: Ausgangssituation: In suffiziente Füllung mit Sekundärkaries



Abb. 2: Farbauswahl mit Inkrementen. Situation nach Entfernen der Füllung/Kariesexkavation und Anlegen von Kofferdam



Abb. 3: Selektive Schmelzätzung



Abb. 4: Unterfüllung

KaVo. Dentalmikroskope.

# Leica M320 – im Licht der Zukunft.

Erleben Sie bei KaVo die einzigartige  
Präzision der Leica Dentalmikroskope.



- Speziell für den Zahnarzt entwickeltes Mikroskop
- Dentalmikroskop mit Hochleistungs-LED für ausgezeichnete Sicht und minimale Betriebskosten
- Integriertes Full HD Video- und Fotosystem für hochwertigste Dokumentation
- Beste Hygieneeigenschaften dank Nanosilber-Beschichtung und innen verlegte Kabel
- MultiFoc Objektiv mit variabler Brennweite 200-300 mm für gleichbleibend hohe Fokussierung



**Leica**  
MICROSYSTEMS

Partners  
for  
Dental  
Excellence



KaVo. Dental Excellence.

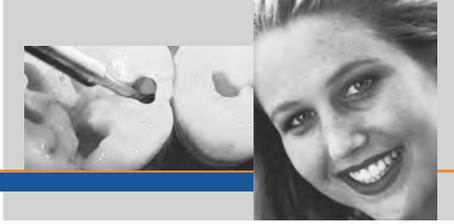


Abb. 5: Vorbereiten der Kavität für die adhäsive Restauration



Abb. 6 und 7: Applikation des Masking Liners



Abb. 8: Lichtpolymerisation des Masking Liners für 20 Sekunden



Abb. 9: Schichtweiser Füllungsaufbau mit Essentia



Abb. 10: Individualisierung der Okklusalfäche mit dem Red Brown Modifier

mit diesem Produkt überflüssig. Natürlich wird Essentia nur unter Kofferdam eingesetzt. Für mich hat sich die Aufbewahrung des Materials im Kühlschrank bewährt, da es sich dann besser modellieren lässt.

### /// Klinischer Fall

Der 39-jährige Patient stellte sich mit Teilverlust einer Komposit- und Amalgamfüllung sowie Sekundärkaries an 37 vor (Abb. 1). Nach Aufklärung über die verschiedenen Versorgungsmöglichkeiten entschieden wir uns gemeinsam mit dem Patienten für die Restauration in direkter Füllungstherapie.

Nach der Leitungsanästhesie mit Artinestol (Merz Dental) wurden die insuffizienten Füllungsreste entfernt und die Sekundärkaries exkaviert. Anschließend wurde der Kofferdam (KKD<sup>®</sup>) angelegt. Zunächst erfolgte die Farbauswahl. Dazu wurden vorgehärtete Inkremente aus Essentia auf die Zahnoberfläche gelegt und die erforderlichen Farbtöne entsprechend abgestimmt (Abb. 2). Auf diese Weise wurde Essentia in den Tönen Medium Dentin und Light Enamel ausgewählt.

Anschließend wurde eine Unterfüllung (TheraCal<sup>™</sup> LC; Bisco) appliziert. Für die adhäsive Vorbereitung der Kavität wurden die Schmelzränder mit 37 %-iger Phosphorsäure (D<sup>°</sup>rect Ätzgel; d<sup>°</sup>rect) 30 Sekunden lang angeätzt (Abb. 3) und dann die Oberfläche mit Wasserspray 20 Sekunden abgesprüht. Ein Mehrschritt-Adhäsivsystem (Syntac Classic; Ivoclar Vivadent) kam entsprechend der Gebrauchsanweisung zur Anwendung; in den tiefen Teilen der Kavität wurde der Masking Liner (ML) von Essentia (Abb. 5 – 8) verwendet. Damit lassen sich diese oft stark verfärbten Bereiche gut mit einer dünnen, opaken Schicht abdecken. Nach der Masking Liner-Polymerisation für 20 Sekunden (Bluephase 20i, Ivoclar Vivadent) erfolgte der Kompositaufbau (Abb. 9) mit Essentia Medium Dentin in Mehrschichttechnik (Schichtstärke maximal 1 bis 1,5 mm).

Es wurde intermittierend polymerisiert (jeweils 20 Sekunden/Bluephase 20i; Ivoclar Vivadent). Für die letzte okklusale Schichtung wurde Essentia Light Enamel verwendet und vor der Lichtpolymerisation entsprechend modelliert (emori-Set, stoma<sup>®</sup> und Pinsel von GC). Anschließend ließen sich mit dem Red Brown Modifier die Seitenzahnfissuren gut charakterisieren. Nach Auftrag eines Glycerin-Gels zur Vermeidung einer Sauerstoffinhibitionsschicht wurde für 20 Sekunden polymerisiert (Abb. 10). Es schloss sich die Politur mit Gelbringdiamant, Sof-Lex<sup>™</sup> (3M Espe), Occlubrush<sup>®</sup> (Kerr) und DiaPolisher Paste (GC) an. Zum Behandlungsabschluss integrierte sich die Restauration farblich gut in die Umgebung (Abb. 11).

### /// Fazit

Essentia entspricht dem Trend, die Arbeitsabläufe in der Praxis zu vereinfachen. Wie das klinische Fallbeispiel zeigt, lassen sich im Seitenzahnbereich mit Essentia hochästhetische Restaurationen in kurzer Zeit einfach und problemlos herstellen. Meiner Einschätzung nach wird sich die Reduktion der Komplexität klassischer Farbsysteme durchsetzen.



Abb. 11: Restauration zum Behandlungsabschluss

#### — AUTOR

Dr. Joachim Beck-Mußotter, Zahnarzt

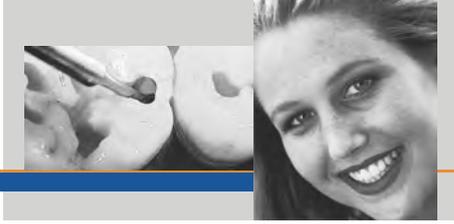
#### — KONTAKT

GC Germany GmbH  
Seifgrundstraße 2  
61348 Bad Homburg  
Telefon: 06172/995 96-0  
Telefax: 06172/995 96-66  
E-Mail: info@germany.gceurope.com  
Internet: www.germany.gceurope.com





**NEUGIERIG?**



## Über fünf Millimeter in einem Schritt

„Bulk Fill“ Materialien sind mittlerweile buchstäblich in aller Munde. Vor allem im Kaulast tragenden Seitenzahnbereich stabilisieren ökonomisch zu verarbeitende Werkstoffe im Idealfall den Zahn von innen. Der folgende Patientenfall zeigt, wie der Wegfall mehrerer Zwischenschritte bei der Versorgung großer Kavitäten wertvolle Behandlungszeit spart.

*Dr. Christoph G. Hüsken*

Kompositrestaurationen im Seitenzahnbereich sind seit Jahrzehnten eine bewährte Alternative zu metallischen Füllungen wie z.B. Amalgam, das heute bei Neuversorgungen von vielen Patienten abgelehnt wird. In dieser Zeit wurde die Materialgruppe der Komposite ständig verbessert. Neue Generationen von Haftvermittlern, geringere Polymerisations-schrumpfung und höhere Abrasionsbeständigkeit sind heutzutage, zusammen mit modernen Schichttechniken, aus der Praxis nicht mehr wegzudenken.

Trotz allem ist die Kompositrestauration im Seitenzahnbereich immer noch sehr zeitaufwendig. Im Zuge des Wunsches vieler Praktiker nach Vereinfachungen, speziell in Hinblick auf die aufwendige Schichttechnik für den weniger ästhetiksensiblen Seitenzahnbereich, hat sich die Industrie seit einiger Zeit aufgemacht verschiedene Bulk Fill Komposite zu entwickeln. Bislang gibt es davon zwei Gruppen, zum einen niedervisköse Bulk Fill Komposite und zum anderen hochvisköse Bulk Fill Materialien. Das hier vorgestellte Fill-Up! ist in einer dritten Gruppe der mittelviskösen Bulk Fill Materialien anzusiedeln mit guter Abrasionsstabilität. Der Ausdruck „Bulk Fill“ bedeutet im eigentlichen Sinne „Füllung in einem Schritt“. In der Praxis heißt das schnelle und einfache Applikation und Ausarbeitung, wenig Polymerisationsstress und Langlebigkeit bei geringerer Techniksensitivität mit den bekannten Haftvermittlern. Zudem braucht es eine ausreichende



Dr. Christoph G. Hüsken

Haftung an Schmelz und Dentin. Limitierend ist und bleibt bei vielen Bulk Fill Materialien jedoch die maximale Durchhärtungstiefe von vier bis fünf Millimetern, sowohl für niedervisköse als auch hochvisköse Komposite.

### /// Beliebige Schichtstärken

Bei dem verwendeten Material Fill-Up! des Schweizer Dentspezialist COLTENE handelt es sich um ein dualhärtendes Bulk Komposit (Abb. 1). Dadurch können Schichtstärken von mehr als fünf Millimeter in einem Zug appliziert werden, ohne dass die Durchhärtung des gesamten Inkrementes darunter leidet. Dies ist im Seitenzahnbereich bei Approximallflächen von Vorteil, wenn z.B. bei einer Klasse II zusätzlich approximal eine tiefe Wurzelkaries besteht. Da nach drei Minuten (inklusive Verarbeitungszeit) eine sichere chemische Durchhärtung gewährleistet ist, muss nicht zwingend vorab nachgemessen werden, ob die Schichtdicke von vier bis fünf Millimetern eingehalten werden kann. Durch zusätzliche kurze Lichthärtung kann der Polymerisationsprozess der oberen Schichten beschleunigt und die Füllung direkt bearbeitet werden. Bei chemisch härtenden Materialien ist generell ein leichtes Nachdunkeln zu beachten. Bei Fill-Up! Universal stellt sich die endgültige Farbe nach 24 Stunden ein und ist vergleichbar mit der Zahnfarbe VITA A2/A3. Im schlecht einsehbaren Seitenzahnbereich fordern allerdings nur wenige Patienten hochästhetische Versorgungen, wodurch der Nachteil von farblich differenzierten Füllungen ab dem ersten Molaren im Ober- wie im Unterkiefer vernachlässigt werden kann. Dazu gehören zum Beispiel Patienten, die zum Ersatz alter Amalgamfüllungen in die Praxis kommen oder kürzere



Abb. 1: Dualhärtendes Bulk-Komposit Fill-Up!



Abb. 2: Ausgangssituation Zahn 36



Abb. 3: Entfernung der bestehenden Füllung



Abb. 4: Bestimmung der Kavitätentiefe mittels Parodontalsonde

# dental:spiegel

Das Magazin für das erfolgreiche Praxisteam



**FRANZ**MED!EN GROUP



## JETZT ABONNIEREN UND SPAREN!

Praxis \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

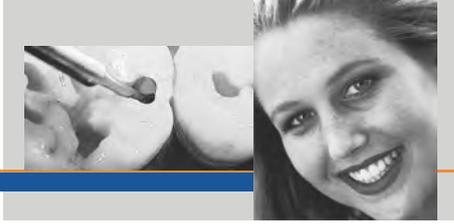
PLZ, Ort \_\_\_\_\_

Ja, ich abonniere den **dental:spiegel** für 1 Jahr zum Vorteilspreis von € 40,50 inkl. MwSt. und Versandkosten. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraums schriftlich gekündigt wird (abonnement@franzmedien.com).

Datum \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

Widerrufsbelehrung: Diesen Aboauftrag kann ich – ohne Begründung – binnen 14 Tagen ab Bestelldatum beim dental:spiegel, Maistraße 45, 80337 München schriftlich widerrufen.



Behandlungssequenzen wünschen sowie Kinderbehandlungen.

Mit dem dualhärtenden Universalkomposit Fill-Up! können Klasse I und Klasse II Füllungen sauber und schnell gelegt werden. Das verwendete Material zeigt hierbei ein ausgezeichnetes Anfließverhalten, was insbesondere bei tiefen Klasse II Füllungen sehr hilfreich ist. Eine ca. zwei Millimeter starke Deckschicht aus einem Hybridkomposit wie SYNERGY D6 ist nicht zwingend notwendig, doch wurde sie in diesem Fall zwecks Okklusionsgestaltung und einer besseren Ästhetik sowie der approximalen Kontaktpunktgestaltung gewählt. Die mechanische Stabilität der gesamten Füllung wird dadurch zusätzlich verstärkt. Hochvisköse Bulk-Fill Materialien mit einer eingeschränkten Farbpalette sind zwar modellierbar, aber das bei dieser Viskosität schlechtere Adaptationsverhalten kann zu den bekannten Problemen von primären Randspalten und Luftblasen führen. Daher ist jene Materialgruppe nicht per se die optimale Lösung.

halten. Ebenso wird darauf hingewiesen, bei sehr tiefen Kavitäten (über fünf Millimeter) die Aushärtungszeit von zwei Minuten einzuhalten, um ein Kleben des Materials an der Matrize zu verhindern.

### /// Sekundärkaries unter alter Füllung

Ein junger Patient stellte sich mit approximaler Sekundärkaries unter einer alten Kompositfüllung an Zahn 36 mesial in der Praxis vor (Abb. 2). Nach der Trockenlegung mit Kofferdam wurde die Kavität durch Entfernung der bestehenden Füllung entsprechend präpariert (Abb. 3). Mit Hilfe einer skalierten Parodontalsonde wurde die genaue Kavitärentiefe bestimmt, bevor die Konditionierung mit Phosphorsäure erfolgte (Abb. 4,5). Im nächsten Schritt wurde das passende Bonding ParaBond gleichmäßig auf Schmelz und Dentin appliziert (Abb. 6). Es folgte die Applikation von Fill-Up!, welches im Anschluss für fünf Sekunden lichtgehärtet wurde (Abb. 7, 8). Unter Einhaltung der bekannten Regeln der Säureäzttechnik wurde somit



Abb. 5: Konditionierung mit Phosphorsäure



Abb. 6: Applikation des Bondings auf Schmelz und Dentin



Abb. 7: Füllung größerer Kavität mit Universalkomposit Fill-Up!



Abb. 8: Lichtpolymerisation für fünf Sekunden



Abb. 9: Abschlussituation



Abb. 10: Follow-up-Aufnahme vier Wochen nach der Restauration

Bei der Durchführung einer Deckschichtfüllung ist es mit dem angewendeten Universalkomposit möglich, die Kavität in zwei Schritten zu füllen. Auch dies bedeutet eine klare Zeitersparnis gegenüber den ansonsten vier bis fünf Inkrementen beim herkömmlichen methacrylatbasierten Hybridkomposit und den entsprechend längeren, sich addierenden Belichtungszeiten. Die verwendete Polymerisationslampe S.P.E.C. 3 benötigt mit der eingestellten Leistung von 1.600 mW/cm<sup>2</sup> dazu fünf Sekunden. Der Hersteller rät, die empfohlene Belichtungszeit nicht zu überschreiten, um den Schrumpfungsstress gering zu

quasi eine Unterfüllung aus Fill-Up! bis ca. zwei Millimeter unterhalb der Präparationsgrenze gelegt, bevor die Deckschichtfüllung mit SYNERGY D6 erfolgte (Abb. 9). Die Ausarbeitung und Politur wurde mit DIATECH Produkten durchgeführt. Nach vier Wochen zeigte sich die Füllung in der Nachkontrolle unauffällig (Abb. 10).

### /// Fazit

Sobald wir in der Praxis ein gut anfließendes Komposit für große Kavitäten verwenden wollen, ohne dabei die bekannten Nachteile wie zum Beispiel Schrumpfungsstress

in Kauf zu nehmen, ist das Universalkomposit Fill-Up! eine sehr gute Ergänzung zum bisherigen Kompositmaterial wie SYNERGY Flow oder SYNERGY D6. Das dualhärtende Prinzip ist ein wesentlicher Vorteil gegenüber bisher auf dem Markt vorhandenen, dünnfließenden Bulk Kompositen wie beispielsweise Filtek Bulk Fill von 3M ESPE. Die gängige maximale Schichtdicke von vier bis fünf Millimetern kann im Alltag durchaus ohne Nachteile überschritten werden. Eine gute Versorgung kann sogar gewährleistet werden, sollte das Inkrement im sogenannten „Lichtschatten“ der Polymerisationslampe liegen. Auch bei der Füllung eines wurzelbehandelten Zahnes können die beschriebenen Materialeigenschaften von Nutzen sein und eine schnellere Versorgung des Zahnes bedeuten. Durch das dualhärtende Material ist nach drei Minuten (inklusive Verarbeitung) die Sicherheit gegeben, dass jeder Teil der Füllung vollständig durchgehärtet ist. Das Handling ist dank der unterschiedlichen Durchmesser der Mischkanülenaufsätze angenehm und einfach. Zudem stellt die Füllung aus Bulk- und Hybridkomposit

gegenüber konventionellen Füllungsmethoden aus mehreren kleinen Inkrementen einen klaren Zeitvorteil dar. Schlussendlich wird mit der Applikation einer Deckschicht aus SYNERGY D6 eine gute Ästhetik und Kontaktpunktgestaltung erreicht.

#### AUTOR

Dr. Christoph G. Hüskens, Zahnarzt  
CH – 9306 Freidorf

#### KONTAKT

Coltène/Whaledent GmbH + Co. KG  
Raiffeisenstraße 30  
89129 Langenau  
Telefon: 07345/805-0  
Telefax: 07345/805-201  
E-Mail: info.de@coltene.com  
Internet: www.coltene.com



Anzeige

## Bausch Arti-Fol® 8µ

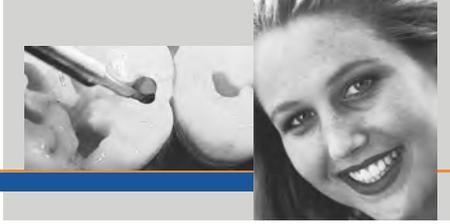
Bausch Arti-Fol® Occlusionsfolien sind besonders gut zur Darstellung der statischen und der dynamischen Occlusion in mehreren Farben geeignet. Für eine präzisere Darstellung der dynamischen Occlusion werden vier Farben verwendet.



Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Website [www.bausch.net](http://www.bausch.net) oder folgen Sie unserer Facebook Seite auf [www.facebook.com/baushdental](http://www.facebook.com/baushdental)

Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG  
Oskar-Schindler-Str. 4  
D-50769 Köln - Germany  
Phone: +49-221-70936-0  
Fax: ++49-221-70936-66  
E-Mail: [info@baushdental.de](mailto:info@baushdental.de)  
Web: [www.baushdental.de](http://www.baushdental.de)





Effektive Prophylaxe bei Unterstützungsbedarf

## Förderung der Zahn- und Mundhygiene bei Menschen mit Behinderung

Menschen mit Behinderung haben häufig im Vergleich zum Bevölkerungsdurchschnitt eine schlechtere Mundgesundheit.<sup>1</sup> Daher ist es sinnvoll, dass zahnmedizinische Prophylaxe-Maßnahmen besondere Berücksichtigung finden. Je nach Schweregrad der Behinderung ist bei der täglichen Mundhygiene Hilfe durch Betreuer oder Angehörige erforderlich. Deshalb ist es wichtig, diese Vertrauenspersonen in die praktische Umsetzung häuslicher Prophylaxe-Maßnahmen einzubeziehen und sie über adäquate Hilfsmittel zur Unterstützung der Zahn- und Mundpflege aufzuklären. Neben regelmäßigen zahnmedizinischen Vorsorgeuntersuchungen und Fluoridierungsmaßnahmen, ist gerade auch die tägliche häusliche Zahnpflege mit geeigneten prophylaktischen Hilfsmitteln ein Schlüssel zum langfristigen Erhalt der Mundgesundheit. Mundspülungen mit ätherischen Ölen (z.B. Listerine® Zero™) bieten eine wertvolle Ergänzung der mechanischen Zahnreinigung. Sie erreichen auch schwer zugängliche Bereiche des Mundraums, die bei der mechanischen Zahnreinigung unberücksichtigt bleiben können.



Im Rahmen der Sportveranstaltung Special Olympics Deutschland, die vom 6.-10. Juni in Hannover stattfand, unterstützte Listerine das zahnmedizinische Gesundheitsprogramm „Special Smiles“ mit der Abgabe von Listerine Zero Proben an die teilnehmenden Athleten.

Menschen mit Behinderung zählen nach wie vor zur Hochrisikogruppe für Karies und Parodontalerkrankungen.<sup>2</sup> Mögliche Ursachen stellen etwa Begleiterkrankungen oder auch Beeinträchtigungen infolge eines gestörten Husten- oder Schluckreflexes dar. Aufgrund ihres Unterstützungsbedarfs ist diese Patientengruppe häufig nicht in der Lage, die Mundhygiene selbstständig und adäquat durchzuführen.

Eine zahnärztliche Behandlung ist bisweilen „schwierig, zeitaufwendig oder sogar ohne Intubationsnarkose nicht durchführbar“<sup>3</sup>

### /// Effektive Prophylaxe – Betreuer und Angehörige einbeziehen

Gesunde Zähne tragen nicht nur zu einem ästhetischen Aussehen bei, sie bedeuten auch Schmerzfreiheit und damit ein wertvolles Stück Lebensqualität. Zur Förderung der Zahn- und Mundgesundheit für Menschen mit Unterstützungsbedarf sind zahnmedizinische Prophylaxe-Maßnahmen wie eine gründliche Mundhygiene, Fluoridierung, regelmäßige Zahnarztbesuche und professionelle Zahnreinigung sowie eine präventionsorientierte Ernährungslenkung durch Angehörige und Betreuer lebenslang erforderlich.<sup>2</sup> Die Aufklärung von Angehörigen und Betreuern zur Verbesserung der Mundhygiene ist dabei eine

entscheidende Voraussetzung. Deshalb ist es wichtig, sowohl im Lebensumfeld als auch an Schulen und Werkstätten im Rahmen der Gruppenprophylaxe zu vermitteln, inwieweit Mundhygiene-Maßnahmen entsprechend der individuellen Kooperativität des Einzelnen zu unterstützen oder sogar ganz zu übernehmen sind.

### /// Geeignete Hilfsmittel für die tägliche Mundhygiene

Zur 2-mal täglichen mechanischen Zahnreinigung eignet sich für Menschen, die auf Unterstützung bei der Zahnpflege angewiesen sind, der Einsatz einer dreiköpfigen Zahnbürste. Diese ist einfach in der Handhabung und reinigt zugleich Außen-, Innen- und Kauflächen der Zähne. Die Aufnahme von Fluorid gilt als wichtige kariesprophylaktische Maßnahme.

Neben der Verwendung von fluoridhaltigem Speisesalz empfiehlt es sich daher, mit einer fluoridhaltigen Zahnpasta zu putzen. Zudem kann bei Menschen, deren Schluckreflex nicht beeinträchtigt ist, das Spülen mit einer fluoridhaltigen Mundspülung mit ätherischen Ölen (z.B. Listerine Zero) eine wichtige Ergänzung der mechanischen Zahnreinigung darstellen.<sup>3</sup> Denn in schwer zugänglichen Bereichen des Mundraumes, kann nach dem Zähneputzen noch Plaque vorhanden sein. Eine Mundspülung erreicht auch Stellen, die bei der mechanischen Zahnreinigung unberücksichtigt bleiben können.

Listerine Zero ist weniger intensiv im Geschmack und enthält keinen Alkohol. Im Rahmen des Expertengesprächs formulierte, sollte es möglich sein, Zahnzwischenraumreinigung nicht als „Problemzone“ anzusehen, sondern daraus eine Routine im Rahmen der täglichen Mundhygiene werden zu lassen.

#### Anmerkungen

- 1 Kaschke I, Liere M, Jahn KR. A comparative study of oral health in people with disabilities and nondisabled patients aged 35-44 in Germany (Abstract). *Special Care Dent* 2004;24:144.
- 2 Cichon P, Grimm WD (Hrsg.). Die zahnärztliche Behandlung behinderter Patienten (Teil 1). Besonderheiten oraler Erkrankungen bei Behinderten. Hannover: Schlütersche GmbH & Co Verlag 1999:38-44.
- 3 Kaschke I. Zahnmedizinische Prophylaxe für Menschen mit Behinderung. *Plaque n Care* 2015;(3):126-132.

#### KONTAKT

Johnson & Johnson GmbH  
Johnson & Johnson Platz 2  
41470 Neuss  
Telefon: 02137/936-0  
Telefax: 02137/936-23 33  
E-Mail: [info@listerine.de](mailto:info@listerine.de)  
Internet: [www.listerineprofessional.de](http://www.listerineprofessional.de)



## MIS V3

Mehr Knochen.  
Mehr Ästhetik.  
Mehr Performance.



V3 By MIS

Mehr über das neue V3 Implantat erfahren Sie unter [mis-implants.de](http://mis-implants.de)

MIS Implants Technologies GmbH  
Simeons carré 2 · D-32423 Minden  
Tel.: 0571-972762-0 · Fax: 0571-972762-62



Zahnzwischenraumreinigung –  
„Problemzone“ oder nur eine Frage des richtigen Hilfsmittels?

## Zahnzwischenraumreinigung – die beherrschbare „Problemzone“

Mundhygiene umfasst Interdentalraumpflege! Trotzdem vernachlässigen viele Patienten die tägliche Plaque-Entfernung im Zahnzwischenraum. Wichtig ist, den Patienten bei der Wahl geeigneter Hilfsmittel nicht zu überreden. Denn Experten wissen: Der Patient spricht ein Wörtchen mit. Das steigert die Compliance – oder anders ausgedrückt die Adhärenz, das Kleben an einer gemeinsam mit dem Zahnarzt getroffenen Entscheidung.

34

„Komplette Plaque-Freiheit ist eine Illusion“, sagt Prof. Dr. Michael Noack, Direktor der Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie des Klinikums der Universität zu Köln. Und: „Pathogenität ist etwas anderes als eine wirklich perfekte Plaque-Freiheit.“ Für ihn komme es eher darauf an, welche Möglichkeiten und Grenzen die verschiedenen Hilfsmittel bieten, den Approximalraum so zu reinigen, dass keine Entzündungen entstehen. Denn Plaque-Biofilm sei zunächst einmal keine Krankheit, so Noack bei einem Experten-Gespräch, das Ende letzten Jahres in Köln stattfand.

### Mit Technik gegen den inneren Schweinehund

Im Praxisalltag hat man allerdings auf Seiten des Patienten mit einem Motivationsproblem zu kämpfen. Das weiß vor allem Sylvia Fresmann, Dentalhygienikerin und Vorsitzende der Deutschen Gesellschaft für Dentalhygieniker/Innen e.V. (DGDH): „Sind Patienten auf dem Behandlungsstuhl noch top motiviert, die Zahnpflege-Empfehlung umzusetzen, sinkt anschließend das Engagement oft mit jedem Tag. Die Anwendung von Zahnseide und Interdentalraumbürsten ist vielen zu schwierig“.

Ohnehin seien die beiden Hilfsmittel laut der Dentalhygienikerin viel zu lange „state of the art“ gewesen. Und das, obwohl es dafür keinerlei wissenschaftliche Evidenz gebe. Technische Alternativen, wie AirFloss Ultra von Philips, sind für Fresmann willkommene Innovationen: Das moderne Gerät zur Zahnzwischenraumreinigung schießt ein Wasser-Luft-Gemisch mit etwa 70km/h durch den Interdentalraum. Im Rahmen einer klinischen Studie der Universität zu Köln 2014/2015 wurde es mit dem Goldstandard Zahnseide verglichen. Beide Verfahren sind in der Lage, Plaque-Biofilm zu beseitigen und Zahnfleischentzündungen zu reduzieren – bei konsequenter täglicher Anwendung.

### Zauberwort „Adhärenz“

„Bei der partizipativen Entscheidungsfindung, sprich „Shared Decision Making“, geht es nicht darum, dass der Patient ‚gehört‘, sondern um die sogenannte Adhärenz – dem Kleben an einer gemeinsam getroffenen Entscheidung“. Wie er seine Interdentalräume angemessen pflegt, müsse der Patient also selbst bestimmen dürfen, ist Noack überzeugt.

So sieht das auch Fresmann: „Jeder Patient ist anders und ich muss stets schauen, welches Hilfsmittel für ihn am sinnvollsten ist. Schließlich entscheidet er selbst mit. Wenn ich meine Patienten für ein geeignetes Hilfsmittel begeistern kann, ist das eventuell ein Motivationsschub, mit dem sie auch ihre häusliche Zahnpflege optimieren.“

Experten-Runde v. l. n. r.: Sylvia Fresmann (Dentalhygienikerin, Vorsitzende der Deutschen Gesellschaft für DentalhygienikerInnenDGDH e.V.), Prof. Dr. Stefan Zimmer (Lehrstuhl für Zahnerhaltung und Präventive Zahnmedizin, Universität Witten/Herdecke), Prof. Dr. Michael Noack (Direktor der Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie, Klinikum der Universität Köln), Dr. Maha Yakob (Global Director, Professional Relations & Scientific Affairsat Philips Oral Healthcare, USA), Dr. Klaus Höcker (Facharzt für Parodontologie, Vorsitzender des Berufsverbandes der Fachzahnärzte und Spezialisten für ParodontologieBFSP e.V.) und PD. Dr. Dr. h.c. Adrian Kasaj (Oberarzt an der Poliklinik für Zahnerhaltungskunde, Universität Mainz)



Bei der „Adhärenz“ schnitt Philips AirFloss Ultra durch seine bequeme und praktische Handhabung deutlich besser ab.

#### Mit Fakten gegen Vorurteile

Bei der Beratung und Argumentation gegenüber Patienten erweisen sich aktuelle Studien als besonders hilfreich. So auch die 2015 publizierte Studie zum Philips AirFloss Ultra. „Dass der AirFloss in der Studie so gut abgeschnitten hat, finde ich toll“, betont Fresmann. Schließlich gäbe es immer noch viel Widerstand auf Seiten der Patienten, besonders, wenn es um die Anwendung elektrischer Geräte ginge. Mit der Evidenz der Studienergebnisse ließen sich Vorurteile gegenüber der neuen Technik leichter ausräumen.

#### Wahl ohne Qual

Wichtig beim Thema Mundhygiene und bei der Entscheidung für ein geeignetes Hilfsmittel sei zudem das gute Gefühl, ist Noack überzeugt. Die Rückmeldungen der Patienten seien oft eher emotionaler Natur, so seine Erfahrung. Demnach fördere das Gefühlserlebnis nach der Reinigung – also das „glatte Gefühl“ – auch die Bereitschaft zur täglichen Zahnzwischenraumreinigung.

Einfachheit, Wirksamkeit und Akzeptanz sind auch für Fresmann ausschlaggebend, wenn es um die Wahl eines geeigneten Hilfsmittels geht. Das gelte auch für die Empfehlung aus der Zahnarztpraxis: „Die Dentalhygienikerin und zahnmedizinische Fachangestellte muss nicht nur selbst wissen, wie die Geräte und Hilfsmittel korrekt anzuwenden sind, sondern auch in der Lage sein, ihre Patienten entsprechend zu instruieren“ – und zu überzeugen. Davon ist auch der Essener Fachzahnarzt für Parodontologie und Vorsitzende des Berufsverbandes der Fachzahnärzte und Spezialisten für Parodontologie (BFSP) e.V., Dr. Klaus Höcker, überzeugt: „Ob ich den AirFloss Ultra tatsächlich in der Praxis einführen werde, hängt auch ganz von der Meinung meiner Mitarbeiterinnen ab. Wenn sie nicht voll davon überzeugt sind, wird es schwierig.“

Doch „solange es vor allem technische Verbesserungen wie den AirFloss gibt, um die nervige Arbeit der vor dem Badezimmerspiegel zu optimieren“, wie Noack es im Rahmen des Expertengesprächs formulierte, sollte es möglich sein, Zahnzwischenraumreinigung nicht als „Problemzone“ anzusehen, sondern daraus eine Routine im Rahmen der täglichen Mundhygiene werden zu lassen.

#### KONTAKT

Philips GmbH  
Röntgenstr. 22, HQ4B  
22335 Hamburg  
Telefon: 040/28 99 15 09  
Telefax: 040/28 99 15 05  
E-Mail: [sonicare.deutschland@philips.com](mailto:sonicare.deutschland@philips.com)  
Internet: [www.philips.de/sonicare](http://www.philips.de/sonicare)



Fest zementieren,  
beschädigungsfrei entfernen!

### NEU: röntgenopak

„Mit dieser einfachen Methode ist es dem Behandler zukünftig möglich, unnötigen Komplikationen vorzubeugen.“

Dr. med. dent. Andreas Eichler

## implantlink® semi Xray

### Der erste semipermanente Implantatzement



- beschädigungsfreies Ausgliedern der Suprakonstruktion
- starke Haftung & Druckfestigkeit, verlängerte Tragedauer
- duales Härtersystem, geruchs- und geschmacksneutral
- höchste Passgenauigkeit, **extrem niedrige Filmdicke** (nur 7 µm!)
- deutlich geringerer Verdrängungswiderstand als herkömmliche Zemente
- Röntgenopazität ca. 200 % !
- kompatibel mit allen Materialkombinationen
- Rückstände lassen sich mühelos entfernen

Der Film!  
"Alles Wesentliche  
in 2,5 Min."





21.–25.3.2017

## Praxishygiene auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) 2017

Hygiene und Infektionskontrolle zählen zu den Kernkompetenzen des Zahnarztes und seines Teams, und das Thema bleibt immer aktuell – dafür sorgt schon die Wandlungsfähigkeit vieler potenziell pathogener Mikroorganismen. Die Internationale Dental-Schau (IDS) zeigt vom 21. bis zum 25. März 2017 in Köln aktuelle Konzepte und Innovationen zur Praxishygiene – eine einzigartige Gelegenheit, sich durch einen informativen Rundgang durch die Messehallen einen umfassenden Überblick zu verschaffen.

Neben den aktualisierten Empfehlungen des Robert-Koch-Institutes (RKI), die den Stand der Wissenschaft widerspiegeln, gilt es in der Zahnarztpraxis, ein komplexes Konglomerat weiterer Hygienenormen und -standards zu beachten: das Medizinprodukte-Gesetz (MPG), die Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV), die Vorschriften der Berufsgenossenschaft zu Arbeitsschutz und Arbeitssicherheit sowie das Gesetz zur Verhütung und Bekämpfung von Infektionskrankheiten beim Menschen (IfSG). Noch dazu unterliegen diese Maßgaben einer fortlaufenden Aktualisierung. So besagt zum Beispiel eine aktuelle Anpassung des IfSG: Die umgehende Meldung von antibiotikaresistenten Erregern an die Gesundheitsämter ist ab sofort bei deren Nachweis verpflichtend (nicht erst nach Krankheitsausbruch, sondern bereits bei bloßer Besiedelung des menschlichen Körpers), und auch der Labornachweis von Arboviren (z.B. Zika-Virus) ist jetzt meldepflichtig.

Unterstützung von Industrie und Verbänden Erfreulicherweise stehen der Zahnarztpraxis bei der Pflicht zur Umsetzung bestehender und neuer Regelungen starke Partner zur Seite. Eine gute Hilfestellung bietet unter anderem der von der Bundeszahnärztekammer und dem Deutschen Arbeitskreis für Hygiene in der Zahnarztpraxis (DAHZ) erstellte Musterhygieneplan. Unterstützung kommt auch durch vielfältige Angebote der Kammern und KZVen oder externer Anbieter. Mit der Überprüfung der Umsetzung sind die einzelnen Kassenzahnärztlichen Vereinigungen beauftragt.

Konsequentes Hygienemanagement in der Zahnarztpraxis unterstützen insbesondere die darauf spezialisierten Firmen der Dentalindustrie. Desinfektion und Reinigung von Händen, Flächen, Instrumenten und Spezialbereichen – alles ist auf der IDS zu sehen. Eingeschlossen sind auch neueste Hard- und Software-Produkte sowie eine Vielzahl hochwertiger Verbrauchsmaterialien.

Unter Inanspruchnahme des genannten Supports durch Berufsverbände, Industrie und spezialisierte Dienstleister verlief die Einführung der internen Qualitätsmanagement-Systeme in den Zahnarztpraxen problemlos – ein bestimmender Trend der vergangenen Jahre. Ein QMS stellt bekanntlich eine Dokumentation von bereits vorhandenen Beschreibungen von Arbeitsabläufen und Standardarbeitsanweisungen einschließlich des Hygieneplans dar. Dabei war, wie sich von selbst versteht, die Hygiene unabhängig von der QMS-Einführung schon immer ein wichtiger Bestandteil der zahnärztlichen Berufsausübung und bleibt es.

Schnell auf der ganzen Fläche – geschlossener Kreislauf der Instrumente Im Bereich der Flächenhygiene sind es zurzeit vor allem die kleinen Helfer, die große Wirkung erzielen.

Spezielle universell einsetzbare Wischtücher, die mit geringem Alkoholgehalt auskommen, sorgen für die Schnelldesinfektion von nicht-invasiven Medizinprodukten und eignen sich im Besonderen für empfindliche elektronische Geräte. Dies trägt dem verstärkten Einsatz von Touchscreens, Displays, Tastaturen und selbst von Mobiltelefonen („Anschauungsmaterial für den Patienten“) Rechnung. Und die Kombination „gebrauchsfertiges Produkt – schnelles Trocknen der desinfizierten Oberfläche“ spart dem Hygiene-Team noch dazu wertvolle Zeit.

Ein Plus an Sicherheit bei der Flächendesinfektion lässt sich mit Kaltvernebelungssystemen erzielen. Als Wirkstoffe dienen dabei zum Beispiel Wasserstoffperoxid und Silberionen. Vorteil: Die Biozide dringen in jede Nische, wobei eine ausreichende Effektivität auf den benetzten Oberflächen selbst bei Anwesenheit kleiner Verunreinigungen (z.B. durch Eiweiße) gegeben ist. Ebenso bieten sich in puncto Arbeitsschutz neue Möglichkeiten: Spezielle auf Aktivsauerstoff basierende Präparate zur manuellen

Reinigung und vollviruziden Desinfektion von empfindlichen Materialien (z.B. Silikon, Polycarbonat, Polysulfon und Acrylglas) stehen in Form von Granulaten zur Verfügung – kein Staub, kein Inhalationsrisiko, höhere Anwendersicherheit.

Ein solches Granulat eignet sich darüber hinaus auch für den Einsatz im Ultraschallbad. Zahnärztliche Instrumente durchlaufen es, alternativ zur manuellen Reinigung im Tauchbad, zwecks Reinigung und Desinfektion. Daneben ist mit Spezialgeräten auch eine vollautomatische „Aufbereitung per Knopfdruck“ möglich (Thermodesinfektor/RDG). Avancierte Geräte lassen sich in das Praxisnetzwerk ein- und an die Software anbinden, was die Dokumentation erleichtert. Die Freigabe, Kennzeichnung und Rückverfolgung der Desinfektionsprozesse ist damit ebenso schnell wie sicher erledigt. Auch lassen sich Modelle namhafter Hersteller wegen ihres materialschonenden Arbeitens insbesondere für die Aufbereitung von Übertragungsinstrumenten empfehlen.

Für den Sterilisations-Schritt eignen sich verschiedene maßgeschneiderte Praxis-Autoklaven. Fortgeschrittene Modelle lassen sich ebenfalls in die Doku-Software einbinden. Bei einigen Ausführungen ist es darüber hinaus möglich, nach wenigen Minuten die unverpackten Instrumente zu entnehmen und nach etwas längerer Zeit die verpackten (Zwei-Kammer-Technologie).

Zur sterilen Verpackung stehen unterschiedliche Systeme zur Verfügung, zum Beispiel nach DIN EN ISO 11607-2 validierbare Durchlaufsigelgeräte. Zusätzlich zur Einbindung in die Dokumentationssoftware der Praxis lässt sich der Sterilisationsprozess durch Aufetikettierung der wesentlichen Daten festhalten – fertig für den nächsten Einsatz. Hier schließt sich endgültig der Instrumentenkreislauf. Auf der IDS lässt er sich in einem Rundgang vollständig nachvollziehen und dabei so manche wichtige Investitionsentscheidung für die eigene Praxis treffen.

Händedesinfektion: vielseitig und individuell Gilt schon bei der Desinfektion von Flächen und Instrumenten das Gebot, bei sicherer Wirkung das Material zu schonen, so natürlich in noch größerem Maße für die wichtigsten und sensibelsten „Instrumente“ des Zahnarztes und seines Teams: die Hände. Moderne gelartige Mittel schaffen beides in einem: Desinfektion und Hautpflege – und das ohne ein „fettiges Gefühl“ und bei gleichzeitiger Vermeidung des „Wegtropfens“. Diese Eigenschaft sorgt gleichzeitig für eine besonders wirtschaftliche Anwendung. Darüber hinaus stehen zahlreiche Produkte mit unterschiedlicher Haptik und unterschiedlichem Aroma zur Verfügung.

„Praxishygiene ist ein individuelles Thema. Das zeigt sich ganz konkret daran, dass der Gesetzgeber einen auf die jeweilige Praxis zugeschnittenen Hygieneplan verlangt. Aus diesem Grund lassen sich moderne Hygienekonzepte an eine Vielzahl von Szenarien anpassen. Welcher Weg dabei der richtige ist, lässt sich besonders gut nach einem Gang über die Internationale Dental-Schau bewerten – idealerweise mit dem ganzen Team“, erläutert Dr. Martin Rickert, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI) die Vorzüge der weltgrößten Dentalmesse.

Die IDS (Internationale Dental-Schau) findet alle zwei Jahre in Köln statt und wird veranstaltet von der GFDI Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH, dem Wirtschaftsunternehmen des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI), durchgeführt von der Koelnmesse GmbH, Köln.

#### KONTAKT

VDDI e.V.	koelnmesse GmbH
Aachener Str. 1053-1055	Messeplatz 1
50858 Köln	50679 Köln
www.vddi.de	www.koelnmesse.de

Anzeige

# Beste Produkte – Beste Preise

Onlineshop: [www.hentschel-dental.de](http://www.hentschel-dental.de)  
Neue Ideen – bewährte Klassiker

**Abrufbereit: Der handliche DIN-A5-Katalog für**

- Zahnarztpraxen
- Dental-Labore
- Zahnkliniken

07663 9393-0

Waidplatzstraße 22  
D-79331 Teningen  
Tel. 07663 9393-0  
Fax 07663 9393-33  
[hentschel@hentschel-dental.de](mailto:hentschel@hentschel-dental.de)



VDDI wird 100

## „Herz und Motor der Internationalen Dental-Schau“

Der Verband der Deutschen Dental-Industrie feierte kürzlich sein 100jähriges Bestehen. Das Jubiläum beging der Verband am 29.6. in der Kölner Flora mit einem Festabend, zu dem 300 Gäste und Ehrengäste der Dentalfamilie aus dem In- und Ausland zusammenkamen.

38

Gegründet wurde der Verband 1916 von 34 Dentalunternehmen in Berlin. Mitten im ersten Weltkrieg fanden sie sich zusammen, um die durch den Krieg verschlossenen Märkte durch neue Absatzmöglichkeiten zu erweitern. Dazu wollte der „Verband der Deutschen Dental-Fabrikanten“ eigene Dental-Messen veranstalten. Es dauerte aber noch bis 1923, als im Jahr der Hyperinflation in Deutschland die erste Dental-Schau mit etwa 30 Ausstellern auf 350 Quadratmetern im Berliner Zoo stattfand, erläuterte VDDI-Vorstandsvorsitzender Dr. Martin Rickert in seiner Ansprache.

Die Weltoffenheit und Zuverlässigkeit des Verbandes und seiner Mitgliedsunternehmen sind einige der Erfolgsfaktoren, die die Existenz des Verbandes auch über schwierige Zeitläufte gesichert haben. Aus der ehemals nationalen Leistungsschau der deutschen Dentalhersteller ist in behutsam geplanten Entwicklungsschritten die Weltleitmesse der internationalen Dentalbranche geworden, so Dr. Rickert.

Heute ist die alle zwei Jahre stattfindende Internationale Dental-Schau (IDS) mit zuletzt (2015) 2.199 Ausstellern, mehr als 138.500 Besuchern auf rund 145.000 Quadratmetern die größte Dentalmesse der Welt. Mittlerweile wird die IDS von der Wirtschaftsgesellschaft des Verbandes, der GFDI Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH, veranstaltet. „Als alleiniger Eigentümer der GFDI ist und bleibt der VDDI das Herz und der Motor der IDS“, sagte Rickert.

Die herausragende Stellung der IDS für die Dentalbranche bestätigte die Parlamentarische Staatssekretärin Frau Widmann-Mauz im BMG in ihrer Grußbotschaft zum Verbandsjubiläum: „Die angesprochene positive Entwicklung der IDS ist natürlich keine Selbstverständlichkeit. Die Basis dafür, wie auch die doch recht gute wirtschaftliche Situation der Branche, basieren sicherlich auch auf einer seit Jahren kooperativen und vertrauensvollen Zusammenarbeit aller Unternehmen und Verbände, die im Dentalsektor vertreten sind.“



Hinsichtlich der demographischen Herausforderungen an die Gesellschaft sowie das Gesundheitssystem schrieb sie: „Die Innovationskraft der deutschen Dentalindustrie wird aber auch künftig gebraucht. Im Jahr 2030 wird in Deutschland ungefähr ein Drittel der Bevölkerung über 60 Jahre alt sein. Dies wird zu einem Umbruch auch in der zahnmedizinischen Versorgung führen.“

Für den BDI sprach Holger Lösch, Vorstandsmitglied des Dachverbandes der Deutschen Industrie.

Er betonte die enorm wichtige Rolle des industriellen Mittelstandes für den Industriestandort Deutschland: „Von 3,65 Mio. Unternehmen gehören gut 99 Prozent zum Mittelstand. Mehr als in jeder anderen Industrienation. Mittelständische Unternehmen stellen rund 60 Prozent Arbeitsplätze und 84 Prozent Ausbildungsplätze.“

Die deutsche Dental-Industrie lobte er als wichtigen Vertreter von Weltmarktführern aus Deutschland: „Dentalprodukte „Made in Germany“ genießen überall hohes Ansehen. Als Teil der Medizintechnikbranche sei die Dental-Industrie weltweit erfolgreich unterwegs, vergleichbar sei sie nur mit Industrienationen wie USA und Japan. Nicht ohne Grund habe sich die unangefochtene Leitmesse des Dental Business in Köln etabliert, führte Lösch aus.

Die heute 200 Mitgliedsunternehmen der dentalen Medizintechnik beschäftigen etwa 20.000 Mitarbeiter. Sie produzieren alles, was Zahnärzte und Zahntechniker, die sie benötigen, um die Mundgesundheit ihrer Patienten zu erhalten oder wieder herzustellen. Zuletzt erzielte die Dental-Industrie insgesamt fast fünf Milliarden Euro Umsatz, davon 62 Prozent im Ausland.

Der Verband ist heute vor allem Interessenvertreter sowie Dienstleister seiner Mitglieder. Neben Firmen aus Deutschland hat er auch internationale Unternehmen in seinen Reihen. Die überwiegend mittelständisch organisierten Mitgliedsunternehmen reichen von inhabergeführten Familienunternehmen bis hin zu Weltkonzernen.

Die Produktpalette umfasst heute mehr als rund 60.000 Produkte, die teils über den Direktvertrieb, teils über den Dentalfachhandel an die Anwender in Zahnarztpraxen und Dentallaboren geliefert werden.

„Weltweit stehen die Produkte unserer Industrie seit mehr als einhundert Jahren im In- und Ausland in hohem Ansehen, weil Medizintechnik aus Deutschland als sehr zuverlässig und innovativ gilt,“ fasst VDDI-Ehrenvorsitzender Walter Dürr zusammen.

Als eigenständiger Teil der deutschen Gesundheitswirtschaft leistet die Dental-Industrie ihren bedeutenden volkswirtschaftlichen Beitrag zu einer Branche, die mittlerweile den Vergleich mit der Automobilindustrie nicht zu scheuen braucht. Die Gesundheitswirtschaft beschäftigt elf Prozent der Arbeitnehmer und sorgt für eine Wertschöpfung von 287 Milliarden Euro.

Allein die mehr als 480.000 Beschäftigten der deutschen Dentalbranche in der Mundgesundheitswirtschaft mit Zahnärzten, Zahntechnikern und Personal aus Praxis und Labor sowie dem Dentalhandel setzen mehr als 25 Milliarden Euro um.

Den Zielen ihrer Gründer fühlt sich die Dental-Industrie heute noch verpflichtet: „Die Dentalindustrie ist beseelt von dem Wunsch, an ihrem Teil zur Förderung der Allgemeingesundheit und des Gemeinwohls beizutragen; sie hätte sonst nicht die Veranlassung gehabt, die ausländische Konkurrenz zur Mitbeteiligung einzuladen,“ hieß es zur Eröffnung der 6. Dental-Schau 1928, der ersten mit ausländischen Ausstellern.

„Wir bleiben weltoffen, global orientiert und wollen auch in einhundert Jahren noch ein zuverlässiger Partner für Mundgesundheit in aller Welt sein,“ versichert Rickert.

#### KONTAKT

VDDI e.V.  
Aachener Straße 1053-1055  
50858 Köln  
Telefon: 0221/50 06 87-0  
Telefax: 0221/50 06 87-21  
E-Mail: info@vddi.de  
Internet: www.vddi.de



# DIROMATIC

## ABDRUCK- DESINFEKTION

**AKTUELL:  
VIRENSCHUTZ  
SCHNELL UND  
EINFACH**



# DIROMATIC

## Die hygienische Alternative zu Tauchbädern

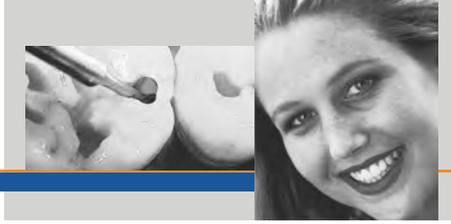


**Bakterizid  
tuberkulozid, levurozid  
virusinaktivierend**

# BEYCODENT

[WWW.DIROMATIC.DE](http://WWW.DIROMATIC.DE)

Wolfsweg 34 · D-57562 Herdorf  
Tel. 02744 / 92000 · Fax. 02744 / 766



Richtkrone weht über neuen Produktionshallen

## VOCO feiert Richtfest für vierten Erweiterungsbau

Der Rohbau steht, der Zeitplan ist im Soll: Seit Februar laufen beim Cuxhavener Dentalmaterialien-Hersteller VOCO die Bauarbeiten für das neue Produktionsgebäude auf Hochtouren. Mit dem Richtfest feierten die Dentalisten jetzt das Erreichen eines wichtigen Meilensteins gemeinsam mit Mitarbeitern sowie zahlreichen Gästen aus Politik, Verwaltung und Handwerk.

Mit der bereits vierten Erweiterung stellt VOCO die Weichen für weiteres Wachstum. Denn die Produktion stößt an die Grenzen ihrer räumlichen Kapazitäten. Aus aller Welt gehen täglich mehr Aufträge beim international anerkannten Dental-Unternehmen ein, weshalb mehr Platz für eine weitere positive Entwicklung benötigt wird.

### /// Zweigeschossiges Produktionsgebäude

Diesen Platz wird es im neuen Produktionsgebäude geben: An die bestehenden Produktionshallen wird eine zweigeschossige Erweiterung angeschlossen, die 9.000 Quadratmeter Nutzungsfläche bietet. Die gesamte Nutzungsfläche einschließlich des Verwaltungs- und Forschungsbereiches wird nach Beendigung der Baumaßnahme rund 39.000 Quadratmeter betragen.

„VOCO hat sich aus kleinsten Anfängen in Cuxhaven zu Beginn der 80er Jahre mit einer Hand voll Mitarbeitern zu einem weltweit agierenden mittelständischen Familienunternehmen entwickelt“, blickte VOCO-Geschäftsführer Manfred Thomas Plaumann zurück. Mittlerweile sind in Cuxhaven rund 350 Mitarbeiter beschäftigt, hinzukommen über 50 Dentalfachberater in Deutschland sowie 380 länderspezifisch angebundene Vertriebsmitarbeiter in aller Welt.

### /// Vierte Erweiterung an der Anton-Flettner-Straße

Nach dem Umzug in das Grodener Gewerbegebiet 1992 hat es bereits drei Erweiterungsbauten gegeben. „1997 und 2005 wurde die Fläche unserer Produktionshalle je-

Mehr Platz für die Produktion: Der vierte Erweiterungsbau bei VOCO ist in vollem Gange





Über dem Neubau weht die Richtkrone. Die Fertigstellung ist für Anfang 2017 geplant.

weils nahezu verdoppelt, 2013 erfolgte dann die Einweihung unseres neuen Hauptgebäudes sowie unseres neuen Forschungs- und Entwicklungsgebäudes“, so Plaumann. Bei der aktuellen Baumaßnahme handelt es sich somit um die bereits vierte Erweiterung. „Für uns ist dieser Schritt nicht allein eine Reaktion auf unseren Platzbedarf“, erklärte Manfred Thomas Plaumann, „Es bedeutet für uns auch – wie bei vorherigen Baumaßnahmen – eine vorausschauende Investition in die Zukunft.“ Denn dank der erweiterten Produktionsflächen sind die Weichen für weiteres Firmenwachstum sowie für die kontinuierliche Schaffung neuer Arbeitsplätze gestellt. VOCO setzt dabei auf ein gesundes Wachstum als Fundament für dauerhaften Erfolg und langfristig sichere Arbeitsplätze.

### /// Voll im Zeitplan

„Die gute Zusammenarbeit mit der Bremerhavener Planungsgesellschaft Müller und Peters (verantwortlich für Planung und Bauüberwachung) sowie mit der Arbeitsgemeinschaft der Cuxhavener Firma Lüdke Hoch- und Tiefbau mit dem Bremervörder Unternehmen Schröder als Generalunternehmer zeigt sich auch im schnellen Fortschritt der Baumaßnahme, die voll im Zeitplan ist“, so Plaumann. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf über 10 Millionen Euro. Die Übergabe zur Nutzung der neuen Produktionsflächen ist für Ende Februar 2017 vorgesehen.

#### KONTAKT

**VOCO**

DIE DENTALISTEN

VOCO GmbH  
Anton-Flettner-Straße 1-3  
27472 Cuxhaven  
E-Mail: [info@voco.de](mailto:info@voco.de)  
Internet: [www.voco.de](http://www.voco.de)



# NEU.



## STÄRKT DIE NATÜRLICHEN ABWEHRKRÄFTE DES MUNDES.



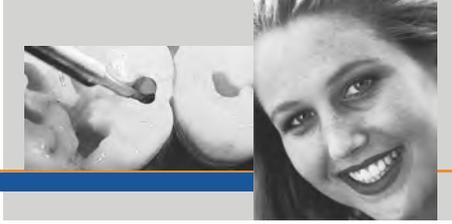
**Nr.1 Zahnpflegemarke,**  
der skandinavische  
Zahnärzte vertrauen.\*

\*Befragung von 608 Zahnärzten in Schweden, Dänemark und Norwegen, in 2015.

Zendium ist eine Fluorid-Zahnpasta, die körpereigene Proteine und Enzyme verwendet. Bei jedem Putzen verstärkt zendium die natürlichen Abwehrkräfte des Mundes und trägt so zur Stärkung einer gesunden Mundflora bei.

Um mehr über die andere Art des Zahnschutzes herauszufinden, besuchen Sie bitte [www.zendium.com](http://www.zendium.com)

**zendium**



Seit 150 Jahren natürlich medizinisch wirksam:

## Dr. Liebe, Hersteller von Ajona, feiert 150jähriges Firmenjubiläum im Zeichen der Zahngesundheit

Die Deutschen lassen sich ihre Zahngesundheit etwas kosten! Das ergab eine aktuelle Befragung von in Deutschland niedergelassenen Zahnärzten: Nur 4 Prozent äußerten, dass ihre Patienten nicht bereit seien, für zusätzliche Prophylaxe-Maßnahmen in die eigene Tasche zu greifen<sup>1</sup>. Dr. Liebe, Hersteller von Ajona in der kleinen roten Tube, Aminomed und Pearls & Dents, unterstützt alle Prophylaxe-Willigen: Seine Mission ist die bestmögliche tägliche Mundpflege. Nun feiert der Hersteller medizinischer Spezialzahncremes sein 150jähriges Firmenjubiläum.

Die Firmenphilosophie des Unternehmens, die Dr. Liebe von Beginn an in seinem Denken und Handeln geprägt hat, spiegelt auch das Jubiläums-Logo wider: natürlich medizinisch wirksam – möglichst natürliche, wertvolle Inhaltsstoffe, besonders sanfte aber dennoch effektive Reinigung. Am Firmensitz in Leinfelden-Echterdingen werden täglich circa 70.000 Tuben hochwertiger medizinischer Zahncremes entwickelt, produziert, abgefüllt und vertrieben. Das familiär geprägte Unternehmen steht dabei für moderne Zahncremes mit höchsten medizinischen Ansprüchen, mit Rohstoffen aus der Natur für die Zahngesundheit. Das antibakterielle medizinische Zahncreme-Konzentrat Ajona wächst kontinuierlich in einem eng umkämpften, relativ stagnierenden Markt. 99 Prozent der Zahnarztpatienten haben laut aktueller GfK-Umfrage Krankheiten, die durch ein bakterielles Ungleichgewicht an Zähnen, Zahnfleisch und Zunge hervorgerufen werden<sup>1</sup>. Größte aktuelle Herausforderung

im Hinblick auf die Zahngesundheit ist laut Umfrage vor allem, dass immer noch zu viele kohlehydrathaltige und/oder saure Lebensmittel konsumiert werden (29 Prozent der Befragten)<sup>1</sup>. Damit die Zähne bis ins hohe Alter gesund bleiben können, leistet Dr. Liebe mit seinen medizinischen Spezialzahncremes einen optimalen Beitrag zur häuslichen Prophylaxe. Die Formulierung aller drei medizinischen Spezial-Zahncremes beruht auf der Philosophie von Dr. Liebe: möglichst natürliche Inhaltsstoffe, besonders sanfte aber dennoch effektive Reinigung.

### /// Die medizinischen Spezialzahncremes von Dr. Liebe

**Ajona** – Wirkung, die man fühlt und schmeckt. Das medizinische Zahncreme-Konzentrat Ajona in der kleinen roten Tube ist ideal für die tägliche universelle Mundpflege für Zähne, Zahnfleisch und Zunge. Es beugt mit seiner einzigartigen Rezeptur intensiv und nachhaltig Karies, Zahn-



**Dr. Liebe lädt zur  
„Zeitreise mit Ajona“:**

Das medizinische Zahncreme-Konzentrat Ajona in der kleinen roten Tube macht das Unternehmen seit 1952 bis heute bekannt und steht daher im Zentrum der Jubiläumsaktivitäten. Seit 64 Jahren schreibt Ajona Produktgeschichte. Sie löst so viele Assoziationen unter Kennern der Marke aus, dass Dr. Liebe daraus ein Jubiläums-Gewinnspiel kreiert hat: die „Zeitreise mit Ajona“. Vom 01.09. – 30.11.2016 lädt das Unternehmen unter [www.ajona.de/zeitreise](http://www.ajona.de/zeitreise) dazu ein, ganz persönliche Ajona-Geschichten, -Momente oder -Visionen zu präsentieren. Sei es als Foto, Gedicht, Film, kreative Werkarbeit, Hörspiel oder... alles rund um die Marke Ajona – Dr. Liebe setzt der Phantasie keine Grenzen. Per Online-Voting werden die kreativsten Beiträge gewählt. Es winken 150 attraktive Gewinne, Hauptpreis ist ein Ajona Vespa-Roller.



fleischentzündungen und Mundgeruch vor. Ajona ist fünf Mal so ergiebig wie normale Zahncremes. Der RDA-Wert liegt bei sehr sanften 30. (UVP seitens Dr. Liebe: 1,49€/25ml-Tube.)

**Aminomed** – bei gereiztem Zahnfleisch und empfindlichen Zähnen. Die medizinische Kamillenblüten-Zahncreme schützt mit einem besonderen Paket an hochwertigen natürlichen Wirkstoffen nachhaltig vor Parodontitis, beugt Entzündungen vor, regeneriert das Zahnfleisch und ist so sanft, dass sie sogar bei freiliegenden Zahnhälsen geeignet ist. Das besondere Doppel-Fluorid-System leistet optimale Kariesprophylaxe. Der RDA-Wert liegt bei sanften 50. (UVP seitens Dr. Liebe: 2,49€/75ml-Tube.)

**Pearls & Dents** – medizinische Spezialzahncreme mit Natur-Perl-System. Das scheinbar Unmögliche schafft Pearls & Dents: Sie stellt das natürliche Zahnweiß wieder her, ohne den Zahnschmelz anzugreifen. Die enthaltenen Naturperlen rollen Beläge und Verfärbungen sogar aus engsten Zwischenräumen, an die die Zahnbürste nicht hinkommt, weg. Pearls & Dents ist ideal für Menschen, die zu erhöhter Belagsbildung neigen, wie etwa Tee-, Kaffee- oder Rotweingenießer. Der RDA-Wert weist Pearls & Dents als sehr sanfte Zahncreme aus (RDA 32, Messmethode „Züricher Methode“, 2014). Auch Pearls & Dents enthält das besondere Doppel-Fluorid-System für optimale Kariesprophylaxe. (UVP seitens Dr. Liebe: 6,95€/100ml-Tube.)

**Quelle:**

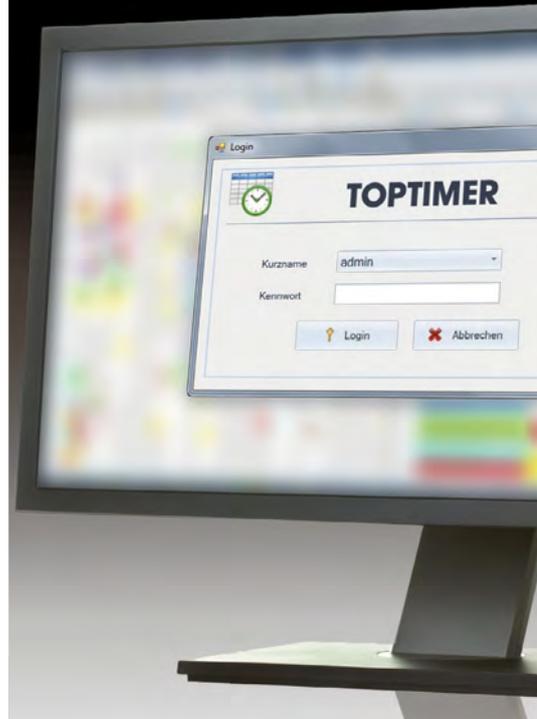
1 GfK-Omnibusumfrage unter 300 in Deutschland niedergelassenen Zahnärzten (07/2016).

**KONTAKT**

Dr. Rudolf Liebe Nachf. GmbH & Co. KG  
Max-Lang-Straße 64  
70771 Leinfelden-Echterdingen  
Telefon: 0711/758 57 79-11  
Telefax: 0711/758 57 79-26  
E-Mail: [service@drliebe.de](mailto:service@drliebe.de)  
Internet: [www.drliebe.de](http://www.drliebe.de)



# ENDLICH: Terminplaner Software für die Dentalpraxis



# TOPTIMER EINFACH. SICHER. SCHNELL.

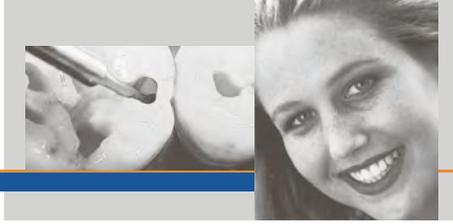
Kostenfreie Helpline  
Testprogramm kostenlos

**Info: 02744 920836**



**BEYCODENT  
SOFTWARE**

[www.beycodent-software.de](http://www.beycodent-software.de)



## Tag der Zahngesundheit: Neue Studie widerlegt Mythos zu elektrischen Zahnbürsten

Niemand kennt sie besser als Zahnarzt und Praxisteam: Weit verbreitete Mythen über Zähne und Zahngesundheit, die sich auch dann noch hartnäckig halten, wenn sie wissenschaftlich widerlegt werden. Passend zum Motto des 26. Tags der Zahngesundheit „Gesund beginnt im Mund – Fakten gegen Mythen!“ räumt Oral-B mit einem von ihnen auf.

### /// Elektrische Zahnbürsten von Oral-B: Sanft und sicher

In einer dreijährigen Vergleichsstudie zum Einfluss von Hand- und elektrischen Zahnbürsten auf bereits bestehende Rezessionen konnte nun gezeigt werden, dass die tägliche Nutzung einer elektrischen Zahnbürste mit oszillierender, rotierender und pulsierender Technologie (O/R-Technologie) keinerlei Beeinträchtigungen auf freiliegende Zahnhälse hat. Entgegen einer weit verbreiteten Annahme reduzierten sich diese sogar<sup>1</sup>. Auch wurden bei regelmäßigen Untersuchungen der Mundhöhle keine schädlichen Auswirkungen auf das Hart- und Weichgewebe gefunden. Zahnarzt und Praxisteam können ihren Patienten elektrische Zahnbürsten mit O/R- oder 3D-Technologie also bedenkenlos empfehlen.

### /// Mehr Plaque entfernen dank



### 3D-Technologie

Und das mit gutem Grund: Denn manuelle Zahnbürsten können nicht die gleiche Reinigungsleistung erbringen wie elektrische Modelle. So entfernen Oral-B Zahnbürsten mit 3D-Technologie bis zu zwei Mal mehr Plaque als eine herkömmliche Handzahnbürste. Deshalb sollten auch die Kleinsten schon zur elektrischen Zahnbürste greifen: Die Oral-B Stages Zahnbürsten sind speziell für Kinder ab drei Jahren und damit bestens zur Pflege der Milchzähne geeignet. Mit ihren extraweichen Borsten und dem oszillierend-rotierenden Bürstenkopf sagen sie Zahnbelag effektiv den Kampf an.

### /// Jetzt Gratisproben bestellen

Der Tag der Zahngesundheit ist der perfekte Anlass, um Patienten rund um das Thema Zahngesundheit und -pflege zu beraten. Passend dazu kann das Praxisteam nun über das Zahnpflegeportal [www.dentalcare-de.de](http://www.dentalcare-de.de) 100 Gratisproben der Oral-B blend-a-med PRO-EXPERT Tiefenreinigung bestellen – die perfekte Ergänzung für ein ganzheitliches Biofilmmangement.

### Literatur

- 1 Dörfer, C. E., Staehle, H.-J. and Wolff, D. (2016), J Clin Periodontol. Accepted Author Manuscript. doi:10.1111/jcpe.12518  
2 forsa-Umfrage im Auftrag von Oral-B, erhoben vom 25. März bis 19. April 2013 unter 1002 Handzahnbürstenverwendern ab 14 Jahre und 501 Zahnärzten, bundesweit repräsentativ.

### KONTAKT

Procter & Gamble GmbH  
Sulzbacher Straße 40  
65824 Schwalbach am Taunus  
Telefon: 06196/89 01  
Telefax: 06196/89 49 29  
Internet: [www.dentalcare-de.de](http://www.dentalcare-de.de)





# IDS<sup>®</sup> 2017

37. Internationale Dental-Schau  
*37<sup>th</sup> International Dental Show*

Nächster Termin · *Next Date:*

**Köln · Cologne**

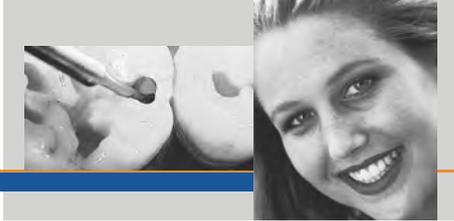
**21.-25.03.2017**

21. März: Fachhändlertag · *March 21: Trade Dealer Day*

Koelnmesse GmbH · Messeplatz 1 · 50679 Köln

Telefon +49 180 677-3577\* · [ids@visitor.koelnmesse.de](mailto:ids@visitor.koelnmesse.de)

\* 0,20 Euro/Anruf aus dem dt. Festnetz; max. 0,60 Euro/Anruf aus dem Mobilfunknetz



Prophylaxe-Set mit Top-Produkten zum Testen

## Fluoridieren, Schützen, Pflegen, Versiegeln



der Fissurenversiegeler Grandio Seal enthalten, der sich dank seiner exzellenten Eigenschaften insbesondere in der Kinderzahnheilkunde bewährt hat. VOCO Profluorid Varnish, der Fluoridlack zur Desensibilisierung, ist in gleich vier leckeren Geschmackssorten dabei (Melone, Karamell, Minze und Kirsche). Die schützende Zahnpflege Remin Pro mit Fluorid und Hydroxylapatit und natürlich Remin Pro forte mit der antibakteriellen Wirkung von Ingwer- und Curcuma-Extrakten runden das Komplett-Paket ab.

Zähne reinigen, versiegeln, fluoridieren und pflegen: Im neuen Prophylaxe-Set von VOCO finden Sie erstmals alle für die professionelle Zahnpflege relevanten Produkte. Dank der Set-Zusammenstellung sind sämtliche Präparate schnell greifbar. Außerdem ermöglicht das Set den Zahnärztinnen und Zahnärzten sowie PraxismitarbeiterInnen, viele verschiedene Produkte zu testen und sich einen Eindruck von ihrer Einsatzvielfalt und Leistungsstärke zu machen.

Die Produkte lassen sich aufeinander abstimmen, eignen sich aber ebenso für den individuellen Prophylaxe-Einsatz. Jedes Präparat ist einzeln nachbestellbar.

Lernen Sie CleanJoy kennen, die fluoridhaltige Reinigungs- und Polierpaste in verschiedenen Reinigungsstärken mit der einzigartigen Ampel-Codierung. Außerdem ist im Set



Abb. 1: Mit einem Applikator (z. B. aus der praktischen und materialsparenden SingleDose) wird Profluorid Varnish auf die Zahnflächen aufgetragen.

Abb. 2: Profluorid Varnish ist nach dem Auftragen transparent und beeinträchtigt nicht die natürliche Ästhetik.



Abb. 1: Leichte extrinsische Verfärbungen im Unterkiefer-Frontzahnbereich



Abb. 2: Einsatz der gelben CleanJoy-Reinigungspaste



Abb. 3: Profluorid Varnish sorgt für einen dauerhaften Verschluss der Dentintubuli.



Abb. 4: Profluorid Varnish lässt sich außerdem mit einer feinen Applikationskanüle punktgenau in den Interdentalräumen auftragen.



Abb. 3: Abschließende Politur mit der grünen CleanJoy-Polierpaste



Abb. 4: Ergebnis: Saubere und glatte Zahnoberflächen

Fotos: Dr. Sanzio Marques, Brasilien

KONTAKT

**VOCO**

DIE DENTALISTEN

VOCO GmbH  
Anton-Flettner-Straße 1-3  
27472 Cuxhaven  
E-Mail: [info@voco.de](mailto:info@voco.de)  
Internet: [www.voco.de](http://www.voco.de)



## Spitzenprogramm mit Quick-Schnellverschluss

Die Wirksamkeit von Schall- und Ultraschallinstrumenten ist klinisch abgesichert. Das unterstreicht nicht zuletzt die DGZMK Stellungnahme. Die Datenlage ist also sicher und das Spitzenprogramm der SonicLine und PiezoLine mannigfaltig. Noch mehr Flexibilität kommt jetzt mit dem KaVo Quick Schnellverschluss für alle Komet Schallspitzen.

Die Komet Schall- (SonicLine) und Ultraschallspitzen (PiezoLine) sind kontinuierlich gewachsen und unterstützen die Prophylaxe maßgeblich. Der Behandler kann für die supragingivale Konkremententfernung zwischen folgenden Instrumenten wählen.

Konkremententfernung und Scaling mit Schall:  
SF1-3 und SF8

Konkremententfernung und Scaling mit Quick:  
SFQ1-3 und SFQ8

Konkremententfernung mit Ultraschall:  
EM1: A-C, P, PS und PE9  
S11: 1L-4L und die PE9  
KA1: LU8-LU11

### /// Sub- und supragingival mit einer Spitze

Die neue Schallspitze SF8 erlaubt Zahnsteinentfernung und parodontales Scaling in einem Arbeitsgang. Sie lässt die Prophylaxe-Fachkraft kombiniert supra- und subgingival arbeiten und ermöglicht ein schonendes und präzises Vorgehen.

Ein Instrumentenwechsel ist nicht nötig! Dank seiner besonderen Konstruktion bietet der neue Scaler der SonicLine eine verbesserte Kühlung. Dies ermöglicht eine vereinfachte, gründliche Spülung, da der Sprühstrahl optimal in die Tasche gelenkt wird.

### /// Schnell, schneller, Quick!

Eine gute Nachricht für alle, die mit Komet Schallspitzen arbeiten und den KaVo Quick Schnellverschluss lieben. Ab sofort bietet Komet seine Schallspitzen auch als Sonic-



Produktabbildung SF8  
(SonicLine Broschüre S.7)

Line Quick an! Der Quick-Anschluss spart wertvolle Zeit sowohl im Rahmen der Prophylaxe, der Parodontologie, der konservierenden und prothetischen Zahnheilkunde als auch in der Chirurgie. Die Komet-Spitze mit Quick-Anschluss lässt sich auch während der Behandlung schnell und einfach wechseln, so dass immer das perfekte Instrument im Einsatz ist. Die neue Quick-Kooperation zwischen KaVo und Komet bietet dem Anwender nicht nur den Vorteil der Effektivität und des Komforts. Sie bietet auch die Sicherheit, immer Qualität mit Qualität zu kombinieren. Das ist Komfort im Handumdrehen. Übrigens: Die Spitzen sind nicht nur einsetzbar im Komet Schallhandstück SFQ2008L, sondern auch in den KaVo SONICflex quick Schallhandstücken der Serie 2008/S/L/LS.

Broschüre  
SonicLine Quick



#### KONTAKT

Komet Dental  
Gebr. Brasseler GmbH & Co KG  
Trophagener Weg 25  
32657 Lemgo  
Tel.: 05261/701-700  
Fax: 05261/701-289  
E-Mail: [info@kometdental.de](mailto:info@kometdental.de)  
Internet: [www.kometdental.de](http://www.kometdental.de)





Kiddy-Caps: FIMA-CouronneTEC aus Mannheim entwickelt neuartige Kinder-Zahnkronen im Spritzgussverfahren

## Hochwertige und wirtschaftliche Kinder-Zahnkronen aus Keramik machen Blechkronen überflüssig

Im Bereich der Kinder-Zahnkronen gab es für Zahnärzte und Patienten bisher nur zwei Alternativen: Teure, individuell gefertigte Kronen aus Keramik und preisgünstigere Blechkronen, die aber nicht schön aus sehen und noch dazu schwer anzupassen sind.

Die Firma FIMA-CouronneTEC aus Mannheim hat dieses Problem mit einem neuartigen Herstellungsprozess gelöst. Im Spritzgussverfahren stellt sie hochwertige Kinder-Zahnkronen aus Zirkonoxidkeramik her, die sich durch ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis auszeichnen. Diese Zahnkronen, genannt Kiddy-Caps, sind dem natürlichen Zahn bis ins Detail nachempfunden und halten trotz ihrer geringen Materialstärke von 0,1 bis 0,7 mm der siebenfachen Bisskraft eines Erwachsenen stand. Zu diesem Ergebnis kamen Belastungstests der Technischen Universität Aachen.

„Mit einer Randstärke von 0,1 mm sind unsere Kinder-Zahnkronen einzigartig. Noch nie zuvor ist es gelungen, Keramik so filigran und präzise zu spritzen,“ beschreibt Matthias Finzelberg, Erfinder und Wegbereiter der Kiddy-Caps, seine Entwicklung.

Auch die Anpassung der neuen Kinder-Zahnkronen ist leicht. Dafür sorgen acht unterschiedliche Zahnformen in jeweils sechs Standardgrößen sowie das in der Zahnmedizin bekannte und bewährte Material, das bei den Kiddy-Caps bis zu 0,1 mm eingeschliffen werden kann.

### /// Geprüfte und zertifizierte Qualität zum günstigen Preis

Trotz ihrer hohen Qualität „made in Germany“ sind die Kiddy-Caps auch aus wirtschaftlicher Sicht die Königslösung in der prothetischen Versorgung der Milchmolaren. Dieser Preisvorteil basiert auf dem patentierten Herstellungsverfahren der FIMA-CouronneTEC.

Sechs Jahre Entwicklungszeit und 600 Seiten Technische Dokumentation waren allerdings notwendig, bevor die Kiddy-Caps erstmals in einer Zahnarztpraxis zum Einsatz kommen konnten. Zu diesem Prozess gehörten auch zahlreiche Prüfungen bei anerkannten Fachlabors sowie zwei Zertifizierungsverfahren, die FIMA-CouronneTEC erfolgreich absolviert hat.

### /// Kiddy-Caps: Eine Herzensangelegenheit

Matthias Finzelberg gründete die FIMA-CouronneTEC im Jahr 2008. Den Anstoß dazu bekam er beim Besuch einer Kinderzahnarztpraxis in Mannheim. Dort sah er ein vierjähriges Mädchen, bei dem hässliche Blechkronen eingesetzt wurden. Als er erfuhr, dass es zum damaligen Zeitpunkt zu den Blechkronen keine gute Alternative gab, stand sein Entschluss schnell fest. Eine kostengünstige, ästhetische und hochwertige Kinder-Zahnkrone musste her. Dieses Ziel hat er mit den Kiddy-Caps erreicht.



KIDDY-CAPS



#### — KONTAKT

FIMA-CouronneTEC  
GmbH & Co. KG,  
Brunhildestraße 24  
68199 Mannheim  
E-Mail: [info@fima-couronnetec.de](mailto:info@fima-couronnetec.de)  
Internet: [www.kiddy-caps.de](http://www.kiddy-caps.de)



# JETZT LESER WERDEN UND KOSTENLOSES JAHRESABO SICHERN.



8 Mal pro Jahr das Beste aus PraxisZahnmedizin und PraxisManagement: Aktuelles kontrovers diskutiert.

- Experten im Interview
- Neue Therapieansätze
- Abrechnungstipps
- Praxisführung

**Jetzt Probeheft bestellen.** Fax: 02234 7011-6314, E-Mail: [abo-service@aezrteverlag.de](mailto:abo-service@aezrteverlag.de)

Ja, ich möchte 8 Ausgaben DENTAL MAGAZIN (über einen Zeitraum von 12 Monaten) kostenlos abonnieren. Das kostenlose Abonnement verlängert sich nach Ablauf eines Jahres automatisch, wenn es nicht vorher schriftlich gekündigt wird. Durch die Verlängerung entstehen keine Kosten.

.....  
Praxis

.....  
Name/Vorname

.....  
Straße/Hausnr.

.....  
PLZ/Ort

.....  
E-Mail

.....  
Datum, Unterschrift

Ich erkläre mich damit einverstanden, dass der Deutsche Ärzteverlag meine hier angegebenen personenbezogenen Daten nutzt, um mich über die neuesten Verlagsangebote, Neuigkeiten oder Gewinnspiele zu informieren und beraten zu können. Diese Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen. Meine Daten werden nicht an Dritte weitergegeben.

**Widerrufsrecht:** Sie können Ihre Bestellung innerhalb von einem Monat ohne Angaben von Gründen in Textform (z. B. Brief, Fax, E-Mail) oder - wenn Ihnen die Sache vor Fristablauf überlassen wird - durch Rücksendung der Sache widerrufen. Die Frist beginnt nach Erhalt dieser Belehrung in Textform, jedoch nicht vor Eingang der ersten Teillieferung der Ware beim Empfänger und auch nicht vor Erfüllung unserer Informationspflichten gemäß Artikel 246 § 2 i.V.m. § 1 Abs. 1 und 2 EGBGB. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs oder der Sache. Der Widerruf oder die Rücksendung der Sache ist zu richten an: Deutscher Ärzteverlag GmbH, Dieselstraße 2, 50859 Köln, Fax: 02234 7011-6314, E-Mail: [abo-service@aezrteverlag.de](mailto:abo-service@aezrteverlag.de).



## TePe – „Made in Sweden“ seit 1965

Die Erfolgsgeschichte des schwedischen Familienunternehmens TePe (tandpetere = (dt.) Zahnholz) begann 1965, als Henning Eklund gemeinsam mit Professoren der Malmöer Hochschule für Zahnmedizin ein damals vollkommen neuartiges, dreieckig geformtes Zahnholz entwickelte. Dieses passte optimal zur Form des Interdentalraumes. Seitdem ist das Unternehmen führender Hersteller von Mundhygieneprodukten in Schweden und leistet weltweit einen entscheidenden Beitrag zur Mundgesundheit.



Damals wie heute bezieht TePe Experten aus der Praxis in die Produktentwicklung und Vermittlung von Prophylaxewissen mit ein. Diesen Dialog zwischen TePe-Mitarbeitern – die oft selbst in zahnmedizinischen Praxen tätig waren –, Prophylaxefachkräften und Behandlern möchte das Unternehmen auch in Zukunft weiter pflegen und ausbauen. In Deutschland ist TePe vor allem durch seine schonenden und besonders effektiven Interdentalbürsten – in den hiesigen Apotheken ist TePe mit ihnen bereits zum dritten Mal Marktführer<sup>1</sup> sowie drei Jahre in Folge als TopMarke ausgezeichnet – und den kleinen praktischen TePe EasyPicks™ bekannt. Aber ebenso beliebt: die Zahnbürsten von TePe – in Schweden werden sie von jedem Vierten verwendet. Ihr benutzerfreundlicher Griff wurde bereits 1973 von Hennig Eklunds Sohn Bertil entwickelt. Über dieses Kernsortiment hinaus bietet TePe alles, was für eine effektive Prophylaxe

notwendig ist: Gele unterstützen die Gesunderhaltung von Gingiva und Interdentalräumen, Spezialzahnseiden helfen bei prothetischen Versorgungen und Implantaten; dazu gibt es Plaquefärbemittel und natürlich die klassische Zahnseide. Beste Qualität und sprichwörtliche Benutzerfreundlichkeit sind dabei allen TePe-Produkten gemein. Für die Patientenkommunikation in der Praxis bietet TePe zudem Demoproducte, Informationsmaterialien, Sortimentsständer und Werbeartikel.

Nach wie vor ist TePe ein typisches Familienunternehmen, mit Verwaltung, Entwicklung und Produktion unter einem Dach im schwedischen Malmö. So kann eine zuverlässige und flexible Herstellung der Mundhygieneprodukte garantiert werden. Mit Tochtergesellschaften u.a. in Deutschland – seit Juli 2016 werden die Märkte Deutschland, Österreich und die Schweiz von Hamburg aus koordiniert –, Großbritannien, Frankreich, Italien und den nordischen Ländern präsentiert sich TePe heute als weltweit agierendes Unternehmen mit ca. 270 Angestellten, das über innovative Technologien, die Zusammenarbeit mit internationalen Spezialisten und moderne Vertriebswege die Mundhygiene in mehr als 60 Ländern weltweit verbessert.

### /// TePe Interdentalbürsten – Optimale Plaque-Entfernung

Aktuelle Presseartikel diskutieren die Frage nach der grundsätzlichen Bedeutung von Zahnseiden und Interdentalbürsten für die Mundpflege. Doch bei Interdentalpflege gilt vor allem eins: Jeder Zahn hat fünf Seiten. Richtig geputzt werden jedoch mit der Zahnbürste allein meist nur drei – vorne, oben, hinten. Aber auch an den zahnzugewandten Seiten bildet sich bakterielle Plaque, die regelmäßig entfernt werden muss, um Zahnfleischentzündungen, Karies und schlechtem Atem vorzubeugen. Und die Verwendung von Interdentalbürsten ist immer noch die effektivste Art, Plaque zwischen den Zähnen zu entfernen<sup>2</sup>.

Bereits 1993 entwickelte TePe in enger Zusammenarbeit mit zahnmedizinischen Spezialisten die TePe Interdentalbürsten. Mit einer Range von neun Größen eignen sie sich hervorragend, um enge, als auch weite Interdentalräume optimal bis in die Tiefe zu reinigen. Die passende Größe ist dabei besonders wichtig: die Borsten sollten den Ap-

<sup>1</sup> Nielsen Interdentalprodukte 04/2014, 04/2015, 04/2016

<sup>2</sup> Slot DE, et al. The efficacy of interdental brushes on plaque and parameters of periodontal inflammation: a systematic review. Int J Dent Hyg 2008;6:253-264.



proximalraum immer ausfüllen. Daher werden oftmals unterschiedliche Bürstengrößen für die Reinigung der Zahnzwischenräume benötigt. Alle TePe Interdentalbürsten sind daher farbcodiert und haben einen kunststoffummantelten Draht, der eine schonende Reinigung ermöglicht. Der benutzerfreundliche Griff ist für eine einfache Anwendung und gleichmäßige Bewegungen bei der Reinigung kurz und handlich gestaltet.

TePe Interdentalbürsten sind mit originalen und extra weichen Borsten erhältlich. Die langen X-soft Borsten – optimal für eine schonende Reinigung bei sensiblen Zahnhälften und empfindlichem Zahnfleisch, bei Mundtrockenheit oder nach PA-Behandlungen – sind raumfüllend und schonen die Papille besonders. Auch sie bieten einen kunststoffummantelten Draht.

Eine noch bessere Zugänglichkeit garantiert die TePe Angle. Auch hier wurde bei der Entwicklung viel Wert auf die Proportionen des Griffes – lang und flach – gelegt, um den Anwendern eine bestmögliche, kontrollierte Anwendung zu ermöglichen. Durch den schmalen, gewinkelten Bürstenkopf erleichtert TePe Angle™ die palatinale, linguale und bukkale Anwendung im Molarenbereich. Mit einer Range von sechs Größen gibt es für enge bis weite Zahnzwischenräume immer die passende Bürste.

Die Farbcodierung der verschiedenen Modelle – Original, X-soft, Angle – sind identisch und stehen immer für die selben ISO-Größen.



### /// TePe EasyPick™ – Der easy Einstieg in die Zahnzwischenraumpflege

Mit großem Erfolg wurde 2015 ein neues interdentes Reinigungsinstrument eingeführt – der TePe EasyPick™.

Der Dental-Stick mit einer Reinigungsfläche aus umlaufenden Silikonlamellen entfernt effektiv aber schonend Bakterien und Essensreste zwischen den Zähnen und ist sanft zum Zahnfleisch. TePe EasyPick™ ist in zwei Größen erhältlich und passt aufgrund seiner schmal zulaufenden Form in so gut wie jeden Interdentalraum. Auch Patienten mit Implantaten, Kronen, Brücken und Brackets können TePe EasyPick™ verwenden. Für ein frisches und sauberes Gefühl – jederzeit und überall.

Ursprünglich als ideale Ergänzung zu Zahnseide und Interdentalbürste konzipiert, überzeugt der Dental-Stick aber auch die Patienten, die bisher mit Interdentalraumreinigung nichts zu tun hatten. Anders als bei Zahnseide und Zahnzwischenraumbürsten kann der „Laie“ nicht allzu viel falsch machen. Es gibt keinen Draht, der bei falscher Handhabung verletzen könnte, kein Abklemmen der Blutzufuhr in den Fingern durch Zahnseide und kein Hängenbleiben an Restaurationsrändern.

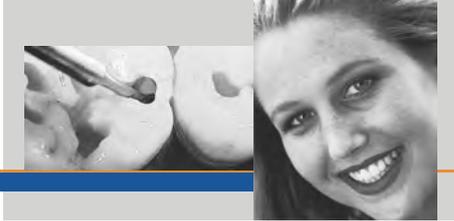


Der TePe EasyPick™ wurde 2016 mit dem begehrten „Red Dot Awards: Produktdesign 2016“ ausgezeichnet. An der Seite weiterer Preisträger setzte sich der Dental Stick gegen die Konkurrenz von 5.200 Bewerbern aus 57 Nationen durch. Die renommierte Jury des Red Dot Design Award zeigte sich besonders begeistert von der hohen innovativen, qualitativen, funktionalen und ökologischen Güte des prämierten TePe-Zahnpflegeprodukts.

#### — KONTAKT

TePe D-A-CH GmbH  
Flughafenstraße 52  
22335 Hamburg  
Telefon: 040/57 01 23-0  
Telefon: 040/57 01 23-190  
E-Mail: kontakt@tepe.com  
Internet: www.tepe.com





## LEDview Plus: Natürliches Licht für optimale Sicht

Dentsply Sirona Treatment Centers stellt eine neue Behandlungsleuchte vor: LEDview Plus sorgt dank integrierter mehrfarbiger LEDs für ein naturnahes Licht, das gesundes Sehen und die perfekte und gleichmäßige Ausleuchtung der Mundhöhle ermöglicht.

Kaum etwas ist wichtiger in der zahnärztlichen Praxis als optimales Licht. Es ermöglicht dem Zahnarzt, gesund und ermüdungsfrei zu sehen und im Arbeitsfeld alles bestmöglich zu erkennen. So wird er bei der Diagnose und Behandlung seinem Qualitätsanspruch gerecht – und das wiederum stärkt das Vertrauen der Patienten. Mit der neuen Behandlungsleuchte LEDview Plus bietet Dentsply Sirona Treatment Centers nicht nur eine optimale Ausleuchtung des Behandlungsumfelds, sondern sorgt mit durchdachten Details für einen ergonomischen Arbeitsablauf und hygienische Sicherheit.

### /// Beste Ausleuchtung in jeder Situation

Die neue LEDview Plus ist mit mehrfarbigen LEDs ausgestattet, die eine naturgetreue Farbwiedergabe ermöglicht. Dadurch fällt die Beurteilung von Gingiva und Zahnhartsubstanz leichter und macht die Behandlung somit sicherer. Das ca. 200 × 100 mm große Lichtfeld bietet einwandfreie Sicht ohne nachjustieren zu müssen – jederzeit scharf und schattenfrei.

Eine Besonderheit ist der Composite-Modus: Hierbei werden gezielt die Blaulichtanteile reduziert. Auf diese Weise wird ein vorzeitiges Aushärten von lichthärtendem Füllmaterial verhindert. Die Materialien können bei optimaler Sicht ohne Zeitdruck verarbeitet werden.

LEDview Plus verfügt darüber hinaus über zahlreiche individuell einstellbare Modi. Behandler können zwischen sieben Helligkeitsstufen zwischen 5.000 und 40.000 Lux wählen und dabei drei unterschiedliche Farbtemperaturstufen (4.600 K – 6.200 K) passend für jede vorliegende Behandlungssituation einstellen. Die Farbwiedergabequalität bleibt dabei immer konstant.

### /// Ergonomische Bedienung und einfache Hygiene

Für einen ergonomischen Arbeitsablauf ist die intuitive Bedienbarkeit der Leuchte unabdingbar. LEDview Plus lässt sich sowohl berührungslos über einen Sensor als auch über das Bedienpanel am

Abb. 2: Berührungsloses Steuern des Lichts dank integrierter Sensoren. LEDview Plus ermöglicht so einen ergonomischen und hygienischen Workflow



Arztelement steuern. Für die Positionierung sind an beiden Seiten Griffe angebracht, die sich abnehmen, reinigen und thermodesinfizieren lassen. So wird das Risiko von Kreuzkontaminationen vermindert.

In der Positionierung der Leuchte sind kaum Grenzen gesetzt: Sie lässt sich horizontal, vertikal und diagonal immer in die richtige Behandlungsposition bringen.

„LEDview Plus verbindet LED Technologie und modernes Design, das sich optimal in die neue Generation Behandlungseinheiten integriert“, erklärt Susanne Schmidinger. „Wir sind davon überzeugt, dass die LEDview Plus ein spürbar besseres Sehen ermöglicht.“

LEDview Plus ist als Option für die Behandlungseinheiten INTEGO, SINIUS und TENEO ab sofort erhältlich.

Abb. 1:  
LEDview Plus:  
Optimale Ausleuchtung  
des Behandlungsumfelds



#### KONTAKT

Dentsply Sirona  
Sirona Straße 1  
A-5071 Wals bei Salzburg  
Telefon: +43/662/24 50-0  
Telefax: +43/662/24 50-540  
E-Mail: [contact@dentsplysirona.com](mailto:contact@dentsplysirona.com)  
Internet: [www.dentsplysirona.com/de](http://www.dentsplysirona.com/de)



## Eine „Zahnbürste“ mit Navi

Auf dem 6. Oral-B Symposium in Bonn präsentierte der Hersteller elektrischer Zahnbürsten seine nächste Produktneuheit: die Oral-B GENIUS 9000. Im Zusammenspiel mit der „Oral-B App 4.1“ gibt sie ihren Nutzern in Echtzeit Anweisungen zum Putzen: Sie merkt sich welche Bereiche gereinigt wurden und zeigt, an welchen Stellen Nachbesserungsbedarf besteht. Dieses „Navigationssystem für den Mund“ wurde seit 2013 in Zusammenarbeit mit den Forschern des Fraunhofer Instituts entwickelt. Nützliches Detail für Zahnärzte: Anwender der Oral-B GENIUS 9000 können per E-Mail Putzdaten an die Praxis schicken und beim nächsten Termin besprechen, außerdem erinnert die App an die Verbesserungsvorschläge des Praxisteam. Das System ist auf dem Markt für elektrische Zahnbürsten das bislang einzige mit Positionserkennung und seit August im Handel erhältlich. Es soll nicht nur die Compliance fördern, sondern auch helfen, die Zähne fachgerecht sauber zu halten.

Damit das System funktioniert, muss das Smartphone gegenüber des Anwenders positioniert werden, sodass die Portrait-Kamera das Gesicht vollständig erfassen kann. Eine mitgelieferte Halterung ermöglicht die Befestigung des Handys mit wenigen Handgriffen am Spiegel.

### /// Putzdaten per E-Mail an den Zahnarzt schicken

Die im Handstück eingebauten Sensoren und die Bild-Analyse-Funktion der App sammeln zahlreiche Informationen zum Putzverhalten der Anwender: Dies sind nicht nur Positionsdaten, sondern beispielsweise auch Angaben zu Putzdauer, Häufigkeit des Zähneputzens, Uhrzeiten oder Gesamtdauer des Überdrucks. Nutzer können diese Daten per E-Mail an ihre Zahnarztpraxis übermitteln oder ausdrucken und während des nächsten Termins besprechen. Basierend auf den gespeicherten Daten und den Bedürfnissen des Patienten können Zahnarzt oder Prophylaxefachkraft individuelle Putzempfehlungen in die App einprogrammieren, sodass die Expertentipps nicht zwischen den Praxis-Terminen in Vergessenheit geraten. Bei einem Folgetermin können die Putzergebnisse besprochen und die Programmierung gegebenenfalls nachjustiert werden. Die Oral-B GENIUS 9000 soll daher auch dazu beitragen, die Compliance zu verbessern. Anwender haben jedoch die Freiheit, selbst zu entscheiden welche Daten sie an den Zahnarzt schicken möchten.

### /// Andruckkontrolle

Zusätzlich ist die Oral-B GENIUS 9000 mit einer Andruckkontrolle ausgestattet, um Zähne und Zahnfleisch zu schützen: Wird zu viel Druck aufgebaut, wechselt die Zahnbürste automatisch in einen Sensitiv-Modus und warnt sowohl mit Lichtsignal am Handstück, als auch mit einer Anzeige auf dem Handy-Display.

Falls Anwender ihr Smartphone gerade nicht griffbereit haben, funktioniert die elektrische Zahnbürste auch ohne App: Sie speichert eine gewisse Zahl von Putzereignissen und überträgt sie auf die App sobald wieder eine Bluetooth-Verbindung besteht. Dies hilft, Lücken in der persönlichen Putzstatistik zu vermeiden.

Die App ermöglicht nicht nur Speicherung und Darstellung von Putzdaten, sie macht das Zähneputzen (je nach Einstellung) zudem zu einem kurzweiligen Ereignis: Auf dem Display können während des Putzens beispielsweise Wettervorhersagen oder Nachrichtentexte eingeblendet werden. Dies soll helfen, die Putzdauer (gefühlte) kürzer erscheinen zu lassen.

### /// Reise-Etui mit USB-Anschluss

Pfiffiges Detail: Auch wer auf Reisen geht, muss auf die Oral-B GENIUS 9000 nicht verzichten: Mitgeliefert wird standardmäßig ein Etui mit USB-Anschluss, an dem der Akku der Zahnbürste aufgeladen werden kann (ohne gleich die ganze Bürste herausnehmen zu müssen). Nach Angaben des Herstellers hält eine Akkuladung zwei Wochen, wenn zweimal täglich jeweils zwei Minuten geputzt wird. Was Nutzer freuen wird: Die elektrische Zahnbürste wird ab Werk mit vorgeladenem Akku geliefert: Anwender können die Zahnbürste auspacken und direkt loslegen.



### — KONTAKT

Procter & Gamble Service GmbH  
Sulzbacher Str. 40  
65824 Schwalbach am Taunus  
Telefon: 06196/89 01  
Telefax: 06196/89 49 29  
Internet: www.dentalcare-de.de





id infotage dental 2016 in Düsseldorf, München und Frankfurt

**id** infotage  
dental 2016

## Die Dentalwelt vor der Haustür

Heute wissen, was morgen kommt: Die id infotage dental bieten auch 2016 wieder die Gelegenheit, sich über aktuelle Produktrends in der Dentalwelt schlau zu machen, ganz in der Nähe und aus erster Hand. Die wichtigsten Innovationen für Praxis und Labor stehen bereit, von Zahnärzten, Praxisteams und Zahntechnikern entdeckt zu werden – in Düsseldorf, München und Frankfurt am Main. Also am besten jetzt schon den Termin der passenden Regionalmesse (s.u.) im Kalender vormerken!

Auf den Veranstaltungen präsentieren die Aussteller bewährte und neue Antworten auf die modernen Herausforderungen in der Zahnheilkunde. Entsprechend den aktuellen Trends in Praxis und Labor wie der verstärkten Prophylaxe und der minimalinvasiven Therapie zum Erhalt der natürlichen Zahnschmelzsubstanz, hochästhetischer Prothetik mit innovativen Werkstoffen und natürlich der weiter voranschreitenden Digitalisierung bei Diagnose, Planung und Behandlung lassen sich die vielfältigen Lösungen der Dentalindustrie an Ort und Stelle hautnah erleben. Kurz: Auf den Regionalmessen in Düsseldorf, München und Frankfurt sind Zahnärzte, Teams und zahntechnische Labore ganz dicht am Puls der Zeit.

Die Vielfalt der präsentierten Produkte auf den **id infotagen dental** erstreckt sich dabei von zahnmedizinischen Geräten und Materialien über Einrichtungen bis zu Labortechnik. Dabei wird der Diagnostik/Analytik, Implantologie/Chirurgie, Prophylaxe/Parodontologie, Kieferorthopädie, Restauration, Hygiene/Umweltschutz und Management/Kommunikation sowie dem Labor reichlich Platz eingeräumt. Ob also digitale Abformung, Laserbehandlung, navigierte Implantation, hochfeste Glaskeramik-Werkstoffe, CAD/CAM auch in der Kieferorthopädie oder 3D-Druck im Labor und elektrische Mundhygiene mit Zahnputz-App für den Patienten – moderne Lösungen wie diese prägen das Bild in den Messehallen.

Zu den Ausstellern zählen bei jeder der Veranstaltungen über 140 renommierte Firmen, darunter Marktführer der Dentalindustrie und des Handels, ebenso wie Dienstleister und Berufsverbände der Dentalwelt. Auf den Messeständen informieren Fachberater der Aussteller die Besucher kompetent im persönlichen Gespräch und in kollegialer Atmosphäre. Damit bieten die **id infotagen dental** auch in diesem Jahr wieder eine optimale Plattform zum persönlichen Dialog und Austausch mit den Akteuren der Branche.

Zusätzlich rückt, wie schon in den vergangenen Jahren, das begleitende Rahmenprogramm hochaktuelle Themen in den Fokus: Am 10. September 2016 in Düsseldorf liegt ein Schwerpunkt auf dem Thema „**Praxisbegehung/Hygiene-management**“.

In der **dental arena** stehen Experten Rede und Antwort rund um die Erwartungen der zuständigen Behörden – für viele Besucher eine willkommene Gelegenheit, sich Sicherheit für die nächste Begehung zu verschaffen. Im zweiten Vortrag steht das neue **Antikorruptionsgesetz** im Fokus: Welche Auswirkungen hat es auf den Alltag in Praxen, Laboren und im Handel? Wie agiert man angesichts der Neuerungen rechtssicher?

Der Eintritt zu den Messen ist kostenlos (Ticket-Registrierung vor Ort oder online unter **www.infotage-dental.de**) genauso wie die Betreuung für Kinder ab drei Jahren. Mehr Informationen zur Veranstaltung und zum Rahmenprogramm gibt es unter **www.infotage-dental.de**. Durchführende Messegesellschaft ist erneut der hannoversche Messeveranstalter Fachausstellungen Heckmann (FH).

### /// Die Termine der id infotage dental 2016 in der Übersicht:

10. September 2016 Düsseldorf	Messe Düsseldorf, Halle 8a
08. Oktober 2016 München	Messe München, Halle A6
11.+12. November 2016 Frankfurt/Main	Messe Frankfurt, Halle 5.0+5.1

Öffnungszeiten: jeweils 09:00 bis 17:00 Uhr  
(Ausnahme Frankfurt/Main, 11.11.2016:  
11:00 bis 18:00 Uhr)

# „PowerTools“: Neue Fräswerkzeuge für Zahnarztpraxen und Dentallabore

Fräswerkzeuge für Dental-Profis, 100 Prozent made in Germany:

Die ZrO<sub>2</sub> group aus dem Oberpfälzischen Weiden gehört zu den wenigen Herstellern, die Implantat-Aufbauteile nach der Industrienorm ISO 13485 fertigen. Zahnarztpraxen und Dentallabore aus ganz Europa zählen zu den Kunden der ZrO<sub>2</sub> group. Alleine im vergangenen Jahr wurden 5.000 Einzelaufträge für Zahnersatz bearbeitet. Darüber hinaus betätigt sich das international agierende Unternehmen mit dem neuen Geschäftszweig „PowerTools“ auch auf dem Gebiet der Herstellung von Fräswerkzeugen. Zahlreiche Kunden aus den USA und Asien haben mit der Produktneuheit bereits gute Erfahrungen gemacht.

55

Unter der Firmenbezeichnung ZrO<sub>2</sub> group stecken drei Betriebe: ein klassisches Dentallabor, ein dentales Fräscenter und „PowerTools“. Letzterer gibt es erst seit dem Jahr 2014 und ergänzt mit seiner Etablierung das Produktportfolio mit Fräswerkzeugen für Zahnarztpraxen und Dentallabore. Diese selbst konstruierten und produzierten „PowerTools“ sind ausgestattet mit einer speziellen Geometrie, Härtung und Präzision. Damit ist die Beschaffenheit der Fräswerkzeuge perfekt abgestimmt auf die besonderen Eigenschaften der Materialien für Zahnersatz. Zum Einsatz kommen sie daher etwa bei der Herstellung von Kronen.

Auch die hohe Lebensdauer der Fräser machte sie zu einem Exportschlager „made in Germany“. Nachdem Zahnarztpraxen und Dentallabore in den USA und Asien gute Erfahrungen mit den Fräsern gemacht haben, soll das neue Produkt noch bekannter werden. In regelmäßigen Abständen ist die ZrO<sub>2</sub> group auf Fachmessen präsent, um die Neuheit einem breiten Fachpublikum vorzustellen.

### /// Automatisierte Produktion

Bislang liegt der Produktionsschwerpunkt auf dem traditionellen Kerngeschäft des Unternehmens, nämlich gefrästem Zahnersatz aus Zirkon, Vollkeramik, Metallen und Kunststoffen. Die selbst zusammengestellten Maschinen im Weidener Fräscenter ermöglichen eine feine und schnelle Bearbeitung, bei der moderne Technik für natürlich wirkende Ergebnisse zum Einsatz kommt. Die Modellerfassung wird übernommen von einem modernen 3shape Dental Scanner, der die Abdrücke der Zähne abmisst. Auf dieser Grundlage werden virtuell am Bildschirm Prothetikprodukte modelliert, die anschließend im Weidener Fräscenter während eines voll automatisierten Produktionsprozesses hergestellt werden.

### /// Digitale Arbeitsprozesse

Im Fräscenter werden darüber hinaus NEM-Zahnersatz aus Kobalt-Chrom-Legierungen und Titan mit hundertprozentiger Passgenauigkeit und Metallgefüge hergestellt. Digitale Arbeitsprozesse ermöglichen dabei nicht nur die Erhöhung der Produktionszahlen, sondern auch die Verringerung der Herstellungszeit für Zahnersatz. Außerdem sind die digitalisierten technischen Helfer ideal, um die Qualität auf gleich bleibend hohem Niveau zu halten: Was früher

das menschliche Auge und die Erfahrung des Prüfers erforderte, wird heute automatisch von Maschinen erledigt, welche die Qualität präzise und schnell bestimmten können.

### /// Digitaler Abdruck per E-Mail an den Hersteller

Schon heute gibt es Zahnarztpraxen und Dentallabore, die nicht mehr auf den klassischen Abdruck setzen, sondern auf modernes Gerät, nämlich einen Intra-Oral-Scanner. Dieser macht einen Abdruck überflüssig: Er stellt einen digitalen Abdruck her, der beispielsweise per E-Mail an den Hersteller von Zahnersatz geschickt wird. Danach können im Weidener Fräscenter die digitalen Profile in automatisierten Arbeitsprozessen hergestellt werden.

### /// Erfolgreich im Team

Diese hochgradig spezialisierten Arbeitsprozesse verlangen nach ausreichend qualifizierten Arbeitskräften. Daher setzt die ZrO<sub>2</sub> group auf die ständige Weiterbildung ihrer momentan fünfzehn Mitarbeiter, die ausgebildete Zahntechnikermeister und Zahntechniker sind. Übrigens: Seit Januar 2014 ist das Weidener Unternehmen Mitglied im Verband der Deutschen Dental-Industrie.



### — KONTAKT

ZrO<sub>2</sub> Powertools GmbH & Co.KG  
Raiffeisenstrasse 2  
92637 Weiden  
Telefon: 0961/381 31 39  
Telefax: 0961/381 42 40  
E-Mail: powertools@zro2.net  
Internet: www.zro2.net





Neue Zahnpasta

## zendium stärkt körpereigene Abwehrkräfte

Speichel schützt die Mundhöhle vor Infektionen und Erkrankungen. Die neue Zahnpasta zendium soll diesen natürlichen Schutzmechanismus während der täglichen Mundpflege stärken, damit Zähne und Zahnfleisch gesund bleiben. Enzyme und Proteine unterstützen die körpereigenen Abwehrkräfte im Mund. Dies schützt vor Infektionen und Erkrankungen. In skandinavischen Ländern bereits fest etabliert, ist zendium von Unilever nun auch in Deutschland erhältlich.



zendium verstärkt natürliche Reaktionen und Schutzmechanismen: Es enthält Wirkstoffe, die der Mundhöhle helfen, sich selbst zu helfen. Inspiriert wurde die Entwicklung der neuen Zahnpasta von der körpereigenen Fähigkeit, Mundhöhle, Zahnfleisch und Zähne vor Krankheiten zu schützen. Verantwortlich dafür sind besonders die nützlichen Eigenschaften des Speichels. Er sorgt nicht nur dafür, dass der Mund immer angenehm feucht bleibt, sondern enthält darüber hinaus eine ganze Reihe von Schutzkomponenten, die helfen, eine gesunde orale Mikroflora aufrecht zu erhalten. Dabei werden symbiotische Bakterien unterstützt und krankheitserregende Bakterien reguliert. Damit folgt zendium einem Denkansatz, der bereits in vielen Bereichen des Gesundheitswesens Einfluss nahm und in Forschung sowie Produktentwicklung berücksichtigt wird: in Harmonie mit dem Körper zu arbeiten und natürliche Reaktionen und Schutzmechanismen zu verstärken. Somit erfüllt zendium den wachsenden Patientenwunsch nach einer fortschrittlichen und natürlichen Art, die Gesundheit und das Wohlbefinden zu stärken.

### /// Speichelflüssigkeit als natürliches Abwehrsystem

Doch die neue Zahnpasta wirkt nicht nur anders, sie fühlt sich auch anders an. Denn die spezielle Formel von zendium kommt gänzlich ohne SLS (Sodiumlaurylsulfat) aus und irritiert deshalb nicht das empfindliche Weichgewebe des Mundes. Stattdessen ist der besonders milde Schaumbildner Stearylthoxylat Bestandteil der Zahnpasta. Deshalb ist zendium gleichermaßen für Patienten mit empfindlicher Mundschleimhaut, sowie auch erhöhter Anfälligkeit für Aphten geeignet.

### /// Funktionsweise von zendium

Das Dreifach-Enzymsystem aus Amyloglucosidase, Glukose-Oxidase und Lactoperoxidase in zendium ermöglicht die Bildung von Wasserstoffperoxid, welches anschließend die

Produktion von Hypothiocyanit unterstützt, einem natürlichen antimikrobiellen Stoff im Speichel. Drei weitere Proteine arbeiten außerdem harmonisch mit dem Enzymsystem, um das bakterielle Wachstum zu hemmen. Untersuchungen von Unilever haben gezeigt, dass zendium den Gehalt von Wasserstoffperoxid, einer der Schlüsselkomponenten im Schutzsystems des Speichels, im Vergleich zu einer herkömmlichen Fluorid-Zahnpasta ohne Enzyme und Proteine um mehr als 60 Prozent steigern kann.

### /// Eine Zahnpasta mit Geschichte

Die neue Zahnpasta von Unilever ist ein Produkt mit Tradition: Die Geschichte von zendium begann 1969 als der Mikrobiologe Dr. Henk Hoogendoorn entdeckte, dass enzymatische Reaktionen zur Bildung von Wasserstoffperoxid führen, welches wiederum die Produktion von Hypothiocyanit unterstützt. Er erkannte außerdem, dass Hypothiocyanit auf natürliche Weise antibakteriell gegen Streptokokken im Zahnbelag wirkt.

Jedoch war der Gehalt von Wasserstoffperoxid bis dato oftmals zu niedrig, um eben diese wünschenswerte enzymatische Reaktion auszulösen.

Hoogendoorn stellte die Hypothese auf, dass eine Zahnpasta mit der richtigen Kombination aus Enzymen und Proteinen den natürlichen antibakteriellen Schutz des Mundes verstärken könne. Diese Annahme setzte den Startpunkt für die Entwicklung von zendium. 1979 wurde die neue Zahnpasta zuerst in den Niederlanden, wenig später in Skandinavien eingeführt. Ab sofort ist zendium nun auch in Deutschland erhältlich.

### — KONTAKT

Unilever Deutschland GmbH  
Am Strandkai 1  
20457 Hamburg  
Telefon: 040/349 30  
Telefax: 040/34 93 35 20  
E-Mail: [unilever.service@unilever.com](mailto:unilever.service@unilever.com)  
Internet: [www.zendium.com](http://www.zendium.com)





## ZTM Karl Adt ist tot

Ein „Urgestein“ der Dental Technik ist von uns gegangen. Ende August starb ZTM Karl Adt nach einer Lungenerkrankung, viel zu früh und unerwartet.

Karl war ein humorvoller, kompetenter und für alle neuen Entwicklungen aufgeschlossener Zahn-techniker, der sowohl bei seinen Kollegen, als auch in der Industrie als auf-

geschlossener Vordenker und wertvoller Ratgeber einen exzellenten Ruf genossen hat. Er gab sein Wissen, das er immer auf dem neuesten Stand hielt, in vielen Kursen, Fachbeiträgen sowie als Referent und Berater der Industrie weiter.

Neue Techniken, speziell in der Vollkeramik und der CAD-CAM Technologie stellten für ihn positive Herausforderungen dar und er war an vielen Entwicklungen maßgeblich beteiligt.

Seine Frau, Freunde, Kollegen und die dentale Welt verlieren mit ZTM Karl einen liebevollen und fürsorglichen Ehemann, einen geselligen Menschen und einen versierten und engagierten Zahntechniker.

Lieber Karl, wir vermissen Dich schon heute und werden oft und viel an Dich denken.

Thomas Schütte & das Team des dental:spiegel

57

### IMPRESSUM

<b>VERLAG</b>	f4 media GmbH & Co.KG p.h.G. Gebr. Franz Druck und Medien GmbH
<b>VERLAGS-ANSCHRIFT</b>	Isar-Stadtpalais – Maistraße 45 – 80337 München Telefon: +49/(0)89/82 99 47-0 Telefax: +49/(0)89/82 99 47-16 E-Mail: info@franzmedien.com Internet: www.franzmedien.com dental:spiegel, eine Marke der f4 media GmbH & Co.KG, München
<b>HERAUSGEBER</b>	Eckhard Franz (1980 – 2012)
<b>VERLEGER</b>	Philipp D. Franz E-Mail: pf@franzmedien.com
<b>REDAKTION</b>	Brigitte M. Franz (v.i.S.d.P.) E-Mail: redaktion@franzmedien.com Alexander Kauffmann (Al/Ka) Katri H. Lyck, Rechtsanwältin, Bad Homburg (Ka/Ly) Dr. Hans-Werner Bertelsen, Zahnarzt, Bremen (Ha/Be)
<b>AUTOREN DIESER AUSGABE</b>	Dr. Martin Rickert Julia Wörner, Bad Homburg Robert Sebastian Koch, Bergisch Gladbach Dr. Joachim Beck-Mußotter Dr. Christoph G. Hüskens, Freidorf (CH)
<b>BEIRAT</b>	Prof. Dr. rer. nat. K. Bößmann, Kiel Prof. Dr. K. H. Ott, Münster Prof. Dr. B. Willershausen-Zönchen, Mainz
<b>ANZEIGEN</b>	Philipp D. Franz (verantwortlich) E-Mail: pf@franzmedien.com
<b>LAYOUT</b>	Andreas Huber E-Mail: layout@franzmedien.com

**ABONNEMENT** Simone Füllemann  
E-Mail: abonement@franzmedien.com

**VERTRIEB** SPRING GLOBAL MAIL  
46446 Emmerich  
www.springglobalmail.de

**JAHRESABONNEMENT**  
€ 40,50 zzgl. 7% MwSt.  
€ 20,50 zzgl. 7% MwSt. (Studenten gegen Nachweis)

**ERSCHEINUNGSWEISE**  
Der dental:spiegel erscheint 2016 mit 9 Ausgaben.  
Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 41 vom  
1. September 2016  
ISSN 0723-5135  
Bildnachweis: fotolia.de / iStockphoto.com

**INTERNAT. KOOPERATIONSPARTNER**  
Russland NOVOE V STOMATOLOGII, Moskau  
Asien DENTAL ASIA, Singapur  
Kanada/USA SPECTRUM, Mississauga

**WICHTIGE HINWEISE**  
Die mit dem Namen der Verfasser gekennzeichneten Artikel/Beiträge stellen nicht die Meinung der Redaktion dar. Alle im dental:spiegel abgedruckten Therapieempfehlungen, insbesondere Angaben zu Medikamenten und deren Dosierung, sollten vor der klinischen Umsetzung grundsätzlich geprüft werden. Eine rechtliche Gewähr für die fachliche Richtigkeit der Empfehlung kann nicht übernommen werden. Der Nachdruck (auch auszugsweise) ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages gestattet. Dieses gilt auch für die Aufnahme in elektronische Medien und/oder Datenbanken sowie die Vervielfältigung auf Datenträger jeglicher Art. PR-Beiträge stehen außer der Verantwortung des Verlages.



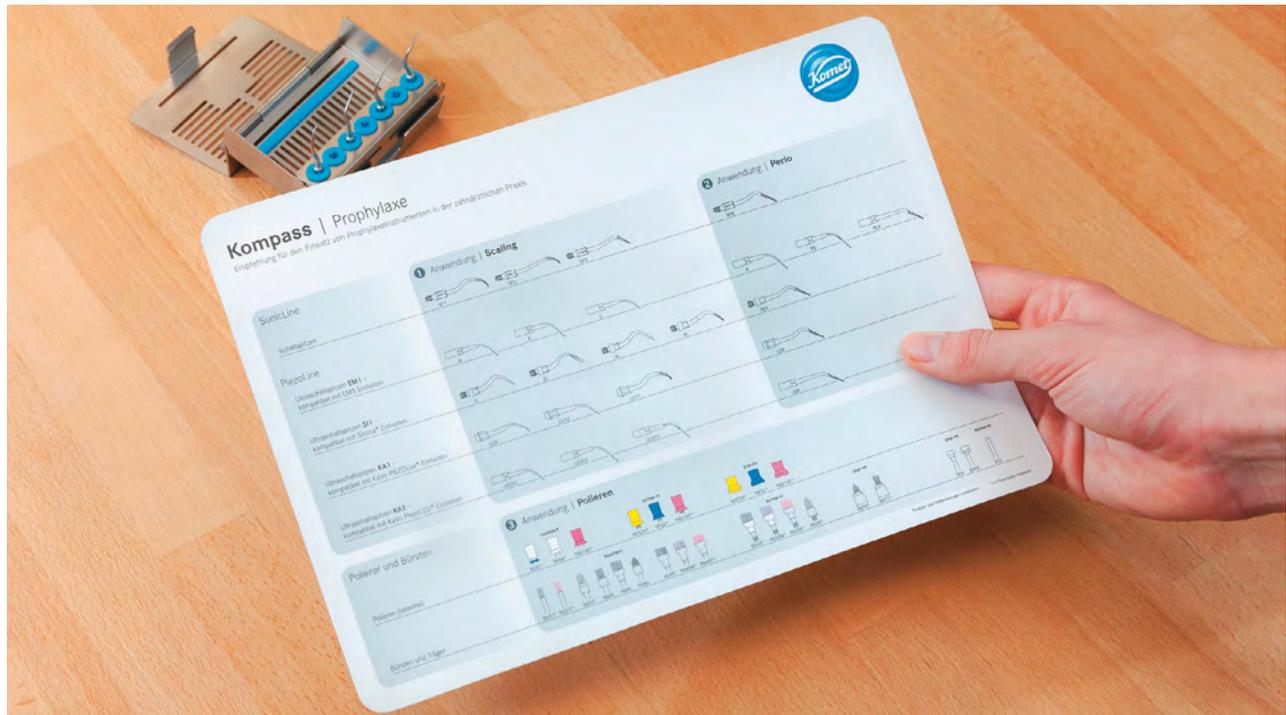
Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.

FRANZ MEDIEN GROUP

LA-MED

## Kompass liefert Durchblick in der Prophylaxe

Die Wirksamkeit von Schall- und Ultraschallinstrumenten ist klinisch durch die Stellungnahme der DGZMK abgesichert. Doch jede Praxis wird sich ganz individuell fragen: Welche Technik bzw. Instrumentenspitze stellt für unser Prophylaxe-Konzept das Optimum dar? Den Überblick bietet der kostenlose Kompass Prophylaxe.



Wer sich Produkte zu einem Spezialgebiet aus einer Hand wünscht, muss nicht die Kataloge verschiedener Anbieter wälzen, sondern erhält Überblick durch „Kompass“ von Komet. Gerade wenn es schnell gehen muss, sind diese komprimierten Produkt- und Anwendungsempfehlungen ein echter Glücksgriff, wie z.B. der Kompass Prophylaxe. Die Vorteile der maschinellen Entfernung von Zahnstein und Belägen sind offensichtlich: Sie erlauben ein präzises, zügiges und ermüdungsfreies Arbeiten bei gleichzeitiger Schonung der Zahnhartsubstanz und des Weichgewebes. Doch mit welcher Technik (Schall oder Ultraschall) bzw. Instrumentenspitze will ich zum Ziel kommen?

### /// Tabelle sagt mehr als tausend Worte

Auf zwei Seiten werden Empfehlungen für die korrekte Instrumentenwahl gegeben – in Tabellenform, mit leicht erkennbaren Pics und Identifikationsnummern. So stellen sich Schall- und Ultraschallspitzen je nach Anwendungsbereich (Scaling oder Perio) in einem logischen Zusammenhang dar. Für welche Technik sich der Anwender entscheidet, ist Geschmackssache bzw. eine Frage der technischen Ausstattung, denn die wichtigste aller Fragen lautet doch: Passt die Spitze auch zur Einheit unserer Praxis? Erst dann kann die Folgefrage gestellt werden: Welche Schall und Ultraschallspitze unterstützt das supragingivale Scaling, welche die subgingivale Behandlung? Alle Antworten darauf löst ein einziger Blick auf den Prophylaxe-Kompass!

Wer auch beim Polieren im Komet Prophylaxe-Sortiment bleiben möchte, findet außerdem alle Polierer und Bürsten in der Tabelle dargestellt. Auch hier die Frage: montiert, aufgeschraubt oder

aufgesteckt? Superschnell erhält der Suchende darauf die Antwort und erfährt parallel wertvolle Tipps zur sachgemäßen Anwendung wie der maximal zulässigen Drehzahl.

### /// Jetzt anfordern!

Der kostenlose Kompass kann über den persönlichen Fachberater oder direkt aus Lemgo angefordert werden. Grundsätzlich lässt Komet seine Kunden nie mit dem Produkt „allein“: Es ist immer an wertvolle Zusatzinformationen geknüpft, wie Gebrauchsanweisung, Broschüre, Produktinformation, Video und Fachberichte. Auch über die Homepage können die 3500 Qualitätsprodukte optimal eingesehen und besser verstanden werden – von der korrekten Anwendung, über System-Zusammenhänge bis hin zur Reinigung und Abrechnung. Intuitiv gelangt man zu diesen geballten Zusatzinformationen. Und so leiten inzwischen mehrere Kompass den Behandler bzw. die Assistenz (Wurzelstiftsysteme, Füllungstherapie, Vollkeramik und Parodontologie). Dies zeigt, dass Komet nicht nur innovativer Erfinder und Hersteller ist, sondern mit seinen Serviceleistungen einen unschätzbaren Mehrwert bietet, der hinter jedem einzelnen Produkt steckt.



### KONTAKT

Komet Dental  
Gebr. Brasseler GmbH & Co KG  
Trophagener Weg 25  
32657 Lemgo  
Tel.: 05261/701-700  
Fax: 05261/701-2890

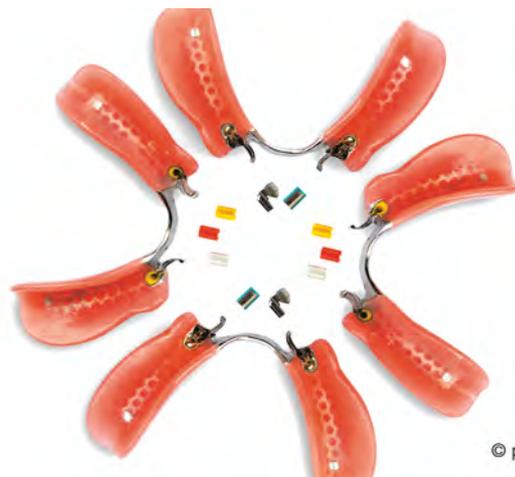
Ästhetische Kombi-Technik gefragt

## PERMADENTAL verzeichnet Nachfrageanstieg bei Geschiebeprothesen

Seit Einführung des Festzuschussystems 2005 ist die Geschiebeprothese keine Kassenleistung mehr und fand auch keine Aufnahme in den Katalog der Regelleistungen. Trotz des mitunter sehr hohen Eigenanteils für Patienten hat das Geschiebe aber immer noch viele Anhänger. Nicht zuletzt, weil es bei guter Ausführung große ästhetische und funktionelle Vorteile mit sich bringt. Grund genug für PERMADENTAL, diese in Europa viel verwendete Versorgungsform auch in Zahnarztpraxen in Deutschland wieder aus dem Schatten der finanziellen Zwänge zu holen.

„Seit einigen Jahren beobachten wir eine leicht steigende Nachfrage nach Geschiebeprothesen“, berichtet Helmut Bohlen, einer der beiden zahntechnischen Leiter bei PERMADENTAL in Emmerich. „Wir sehen, dass besonders Behandler ästhetisch anspruchsvoller, nicht mehr ganz junger Patienten auch weiterhin Geschiebe einsetzen um größere Zahnlücken zu schließen. Hier bieten sich, auch als Alternative zu Klammer- oder Teleskopprothesen, natürlich besonders nachträglich aktivierbare Geschiebe an.“

Durch die Verwendung von hochwertigen Produkten etablierter Geschiebehersteller und durch das hohe Niveau der laborseitigen Ausführung entstehen Versorgungen, die die Wünsche von



© permadental

Patient und Behandler erfüllen. Aber erst ein besonders günstiger Preis hat die Geschiebeprothese auch für Kassenpatienten wieder interessant gemacht.

„Bei ausreichendem Restzahnbestand und einer guten Motorik des Patienten steht den Behandlern nun auch weiterhin eine erprobte Versorgungsmöglichkeit zur Auswahl.“



**KONTAKT**  
Permamental GmbH  
Marie-Curie-Straße 1  
46446 Emmerich

Anzeige

# parodur Gel & parodur Liquid

Für Ihre **Risikopatienten** zur Parodontitisprophylaxe in der Praxis und zu Hause



www.legeartis.de

lege artis Pharma GmbH + Co. KG, D-72132 Dettenhausen, Tel.: +49 (0) 71 57 / 56 45 - 0, Fax: +49 (0) 71 57 / 56 45 50, E-Mail: info@legeartis.de

e-Mail: [info@condent-service.de](mailto:info@condent-service.de)[www.original-mdi.de](http://www.original-mdi.de)

Vertrieb schon seit 2015 beim Hannoveraner Dentalunternehmen

## condent führt Mini-Implantat-System MDI in bewährter Weise fort

Bereits seit dem letzten Jahr hat die condent GmbH, Hannover, den Vertrieb des Mini-Implantat-Systems MDI („mini dental implants“) übernommen. Dabei handelt es sich um ein Unternehmen der Familie Müller, die seit über vierzig Jahren im Dentalhandel tätig ist. Aktuell erfolgt nun auch die Übertragung der MDI-Produktion von dem bisherigen Eigentümer, 3M ESPE, Seefeld, auf condent. Die Anwender arbeiten in ihren Praxen mit dem Mini-Implantat-System erfolgreich weiter wie gewohnt. Denn das Sortiment bleibt komplett erhalten, und auch die renommierten Fortbildungen wird condent in der bewährten Weise fortführen.

Das MDI-System hat Qualitätsmaßstäbe im Bereich der Mini-Implantate gesetzt. Diese stellen Implantate aus einem Stück mit einem kleinen Durchmesser dar und erfordern keine invasive Chirurgie. Daher ist das Knochen trauma minimal und die Beeinträchtigung des Patienten begrenzt. Mini-Implantate werden vor allem zur Fixierung von Prothesen verwendet, sind aber unter anderem auch für verschiedene andere Indikationen geeignet.

MDI zeichnet sich durch eine starke Untermauerung der einzelnen Indikationen mit klinische Studien aus. Dies macht es für den Behandler und seine Patienten zu einem einzigartig sicheren und damit erfolgsträchtigen System. Kontinuierlich werden begonnene Studien fortgeführt und neue initiiert. Das Unternehmen

condent führt auch diese Aktivitäten in gewohnter Weise weiter.

Eine gute Möglichkeit, das MDI-System kennen zu lernen, besteht auf der 7. Implant expo am Freitag/Samstag, 25./26. November 2016 in Hamburg, dem internationalen Kongress der Fachgesellschaft DGI (Deutsche Gesellschaft für Implantologie im Zahn-, Mund- und Kieferbereich e.V.). Der Stand von condent befindet sich dort auf den benachbarten Ausstellungsflächen 46 und 47.

Im Internet führt der Weg zur fundierten Information über die Website [www.original-mdi.de](http://www.original-mdi.de). Darüber hinaus steht der qualifizierte Außendienst zur Verfügung, zu dem unter anderem ausgesprochene Implantat-Spezialisten zählen. Sie freuen sich aktuell über zahlreiche Nachfragen nach MDI-Fortbildungen. Auch hier zeigt sich eine gewohnte Kontinuität.



### KONTAKT

condent GmbH  
Owiefeldstr. 6  
30559 Hannover

e-Mail: [service@beycodent.de](mailto:service@beycodent.de)[www.beycodent.de](http://www.beycodent.de)

## Sichere Kommunikation bei Sprachbarrieren



Bei steigender Zahl von nicht deutschsprachigen Patienten wird die Aufklärungspflicht des Zahnarztes im Rahmen eines Behandlungsvertrages immer öfter zu einer Herausforderung.

Die Kommunikation mit dem Patienten kann mitunter schwierig werden, sobald Behandler und Patient sich nicht in der gleichen Sprache

verständigen können. Diagnose und Behandlungsmöglichkeiten lassen sich nur unzureichend sprichwörtlich mit „Händen und Füßen erklären“. Um diese Sprachbarriere zu reduzieren hat

BEYCODENT das DENTAL PICTURE KIT herausgegeben, dass mit Hilfe von leicht verständlicher Bildersprache und deutsch-englischer Übersetzung die Hauptgebiete der Erstversorgung abdecken. Von der Abrechnung bis zur Wurzelkanalbehandlung sind die wichtigsten Themen gegliedert auf 14 Seiten im DIN A5 Format gebunden. Der Seiten aus desinfizierbarem Hartkunststoff sind im praktischen Ringband für leichtes Umblättern gefasst.

Weitere Informationen auch telefonisch unter der Servicenummer 02744/920 00 und im Dental-Fachhandel.



### KONTAKT

BEYCODENT  
Wolfsweg 34  
57562 Herdorf

## dieNikolai – natürlich ist jeder Tag schön

Der Nikolaihof Wachau ist das älteste Weingut Österreichs. Seit fast 200 Jahren werden hier aus hochwertigen Ressourcen und Liebe zur Natur Qualitätsprodukte hergestellt. Im Januar 2016 stellte Martin Saahs, der jüngste Sohn der Winzerfamilie, eine neue Produktlinie unter dem Namen dieNikolai vor. Eine von Hand gefertigte, bio-dynamische Naturkosmetiklinie aus dem Herzen der Wachau.

Neben der bio-dynamischen Gesichtspflege für verschiedene Hauttypen gibt es auch zwei Demeter zertifizierte Handpflegen, die liebevoll Sommelier- und Weingarten-Handcreme genannt werden.

Die Hände sind besonders vielen Einflüssen ausgesetzt – sie sind ständig in Kontakt mit verschiedenen Substanzen, werden oft gewaschen. Darum benötigen sie auch besondere Pflege. Wie der Name schon sagt, wurde die Sommelier Handcreme speziell für die Ansprüche von Weingenießern entwickelt. Die leichte

Textur zieht sehr rasch ein und enthält keine Duftstoffe – so bleibt der Wein im Mittelpunkt und die Hände gepflegt.

Die Weingarten Handcreme ist eine nährende Pflege für beanspruchte, raue Hände. Mit ihrem zarten Duft nach Zitronenverbene und Honig pflegt sie hervorragend und steigert somit das Wohlbefinden.



**KONTAKT**  
dieNikolai  
by Nikolaihof GmbH  
Nikolaigasse 8  
A-3512 Mautern

## Endlich neu: Dynexaminfluorid Gelée für nachhaltigen Kariesschutz

Kreussler Pharma stellt das neue hochwirksame Dynexaminfluorid Gelée vor. Das hochkonzentrierte Aminfluoridgel bietet nicht nur besseren Kariesschutz. Es ist auch einfach anwendbar und hat einen angenehmen Geschmack.

Die Aminfluoride neuen Dynexaminfluorid Gelee haben gleich mehrere Vorteile für die Mundgesundheit. Sie verteilen sich gleichmäßig im Mund und lagern sich besonders gut auf der Zahnoberfläche an. So wird der Zahnschmelz schnell und stabil versiegelt – eine starke Barriere gegen Säureangriffe. Außerdem hemmen Aminfluoride die Kariesbakterien und damit die Bildung von Zahnbelag.

Dynexaminfluorid Gelée unterstützt Senioren mit Teilprothesen genauso wie Kinder und Jugendliche mit Zahnspangen. Im Gegensatz zum weiter verbreiteten Natriumfluorid kommen Aminfluoride auch in schwer zugängliche Bereiche, die Zahnbürsten möglicherweise nicht erreichen. Für Menschen mit freiliegenden Zahnhälsen ist das Fluoridgel ebenfalls ein wichtiger Baustein, da es hilft, die empfindlichen Stellen zu schützen.

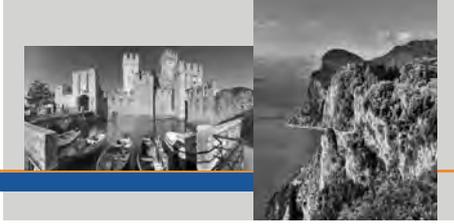
Für Kinder trägt außerdem der angenehme Geschmack dazu bei, dass Dynexaminfluorid Gelée gerne verwendet wird. Wenn sie ihre Zähne einmal pro Woche damit putzen, haben sie einen anhaltenden Schutz – und können ihr Lächeln nicht nur bis zum



schönsten Tag des Lebens, sondern bis ins hohe Alter bewahren. Das neue Produkt ist rezeptfrei in allen Apotheken erhältlich.



**KONTAKT**  
Chem. Fabrik Kreussler & Co. GmbH  
Rheingaustraße 87-93  
65203 Wiesbaden



## Gardasee: Lieblingslago oder lieber Lago

# Das lombardische Westufer und das Hinterland von Brescia

Lieblingslago ja, aber wo genau soll man bitte denn dort den Urlaub verbringen? Insider behaupten gerne, dass das lombardische Westufer das schönere ist. Warum? Ganz einfach... Die Seeseite von Limone bis Salò ist weiter von der Autobahn entfernt, die steilen Hänge sind weniger bebaut, das unberührte Hinterland ist weitläufiger und die Sträßchen sind enger und kurviger. Und außerdem genießt man abends bei einem Sprizz einen wunderbaren Blick auf den Monte Baldo mit seinen vielen Gipfeln...

Die nächste Frage lautet gerne: Oben oder unten? Oben, daran denken Wenige, gibt es noch weitläufige Bergwiesen mit ursprünglichen Dörfern, die mit historischen Wurzeln, volkstümlichen und kulinarischen Traditionen bestechen. Wie zum Beispiel in Tremosine den Agriturismo „Alpe del Garda“ mit eigener Käserei und Hofladen. Außerdem ist die Aussicht von oben grandios und manchmal furchterregend. Wie auf den Schauderterrassen „Terrazza del Brivido“ in Pieve de

Tremosine, die mehrere Meter weit über den Rand des Abgrund hinausragt, so dass man direkt über dem 400 Meter abfallenden Abgrund steht. Der Blick ist wahrlich atemberaubend.

Ruhesuchende genießen aber auch das stillere Flair von Gargnano. Hier reißt einen bei der Lektüre eines Buches höchstens das Klack-Klack von Segeln im Wind und dazu ein tiefes Dong-Dong vom Aneinanderstoßen der Boote aus den Träumen. Bei einem Cappuccino lässt es sich sinnieren, wie der Tourismus am Gardasee einst begann...

### /// Nirgends gibt es mehr ausgezeichnete Restaurants als am Westufer

Gutes Essen darf im lombardischen Teil des Gardasees nicht fehlen. Egal ob Pizza, Pasta, Risotto oder Polenta; egal ob ein aufwendiges Menü in einem Feinschmeckerlokal in Salò oder schlicht eine Gardasee-Forelle mit Zitrone in Limone – immer mehr Köche besin-





nen sich auf eine hochwertige, authentische Küche mit lokalen Produkten und Spezialitäten. Und: Essen, das ist am Gardasee – so wie in ganz Italien – weit mehr als nur schlichte Nahrungsaufnahme. Essen ist Kultur. Die Gardasee-Küche ist sowohl vom alpinen Hinterland als auch von der mediterranen Nähe zum See geprägt. Die gastronomische Palette des Sees bietet hervorragende Weine, ausgezeichnetes Olivenöl, hochwertiges Fleisch und natürlich exzellente Süßwasserfische wie Gardasee-Forelle (carpio), Gardasee-Felchen (coregone), Hecht (luccio) und Barsch (persico). Die Einheimischen lieben herzhaftes Suppen, würziges Schmorfleisch oder einen spiedo (Fleischspieß). Verschiedene Fleischsorten werden abwechselnd mit Speck auf einen langen Spieß gesteckt und stundenlang auf offenem Feuer gegrillt. Was darf dabei nicht fehlen? Natürlich Polenta. Auch Pferdefleisch, Froschschenkel oder Schnecken finden Feinschmecker auf den Speisekarten. Es heißt, die Lombardei sei die Region am Gardasee mit den besten Trattorien und den meisten Sterne-Restaurants.

Und das Beste: Alle Gerichte werden vom köstlichen Gardasee-Öl begleitet. Nicht umsonst darf sich das Gardasee-Öl mit der D.O.P.-Auszeichnung schmücken. Es zeichnet sich generell durch einen milden, fruchtig leichten, angenehm pikanten Geschmack und einen niedrigen Säuregrad aus. Tipp: Bei einem Besuch bei einem Frantoio (einer Ölmühle) bekommt man einen guten Einblick in die Ölgewinnung und auf den vielen Öl-Festen kann man sich von der Qualität des Öls überzeugen lassen. Und: Auf vielen Weingütern rund um den See und im Hinterland wird auch Olivenöl verkauft.

### /// Weltberühmte Weine kosten und direkt beim Winzer wohnen

Vielfältig ist rund um den Gardasee nicht nur die Kulinarik, sondern auch der Wein. Egal ob fruchtig leicht, gehaltvoll schwer oder trocken würzig – vor allem im hügeligen Hinterland gedeihen die Trauben für weltberühmte Weine. Allen voran die rote Gropello-Traube, die auf den fruchtbaren Moränenhügeln des Valtenesi, dem beliebten Weinanbaugebiet am südwestlichen Seeufer zwischen Desenzano und

Salò, hervorragende Bedingungen findet und zu einem erdig roten Wein gekeltert wird. Zu den „Garda classico D.O.C.“-Weinen dieser Gegend gehören auch der leichte Rosé Chiaretto, ein sehr traditionsreicher Gardasee-Wein und der weiße Garda Classico Bianco, ein frischer, fruchtiger Weißwein, der aus der Rieslingtraube Renano und der Canzoni-Traube gekeltert wird. Groß im Kommen ist das Weinanbaugebiet ‚Franciacorta‘ in unmittelbarer Nachbarschaft zum Iseosee. Hier werden seit zirka zehn Jahren einige der besten Schaumweine Italiens produziert.

Wer sich selbst aufmachen will, um hautnah die Weinregion Gardasee zu erkunden, der kann sich genussvoll von Cantina zu Cantina durchverkosten. Wer noch dazu mit Winzer und Natur, Mensch und Kultur auf Tuchfühlung gehen möchte, wählt einen der vielen Agriturismo-Betriebe, die neben Hofverkauf der eigenen Produkte auch Übernachtungsmöglichkeiten anbieten.

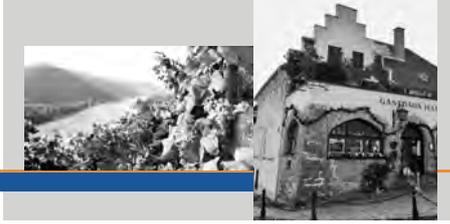
### /// Über das Konsortium „Lago di Garda Lombardia“:

Vor mehr als drei Jahren haben sich 16 einzelne lombardische Tourismus-Regionen zum gemeinsamen Konsortium „Gardasee – Lombardei“ zusammengeschlossen. Es umfasst alle Ortschaften an der Süd-Westküste des Lago, von Limone bis nach Sirmione und bis zur Stadt Mantova. Interessierte finden auf dem deutschsprachigen Portal aktuelle Informationen, Hinweise zu Veranstaltungen und nützliche Tipps für den Urlaub vor Ort. [www.gardalombardia.de](http://www.gardalombardia.de)

#### KONTAKT

Consorzio Lago di Garda  
Lombardia Via Olivia, 32  
I-25084 Villa di Gargnano (BS)  
Telefon: +39 03657/79 11 72  
E-Mail: [info@gardalombardia.de](mailto:info@gardalombardia.de)  
Internet: [www.gardalombardia.de](http://www.gardalombardia.de)





## Niederösterreichs fünfte Jahreszeit

# Zu Beginn des Altweibersommers brechen in Österreichs größtem Weinbaugebiet goldene Zeiten für Vinophile an

Die Wachau gilt als eines der bezauberndsten Flusstäler Europas. Ihre Schätze wurden viel besungen, umfassend gerühmt, sie ermöglichen einen Blick zurück, erlauben aber auch jenen nach vorne.

Im Weinviertel werden fünf Jahreszeiten gefeiert. Neben Frühling, Sommer, Herbst und Winter gibt es hier nämlich auch noch den Weinherbst. Stimmungsvolle Weinfeste und erste Verkostungen des neuen Jahrgangs locken alljährlich zahlreiche Besucher ins Weinviertel.

Wenn der Herbst ins Land zieht, zeigt sich das Weinviertel von seiner schönsten Seite. Die weite hügelige Landschaft, stimmungsvolle Kellergassen und Menschen, die den Dingen noch das rechte Maß an Zeit geben!

### /// Genuss pur

Während im frühen Herbst für die Winzer die arbeitsreiche Weinlese beginnt, fängt für die Genießer die vielleicht schönste Zeit im Weinjahr an: Die warme Herbstsonne taucht die bunte Landschaft in goldenes Licht und der Weinherbst Niederösterreich lockt ins sanfthügelige Weinviertel.

### /// Im Weinherbst wird gefeiert

Von Kellergassenfesten über Weinkulinarier bis hin zu Weinfesten: Im Herbst wird der Wein im Weinviertel in seiner ganzen Vielfalt gefeiert. Zahlreiche stimmungsvolle Feste warten entlang der Weinstraße auf Ihren Besuch.

### /// Raus in die farbenprächtige Natur

Die Blätter färben sich und das bunte Landschaftsbild lädt zu Herbstspaziergängen ein. Auch eine Pilgerwanderung entlang des Jakobsweges Weinviertel ist im Herbst aufgrund der beeindruckenden Landschaft besonders zu empfehlen.



### /// Meine besonderen Tipps

#### Schiffahrtsmuseum Spitz

Schiffahrt auf der Donau gab es schon lange vor unserer Zeitrechnung. Für die Römer war die Donau Grenzfluss gegen die Völker im Norden; im Mittelalter bildete der bayerisch-österreichische Donaauraum



das Zentrum des Ost-West-Handels. Das Schiffahrtsmuseum Spitz bietet Ihnen eine große Auswahl an Originalobjekten aus der Blütezeit der Holzschiffahrt und Flößerei.

[www.schiffahrtsmuseum-spitz.at](http://www.schiffahrtsmuseum-spitz.at)

#### Burgruine Aggstein

Auf einem steilen Felsen über der Donau liegt die Burgruine Aggstein, die in den letzten Jahren liebevoll revitalisiert und zu einem sagenhaften Erlebnis für seine Besucher ausgebaut wurde. Bereits die Kuenringer herrschten hier und rund um das sogenannte „Rosen Gärtlein“ rankt sich so manche Legende. Nicht nur der sagenhafte Blick ins Donautal oder in den Dunkelsteiner Wald, sondern auch das Angebot der Burg selbst mit versteckten Stiegen, Höfen und Türmen, einem Verlies sowie einer Kapelle laden ein, längst vergangene Zeiten wieder zu entdecken.

[www.ruineaggstein.at](http://www.ruineaggstein.at)



#### Stift Göttweig

Seit mehr als 900 Jahren beten und arbeiten Mönche auf dem Göttweiger Berg, der auch für seine Besucher Kraftquelle und Ort der Begegnung ist. Am östlichen Rand der Wachau gelegen, zählt Göttweig zu den ältesten Klöstern Österreichs. Im „Museum im Kaisertrakt“ erleben Sie die barocke Pracht – Höhepunkt ist das epochale Troger-Fresko über der monumentalen Kaiserstiege.



Vergessen Sie auch nicht, den herrlichen Panoramablick von der Terrasse des Stiftrestaurants.

[www.stiftgoettweig.at](http://www.stiftgoettweig.at)

#### Weingut Holzapfel

1308 wurde der Prandtauerhof als Weinlesehof des St. Pöltner Chorherrenstifts erbaut und 1696 von Baumeister Jakob Prandtauer, der sich mit dem Stift Melk bereits zu Lebzeiten ein Denkmal gesetzt hatte, in ein



barockes Schmuckstück verwandelt: vierflügelig, mit zweigeschossigem Arkadenhof und angegliederter Kapelle. Das bietet eine fantasievoll bodenständig ausgerichtete Küche, welche vor allem ausgewählte Produkte der umliegenden Region und des nahen Waldviertels verwendet. Auch die Gästezimmer sind ein Traum!

[www.holzapfel.at](http://www.holzapfel.at)

#### Gasthaus Prankl

Mit Blick auf die Donau ausspannen und sich kulinarisch verwöhnen lassen. Dafür ist der Gasthof Prankl im Alten Schiffmeisterhaus wie geschaffen. Direkt am



Donauradweg gelegen, ist eine beliebte Einkehrstätte bei allen, die im Schatten der alten Linden im Gastgarten eine Rast einlegen.  
[www.gasthaus-prankl.at](http://www.gasthaus-prankl.at)

**Gasthaus Jell**

Das Wirtshaus von Ulli Amon-Jell liegt am Hohen Markt im Zentrum der Altstadt von Krems. Mit den verwinkelten Häusern, Gassen und dem Katzenkopf-

Essen können Sie einen kurzen Einblick in den Weinkeller des Demterweinguts mit seinen riesigen Holzfässern. Vorallem aber genießen Sie die besondere Atmosphäre unter dem 100-jährigen Lindenbaum im Innenhof des Weinguts.



Mein Tipp: Weintaufe im Weingut Nikolaihof – die Weintaufe ist jedes Jahr der Abschluss des Weinjahres. Bei der Weintaufe wird der Wein der neuen Ernte von Pfarrer Pater Clemens „getauft“ – vorher darf man in Österreich sozusagen nur „Staubiger“ (unfiltrierter, trüber junger „Wein“) sagen, erst nachher ist es der „heurige“ Wein. Nach der Taufe darf man dann auch mit „Prost“ anstoßen, vorher sagt man in Österreich „Mahlzeit“ und darf nicht anstoßen. Den genauen Termin finden Sie auf der Homepage vom Nikolaihof.  
[www.nikolaihof.at](http://www.nikolaihof.at)

**/// Werden Sie eins**

Besuchen Sie die Wachau und werden Sie eins mit bewegter Geschichte und bewegender Gegenwart, mit der Harmonie aus Bewahrung, Innovation, mit Kulturinstitutionen, Wein- und Obstbaubetrieben von Weltruf, mit Wohlfühl- und Genussgaranten, intakter Natur und den Menschen der Region. Entdecken Sie immer wieder neue Seiten und kehren Sie immer wieder in die Wachau zurück.



pflaster vermittelt der Platz etwas von der südländischen Leichtigkeit des Seins: Die Philosophie der Wirtin: Die Rezepte alt und bodenständig, mit frischem Pepp. Die Zutaten qualitativ und – soweit möglich – aus der Gegend. Die Zubereitung: kreativ und mutig.  
[www.amon-jell.at](http://www.amon-jell.at)

**Weingut Nikolaihof**

In der Weinstube vom Nikolaihof wird hauptsächlich mit BIO-Lebensmitteln von heimischen Bauern gekocht, das Brot wird selbst gebacken. Gestoßenen Mohn, Fleisch, Fisch, Obst, Gemüse und vieles mehr liefern bekannte BIO-Bauern aus der Region. Vor dem

**KONTAKT**

Donau Niederösterreich  
 Tourismus GmbH  
 Schlossgasse 3  
 A-3620 Spitz/Donau  
 Telefon: +43 2713/ 300 60-60  
 Telefax: +43 2713/ 300 60-30  
 E-Mail: [urlaub@donau.com](mailto:urlaub@donau.com)  
 Internet: [www.weinherbst.at](http://www.weinherbst.at)





# Belvita

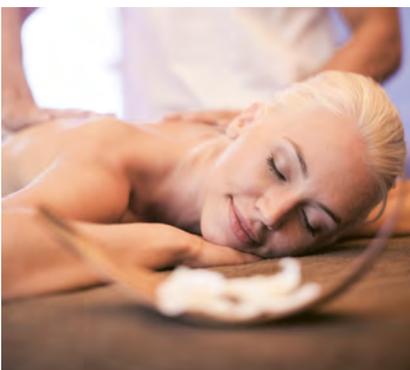
LEADING WELLNESSHOTELS SÜDTIROL

Besondere  
Wohlfühlmomente  
in Südtirol

**SÜDTIROL**  


Machen Sie eine Auszeit in einem der besten Wellnesshotels in Südtirol! Bei uns erleben Sie den Urlaub von seiner schönsten Seite und nutzen die Zeit für sich zum Entspannen und Genießen. Lassen Sie sich von uns nach allen Regeln der Kunst verwöhnen und genießen Sie feinste Wellness, kulinarische Hochgenüsse und die traumhafte Natur in Südtirol!

Belvita Leading Wellnesshotels Südtirol  
wellnesshotels@belvita.it | [www.belvita.it](http://www.belvita.it)

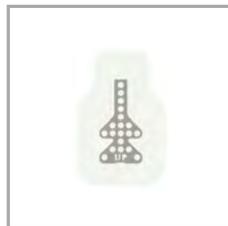


# NeoGen™

eine neue Generation  
titanverstärkter Membranen



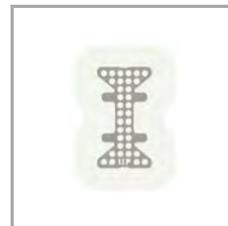
Membran - S I  
Klein Interproximal  
29 x 14 mm



Membran - M I  
Mittel Interproximal  
30 x 19 mm



Membran - L I  
Groß Interproximal  
36 x 21 mm



Membran - M  
Mittel  
32 x 22 mm



Membran - L  
Groß  
34 x 25 mm