

dental:spiegel

Das Magazin für das erfolgreiche Praxisteam



Praxiseinrichtung – Design trifft auf edlen Altbau



WIRTSCHAFT + RECHT

**Wozu dient ein befristeter
Arbeitsvertrag?**



TEAMSEITEN

**Kinderprophylaxe mit Konzept
und Kreativität**



Ich bin Endo. Ich finde bei Komet für jede Anwendung die perfekte Lösung. Ich kann mich hundertprozentig auf die Qualität, die Einfachheit und die Sicherheit jedes einzelnen Instruments verlassen. Ich bin Dr. Marco Neumann, Zahnarzt aus Düsseldorf. www.ich-bin-endo.de

Liebe Leserinnen und Leser,

der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat in seinem Urteil vom 21. September 2017 in der Rechtssache C-125/26 unterstrichen, dass der Schutz der Gesundheit und des menschlichen Lebens höchsten Rang im EU-Recht haben. Gleichzeitig stellte das Gericht klar, dass es alleine Sache der Mitgliedstaaten ist, festzulegen, auf welchem Niveau sie den Schutz der Gesundheit der Bevölkerung gewährleisten wollen und wie dieses Schutzniveau erreicht werden soll.

Der Präsident der Bundeszahnärztekammer, Dr. Peter Engel, begrüßte das Urteil: „Das höchste Gericht der EU hat unmissverständlich deutlich gemacht, dass Gesundheitsschutz nicht verhandelbar ist.“ Das EuGH-Urteil hat darüber hinaus auch Bedeutung für die laufenden parlamentarischen Beratungen über das Dienstleistungspaket. „Der EuGH hat die Sonderrolle der Gesundheitsberufe hervorgehoben, daher ist eine Ausnahme der Heilberufe aus dem Anwendungsbereich der umstrittenen EU-Richtlinie nur folgerichtig“, so Dr. Engel.

Ausgangspunkt war ein maltesisches Gerichtsverfahren, bei dem die Kläger auf Anerkennung einer im Ausland erworbenen Berufsqualifikation als klinischer Zahntechniker in Malta geklagt hatten. Ferner wollten die Kläger erreichen, dass der Beruf des klinischen Zahntechnikers, der auf der Mittel-

meerinsel bislang nicht anerkannt ist, auch in Malta zugelassen wird und sie Patienten selbständig behandeln dürfen. Dabei beriefen sich die Kläger auf Vorgaben des Europarechts, insbesondere die Grundfreiheiten der EU-Verträge und die 2005 verabschiedete Berufsanerkennungsrichtlinie. Die maltesischen Behörden hatten diese Anträge unter Hinweis auf den Schutz der Gesundheit und die Verantwortlichkeit der EU-Mitgliedstaaten für die Organisation ihrer Gesundheitssysteme abgelehnt, worauf das maltesische Gericht die Fragen dem EuGH zur Vorabentscheidung vorlegte.

Auch bei diesem Urteil des EuGH zeigt sich einmal mehr, welche (positiven) Auswirkungen nationale Gerichtsverfahren auf die einzelnen EU-Mitgliedstaaten haben können.

Herzlichst Ihre



Brigitte Franz

RUBRIKEN

- 03 EDITORIAL
- 06 WIRTSCHAFT + RECHT
- 20 AKTUELLES THEMA
- 24 ANWENDERBERICHTE
- 32 BZÄK
- 34 VOCO-TIPP
- 35 KOMET-TIPP
- 37 TEAMSEITEN
- 42 HERSTELLERINFORMATIONEN
- 53 IMPRESSUM
- 54 REISE-TIPPS

THEMEN

- 03 EuGH unterstreicht den Schutz der Gesundheit und des menschlichen Lebens
Jennifer Jessie
- 06 Dauerbrenner – Gewerbliche Nebentätigkeit von Zahnärzten
Nadja Alin Jung
- 10 Die Macht der Marke – wie man zur Praxismarke wird und bleibt
Mag. (FH) Simone Uecker
- 12 Qualitätsmanagement setzt Gewinnpotentiale frei
Stefan Haas
- 14 Wozu dient ein befristeter Arbeitsvertrag
- 20 **Aktuelles Thema**
Praxiseinrichtung – Design trifft auf edlen Altbau
Clarence Tam
- 24 Satinähnlicher Glanz
Dr. Christian Ehrensberger
- 28 Prime&Bond aktive – Ein Universalgenie
- 32 In Sachen Mundgesundheit längt wieder-vereinigt – KZBV und BZÄK zum Tag der Deutschen Einheit
- 34 Monophasen-Material V-Posil Mono Fast ergänzt Produktlinie
- 35 Revision: kontrollierte Offensive mit Endo ReStart
Sylvia Fresmann
- 37 Prophylaxe von Anfang an ... Kinderprophylaxe mit Konzept!
Anja Osang
- 38 Kinderprophylaxe mit Konzept und Kreativität
- 42 Sanft zum Zahnfleisch stark gegen Plaque
- 44 Dentsply Sirona World in Las Vegas begeistert mehr als 7.500 Besucher
- 46 Der Platzhirsch des Preisvergleichs kommt!
- 47 Klug eingesetztes Licht für den angenehmeren Zahnarztbesuch
- 48 Kulzer bietet Sonderkonditionen für zahn-technische Geräte
- 49 CAD/CAM-Werkstoff LuxaCam Composite unterstützt die Bruximus-Behandlung
- 54 Neuer Wanderweg für Adam und Eva
- 56 Iss mal anders!!

Seite 20



Seite 28



Seite 55



ÄSTHETISCHE
FÜLLUNGEN
OHNE
BONDEN?



IONOLUX

Jetzt auch
in Kapseln

LICHTHÄRTENDES GLASIONOMER FÜLLUNGSMATERIAL

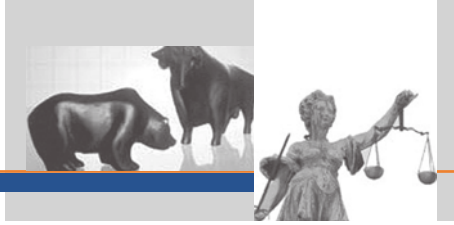
- Keine Konditionierung der Zahnhartsubstanz erforderlich
- Auch für große Kavitäten
- Hervorragende Verarbeitungszeit – Abbindezeit individuell steuerbar durch Lichthärtung
- Klebt nicht am Instrument und lässt sich gut modellieren
- Füllen, polymerisieren und ausarbeiten – kein Varnish notwendig



Alle aktuellen Angebote finden Sie unter www.voco.dental oder sprechen Sie bitte Ihren VOCO-Außendienstmitarbeiter an.

Ionolux®





Dauerbrenner – Gewerbliche Nebentätigkeit von Zahnärzten

Erst einmal vorweg: Ja, auch Zahnärzte dürfen einer gewerblichen Tätigkeit nachgehen. Wichtig ist nur, die Grenzen hierfür zu kennen! Maßstab für die Beurteilung im Einzelfall ist immer das Leitbild des Zahnarztberufes. Darüber hinaus kommt es darauf an, ob und in welcher Form ein Bezug zur zahnärztlichen Tätigkeit besteht.

Jennifer Jessie

/// Wesen des Heilberufs

Zahnärzte üben einen freien Beruf aus. Charakteristisch ist, dass Zahnärzte ihren Beruf aufgrund besonderer beruflicher Qualifikation persönlich, eigenverantwortlich und fachlich unabhängig in Bezug auf Diagnose und Therapiewahl ausüben. Die Ausübung einer gewerblichen (Neben-)Tätigkeit durch Zahnärzte muss sich daher auch an diesen Grundsätzen messen lassen.



Jennifer Jessie

Im Gegensatz zum freien Beruf ist ein Gewerbe eine wirtschaftliche Tätigkeit, die auf eigene Rechnung, eigenverantwortlich und vor allem auf Dauer mit Gewinnerzielungsabsicht betrieben wird. Gerade der Aspekt der Gewinnerzielungsabsicht unterscheidet das Gewerbe von dem freien Beruf der Zahnmediziner, obwohl natürlich auch Zahnärzte, insbesondere Praxisinhaber, vor allen Dingen auch Unternehmer sind und sein müssen, um ihre Praxis wirtschaftlich und erfolgreich führen zu können.

Aufgrund des Wesens des Heilberufs wird von der Rechtsprechung stets betont, dass kaufmännische Gesichtspunkte vom Heilauftrag von Zahnärzten (und auch Ärzten) zu trennen sind. Ein Patient soll darauf vertrauen können, dass sich Zahnärzte nicht von kommerziellen Interessen, sondern ausschließlich von medizinischen Notwendigkeiten leiten lassen. Eine Kommerzialisierung des Zahnarztberufes ist gesundheitspolitisch nicht erwünscht (vgl. BGH, Urteil vom 02.06.2005, I ZR 317/02).

Nach der Berufsordnung ist es Zahnärzten vor diesem Hintergrund ausdrücklich nicht erlaubt, ihre zahnärztliche Berufsbezeichnung für gewerbliche Zwecke zu verwenden oder die Verwendung für gewerbliche Zwecke zu gestatten. Im Wesentlichen geht es also darum, dass Zahnärzte ihren Berufsstatus und damit das Vertrauen der Patienten in ihre Kompetenzen nicht als Deckmantel für Tätigkeiten verwenden, bei denen nicht das Patientenin-

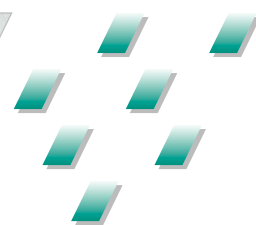
teresse, sondern die Gewinnerzielungsabsicht im Vordergrund steht. Nach der Rechtsprechung ist Zahnärzten eine gewerblich-unternehmerische Tätigkeit auf dem Gebiet des Heilwesens daher nicht grundsätzlich untersagt. Die gewerbliche Tätigkeit ist vielmehr erlaubt, wenn es mit den ethischen Grundsätzen des zahnärztlichen Berufes vereinbar ist (vgl. BGH Urteil vom 29.05.2008, I ZR 75/05).

/// Begriff der Zahnheilkunde und Behandlungsbezug

Um im konkreten Fall zu beurteilen, ob eine bestimmte gewerbliche Tätigkeit für Zahnärzte zulässig ist oder nicht, muss also geprüft werden, ob und in welchem Umfang die angestrebte gewerbliche Tätigkeit eine nicht gänzlich unerhebliche Wirkung in Richtung Kommerzialisierung hat. D.h. handelt es sich um ein für den Patienten erkennbar naheliegendes Zusatzangebot des Zahnarztes, das auch einen Behandlungsbezug aufweist, oder gerade nicht.

Nach dem Zahnheilkundengesetz (ZHG) fallen alle medizinische Behandlungen im Bereich der Zähne, des Mundes und des Kiefers unter den Begriff der Zahnheilkunde (§ 1 Abs. 3 ZHG). Es handelt sich um die berufsmäßige auf zahnärztlich wissenschaftliche Erkenntnisse gegründete Feststellung und Behandlung von Zahn-, Mund- und Kieferkrankheiten. Als Krankheit ist jede von der Norm abweichende Erscheinung im Bereich der Zähne, des Mundes und der Kiefer anzusehen, einschließlich der Anomalien der Zahnstellung und des Fehlens von Zähnen.

Darüber hinaus ist nach der Rechtsprechung auf eine natürliche Betrachtungsweise abzustellen. Es ist die Frage zu beantworten, ob bei einem bestimmten Behandlungs- oder Tätigkeitsangebot es sich um eine solche handelt, die für Zahnärzte typisch und gerade nicht ungewöhnlich ist.



**Unsere Empfehlung
für Sie zur Weiter-
verarbeitung:**



CERAMIC PRIMER II
Spezialisierter Primer für alle ästheti-
schen, indirekten Restaurationen.



Initial™ LRF BLOCK

**von GC · Der schnell verarbeitete
Leuzit-verstärkte Feldspat-CAD/CAM-Block**

Der GC Initial™ LRF BLOCK bietet höchste Verschleiß-
und Biegefestigkeit, extrem glatte Oberflächen direkt nach
dem Fräsen sowie eine schnelle und einfache Verarbeitung
ganz ohne Brennen - für viele zufriedene Patienten in deutlich
reduzierter Bearbeitungszeit!



G-CEM LinkForce
Ein dualhärtender Composite-
Befestigungszement.



G-CEM LinkAce
Selbstadhäsiver Composite-
Befestigungszement.

GC Germany · Für eine Welt gesunder Zähne
www.germany.gceurope.com





/// Zahnarztlabor: ja – Faltenunterspritzung: nein

Ausdrücklich anerkannt und in der Berufsordnung entsprechend geregelt ist das Betreiben eines Zahnarztlabors (gewerbliche Tätigkeit) in den eigenen Praxisräumlichkeiten.

Auch zahnärztliche, gewerbliche Werbung wird längst nicht mehr als per se unzulässig erachtet. Vielmehr ist berufsbezogene und sachangemessene Werbung von Verfassungen wegen auch Zahnärztern ausdrücklich erlaubt. Wichtig ist nur, dass keine Gemeinwohlbelange entgegenstehen und ein Behandlungsbezug vorliegt (BVerfG, Beschluss vom 01.06.2011, 1 BvR 233/10, 1 BvR 235/10).

Nicht erlaubt ist dagegen die Durchführung von Faltenunterspritzungen im Gesichtsbereich durch Zahnärzte. Für eine Tätigkeit, die im Rahmen der zahnärztlichen Berufsausübung erfolgt, ist nach der Rechtsprechung ein Behandlungsbezug zum Bereich Zähne, Mund, Kiefer erforderlich, so dass bei der Beurteilung auf den räumlichen Ansatz der Behandlung und den Zweck des Eingriffs abzustellen ist (BVerwG, Beschluss vom 17.01.2014 – 3 B 48.13). Bei Faltenunterspritzungen im Gesichtsbereich, die in erster Linie kosmetischen Zwecken dienen, ist dies ersichtlich nicht der Fall. Hierbei handelt es sich vielmehr um eine erlaubnispflichtige Ausübung der Heilkunde nach dem Heilpraktikergesetz (HPG). Fehlt also bei einer entsprechenden Behandlung wie z.B. bei der Faltenunterspritzung der notwendige Behandlungsbezug zum Bereich Zahn-, Mund- und Kieferkrankheiten, handelt es sich nicht um die Ausübung von Zahnheilkunde und ist den Zahnärzten daher verboten. Weder die Approbation als Zahnarzt, noch das Vorhandensein entsprechender Kompetenzen berechtigen nach der Rechtsprechung dazu, solche kosmetischen Behandlungen durch Zahnärzte durchführen zu lassen.

Das Oberverwaltungsgericht Münster hat in einem jüngst entschiedenen Fall einem Zahnarzt sogar die Approbation entzogen, weil er über Jahre hinweg und vor allem trotz bereits auferlegten Verbots durch die Ordnungsbehörde, Faltenunterspritzungen im Bereich Stirn, Augenpartie, Hals sowie zur Lippen- und Faltenunterfüllung und zur Migränebehandlung durchgeführt hatte (OVG Münster, Beschluss vom 17.05.2017, 13 A 168/16).

Anders könnte solch ein Fall nur beurteilt werden, wenn Zahnärzte neben ihrer zahnärztlichen Approbation über eine ärztliche Approbation oder gar über eine Heilpraktikererlaubnis verfügen würden. Denn sowohl Ärzte als auch Heilpraktiker dürfen Faltenunterspritzungen vornehmen.

Einen Behandlungsbezug wurde in einem anderen Fall vom Bundesgerichtshof angenommen, in dem ein Arzt eine Ernährungsberatung in seiner Praxis angeboten hatte. Hier sah das Gericht eine sinnvolle Ergänzung zur ärztlichen Tätigkeit, die unter dem Aspekt der Vorbeugung der Volkskrankheit Übergewicht im Zusammenhang mit dem ärztlichen Beruf auch nicht als ungewöhnlich emp-

funden werde (BGH, Urteil vom 29.05.2008, I ZR 75/05). Der BGH hatte entschieden, dass die Mitwirkung von Ärzten an einem Diät- und Ernährungsprogramm nach der Lebenserfahrung nicht als Anzeichen dafür angesehen werde, dass sich die Ärzte inzwischen zunehmend als Gewerbetreibende verstehen und dementsprechend ihr Verhalten nicht mehr in erster Linie an den gesundheitlichen Interessen ihrer Patienten, sondern an ökonomischen Erfolgskriterien ausrichten. Dies gilt auch, wenn die Beratung durch den Arzt in den Praxisräumlichkeiten erfolgt.

/// Kein Problem bei konsequenter Trennung von Zahnarztberuf und Gewerbe

Unabhängig von dem Vorhergesagten, bleibt es aber allen Zahnärzten selbstverständlich unbenommen, völlig losgelöst vom zahnärztlichen Beruf eine weitere auch gewerbliche Tätigkeit auszuüben. Die Berufsordnung legt lediglich Wert darauf, dass die andere Tätigkeit sachlich, räumlich und organisatorisch sowie für jeden Patienten erkennbar von der zahnärztlichen Tätigkeit getrennt erfolgt. Bestenfalls wird nach dieser Regelung die andere Tätigkeit aus der Zahnarztpraxis also völlig ausgelagert, so dass ein Zusammenhang zur zahnärztlichen Tätigkeit zweifellos nicht hergestellt wird.

/// Praxistipp

Auch wenn Sie als Praxisinhaberin oder Praxisinhaber unternehmerische Entscheidungen treffen müssen, Sie sind unter dem Titel „Zahnarzt“ in erster Linie dem Gesundheitsinteresse Patienten verpflichtet, die Ihnen ein hohes Vertrauen sowie eine entsprechende Erwartungshaltung entgegen bringen. Möchten Sie mit oder ohne Bezug zu ihrer zahnärztlichen Tätigkeit eine weitere, gewerbliche Tätigkeit ausüben, empfiehlt es sich immer vorher rechtlichen Rat einzuholen. Es muss eingehend geprüft werden, ob die beabsichtigte Tätigkeit mit ihrem Berufsstand zu vereinbaren ist und wenn nicht, welche alternativen Lösungsmöglichkeiten bestehen. Graubereiche sind in jedem Fall zu vermeiden, denn dann ist Ärger vorprogrammiert, der im schlimmsten Fall der Verlust der Approbation bedeutet.

AUTORIN

Jennifer Jessie
Rechtsanwältin

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
Internet: www.medizinanwaelte.de





EDDY® Die schallaktivierte Spülinnovation

Eine Lösung
mit drei Vorteilen

Studien belegen, dass die Aktivierung die gewebeauflösende Wirkung von Spülflüssigkeiten erhöht. Die schallaktivierte Kraft von EDDY® ist nachgewiesenermaßen bei der Aktivierung von Spülflüssigkeiten genauso effektiv wie Ultraschall und der manuell durchgeführten Spülung hinsichtlich der Entfernung von Geweberesten und Schmierschicht sogar überlegen.* Zudem ist EDDY® durch das weiche Polymermaterial sicherer und flexibler als Metallspitzen, wodurch das Dentin geschont wird.

Erleben Sie die Vorzüge der klinisch getesteten EDDY® Spülspitzen in Ihrer Praxis.



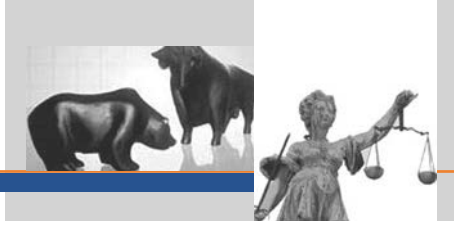
Sicher



Wirksam



Klinisch geprüft



Die Macht der Marke – wie man zur Praxismarke wird und bleibt

Um Bestandspatienten dauerhaft zu binden und neue Patienten gezielt anzusprechen sind Fachkompetenz und Qualität heute als Alleinstellungsmerkmale nicht mehr ausreichend. Der Wettbewerb am Markt ist groß – es gilt auf kontinuierliche Sichtbarkeit zu setzen. Ein dafür geeigneter erster Ansatz: ein konzeptionelles Praxismarketing mit dem Ziel der Etablierung der Praxis als Marke.

Nadja Alin Jung

Wenn es um Markenaufbau geht, unterscheidet sich eine Zahnarztpraxis nicht von den Anforderungen in diesem Bereich an sonstige Unternehmen – die Herangehensweise und Mechanismen sind identisch. Die Praxis soll zur Marke werden, ein unverwechselbares Bild in den Köpfen der Patienten hervorrufen, zur Identifikation der Zielgruppe mit der Praxis beitragen und Wiedererkennung schaffen. Doch dies ist leichter gesagt als getan, denn der Weg zur Markenpraxis erfordert vor allem ein stringentes Konzept.

/// Positionierung erreichen

„Für welche Leistungen steht Ihre Praxis? Warum bei Ihnen Patient werden? Und dauerhaft Patient bleiben? Was können Sie besser als andere Praxen?“ Die kritische Auseinandersetzung mit Fragestellungen wie den obigen



Nadja Alin Jung

ist ein elementarer Schritt auf dem Weg zur Markenpraxis. Nur wer sich selbst mit den Motiven, Wünschen, Werten und Zielen seiner Praxis beschäftigt, kann eine authentische Marke schaffen. Überlegungen mit dem gesamten Team können hier hilfreich sein oder auch ein grundlegender Positionierungsworkshop.

/// Corporate Identity und Erscheinungsbild

Im nächsten Schritt geht es nun darum, eine Markenidentität zu entwickeln – die Corporate Identity (CI). Darunter versteht sich das äußere Erscheinungsbild, welches bestimmte gestalterische oder beschreibende Elemente enthält. Das Ziel der CI ist dabei ganz klar: Die Besonderheiten der eigenen Praxis herausstellen, Begehrlichkeit wecken sowie die eindeutige Abgrenzung zu Marktbegleitern schaffen. Bei dem Entstehungsprozess einer Corporate Identity sollte Wert auf Individualität sowie Wiedererkennung gelegt werden – farblich, gestalterisch sowie typografisch – um bei den Patienten Vertrauen sowie Sympathie entstehen zu lassen. Logo, Farb- und Schriftkonzept sowie Bildästhetik sind dabei entscheiden für ein optimales Corporate Design.

Empfehlenswert ist es bei allen Kreativprozessen auf eine möglichst zeitlose Optik wertzulegen, sodass Sie das Logo lange verwenden können. Von Zeit zu Zeit kann ein Facelift sinnvoll sein, um die optische Modernität sicherzustellen. Das wichtigste bei allen Entstehungsprozessen einer Corporate Identity ist jedoch, authentisch zu bleiben. Nur so können die Praxiswerte erfolgreich transportiert werden.

/// Der Weg zur Markenpraxis

Die Corporate Identity ist ein zentrales Gestaltungsmittel des Corporate Designs (CD), der Praxisdarstellung. Beides in Kombination führt dazu, dass ein Praxisimage entsteht



– ein patientenseitig einheitliches sowie gesamtheitliches Image innerhalb aller Marketingprozesse.

Dabei liegt die Herausforderung darin, alle Kommunikationsmittel CI-konform zu gestalten. Dies betrifft die Geschäftsausstattung, Printwerbemittel und natürlich auch die Praxiswebsite. Ein einheitliches Logo, was der Neupatient auf der Website sieht, erkennt er später auch an der Praxiseingangstür oder auf dem Anamnesebogen wieder. Ein einheitliches Design sollte sich auch durch die gesamten Printmittel der Praxis ziehen.

Um die Praxis als Marke zu etablieren, spielen in das Corporate Design jedoch nicht nur aktive Kommunikationsmaßnahmen, sondern auch passive Wahrnehmungen. Die Mitarbeiterkleidung in der Praxisfarbe, die Polsterfarbe der Behandlungseinheit oder die Folienbeklebung im Eingangsbereich der Praxis sind beispielhafte CI-Kanäle. Dies lässt sich beliebig fortführen und ebenfalls auf Give-aways, die Pressearbeit oder die Bewerbung der Patientenveranstaltung anwenden.

/// Langfristiger Markenerhalt

Ist es gelungen, die Praxis als Marke in der Wahrnehmung der Patienten zu verankern, besteht die Herausforderung darin, den Markenwert nachhaltig zu sichern. Überprüfen Sie Ihre Innen- und Außendarstellung sowie die Innen- und Außenwirkung von Zeit zu Zeit kritisch, beispielsweise auch mit Hilfe einer Patientenbefragung. Gleiches gilt für die transportierten Werte: hinterfragen und prüfen Sie auch diese kritisch, denn Markeninhalt und -kommunikation sollten wie Puzzleteile ineinandergreifen. Nichts ist beim Praxismarketing ungünstiger, als Botschaften zu senden, welche die Zielgruppe nicht erreichen oder von der Zielgruppe im schlimmsten Fall nicht wahrgenommen oder gar verkannt werden.

/// Fazit

Je einheitlicher Sie sich in Ihrer Darstellung präsentieren, desto ganzheitlicher werden Sie wahrgenommen. Imagefaktoren, die heute wettbewerbsentscheidend sind, denn es gilt, sich durch ein optisches wie inhaltliches Konzept abzuheben. Transportieren Sie Ihre Professionalität auch durch Ihre Corporate Identity sowie Ihr Corporate Design und sichern Sie sich damit Ihre Wettbewerbsfähigkeit – für eine optimale Wahrnehmung bei neuen wie Bestandspatienten und eine starke Praxismarke.

AUTORIN

Nadja Alin Jung

KONTAKT

m2c | medical concepts & consulting
Mainzer Landstraße 164
60327 Frankfurt am Main
Telefon: 069/46 09 37 20
Telefax: 069/46 09 37 19
E-Mail: info@m-2c.de
Internet: www.m-2c.de



AERA®

Seit 1993

Mit unseren Lösungen ...

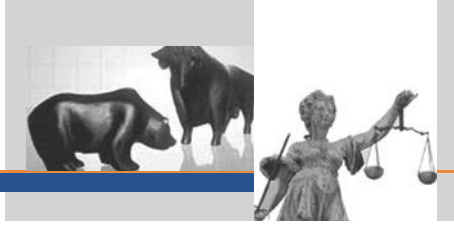


... sind Sie immer einen
SCHRITT voraus.

- einfacher Preisvergleich
- bequeme Nachbestellung
- clevere Portooptimierung
- professionelle Warenwirtschaft
- effiziente Lagerverwaltung
- und noch vieles mehr!

Besuchen Sie uns am
20./21.10.2017 auf der
Fachdental Südwest
in Stuttgart
Halle 4 – Stand E56.

einfach, clever, bestellen! | www.aera-online.de



Qualitätsmanagement setzt Gewinnpotentiale frei

QM braucht eine neue Definition – weg von der Bürokratie hin zum unternehmerischen Nutzen für die Praxis! An Qualitätsmanagement (QM) führt in Praxen und medizinischen Einrichtungen Dank umfassender gesetzlicher Vorgaben kein Weg mehr vorbei. Doch muss QM ein bürokratischer und oftmals theoretischer Aufwand ohne Praxisnutzen sein? Qualitätsmanagement muss genutzt werden, um Ressourcen effizient einzusetzen und verdeckte Effizienz- und Gewinnpotentiale freizusetzen.
Mag. (FH) Simone Uecker

Nach Vorgabe des § 135a Abs. 2 Nr. 2 ff SGB V und den Anforderungen aus dem Beschluss des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA) über eine Qualitätsmanagement Richtlinie (QM-RL) vom 15. September 2016 sind Vertrags(zahn)ärzte, Vertragspsychotherapeuten, medizinische Versorgungszentren und zugelassene Krankenhäuser zum einrichtungsinternen Qualitätsmanagement verpflichtet. Die QM-RL definiert das Ziel des Qualitätsmanagements in erster Linie unter dem Gesichtspunkt der Patientenversorgung. Zwar greift die gesetzliche Regelung den Begriff der Prozessoptimierung als QM Element auf, jedoch mit dem Fokus auf Patientenorientierung – die allgemeine betriebswirtschaftliche Bedeutung der Prozessoptimierung wird weitgehend außer Acht gelassen. Mit diesem Fokus wird QM jedoch vielfach zur bürokratischen Last für Praxen und Personal – Standard-Prozesse werden mit hohem finanziellem und personellem Aufwand kopiert und mit dem Praxis-Logo versehen, Papierberge werden produziert, um den gesetzlichen Vorgaben Rechnung zu tragen, gemäß dem Motto „QM – haben wir!“ bis die nächste Gesetzesänderung zum Handeln zwingt.



Simone Uecker

/// Mit Mut zu „echtem“ QM Kapazitäten freisetzen

Wenn Praxen den Mut haben von der eindimensionalen Sichtweise des Gesetzgebers abzuweichen, bietet das Qualitätsmanagement wesentliche wirtschaftliche Potentiale für die Praxis. Qualitätsmanagement durch Prozessstandardisierung und -optimierung erlaubt es, die Effizienz und die Effektivität bestehender Geschäftsprozesse sowie den Einsatz der hierfür benötigten Ressourcen kontinuierlich zu verbessern¹. Es entstehen freie Kapazitäten,

indem neue Mitarbeiter schneller in Praxisabläufe eingearbeitet werden, die Aufgaben und Erwartungen an bestehende Mitarbeiter klar definiert werden, die interne und externe Koordination (z.B. Praxis und Labor) vereinfacht wird und Schwachstellen in der Praxis-Organisation (z.B. fehlendes Material durch falsches Bestellwesen) eliminiert werden. Die bestehende Personalkapazität in der Praxis bestmöglich zu nutzen muss insbesondere unter Betracht des aktuell knappen Angebots an medizinischen Fachkräften ein klares Ziel jedes Praxis-Inhabers sein.

Eine effizient organisierte Praxis stellt in der Konsequenz auch die optimale Patientenversorgung in allen Qualitätsaspekten sicher, denn das ist ohnehin das übergeordnete Ziel jeder medizinischen Einrichtung und jeder Praxis.

/// Schnelle Erfolge durch Fokus auf individuelle Potentiale

Doch welcher Umfang des QM ist erforderlich, um die wirtschaftlichen Potentiale zu erschließen? Grundsätzlich bleibt die gesetzliche Vorgabe der Mindestumfang.

Ein „Standardprogramm“ für den richtigen QM Umfang gibt es jedoch nicht, der Ansatz muss individuell für die Praxis festgelegt werden. Eine sinnvolle Erweiterung sind all jene Prozesse und Bereiche, die von der Praxis-Führung als problembehaftet eingestuft werden („Kopfwahl-Prozesse“). In weitere Folge sollten auch Prozesse, bei denen häufig Unklarheiten innerhalb des Praxis-Teams aufkommen oder Bereiche mit häufigen Rückfragen durch die Patienten untersucht werden, um verdeckte Effizienzpotentiale zu nutzen. So werden bereits mit wenigen ersten Optimierungsschritten kurzfristige Erfolge erzielt.

Versteckte Potentiale finden sich in vielfältigen Bereichen einer Praxis. Wenn zum Beispiel das Materialmanagement

¹ vgl. Hermann J. Schmelzer, Wolfgang Sesselmann: Geschäftsprozessmanagement in der Praxis: Kunden zufriedenstellen – Produktivität steigern – Wert erhöhen. 6. Auflage. Carl Hanser Verlag, München 2008



und Bestellwesen krankt, kommt es zu Fehlbeständen in wesentlichen Behandlungsmaterialien oder zu ineffizienten Bestell-Zyklen von Kleinstmengen zu ungünstigen Preis- und Versand-Konditionen.

Mangelnde Disziplin im Recall lässt der Praxis Umsatz entgehen und zusätzliche finanzielle Ressourcen müssen in Marketing investiert werden, um die Lücken im Terminkalender zu schließen. Solides Kapazitätsmanagement im Eigenlabor sorgt dafür, dass geplante Arbeiten zeitgerecht fertiggestellt werden und so den Patienten optimaler Service und bestmögliche Qualität geboten werden. Eine ungenaue Patientenaufklärung verursacht häufig Rückfragen, die in der Regel persönlich oder telefonisch von Verwaltungsmitarbeitern geklärt werden müssen – ein Zeit- und Kommunikationsaufwand, der durch optimierte Aufklärung leicht vermieden werden kann.

Mit wenig Aufwand wird damit die Patientenzufriedenheit erhöht und zugleich werden schwer zu findende Verwaltungsressourcen freigesetzt. Die „Kopfweg-Prozesse“ der eigenen Praxis liefern sicherlich noch viele weitere Beispiele und Optimierungspotentiale.

/// Professionelle Prozessoptimierung spart Nerven, schafft Klarheit und Effizienz

Ein solches, um Prozessoptimierung erweitertes, QM dient dem Unternehmen Praxis und ist daher Aufgabe der Unternehmensführung. Die Umsetzung sollte in die Hände von Experten gegeben werden und erfordert eine solide Balance aus Wissen um die gesetzlichen Anforderungen an die Praxisabläufe (Hygiene, Patientenaufklärung, Datenschutz etc.), Verständnis für die praktische Umsetzbarkeit und kreativem Aus-der-Box-Denken in Kombination mit Erfahrung in der Prozessoptimierung.

Diese Expertise sollte kritisch hinterfragt werden, im Vergleich zur klassischen Einführung des gesetzlich-geforderten Qualitätsmanagement. Bestehende Abläufe neu zu denken fällt dem Praxis-Team oft schwer, da es mit den Abläufen und Aufgaben täglich konfrontiert ist und im bestehenden Prozess oft „gefangen“ ist.

Hier kann ein Außenstehender wirkungsvolle Lösungsvorschläge erarbeiten, Best Practices aus anderen Praxen einbringen und praktikable Prozesse mit dem Praxis-Team definieren.

Die Umsetzung kann und soll gemäß dem Prinzip „Ein Schritt nach dem anderen“ erfolgen. Idee der Prozessoptimierung ist nicht, alle bestehenden Abläufe über den Haufen zu werfen und so Ineffizienz und Unsicherheit im Praxis-Team zu verbreiten. Prozesse optimieren heißt Klarheit schaffen, nicht Chaos anrichten. Sind die wesentlichen Prozesse strukturiert und optimiert, bilden diese Basis für kontinuierliche Aktualisierung. Hierbei werden neue Technologien oder Behandlungsformen genauso betrachtet wie externe Angebote, um Prozesse auszulagern, die Praxis als Innovationsführer zu positionieren oder Zielsetzungen der Praxis einzuarbeiten.

/// Fazit

In Zeiten des Mangels an medizinischen Fachkräften und stetigem Kostendruck auf Praxen kann es sich die moderne Praxisführung nicht leisten, Effizienz- und Gewinnpotentiale ungenutzt zu lassen. Durch standardisierte und optimierte Prozesse lassen sich verdeckte Effizienzpotentiale identifizieren und bestehende Personalkapazitäten wirkungsvoller nutzen, ohne die Patientenorientierung des gesetzlichen QMs zu vernachlässigen.

In der modernen Betriebsführung hat sich die Prozessoptimierung zu einer eigenständigen Disziplin entwickelt, um durch Effizienz, Effektivität und optimalem Einsatz von Ressourcen die Voraussetzungen zu schaffen im Wettbewerb zu bestehen und Gewinnpotentiale freizusetzen. Praxen und medizinische Einrichtungen müssen sich im Rahmen ihres Qualitätsmanagement dieser Instrumente bedienen, um endlich auch wirtschaftlichen Nutzen aus der gesetzlichen QM-Verpflichtung zu ziehen.

AUTORIN

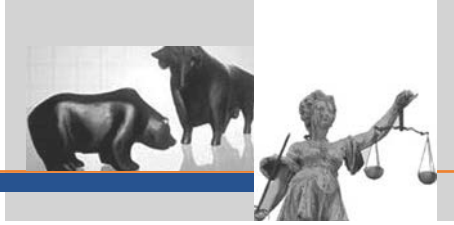
Mag. (FH) Simone Uecker

KONTAKT



4MED Consult
Amselweg 8
81243 Gröbenzell
E-Mail: simone.uecker@4med-consult.de
Internet: www.4med-consult.de





Wozu dient ein befristeter Arbeitsvertrag?

Diese Frage mag sich zumindest der Arbeitgeber stellen, dessen Arbeitnehmer nicht dem Kündigungsschutzgesetz (KSchG) unterfallen.

Stefan Haas

Nicht vom KSchG abgedeckt sind Arbeitsverhältnisse bei Arbeitgebern mit in der Regel nicht mehr als zehn Arbeitnehmern und/oder Arbeitsverhältnisse mit einer Dauer von nicht mehr als sechs Monaten.

Die Antwort ist recht einfach: Jedes Arbeitsverhältnis, das nicht automatisch aufgrund einer Befristung endet, muss gekündigt werden.

Kündigungsbeschränkungen ergeben sich aber nicht nur aus dem KSchG. Es gibt diverse andere Umstände, die eine Kündigung ausschließen oder zumindest erschweren, etwa von der Zustimmung Dritter abhängig machen. So ist die ordentliche Kündigung eines Betriebsratsmitglieds unzulässig. Die Kündigung einer Schwangeren bedarf der vorherigen Zustimmung der zuständigen Behörde (in NRW der Bezirksregierung).

Zur Vermeidung genau solcher „Umstände“ bietet es sich an, Arbeitsverträge zunächst nur befristet abzuschließen. Das „Werkzeug“ hierfür möchte ich im Folgenden darstellen. Das TzBfG ist quasi die „Mutter der Befristung“. Es handelt sich um das Gesetz, auf das die meisten Befristungen gestützt werden.

/// § 14 TzBfG

a) Die sachgrundlose Befristung, § 14 Abs. 2 TzBfG

Nach § 14 Abs. 2 TzBfG ist die kalendermäßige Befristung eines Arbeitsvertrages ohne Vorliegen eines sachlichen Grundes bis zur Dauer von zwei Jahren zulässig.

Unter einer kalendermäßigen Befristung versteht man diejenige, bei der das Enddatum kalendermäßig feststeht. Eine gängige Formulierung würde etwa lauten:

„Das Arbeitsverhältnis beginnt am ... und endet aufgrund Befristung mit Ablauf des ...“

Sofort wird klar, mit Ablauf welchen Tages das Arbeitsverhältnis endet.

Obwohl der Wortlaut der Regelung recht eindeutig ist, wonach eine sachgrundlose Befristung bis zur Dauer von

zwei Jahren zulässig ist, machen Arbeitgeber selbst hier sehr oft Fehler.

So werden Arbeitsverträge etwa abgeschlossen „für die Zeit vom 01.01.2015 bis 01.01.2017“.

Was ist daran falsch?

Der Zeitraum vom 01.01.2015 bis zum 01.01.2017 erfasst nicht zwei Jahre, sondern zwei Jahre und einen Tag. Eine solche Befristung kann nicht auf § 14 Abs. 2 TzBfG gestützt werden. Sie ist unwirksam. Das Arbeitsverhältnis gilt als auf unbestimmte Zeit abgeschlossen.

Richtig wäre dem gegenüber die Befristung „vom 01.01.2015 bis zum Ablauf des 31.12.2016“.

Bis zu der Gesamtdauer von zwei Jahren ist auch die höchstens dreimalige Verlängerung eines kalendermäßig befristeten Arbeitsvertrages zulässig.

Auch das klingt auf Anhieb leicht, „bricht aber vielen Arbeitgebern das Genick“. So treffen die Parteien oftmals im Rahmen der Verlängerung eines Arbeitsverhältnisses Abreden dahingehend, dass der Arbeitnehmer eine andere Position übertragen bekommt, sich die Vergütung ändert, Kündigungsfristen geändert werden oder andere Änderungen eintreten sollen.

Die Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts (BAG) ist jedoch ganz ausgesprochen streng bei der Frage, was unter einer „Verlängerung“ zu verstehen ist. Eine Verlängerung ist nach dieser Rechtsprechung ausschließlich das zeitliche Hinausschieben des Endes des Arbeitsvertrages. Sobald die Parteien anlässlich der Verlängerung auch andere Vertragsänderungen vornehmen, handelt es sich nicht mehr um eine bloße Verlängerung.

Der Arbeitgeber kann sich auf § 14 Abs. 2 TzBfG nicht mehr berufen, das Arbeitsverhältnis gilt als auf unbestimmte Zeit abgeschlossen.

Unter Verlängerung ist überdies nur die einvernehmliche Abänderung des Endtermins zu verstehen. Eine einseitige Ankündigung des Arbeitgebers, das Arbeitsverhältnis zu verlängern, genügt nicht.

Nicht zuletzt zu Dokumentationszwecken und aufgrund des Schriftformerfordernisses des § 14 Abs. 4 TzBfG ist es zwingend erforderlich, dass die Parteien eine Verlängerungsvereinbarung treffen. Auch hieran fehlt es nicht selten – mit der Folge, dass das Arbeitsverhältnis als auf unbestimmte Zeit abgeschlossen gilt.

Die Verlängerungsvereinbarung muss vor Ablauf der noch laufenden Befristung abgeschlossen werden. Geschieht das nicht, gilt das Arbeitsverhältnis als auf unbefristete Zeit abgeschlossen.

Nach § 14 Abs. 2 Satz 2 TzBfG ist eine Befristung nach Satz 1 nicht zulässig, wenn mit demselben Arbeitgeber bereits zuvor ein befristetes oder unbefristetes Arbeitsverhältnis bestanden hat.

Derselbe Arbeitgeber in diesem Sinne ist die identische natürliche oder juristische Person. Hier kann es zu Problemen kommen, wenn etwa eine juristische Person umgewandelt wurde.

Eine solche bspw. von einer GmbH in eine AG umgewandelte Gesellschaft ist „derselbe Arbeitgeber“. Nicht „derselbe Arbeitgeber“ ist aber eine Schwestergesellschaft, selbst eine konzernangehörige Gesellschaft.

Vor diesem Hintergrund ist sehr genau zu prüfen, ob zwischen den Parteien, die die Befristung vereinbaren wollen, schon einmal ein Arbeitsverhältnis bestanden hat – und sei es auch nur als Werkstudent oder ähnliches.

Zwischen dem Arbeitnehmer und dem Arbeitgeber muss überdies ein „Arbeitsverhältnis“ bestanden haben. Ein Berufsausbildungsverhältnis ist ebenso wenig ein Arbeitsverhältnis wie ein Praktikumsverhältnis oder ein Volontariat.

Auch mit einem Arbeitnehmer, der zuvor als Leiharbeiter in demselben Betrieb tätig war, kann ein befristetes Arbeitsverhältnis wirksam vereinbart werden.

Unerheblich ist – insoweit ist der Wortlaut wieder eindeutig und klar – ob es sich bei dem vorangegangenen Arbeitsverhältnis um ein befristetes oder unbefristetes gehandelt hat. Von der Rechtsprechung bislang nicht beantwortet ist die Frage, wie man die Frage beantwortet, wann ein sogenanntes „Zuvor-Arbeitsverhältnis“ bestanden hat.

Die ursprüngliche Rechtsprechung des BAG ging dahin, das Wort „zuvor“ im Sinne eines „jemals zuvor“ absolvierten Arbeitsverhältnisses zu verstehen. Mit anderen Worten: War der Arbeitnehmer vor 20 Jahren schon einmal als Werksstudent für zwei Wochen bei der XY AG beschäftigt und kehrt er 20 Jahre später als gestandener Ingenieur, Chemiker oder in anderer Funktion dorthin zurück, konnte mit ihm auf der Basis alter Rechtsprechung kein sachgrundlos begründetes Arbeitsverhältnis mehr wirksam vereinbart werden.

Die Rechtsprechung hat sich gewandelt

Derselbe Senat des BAG vertritt nun die Auffassung, man müsse das Wort „zuvor“ dahingehend einschränken, dass es auf den Zeitraum der letzten drei Jahre vor dem neuen Arbeitsverhältnis ankommt. Jedes länger als drei Jahre zurückliegende Arbeitsverhältnis soll nach der neueren Rechtsprechung des BAG nicht mehr befristungsschädlich sein.

Gegen diese Rechtsprechung hat sich massiver Widerstand gebildet. Es liegen Verfassungsbeschwerden bei dem Bundesverfassungsgericht (BVerfG) vor, die damit begründet wurden, das BAG habe seine Auslegungskompetenz überschritten.

Das BAG selbst entscheidet dort noch anhängige Verfahren offensichtlich so lange nicht, bis das BVerfG eine Klärung herbeigeführt hat. Arbeitgebern muss deshalb aus Sicherheitsgründen dazu geraten werden, sich nicht auf die neuere Rechtsprechung des BAG zu verlassen, sondern jedes „jemals zuvor“ existierende Arbeitsverhältnis als befristungsschädlich anzusehen.

§ 14 Abs. 2 TzBfG bietet über eine Öffnungsklausel die Möglichkeit, durch Tarifvertrag die Anzahl der Verlängerungen oder die Höchstdauer der Befristung abweichend von Satz 1 (zwei Jahre) festzulegen. Obwohl die Formulierung nicht auf eine Beschränkung hindeutet, ist auch diese Regelung nach der Rechtsprechung des BAG nicht schrankenlos und man wird im Einzelfall anhand eines Tarifvertrages zu prüfen haben, ob den Anforderungen der Rechtsprechung noch Genüge getan ist.

Das BAG hat eine tarifvertragliche Regelung, die die Höchstdauer auf 48 Monate und die Anzahl der zulässigen Verlängerungen auf 6 festgelegt hat, für wirksam erachtet.

b) Die Befristung bei Neugründung,

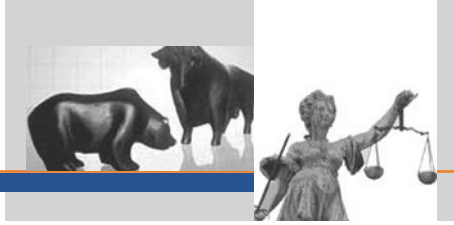
§ 14 Abs. 2a TzBfG

Nach dieser Vorschrift ist in den ersten vier Jahren nach Gründung eines Unternehmens die kalendermäßige Befristung eines Arbeitsvertrages sachgrundlos bis zur Dauer von vier Jahren zulässig. Bis zu dieser Gesamtdauer von vier Jahren ist auch die mehrfache Verlängerung eines kalendermäßig befristeten Arbeitsverhältnisses zulässig.

Das gilt nicht bei Neugründungen im Zusammenhang mit der rechtlichen Umstrukturierung von Unternehmen oder Konzernen.

Maßgebend für den Zeitpunkt der Gründung des Unternehmens ist die Aufnahme einer Erwerbstätigkeit. Die Regelungen nach § 14 Abs. 2 TzBfG über das „Zuvor-Arbeitsverhältnis“ und die tarifliche Öffnungsklausel gelten entsprechend. § 14 Abs. 2a TzBfG enthält – bei genauer Lektüre – eine doppelte Vierjahresfrist.

„In den ersten vier Jahren“ nach der Gründung ist die Befristung „bis zur Dauer von vier Jahren“ zulässig.



Das „Gründerprivileg“ greift also schon dann ein, wenn am letzten Tag des Vierjahreszeitraums ab Aufnahme der Unternehmenstätigkeit ein bis zu vier Jahre befristetes Arbeitsverhältnis abgeschlossen wird. Die Befristung muss nicht sofort auf vier Jahre abgeschlossen werden. Eine wiederholte Verlängerung ist möglich. Die Anzahl der Verlängerungen (siehe hierzu oben) ist zahlenmäßig nicht begrenzt. Es gilt allerdings das oben erwähnte Anschlussverbot („Zuvor-Arbeitsverhältnis“).

Privilegiert ist das „junge Unternehmen“. Unternehmen, die länger als vier Jahre bestehen, können dieses Privileg auch nicht bei Gründung eines neuen Betriebs in Anspruch nehmen. Umgekehrt ist ein neu gegründetes Unternehmen privilegiert, wenn unternehmenszugehörige Betriebe schon länger als vier Jahre bestehen und etwa übernommen wurden.

c) Die Befristung mit älteren Arbeitnehmern, § 14 Abs. 3 TzBfG

Nach dieser Norm ist die sachgrundlose Befristung bis zur Dauer von fünf Jahren zulässig, wenn der Arbeitnehmer bei Beginn des befristeten Arbeitsverhältnisses (nicht bei Abschluss des Arbeitsvertrages) das 52. Lebensjahr vollendet hat und unmittelbar vor Beginn des befristeten Arbeitsverhältnisses mindestens vier Monate beschäftigungslos im Sinne des § 138 Abs. 1 Nr. 1 SGB III gewesen ist, falls er Kurzarbeitergeld bezogen oder an einer öffentlich geförderten Beschäftigungsmaßnahme teilgenommen hat. Bis zu der Gesamtdauer von fünf Jahren ist auch die mehrfache Verlängerung des Arbeitsvertrages zulässig. Diese Regelung wurde neu geschaffen, nachdem die ursprüngliche Regelung sich als europarechtswidrig herausgestellt hat. Auch hinsichtlich der neuen Regelung gibt es europarechtliche Bedenken. Überwiegend wird die Regelung allerdings für europarechtskonform gehalten. Vorsicht ist meines Erachtens gleichwohl geboten. Die Regelung sollte nur angewandt werden, wenn alle anderen Befristungsmöglichkeiten ausscheiden.

Wichtig ist zu erwähnen, dass Beschäftigungslosigkeit nicht Arbeitslosigkeit meint. Beschäftigungslosigkeit kann etwa auch dann schon vorliegen, wenn ein Arbeitnehmer im vorangegangenen Arbeitsverhältnis unwiderruflich vor Ablauf der Kündigungsfrist von seiner Verpflichtung zur Arbeitsleistung freigestellt wurde.

d) Die Befristung mit Sachgrund, § 14 Abs. 1 TzBfG

Nach § 14 Abs. 1 TzBfG ist die Befristung eines Arbeitsvertrages zulässig, wenn sie durch einen sachlichen Grund gerechtfertigt ist. Ein sachlicher Grund liegt insbesondere vor, wenn einer der in den Nummern 1 bis 8 genannten Umstände vorliegt. Durch die Formulierung „insbesondere“ ist klargestellt, dass der dort genannte Katalog nicht abschließend ist, sondern vergleichbare Gründe ebenfalls als Befristungsgrund akzeptiert werden können.

Wichtig ist, dass für die Sachgrundbefristungen keine zeitlichen Höchstgrenzen gelten. Ein Korrektiv hat die Rechtsprechung hier lediglich über die Prüfung des Rechtsmissbrauchs eingeführt.

Aus der oben dargestellten Konstellation ergibt sich im Übrigen, dass Arbeitgeber tunlichst immer erst mit der „leichteren“ sachgrundlosen Befristung beginnen sollten. Im Anschluss an diese sachgrundlosen Befristungen sind nämlich Befristungen mit Sachgrund möglich. Umgekehrt sind im Anschluss an ein mit Sachgrund befristetes Arbeitsverhältnis aufgrund des Verbots der „Zuvor-Beschäftigung“ sachgrundlose Befristungen nicht mehr möglich.

Die nachfolgend dargestellten Sachgründe können sowohl zum Zwecke einer kalendermäßigen Befristung (also mit feststehendem Endzeitpunkt) wie auch zum Abschluss eines zweckbefristeten Arbeitsvertrages (etwa „bis zum Ablauf der Erkrankung eines Stammarbeitnehmers“) oder zum Abschluss eines Vertrages mit auflösender Bedingung (etwa „auf das Rentenalter“) herangezogen werden.

e) Schriftform, § 14 Abs. 4 TzBfG

Nach dieser Regelung bedarf die Befristung eines Arbeitsvertrages zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform. Auch hier werden vermeidbare Fehler gemacht. Unter der Schriftform ist diejenige des § 126 BGB zu verstehen. Das bedeutet, beide Vertragsparteien müssen ein Vertragsdokument eigenhändig unterzeichnen. Das gilt nicht nur für die Ursprungsbefristung, sondern auch für jede Verlängerungsvereinbarung.

Der Schriftform unterliegt nicht der ganze Vertrag, sondern nur die Befristungsabrede selbst. Nicht zuletzt aus Dokumentations- und Beweiszielen ist jedoch zu raten, den gesamten Vertrag schriftlich abzufassen und eigenhändig zu unterzeichnen.

Bei kalendermäßigen Befristungen verlangt die Vorschrift nur die Festschreibung der Dauer des Arbeitsverhältnisses, nicht aber die schriftliche Fixierung des Befristungsgrundes. Dieser ist nur bei Zweckbefristungen und auflösenden Bedingungen wesentlicher Vertragsbestandteil und damit schriftlich zu fixieren. Eine Zweckbefristung



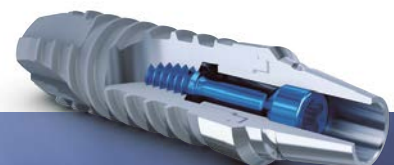
Das perfekte Zusammenspiel
aus Schweizer Präzision, Innovation
und funktionalem Design.

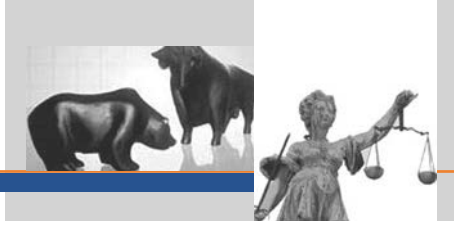


Das Thommen Implantatsystem – hochpräzise, durchdacht und funktional designed. Eine aussergewöhnliche Produktkomposition dank langjähriger Erfahrung, Kompetenz und permanentem Streben nach Innovation. Eine ausgezeichnete Erfolgsrate und höchste Sicherheit in der Anwendung werden

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





liegt anders als bei der kalendermäßigen Befristung vor, wenn das Ende eben nicht zeitlich festgelegt ist, wie etwa bei der „Befristung zum Zweck der Vertretung des erkrankten Arbeitnehmers ...“. Auch für eine auflösende Bedingung (Befristung auf Eintritt des Rentenalters) ist der Befristungsgrund von der Schriftform erfasst.

Extrem wichtig ist, dass die schriftliche Niederlegung vor Vertragsbeginn erfolgt ist. Geschieht das nicht, entsteht im Zeitpunkt der Arbeitsaufnahme in der Regel zumindest ein faktisches, unbefristetes Arbeitsverhältnis.

Dieses schließt in der Folge zumindest den Abschluss eines sachgrundlos befristeten Arbeitsvertrages aus, denn ein sachgrundlos befristetes Arbeitsverhältnis ist nur möglich, wenn nicht zuvor ein befristetes oder unbefristetes Arbeitsverhältnis zwischen den Parteien bestanden hat. Auch ein nur einen Tag lang praktiziertes, nicht durch schriftlichen Arbeitsvertrag mit Befristungsabrede abgedecktes Arbeitsverhältnis ist aber ein solches Zuvor-Arbeitsverhältnis, das eine Befristungsvereinbarung zerstören kann. Es gibt hierzu zwar Ausnahmefälle, die ich aber zur Vermeidung von Unklarheiten gar nicht erst darstellen möchte.

Die Faustformel muss lauten:

Die Befristung muss schriftlich vereinbart sein, bevor der Arbeitsvertrag beginnt und der Arbeitnehmer zu arbeiten beginnt.

/// § 15 TzBfG

Ein kalendermäßig befristeter Arbeitsvertrag (Zeitbefristung) endet mit Ablauf der vereinbarten Zeit.

Ein zweckbefristeter Arbeitsvertrag endet mit Erreichen des Zwecks, frühestens jedoch zwei Wochen nach Zugang der schriftlichen Unterrichtung des Arbeitnehmers durch den Arbeitgeber über den Zeitpunkt der Zweckerreichung.

Wenn also ein Arbeitnehmer befristet eingestellt wird zur Vertretung eines erkrankten Arbeitnehmers und dieser Arbeitnehmer in den Betrieb zurückkehrt, endet hierdurch nicht automatisch das befristete Arbeitsverhältnis. Vielmehr muss der Arbeitgeber den Vertreter über die Zweckerreichung unterrichten. Auch das ist eine nicht selten übersehene Stolperfalle.

Auch während einer Befristung kann sich die Notwendigkeit ergeben, ein Arbeitsverhältnis zu kündigen, etwa wegen plötzlichen Auftragsrückgangs.

Eine solche Kündigungsmöglichkeit muss nach § 15 Abs. 3 TzBfG jedoch ausdrücklich vereinbart sein.

Haben die Parteien eine solche Kündigungsmöglichkeit nicht arbeitsvertraglich vereinbart und ergibt sie sich auch nicht aus einem anwendbaren Tarifvertrag, ist das Recht zur ordentlichen Kündigung des Arbeitsverhältnisses bis zum Ablauf der Befristung ausgeschlossen.

Selten – und mir noch nie begegnet – ist der Fall, dass das Arbeitsverhältnis gemäß § 15 Abs. 1 TzBfG für die Lebenszeit einer Person oder für länger als fünf Jahre eingegangen ist. In diesem Fall kann es von dem Arbeitnehmer mit einer Kündigungsfrist von sechs Monaten nach Ablauf von fünf Jahren gekündigt werden.

Wichtig und nicht selten verkannte Stolperfalle ist § 15 Abs. 5 TzBfG

Wird das Arbeitsverhältnis nach Ablauf der Zeit, für die es eingegangen ist, oder nach Zweckerreichung mit dem Wissen des Arbeitgebers fortgesetzt, gilt es als auf unbestimmte Zeit verlängert, wenn der Arbeitgeber nicht unverzüglich widerspricht oder dem Arbeitnehmer die Zweckerreichung nicht unverzüglich mitteilt.

Gerade vor dem Hintergrund dieser Norm greifen Arbeitgeber nicht selten auf die bereits erwähnte Doppelbefristung zurück, wonach das Arbeitsverhältnis zweckbefristet abgeschlossen wird, etwa „bis zur Rückkehr des erkrankten Arbeitnehmers XY, längstens aber bis zum ...“. Für diese Fälle ist anerkannt, dass die Weiterarbeit über die Zweckerreichung hinaus jedenfalls nicht zu einem unbefristeten Arbeitsverhältnis führt, sondern die Parteien ja gerade dafür die Zeitbefristung quasi als „Höchstbefristungsdauer“ zusätzlich vereinbart haben.

/// § 16 TzBfG

Ist eine Befristung unwirksam, gilt der befristete Arbeitsvertrag als auf unbestimmte Zeit geschlossen.

/// § 17 TzBfG

Die Wirksamkeit der Befristung kann vom Arbeitnehmer gerichtlich überprüft werden. Will er geltend machen, die Befristung sei rechtsunwirksam, muss er dies innerhalb von drei Wochen nach dem vereinbarten Ende des befristeten Arbeitsvertrags durch Klage bei dem Arbeitsgericht geltend machen. Versäumt er diese Frist, gilt die Befristung als wirksam. Der Arbeitnehmer muss nicht das Ende der Befristung abwarten. Er kann auch schon vor Ablauf der Befristung eine entsprechende gerichtliche Klärung herbeiführen.

/// § 21 Bundeselterngeld- und Elternzeitgesetz (BEEG)

Nach § 21 BEEG liegt ein die Befristung eines Arbeitsverhältnisses rechtfertigender sachlicher Grund vor, wenn ein Arbeitnehmer zur Vertretung eines anderen Arbeitnehmers für die Dauer des Beschäftigungsverbots nach dem Mutterschutzgesetz, einer Elternzeit ... eingestellt wird. Es handelt sich bei § 21 BEEG um eine Spezialregelung gegenüber dem TzBfG. § 21 Abs. 2 BEEG erlaubt auch über die reine Vertretungszeit hinausgehende Befristungen für notwendige Zeiten einer Einarbeitung.

/// § 41 Satz 3 SGB VI

Nach dieser Norm können die Arbeitsvertragsparteien durch Vereinbarung während des Arbeitsverhältnisses den Beendigungszeitpunkt, gegebenenfalls auch mehr-

fach, hinausschieben, wenn eine Vereinbarung die Beendigung des Arbeitsverhältnisses mit dem Erreichen der Regelaltersgrenze vorsieht. Diese Regelung gilt seit dem 01. Juli 2014.

Hier ist vieles noch ungeklärt. Zweck ist es, die arbeitsrechtliche Altersgrenze flexibler zu gestalten. Umstritten ist die Frage, ob die Vorschrift europarechtskonform oder möglicherweise altersdiskriminierend ist, wenn man gerade bei alten Arbeitnehmern den Beendigungszeitpunkt vermeintlich beliebig häufig und beliebig lange immer wieder hinausschieben darf.

Erforderlich ist jedenfalls eine Abänderung des bisherigen Arbeitsvertrags, spätestens am letzten Tag des Arbeitsverhältnisses. Ein Sachgrund ist nicht erforderlich, weil ansonsten die Vorschrift überflüssig wäre. Ungeklärt ist noch, ob der neue Beendigungstermin kalendermäßig bestimmt sein muss oder sich auch aus dem Zweck der Verlängerung ergeben kann. Unklar ist auch noch, ob hier die strengen Anforderungen des BAG an die „Verlängerung“ gelten oder im Rahmen des Hinausschiebens des Beendigungszeitpunkts auch andere Änderungen der Arbeitsbedingungen vereinbart werden können.

Auch hier gilt aber prozessual, dass die (vermeintliche) Unwirksamkeit der Befristung nach § 17 TzBfG gerichtlich geltend zu machen ist.

/// FAZIT

Aus den eingangs dargestellten Erwägungen ist dem Arbeitgeber dringend zu raten, Arbeitsverhältnisse zu befristen. Die rechtlichen Möglichkeiten hierzu existieren. Sie bergen allerdings eine Vielzahl von Problemen, die aber bei entsprechender Beratung durchaus lösbar sind.

AUTOR

Stefan Haas
Rechtsanwalt und Fachanwalt für Arbeitsrecht

KONTAKT

Haas & Partner Rechtsanwälte
Sternstraße 65
40479 Düsseldorf
Telefon: 0211/49140-0
Telefax: 0211/49140-100
E-Mail: s.haas@haas-law.de
Internet: www.haas-law.de



Anzeige

Mehr Preisvorteil

MEHR ÄSTHETIK

- Mehr Stabilität
- Mehr Garantie
- Mehr Service
- Mehr Sicherheit
- Mehr Vertrauen
- Mehr Qualität

Der Mehrwert für Ihre Praxis

Als Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen beliefern wir seit 30 Jahren renommierte Zahnarztpraxen in ganz Deutschland.

Ästhetischer Zahnersatz und effektive Schienensysteme zum smarten Preis.

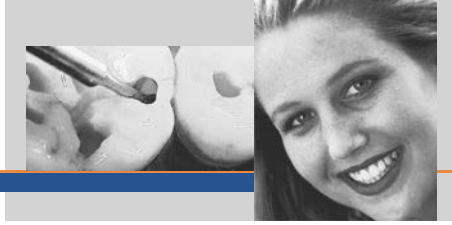
permaWhiteSmile

Professionelles Zahnaufhellungssystem

49,99 €*

Bleaching-Set für 1 Kiefer: indiv. Bleachingsschiene
2 x OMNI WHITE SMILE 10 % Bleaching Gel á 3 ml

Bleaching-Set für 2 Kiefer: 89,99 €*
*inkl. MwSt., zzgl. Versand



Design trifft auf edlen Altbau

Nachdem die renommierten Münchner Zahnärzte und Oralchirurgen Dr. Farhud Mortazavi und Dr. Arzhang Alavi bereits seit einigen Jahren äußerst erfolgreich eine Privatpraxis betrieben, erwachte in Ihnen der Wunsch nach einer räumlichen Veränderung.

Christine Kaps

Die Vision einer vollkommen neuen Praxis entstand, und wie in solchen Fällen üblich sollten mit ihr die störenden Probleme im Arbeitsablauf, zumeist Kleinigkeiten welche aber nun einmal vorhanden sind, ausgemerzt werden, da immer wieder die gleichen Punkte negativ auffielen.

Noch einmal mit anderen Praxisräumen und komplett neuer Einrichtung starten, edel und elegant mit viel Chic, jedoch keinesfalls modisch, in Kombination mit der neuesten dentalen Technik – eine sehr moderne und zukunftsweisende Praxis schaffen. Das erklärte Ziel der Ärzte wurde es, einen neuen Anreiz in die eingefahrenen Strukturen zu bringen- einfach noch einmal neu, aber mit dem Luxus eines vorhandenen Patientenstammes anfangen!

So begannen sie mit der Suche nach geeigneten Räumlichkeiten, welche möglichst zentral liegen und unbedingt hell, großzügig und repräsentativ sein sollten. Ansprüche, denen der Innenstadtbereich Münchens mit seinen prachtvollen Bauten definitiv gerecht werden konnte!

Bereits im Vorfeld nahmen Dr. Alavi und Dr. Mortazavi Kontakt zum Düsseldorfer Innenarchitekten Hartwig Göke auf, der mit seinem Büro GÖKE PRAXISKONZEPTE spezialisiert auf die Planung von Arzt- und Zahnarztpraxen und bundesweit tätig ist.



Nachdem ein erstes Projekt wieder verworfen wurde, fanden sich im zweiten Anlauf in bester Münchner Innenstadtlage genau die gesuchten Räumlichkeiten: In der 3. Etage eines Eckhauses mit Blick über die Residenzstraße und den Hofgraben, mit direktem Blick auf die Frauenkirche als einem der bekanntesten Münchner Wahrzeichen, standen in einem denkmalgeschützten Gebäude ca. 270 qm große Räumlichkeiten einer ehemaligen Anwaltskanzlei zur Vermietung. Die Fläche war hell, lichtdurchflutet, mit altem, im Fischgrätmuster verlegtem Parkettboden versehen, und die Decken der hohen Räume waren mit Stuck verziert.

Diese altherwürdigen Räume waren ganz eindeutig die perfekte Kulisse für die von den Ärzten ausdrücklich gewünschte moderne und sehr klare Einrichtung. Dr. Alavi



und Dr. Mortazavi gaben die Aufgabe der räumlichen Gestaltung vertrauensvoll in die Hände von Innenarchitekt Göke, der im steten Dialog mit den Kunden ein klar strukturiertes Praxiskonzept entwickelte.

Das unter Berücksichtigung sämtlicher Kundenwünsche hinsichtlich Optik und modernster Technik entstandene Konzept setzte das Büro GÖKE Praxiskonzepte anschließend in eine CAD – Zeichnung um, die nach erfolgtem Aufmaß der Räume und inhaltlicher Freigabe durch die Kunden die Grundlage für die detaillierte Installationsplanung bildete.

Diese sollte grundsätzlich neben den benötigten dental-technischen Installationsangaben alle weiteren benötigten und gewünschten Anschlüsse für die gesamte Fläche bis hin zur letzten Steckdose angeben, so dass die in vielen Fällen oftmals zwingend notwendige Beauftragung eines zweiten Architekten für den restlichen Innenausbau entfallen kann.

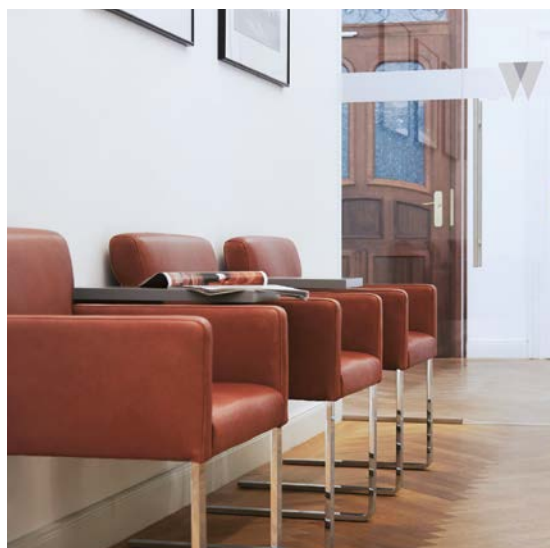
In diesem speziellen Fall hatte die Einhaltung des Denkmalschutzes hierbei oberste Priorität, da Parkettboden und Stuck unbedingt erhalten werden mussten, so dass Eingriffe in die Bausubstanz fast nicht möglich waren. Dies umzusetzen stellte alle Beteiligten, allen voran Hartwig Göke als Praxisplaner, angesichts der Vielzahl der in einer zahnärztlichen Praxis benötigten Leitungen und Anschlüsse vor nicht unerhebliche Herausforderungen.

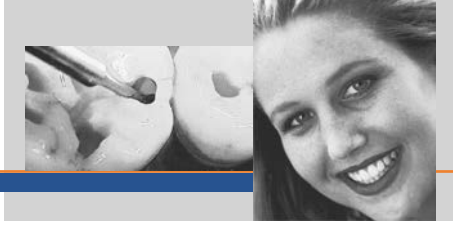
Zudem gab es, wie in allen Altbauten, für die Ausführenden mit jedem Baufortschritt neue Überraschungen in der vorhandenen Bausubstanz, die oftmals kurzfristige Umplanungen und Änderungen notwendig machten.

Umgesetzt werden sollte der Arbeitsbereich der Zahnärzte mit zwei Behandlungszimmern, einem Prophylaxeraum und einem Eingriffsbereich für die Oralchirurgie, zusätzlich musste ein großzügiger zahntechnischer Arbeitsbereich untergebracht werden.

Ein Herzenswunsch der Ärzte war zudem, die helle Großzügigkeit, die hohen Decken und die feine Schönheit der Räume zu betonen.

Göke setzte diese Vorgaben unter anderem durch den gezielten Einsatz von raumhohen Glaselementen gelungen um, welche den Stuckprofilen angepasst mussten, da diese keinesfalls beschädigt oder verändert werden durften,





was dem beauftragten Glaser durch Ausschnitte in den Glaswänden hervorragend gelang.

In der Praxis kam die aktuellste dentale Technik zum Einsatz, die Möblierung wurde modern, optisch zurückhaltend und zeitlos gestaltet, entworfen von Innenarchitekt Göke, und passgenau für diese Praxis gebaut. In allen Räumen finden sich ausschließlich Möbel mit matt lackierten und vollständig grifflosen Oberflächen, was ihnen eine äußerst hochwertige Optik verleiht.

Das ausgeklügelte Lichtkonzept, bestehend aus einer Kombination von direkter und indirekter Beleuchtung, setzt zusätzliche Akzente in den verschiedenen Bereichen und unterstützt den großzügigen Eindruck, der dem Besucher schon beim Betreten vermittelt wird, drängt sich dabei jedoch niemals in den Vordergrund.

Kunstwerke verschiedenster Art und Stilrichtungen dekorieren die Räume, welche die Ärzte über einen langen Zeitraum zusammengetragen haben, und an etlichen Wänden finden sich künstlerische Schwarzweißfotografien, die Dr. Mortazavi in seiner Freizeit selbst anfertigt.

Die Praxis ist klar strukturiert, und die Räumlichkeiten haben einen sehr persönlichen, offenen und warmen Charakter. Dieser Eindruck wird abgerundet durch den durchgängigen sehr edlen Parkettboden. Die gesamte Einrichtung der Praxis spiegelt in ihrer Hochwertigkeit und gleichzeitigen Zurückhaltung den Geschmack ihrer Betreiber wider, die sich, ebenso wie ihre Mitarbeiter, in den Räumlichkeiten sehr wohl fühlen.

Das gesamte Designkonzept unterstützt die repräsentative Optik der Privatpraxis, die sich sehr edel, aber keinesfalls protzig darstellt.



Die Patienten fühlen sich in dieser Umgebung willkommen und gut aufgehoben, Unwohlsein oder gar Ängste vor der anstehenden Behandlung kommen so gar nicht erst auf.

Die außergewöhnlich schöne Praxisgestaltung überzeugte nicht nur das Praxisteam und ihre Patienten, sondern im Oktober 2014 auch die Jury der Fachzeitschrift AIT, so dass es dem Büro GÖKE PRAXISKONZEPTE beim AIT Wettbewerb „International Healthcare Application Award 2014 – BEST INTERIOR CONCEPT“, der in Madrid vergeben wurde, gelang, den 1. Platz zu erzielen. Dieser Gewinn ist eine deutliche Bestätigung für ein absolut gelungenes Gesamtkonzept!

Fotos:
Achim Grothus Fotografie, Bielefeld



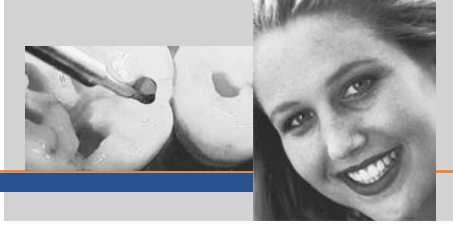
AUTOR
Christine Kaps

KONTAKT
GÖKE PRAXISKONZEPTE
Inh. Dipl.-Ing. Hartwig Göke
Collenbachstraße 45
40476 Düsseldorf
Telefon: 0211/862 86 88
Telefax: 0211/862 86 99
E-Mail: info@goeke-praxiskonzepte.de
Internet: www.goeke-praxiskonzepte.de





NEUGIERIG?



Satinähnlicher Glanz

Modernes Submicron Universalkomposit verfügt über eine natürliche, langanhaltende Glanzbeständigkeit. Diese besondere Materialeigenschaft erleichtert das Polieren und verkürzt somit effektiv die Behandlungszeit. Wie sich brillante biomimetische Kompositrestaurationen ohne aufwändiges Polieren anfertigen lassen, zeigt der folgende Patientenfall.

Clarence Tam

Eine 33-jährige Frau mit geringer Kariesanfälligkeit in der Anamnese stellte sich in meiner Praxis für eine restaurative Behandlung vor. Sie hatte beobachtet, dass ein Zahn in den letzten Monaten „immer dunkler wurde“. Bei der Untersuchung zeigte Zahn 46 ein verfärbtes Fissurensystem mit ausgeprägter Polychromatizität sowie kavitierte Okklusalkaries (Abb. 1). Sie wies keine anderen kariösen Läsionen auf, dafür aber moderate bukkal-zervikale Abrasionsläsionen, die durch lebenslanges aggressives Zähneputzen entstanden sind. Bei Zahn 46 wurde daher eine einfarbige direkte Kompositrestauration mit einem intelligenten „Duo Shade“-Kompositmaterial vorgesehen.

/// Direkter Chamäleoneffekt

Die Anwendung minimal-invasiver direkter Restaurationen ist in vielen klinischen Situationen indiziert. Die Einsatzgebiete reichen vom Ersatz und der Optimierung alter Restaurationen bzw. Restaurationen bei dentalem Trauma, Abrasion und Zahnerosion über die Zahnumformung (Kegelzahn, Zapfenzahn etc.) bis hin zur Neugestaltung



Clarence Tam

des Lächelns, sowohl aus ästhetischen Gründen als auch wegen vorhandener Rotationen und Verfärbungen.

Für die Lokalanästhesie wurde eine Karpule mit 4%igem Articain und 1:100.000 Epinephrin verwendet. Die Läsionen wurden mit Kofferdam isoliert. Anschließend wurde die Karies aus Zahn 46 exkaviert und dabei zwei Mal

Kariesdetektor-Farbstoff aufgebracht. Die Schmelzränder wurden leicht abgeschrägt (Abb. 2) bevor eine selektive Ätzung mittels dem Universal-Haftvermittler ONE COAT 7 UNIVERSAL durchgeführt wurde. Die Restauration wurde in Schichten aufgebaut, um jeden einzelnen Lobus, beginnend mit dem mesiobukkalen, zu gestalten. Die bukkalen Höcker wurden geschichtet und die nach lingual gerichteten Flächen mit einer Pink-Orange-Farbmasse eingefärbt. Als Nächstes wurden die lingualen Höcker aufgebaut, zuerst der mesiolinguale und danach der distolinguale.

Für die gesamte Restauration wurde eine einzige Farbe des intelligent gefärbten Universalkomposits BRILLIANT EverGlow des Schweizer Dentalspezialisten COLTENE



Abb. 1: Präoperative Ansicht Zahn 46



Abb. 2: Intraoperative Ansicht

dental:spiegel

Das Magazin für das erfolgreiche Praxisteam



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.

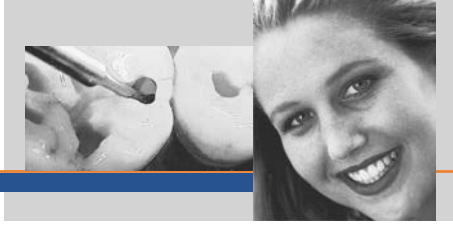


Abb. 3:
BRILLIANT EverGlow
A3/D3 Spritze



verwendet (Abb. 3). Dadurch wurde das Verfahren stark vereinfacht ohne die Festigkeit oder Ästhetik zu beeinträchtigen (Abb. 4). Dasselbe Material sollte in der gleichen Sitzung bei der Restauration der Zähne 44B und 45B den Chamäleoneffekt bewirken. Die zervikalen Abrasionsläsionen an 44B und 45B wurden isoliert (Abb. 5), eine unbegrenzte Abschrägung angelegt und eine Mikro-Air-Abrasion mit 27 Mikron-Aluminiumoxid durchgeführt, um die Oberfläche für das Bonding zu maximieren. Die Läsionen wurden selektiv geätzt. Danach wurde großzügig ONE COAT 7 UNIVERSAL appliziert, kräftig verblasen und im Anschluss ausgehärtet. Die Füllungen wurden mit BRILLIANT EverGlow A3/D3 schichtweise, abwechselnd zuerst zervikal und dann inzisal appliziert, bis das vollständige Volumen der Restauration wiederhergestellt war. Das erforderliche Kompositvolumen muss stets aus okklusaler Sicht beurteilt werden (Abb. 6).

Beide Restaurationen wurden finalisiert und poliert, wobei der Glanz anhand der Rotationspolierer Comprep Plus und danach Composhine Plus erzielt wurde. Die leichte Polierbarkeit machte sich im Endergebnis bemerkbar.

/// Die Suche nach der Restauration

Der Schweizer Dentalspezialist COLTENE entwickelte mit BRILLIANT EverGlow ein Produkt, welches sowohl das Instrumentarium wie auch das Leben von Experten der restaurativen Zahnmedizin deutlich vereinfacht. Das Resultat ist ein universell anwendbares Material, das unmittelbar nach Entnahme aus der Spritze einen satinierten Glanz aufweist. Dies macht die Politur zum Kinderspiel. Die Farben für das umfassende System wurden anhand des anpassungsfähigen „Duo Shade“-Konzepts entwi-

ckelt, welches zwei VITA Farben gleichzeitig abdeckt. In meiner Praxis können 80 % der erwachsenen Patienten ohne Bleaching mit der Universalfarbe A3/D3 behandelt werden. Das gesamte Sortiment umfasst nur 12 Farben für alle Bereiche der zahnärztlichen Anwendung: 7 Universal- und 2 transluzente Farben sowie 3 maskierende Opakmassen (Abb. 7).

Für mich ist die Modellierbarkeit und einfache Formgebung besonders wichtig bei der Anfertigung direkter, biomimetischer Kompositrestaurationen. Es ist lästig, wenn Materialien am Instrument kleben oder aufwändig modellierte Höcker ineinander sinken. Der Gedanke, gleich beide Phänomene mithilfe dieses Materials vermeiden zu können, zaubert nicht nur dem Patienten ein Lächeln ins



Abb. 4: „Single Shade“-Restauration mit dem Universalkomposit



Abb. 5: Präoperative Ansicht Zähne 44 B und 45 B



Abb. 6: Läsionen wurden bis zur Wiederherstellung des vollständigen Volumens mit BRILLIANT EverGlow abwechselnd zervikal und inzisal schichtweise befüllt

Gesicht. BRILLIANT EverGlow ist ein nicht klebriges Material, das einfaches Modellieren ermöglicht, aber gleichzeitig die gebondete Oberfläche sehr gut benetzt. Die Festigkeit, die erstaunliche Abrasionsbeständigkeit und Ästhetik des Materials beruhen auf der Kombination von Submicron-Bariumglasfüllern mit vorpolymerisierten Füllern mit geringer Gesamtwasseraufnahme. Jeder Füller wurde oberflächenbehandelt, um die Haftfestigkeit und -qualität zu optimieren.

Ihre Oberfläche bleibt dadurch länger intakt als bei den meisten anderen, was bei Seitenzahnrestaurationen besonders wichtig ist. Die imponierende Druckfestigkeit von knapp unter 400 MPa bringt das Material gleichzeitig in die Top-Liste hochleistungsfähiger posteriorer Restaurationslösungen. Im Vergleich zu handelsüblichen Produkten lässt es sich leicht polieren und sieht bei der Nachuntersuchung ausgesprochen schön aus – sofern der Behandler beim bloßen Hinsehen überhaupt sagen kann, wo genau sich die angefertigte Restauration verbirgt.

Abb. 7: Klares Farbspektrum bestehend aus 7 Universal- und 2 transluzenten Farben sowie 3 Opakmassen für ästhetische „Single Shade“-Restaurationen



AUTORIN

Clarence Tam, HBSc,
DDS Cosmetic and General Dentistry
18 Morrow Street
Newmarket, Auckland 1052

KONTAKT

Coltene/Whaledent GmbH + Co. KG
Raiffeisenstr. 30
89129 Langenau
E-Mail: info.de@coltene.com
Internet: www.coltene.com



SCHILDER FÜR INNEN & AUßEN



LED-Schilder



Praxisschilder

Namensschilder

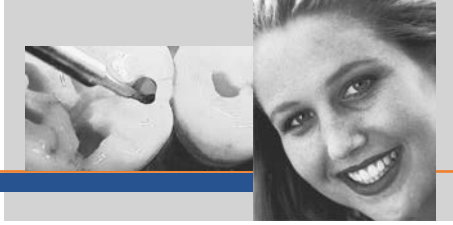


LED-Leuchtzähne



**Katalog
anfordern**

Tel. 02744/9200-15
schilder@
beycodent.de



Zu den Stärken des Adhäsiv Prime&Bond active in der Praxis

Ein Universalgenie

Ist der präparierte Zahn eher zu feucht oder zu trocken? – Kein Problem, denn für einen zuverlässigen Haftverbund zum Füllungsmaterial steht doch die Active-Guard Technologie zur Verfügung! Mit diesem Geniestreich haben die Forscher von Dentsply Sirona Restorative ein Adhäsiv für alle Fälle geschaffen. Die Bezeichnung „Universaladhäsiv“ bekommt damit eine ganz neue Qualität.

Dr. Christian Ehrensberger

Es ist eine tägliche Erfahrung: Die Feuchtigkeit in einer präparierten Kavität lässt sich nicht immer so gut einstellen, wie man möchte. Bei schlechter Sicht ist es zuweilen nicht einmal mit letzter Sicherheit zu entscheiden, ob das Dentin in einem tiefen approximalen Kasten für einen zuverlässigen Haftverbund zu feucht oder zu trocken sein könnte. Schlimmstenfalls bleibt ein Rest von Zweifel ...

Nicht immer einfach stellt sich auch die Entscheidung für die passende Adhäsiv-Technik dar: Etch&Rinse (E&R) oder Self-etch (SE) oder selektive Schmelzätzung (SEE; selective enamel etch)? Je nach Patientenfall muss die anfängliche Präferenz sogar im Laufe der Behandlung noch einmal überdacht und gegebenenfalls revidiert werden. Dies kann auch nötig werden, wenn sich herausstellt, dass statt einer direkten am Ende doch eine indirekte Füllung die bessere Option darstellt.

So ist die Entscheidung für einen bestimmten Adhäsiv-Typ und schließlich für ein entsprechendes Produkt eine komplexe Sache. In der Praxis hat sie sich dank Prime&Bond active, einem Ein-Flaschen-Universaladhäsiv, in erstaunlich hohem Maße vereinfacht.

/// Der erfinderische Geniestreich

Bei der Entwicklung haben die Forscher von Dentsply Sirona Restorative die Bezeichnung „Universaladhäsiv“ wörtlich genommen und quasi einen Alleskönner geschaffen. Er unterstützt den Behandler unabhängig von der bevorzugten Adhäsivtechnik (E&R, SE oder SEE), ermöglicht die Befestigung sowohl von direkten als auch von indirekten Restaurationen und bezieht dabei auch die Befestigung von Glasfaser-Wurzelstiften mühelos ein.

Die universelle Einsetzbarkeit hat man mit recht wenigen Harz-Komponenten erreicht – am Ende macht's die intelligente Formulierung: Oberflächenaktive bifunktionale und multifunktionale Acrylate sorgen für eine effektive Vernetzung innerhalb des Verbunds. Mit Phosphorsäure modifizierte Acrylharze wirken als Ätzmittel, als Primer und als Adhäsions-Promoter. Ein optimiertes Photoinitatorsystem sorgt für eine hocheffiziente Polymerisationsreaktion. Dass dies nicht teilweise schon vorzeitig bei der Lagerung geschehen kann, verhindern spezielle Stabilisatoren. Als Lösungsmittel dienen Wasser (gleichzeitig Ätz-Hilfsmittel) und Isopropanol. Dieses spielt eine weitere wichtige Rolle bei der Einstellung der optimalen Polarität.



Abb. 1: An alle Dentalsubstrate angepasst: Ein einzelner Tropfen Prime&Bond active wurde mit einem Applikatortip ohne weitere Verarbeitung auf die Oberfläche aufgetragen. Er breitet sich von selbst („aktiv“) über den größten Teil der Fläche aus.



Abb. 2: Prime&Bond active vermischt sich aktiv mit Wasser und deckt so gleichmäßig die Kavität ab. Das überschüssige Wasser verdunstet dann zusammen mit dem Lösungsmittel, so dass eine lückenlose, homogene Adhäsivschicht entsteht.

made
in
Germany



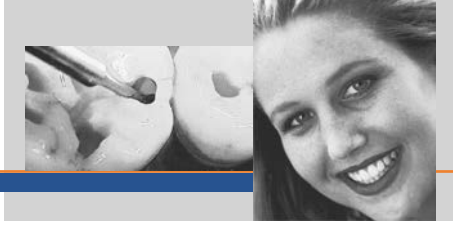
SMILE FOR HEALTHCARE

the artistry of dentistry

*the innovative advantage: over 200 firms, over 18,000 expert employees.
research. development. manufacture. » made in Germany*

www.vddi.de | www.dental-place.com





Mancher Leser mag sich an dieser Stelle fragen: Wo bleiben die anorganischen Füllerpartikel zwecks Viskositätssteigerung und für eine homogene und ausreichend dicke Adhäsivschicht? Die Antwort lautet: Aufgrund der speziellen Formulierung sind alle Ziele schon erreicht, und weitere Komponenten würden die Zusammensetzung lediglich unnötig verkomplizieren. Auch dies ist ein typisches Zeichen von Genialität: alles geschafft mit einem Minimaleinsatz an Hilfsmitteln (hier: an chemischen Komponenten).

Diesem Grundsatz folgt auch die innovative und zum Patent angemeldete Active-Guard Technologie, ein Bestandteil der Harzmatrix. Während andere Universaladhäsiv-Systeme meist aus zwei charakterlich unterschiedlichen Harz-Komponenten bestehen (hydrophiler, niedrigviskoser „Reaktivverdünner“ + hochviskoser, hydrophober Vernetzer), vereint bei Prime&Bond active ein einziges Monomer hydrophobe und hydrophile Eigenschaften – die technologische Basis für wichtige und praktische Vorteile: hervorragende Haftwerte sowohl auf eher trockenem Schmelz als auch auf eher feuchtem Dentin.

Darüber hinaus absolviert Prime&Bond active eine ganze Reihe von Balanceakten mit Bravour, insbesondere denjenigen zwischen den besonderen Anforderungen der unterschiedlichen Ätztechniken. In jedem Falle breitet es sich nach dem Aufbringen auf die Präparation aktiv aus und stellt so eine vollständige, gleichmäßige Benetzung des Substrats sicher. Es vermischt sich aktiv mit eventuell vorhandenem, überschüssigem Wasser, was für eine komplette Durchdringung feuchten Dentins wichtig ist. Beim Verblasen mit Luft verdunstet das Lösungsmittel des Adhäsivs zusammen mit dem überschüssigen Wasser und schafft somit aktiv einen gleichmäßigen, homogenen Adhäsivfilm mit geringer Filmdicke – förderlich für das passgenaue Einsetzen indirekter Restaurationen und in jeder Indikation ausreichend für einen zuverlässigen Haftverbund.

/// Die Handhabung in der Praxis

Schon beim Umgang während der Behandlung werden Zahnarzt und Team eine Reihe handfester Vorteile spüren. So lässt sich Prime&Bond active bei Zimmertemperatur



Abb. 3: Mit Eigenschaften, die man in Aktion beobachten kann: Prime&Bond active mit Active-Guard Technologie.

lagern und bleibt im geschlossenen CliXdish bis zu 30 Minuten verwendbar – simultane Behandlung mehrerer Füllungen sind damit so einfach wie nie!

Ein fester Haftverbund bildet sich selbst auf zu feuchtem oder auf zu trockenem Dentin. Das Adhäsiv hilft aktiv mit und dringt aktiv in das Kollagenfasergeflecht und in die Dentintubuli ein. Damit ist es gar kein so sensibler Balanceakt mehr, für genau den richtigen Feuchtigkeitsgrad in einer Präparation zu sorgen. Das Ergebnis: eine stabile zuverlässige Haftung.

Ein spezieller Vorteil für die Befestigung von hochfester Glaskeramik (z.B. Celtra Duo oder Celtra Press) und Zirkonoxid (z.B. Cercon ht, Cercon xt oder CEREC Zirconia), von metallischen Kronen und Brücken, Wurzelstiften, Inlays und Onlays: Prime&Bond active bietet zusammen mit

Abb. 4: Bei komplexen Behandlungsabläufen wie der Füllung einer Klasse-II-Kavität empfiehlt es sich, über die Einzelprodukte hinaus in kompletten Therapiesystemen zu denken. – Fotos: Dentsply Sirona Restorative



dem adhäsiven Kompositzement Calibra Ceram (Dentsply Sirona Restorative) ein ideal aufeinander abgestimmtes Gesamtsystem, was für einen sicheren Haftverbund mit deutlich höherer Scherfestigkeit bürgt – und das ohne zusätzlichen Selbsthärteaktivator.

/// Eine reife Leistung

Zusammenfassend lässt sich festhalten: Hinter Prime&Bond active steckt eine reife Technologie, und damit haben die Forscher von Dentsply Sirona Restorative dem Zahnarzt die Anwendung in vielen Bereichen erleichtert.

Der Begriff „Universaladhäsiv“ betrifft hier einerseits das umfassende Indikationsspektrum. Es erstreckt sich auf die gesamte direkte und indirekte Füllungstherapie, wobei Prime&Bond active im Besonderen auch einen wichtigen Baustein im „Class II Solution“-Konzept von Dentsply Sirona Restorative darstellt und somit eine wesentliche Rolle bei der tagtäglich häufigsten Indikation in der Zahnarztpraxis spielt¹.

Andererseits betrifft die Bezeichnung „Universaladhäsiv“ bei Prime&Bond active auch die Anwendung für alle Ätztechniken (E&R, SE, SEE) und bietet damit der Praxis größtmögliche Flexibilität je nach individueller Patientensituation, auf weitere Adhäsive kann also verzichtet werden.

Mit seiner großen Robustheit gegenüber unterschiedlichen Feuchtigkeitsgraden nimmt dieses Adhäsiv einem die letzten Zweifel, ob eine Präparation vor der adhäsiven Befestigung nicht doch vielleicht zu feucht oder zu trocken gewesen sein könnte. Damit schafft die Active-Guard Technologie eine hohe Sicherheit.

Insgesamt darf man mit Fug und Recht behaupten: Prime&Bond active hat das Universaladhäsiv neu definiert, wie hier dargestellt – und dies wird bereits durch eine Vielzahl von Studien breit untermauert²⁻⁵.

Literatur

1. Tuna, A. und Baysal, U.: Zierliche Präparation, zügiges Vorgehen, Ziel sicher erreicht. *DZW* (26), 12-13 (2017)
2. Takamizawa, T., Barkmeier, W. W., Tsujimoto, A., Berry, T. P., Watanabe, H., Erickson, R. L., Latta, M. A., Miyazaki, M., Influence of different etching modes on bond strength and fatigue strength to dentin using universal adhesive systems. *Dent Mater* 32 (2), e9-e21 (2016)
3. Latta, M. A., Shear bond strength and physicochemical interactions of XP bond. *J Adh Dent* 9 (2), 245-248 (2007)
4. Loguercio, A. D., Andrade de Paula, E., Hass, V., Luque-Martinez, I., Reis, A., Perdigao, J., A new universal simplified adhesive: 36-Month randomized double-blind clinical trial. *J Dent* 43 (9), 1083-1029 (2016)
5. Loguercio, A. D., Munoz, M. A., Luque-Martinez, I., Hass, V., Reis, A., Perdigao, J., Does active application of universal adhesives to enamel in self-etch mode improve their performance? *J Dent* 43 (9), 1060-1070 (2015)

AUTOR

Dr. Christian Ehrensberger

KONTAKT

Dentsply Sirona
Endodontics & Restorative
De-Trey-Straße 1
78467 Konstanz
E-Mail: info@dentsplysirona.com
Internet: www.dentsplysirona.com



DIROMATIC ABDRUCK- DESINFEKTION

**AKTUELL:
VIRENSCHUTZ
SCHNELL UND
EINFACH**



DIROMATIC

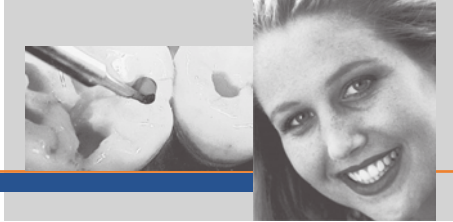
Die hygienische Alternative zu Tauchbädern



**Bakterizid
tuberkulozid, levurozid
virusinaktivierend**

BEYCODENT

WWW.DIROMATIC.DE



In Sachen Mundgesundheit längst wiedervereinigt KZBV und BZÄK zum Tag der Deutschen Einheit



Die Mundgesundheit von Kindern und auch jüngeren Erwachsenen hat sich in Ost- und Westdeutschland in den vergangenen 25 Jahren kontinuierlich verbessert und angeglichen. Auf dieses Ergebnis der Fünften Deutschen Mundgesundheitsstudie (DMS V) des Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ) wiesen Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) und Bundeszahnärztekammer (BZÄK) anlässlich des Tags der Deutschen Einheit hin.

„Deutschland ist in Sachen Mundgesundheit schon lange wiedervereinigt. So unterscheiden sich die Daten zu Kariesfreiheit und Karieserfahrung bei Kindern in den alten und neuen Ländern heute nur noch geringfügig. Bei Erwachsenen zeigt sich eine klare Angleichung bei der verminderten Karieserfahrung und bei der sinkenden Zahl fehlender Zähne. Auch das Bild bei der zahnprothetischen Versorgung ist annähernd gleich. Diese Ergebnisse freuen uns Zahnärzte natürlich, zeigen sie doch, dass wir unseren Job gut gemacht haben. Die deutsche Einheit ist auch bei der Mundgesundheit längst eine echte Erfolgsgeschichte“, sagte Dr. Wolfgang Eßer, Vorsitzender des Vorstandes der KZBV.

Prof. Dr. Dietmar Oesterreich, Vizepräsident der BZÄK: „Gerade der so wesentliche Bereich der Mundgesundheit von Kindern und Jugendlichen zeigt, wie unterschiedliche Betreuungssysteme in Ost und West zusammenwachsen. Durch die engagierte Arbeit der Zahnärztinnen und Zahnärzte in Ost und West kam es zu einer weitgehenden Angleichung bei der Karieslast. Aber vor allem zu einer immensen Kariesreduktion, bei der wir heute international führend sind. Dies ist ein starker Beleg dafür, wie ein auf Früherkennung sowie Gruppen- und Individualprophylaxe ausgerichtetes Gesundheitssystem dazu beiträgt, die Gesundheit nachhaltig zu verbessern.“

/// Hintergrund – Entwicklung der Mundgesundheit in Ost und West

Seit den ersten beiden DMS-Studien 1989 und 1992 ist es aufgrund der Wiedervereinigung zu tiefgreifenden Veränderungen der wirtschaftlichen und gesundheits-

politischen Situation in den neuen Ländern, aber auch in Westdeutschland gekommen. Mit der Einführung der Individual- und Gruppenprophylaxe für Kinder und Jugendliche sowie durch die breitere Verfügbarkeit von Fluoriden in den Zahnpasten ging ein dramatischer Rückgang bei den Karieserkrankungen einher. Dieser hat sich 1997 in der Dritten Deutschen Mundgesundheitsstudie (DMS III) sowohl bei der Karieserfahrung als auch beim Anteil kariesfreier Gebisse gezeigt – und zwar in West- und Ostdeutschland. Die völlige Neuausrichtung der medizinischen Versorgung in den neuen Ländern könnte dafür ein Grund sein. War bei der DMS III im Jahr 1997 noch festzustellen, dass die Mundgesundheit noch nicht unmittelbar auf einen Ost-/West-Angleich zusteuerte, zeigte sich dieser Trend dann umso stärker ab der Jahrtausendwende.

/// Hintergrund – Die DMS V

Die DMS V beschreibt repräsentativ die Mundgesundheit der gesamten Bevölkerung in Deutschland. Sozialwissenschaftlich befragt und zahnmedizinisch untersucht wurden mehr als 4.600 Menschen an 90 Standorten. Für die Studie wurden neben klinischen Daten auch umfangreiche soziodemografische und verhaltensbezogene Einflüsse berücksichtigt. Weitere Informationen zur DMS V können auf den Websites von KZBV (www.kzbv.de/DMS) und BZÄK (www.bzaek.de/DMS) abgerufen werden.

— KONTAKT

Bundeszahnärztekammer
Arbeitsgemeinschaft der Deutschen
Zahnärztekammern e.V. (BZÄK)
Chausseestrasse 13
10115 Berlin
Telefon: 030/400 05-0
Telefax: 030/400 05-200
E-Mail: info@bzaek.de
Internet: www.bzaek.de





38. Internationale Dental-Schau
38th International Dental Show

NEXT DATE:

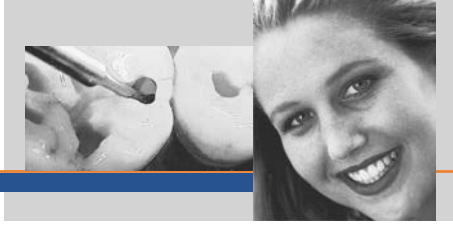
Köln, 12.–16. März 2019
Cologne, 12–16 March 2019

12. März: Fachhändlertag
12 March: Trade Dealer Day

Koelnmesse GmbH · Messeplatz 1 · 50679 Köln
Telefon +49 180 677-3577* · ids@visitor.koelnmesse.de

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





V-Posil: Abformmaterial mit Plus an Service

Monophasen-Material V-Posil Mono Fast ergänzt Produktlinie



Abb. 1:
V-Posil bietet höchste Präzision bei komfortablen Verarbeitungszeiten.



... das Monophasen-
Material V-Posil Mono Fast.

Abb. 2:
Die V-Posil-Familie umfasst die Viskositäten Putty, Heavy und Light. Ergänzt wird die Produktlinie jetzt um

Nach der Einführung des Präzisionsabformmaterials V-Posil mit den Viskositäten Putty, Heavy und Light, wird nun das Portfolio um das Monophasen Abformmaterial V-Posil Mono Fast ergänzt.

Das auf A-Silikonem basierende Material kann für Überabformungen bei kombiniertem Zahnersatz und Implantaten, Funktionsabformungen, Kronen-, Brückentechnik und Inlayversorgungen, Abformungen bei herausnehmbarem Zahnersatz, Unterfütterungsabformungen, Übertragung von Wurzelstiften zur Herstellung von indirekten Stumpfaufbauten, Doppelmisch-, Sandwich- und Korrekturabformtechnik sowie Multi-Tray-Technik eingesetzt werden.

Außerdem überzeugt V-Posil Mono Fast mit einer komfortablen Verarbeitungszeit von bis zu zwei Minuten, wodurch ein flexibles Arbeiten auch bei umfangreicheren Versorgungen möglich ist. Neben der für den Patienten angenehme kurzen Mund-Verweildauer von zwei Minuten, punktet V-Posil Mono Fast mit seinen gewohnten Eigenschaften wie einer hohen Reißzähig- und Dimensionsgenauigkeit sowie einem hohen Rückstellvermögen.



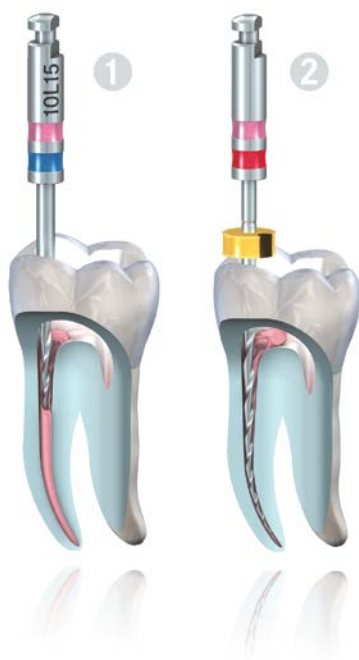
KONTAKT
VOCO
DIE DENTALISTEN



VOCO GmbH
Anton-Flettner-Straße 1-3
27472 Cuxhaven
E-Mail: info@voco.de
Internet: www.voco.de

Revision: kontrollierte Offensive mit Endo ReStart

Ziel einer Revision ist die direkte und möglichst vollständige Entfernung des im Wurzelkanal vorhandenen Materials. Das NiTi Revisionsfeilensystem Endo ReStart löst diese Aufgabe offensiv und gleichzeitig kontrolliert in wenigen Arbeitsschritten.



Jede Revision stellt eine notwendig gewordene Korrektur einer Endo-Behandlung dar. Jetzt ist absolut zuverlässiges Instrumentarium gefragt. Das Endo ReStart Feilensystem verbindet Effektivität mit Sicherheit dank zwei entscheidender Instrumente: dem Endo ReStart Opener und der Endo ReStart Feile. Mit der „safe activity“ Instrumentenspitze hält der Behandler eine optimierte, nicht schneidende Spitze in der Hand, die mit einer Verjüngung versehen ist und somit ein problemloses Einarbeiten in das Füllmaterial ermöglicht. Während der initial eingesetzte Endo ReStart Opener mühelos in das koronale Wurzelfüllmaterial

eindringt, verhält sich die Endo ReStart Feile, die in den Längen 21 und 25 mm erhältlich ist, kontrolliert und effektiv im Kanal. Mit dem konstanten Taper .05 findet sie die perfekte Balance zwischen hoher Stabilität und gleichzeitiger Flexibilität, entfernt also Füllungen selbst aus gekrümmten Wurzelkanälen.

/// Der „dynamic twist“

Dank einer speziell abgestimmten Schneidengeometrie mit „dynamic twist“ schafft Endo ReStart eine ganz eigene Qualität beim Herausfordern des Materials aus dem Kanal. Durch ein Plus an Windungen an der Instrumentenspitze schraubt sich die Feile spürbar in die Wurzelfüllung. Im Verlauf des Arbeitsteils wird der Abstand zwischen den Windungen größer, damit das Material optimal aus dem Kanal befördert wird und die Feile immer unter Kontrolle bleibt. Revision mit Endo ReStart heißt also, den Großteil von selbst hartem, altem Füllmaterial mit nur ein bis zwei Instrumenten entfernen zu können.

Für die finale Präparation greift der Zahnarzt abschließend zu seinem bekannten maschinellen Feilensystem. Komet empfiehlt für die Aufbereitung eine Feile mit einem größeren Taper, z.B. F6 SkyTaper.

/// Fort- und Weiterbildung

Auf der DGET Tagung in Berlin wird der Endo-Spezialist Nils Widera am 23.11.2017 in einem Workshop zum Thema Revision referieren. Unter dem Motto „Just Endo it again – so einfach kann Revision sein“ werden er und die Teilnehmer sich drei Stunden dem korrekten Instrumentieren in Theorie und Praxis widmen. Wer die Feilen dann einmal in der Hand gehalten hat, wird merken: Hier wurde die perfekte Balance zwischen hoher Stabilität und gleichzeitiger Flexibilität gefunden. Auch die korrekte Kavitäteneröffnung unter Einsatz von EndoTracer und EndoExplorer werden in diesem Workshop aufgegriffen.



KONTAKT

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co KG
Trophagener Weg 25
32657 Lemgo
Telefon: 05261/701-700
Telefax: 05261/701-289
E-Mail: info@kometdental.de
Internet: www.kometdental.de



Effektivere orale Prävention mit einer Waterpik® Munddusche

Für eine wirksamere, orale Prävention hat sich – zusätzlich zum Zähneputzen – die Anwendung einer medizinischen Munddusche von **Waterpik®** deutlich effektiver als der Gebrauch von Zahnseide oder Interdentalbürsten erwiesen! Dies wurde überzeugend in vielen wissenschaftlichen Studien und Parametern dokumentiert und ist zahnmedizinisch unbestritten.*

Der pulsierende, nach Druckstärken einstellbare Wasserstrahl einer **Waterpik® Munddusche** reduziert 99,9% des Plaque-Biofilms, weil er auch dort gründlich reinigt, wo eine Zahnbürste nicht hinkommt: in den Zahnzwischenräumen, bei Zahnspangen oder Implantaten. Er massiert und kräftigt das Zahnfleisch, schützt vor Karies, Gingivitis und Periimplantitis und sorgt für frischen Atem. Daneben ist die **Waterpik® Munddusche** zur gezielten und kontrollierten Applikation antibakterieller Lösungen bei Zahnfleischproblemen (z.B. **XiroDesept®**) durch den Patienten hervorragend geeignet.

Waterpik®

Munddusche Ultra Professional WP-100E4 Ein Plus für effektivere orale Prävention des Patienten



Standard-Düse
JT-100



Orthodontic-Düse
OD-100



Gingival-Düse
PP-100



Plaque-Seeker
PS-100



Tooth Brush
TB-100



Zungenreiniger
TC-100



Überzeugende Fakten im Überblick:

- Reinigt auch die Problemzonen, wo Zahnbürste, Zahnseide und Interdentalbürsten nicht hinkommen
- Reduziert, wissenschaftlich belegt, 99,9% des Plaque-Biofilms
- **Waterpik®** mit annähernd 60jähriger Erfahrung und wissenschaftlicher Anerkennung
- Über 50 evidenzbasierte Studien und Forschungsarbeiten*
- Empfohlen von Zahnärzten in über 100 Ländern der Welt zum Schutz und zur Therapiebegleitung bei Gingivitis, Parodontitis und Periimplantitis
- Ausgezeichnet mit dem **GPZ-Gütesiegel** der deutschen Gesellschaft für präventive Zahnheilkunde
- Mehr zu Zubehör und weiteren Modellen auch im Internet unter www.intersante.de

€ 119,95*
*unverb. Preisempfehlung

PZN 06414599

* Klinische Studien, die dies belegen, können direkt über uns abgerufen werden.

Waterpik® Mundduschen – unübertroffen die Nr.1

Wissenswertes, kompetente Beratung und fachkundiger Verkauf in Zahnarztpraxen,
in Prophylaxe-Shops, in Apotheken oder direkt über uns, der **Intersanté GmbH**.


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
Internet www.intersante.de



Prophylaxe von Anfang an ... Kinder- prophylaxe mit Konzept!



Sylvia Fresmann

Aktuelle statistische Zahlen des Instituts für Wirtschaft (IW) und des Statistischen Bundesamtes lassen erfreulicherweise eine Trendumkehr bei der Geburtenrate erkennen. Demzufolge erreichte die Geburtenziffer 2015 erstmals seit 1982 wieder den Wert von 1,5 Kindern je Frau. Ganz ohne Zweifel liegt uns die Gesundheit und Entwicklung unseres Nachwuchses besonders am Herzen und ist eines der wichtigsten Ziele der Gesundheitspolitik. Im Zusammenhang mit der Mundgesundheit hat die aktuelle Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS V) gezeigt, dass 8 von 10 der 12-jährigen Kinder (81%) heute kariesfrei sind und frühzeitige Vorsorge funktioniert.

Das kann nur bedeuten, „Prophylaxe von Anfang an“, um das erreichte Niveau nicht nur zu halten sondern noch auszubauen. Gleichzeitig bietet sich für prophylaxeorientierte Zahnarztpraxen die Möglichkeit, ihr Leistungsangebot zu erweitern und die Patienten/Kunden von Morgen an die Praxis zu binden. Es gilt, kreative Ansätze und Konzepte zu entwickeln, um dem Ziel „Kariesfreiheit für alle“ näher zu kommen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass es unterschiedliche Altersgruppen mit unterschiedlichen Bedürfnissen und Risiken für die Mundgesundheit gibt.

Mit diesem Thema setzt sich die Kollegin Anja Osang auf den nachfolgenden Seiten auseinander. Sie stellt interessante und praxiserprobte Lösungsmöglichkeiten vor und möchte Denkanstöße liefern, die Motivation und Energien freisetzen können. Anja ist vierfache Mutter und verfügt über

langjährige Erfahrungen als Dentalhygienikerin im Umgang mit unseren jüngsten Patienten. In der Zahnarztpraxis in der sie tätig ist, hat sie sich zu einer Spezialistin entwickelt und hat mit ihrer Begeisterung und Kreativität viele Kolleginnen angesteckt.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und angeregte Diskussionen im Team

Ihre

S. Fresmann

Dentalhygienikerin und 1. Vorsitzende der Deutschen Gesellschaft für Dentalhygienikerinnen (DGDH)



Mit kindgerechten Konzepten Entwicklungspotenziale der Praxis und der Mitarbeiter nutzen und entwickeln

Kinderprophylaxe mit Konzept und Kreativität

Ein Blick in Zahnarztpraxen zeigt, es gibt sie alle. Die Ängstlichen, die Verspielten, die Mutigen (an Mamas Hand), die Vorsichtigen und die Neugierigen.

Die Rede ist von den kleinen Helden, die wir auch Morgen noch als erwachsene Patienten in unserer Praxis regelmäßig begrüßen möchten.

Anja Osang

Natürlich kennen wir sie, die Kids, die den Mund nicht aufmachen, die vor Angst im wahrsten Sinne des Wortes erstarren, die ohne Mama zu nichts zu bewegen sind, bis hin zu Kindern, die lautstark ihren Protest äußern. Die Frage stellt sich nun, wie kann man für all diese verschiedenen, individuellen und meist auch lebensaltersabhängigen Verhaltensweisen ein Konzept erstellen, das einerseits in Richtung Erlebnisbesuch – der den Kindern Freude



– und andererseits in Richtung risikoorientiertes Behandlungskonzept geht? Prophylaxeleistungen für Kinder sind im Allgemeinen durch die Individual-Prophylaxeleistungen der gesetzlichen Krankenkassen abgedeckt – aber reicht das wirklich für jeden? Frühe Karieserfahrung und ein hohes Kariesrisiko erfordern eine kürzere Recallfrequenz, um diese Kinder Mundgesund zu erhalten oder zu stabilisieren. Für manche Kinder sind also teilweise 4 Sitzungen notwendig – in diesen Fällen werden 2 Sitzungen privat nach GOZ mit den Eltern vereinbart. Spaß und Gelassenheit im Umgang mit Kindern, frühzeitige Aufklärung der Eltern und Kreativität der Praxis sind die Schlüssel für erfolgreiche Kinderprophylaxe.

/// Prophylaxe ist IMMER Team-Arbeit

In der Praxis sollten wir uns zunächst auf unsere kleinen und größeren Patienten einstellen. Kinder sind lebhaft, benötigen eine andere Ansprache – das ganze Team ist gefordert, sich darauf einzustellen.

Alles fängt mit der Sensibilisierung und Schulung aller Mitarbeiter an und hört mit der Einrichtung eines kindgerechten Behandlungszimmers noch lange nicht auf. In gemeinsamen Besprechungen muss im Team ein altersgerechtes und vor allem abwechslungsreiches Kinderprophylaxekonzept erarbeitet werden. Nur wenn jeder im Team das Konzept „trägt“, ist das Prophylaxekonzept erfolgreich. Alle im Team sind gefordert, die erarbeiteten Konzepte umzusetzen und die neue Philosophie zu leben.

/// Prophylaxe von Anfang an

Prophylaxe fängt dabei nicht erst mit dem ersten Zähnen, dem ersten Zahnarztbesuch oder mit 6 Jahren an, sondern bereits in der Schwangerschaft bei den schwangeren Patientinnen. Mit entsprechenden Beratungen und Empfehlungen sowie der Veranstaltung von Schwanger-

Jetzt kostenlos registrieren und sammeln:
CME-Fortbildungspunkte

*Ja, ich möchte
CME-Fortbildungspunkte sammeln.*

*Antwort per Fax an:
089 / 82 99 47-16*

Name

Vorname

Straße

PLZ, Ort

Datum, Unterschrift

medical  **cert**
powered by **dental.spiegel**



schafts- und Informationsabenden kann sehr frühzeitig mit der Vorsorge begonnen werden – konsequenterweise mit den werdenden Eltern. Dabei sind natürlich auch die werdenden Väter gefragt. Das heißt für die Zahnarztpraxis, über Serviceleistungen, wie spezielle Aktions-Tage, nachzudenken. Der Kreativität sind hier keine Grenzen gesetzt – im Herbst kann zum Beispiel eine Kürbisaktion gestartet werden: Die Kinder können aus kleinen Kürbissen lustige Kürbisgesichter basteln und in die Praxis bringen. So entsteht eine schöne Ausstellung und ganz nebenbei eine schöne Herbstdekoration. Ende Oktober können dann die schönsten und lustigen prämiert werden. Ähnliche Aktions-Tage kann man in ähnlicher Form zu Weihnachten oder Ostern anbieten. Weitere Aktivitäten können Kinderprophylaxe-Tage, Besuche von Kindergärten oder vielleicht auch die Einrichtung eines Zahnputzclubs sein. Kinderprophylaxe ist in jeder Praxis ein schönes Projekt und lohnt sich, wenn Kinderzähne so gesund bleiben! Werden Sie kreativ für Ihre kleinen Patienten!

/// Kreativität fast ohne Grenzen, Zaubersäckchen und Co.

Kinder sind wissbegierig und lernen schnell – wenn man einen Zugang zu Ihnen gefunden hat. Hierbei spielen die Mitarbeiter eine besonders wichtige Rolle. Ein gewisses Maß an Empathie und Kenntnisse über die Besonderheiten der verschiedenen Altersgruppen sind unverzichtbar. Das Ziel ist es, die Kinder frühzeitig an die Prophylaxe und den Besuch beim Zahnarzt zu gewöhnen. Die angesprochene Neugier als natürliche Verhaltensweise lässt sich gut als kommunikativer Türöffner nutzen, um das „Eis zu brechen“. So kann man, neben der Intraoralkamera, auch mit einem kleinen Zaubersack, der individuell mit kleinen Überraschungen gefüllt ist, arbeiten. Mal kann er mit Muscheln, mal mit Zaubersteinen, mal mit Luftballons oder sonstigen kleinen Überraschungen gefüllt sein, die ertastet und erraten werden müssen. Eine Ablenkung von der ungewohnten Umgebung gelingt so fast immer und



die Neugier, was sonst noch passiert, ist in der Regel geweckt. Auch Handpuppen gehören zur Ablenkung und Einstimmung in das kindgerechte Repertoire.

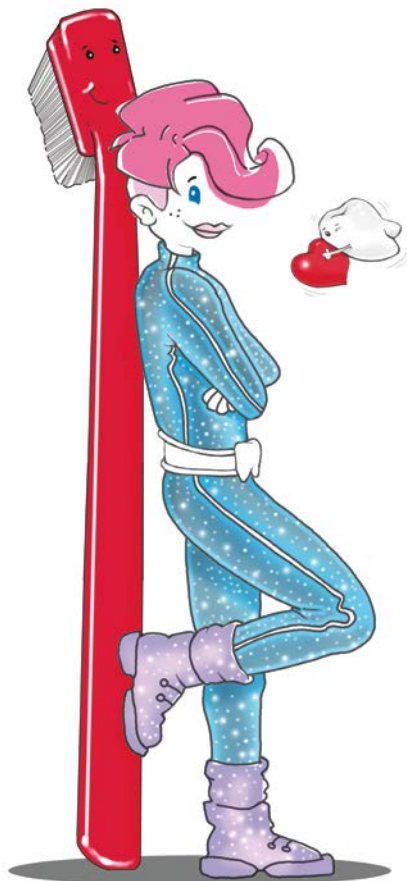
Eine weitere sinnvolle und entlastende Ergänzung stellt das Kinderkonzept des ParoStatus.de-Programms dar. Hierbei handelt es sich um ein computerunterstütztes Programm, welches ein professionelles Prophylaxekonzept in 4 Altersgruppen -Kleinkind, Kindergartenkind, Schulkind und Teenager- beinhaltet. Vom ersten Milchzahn bis zum Teenager werden die jungen Patienten dabei von Zahnritter Poldi, Zahnprinzessin Lilli und deren großer Bruder und Schwester als Leitfiguren begleitet und unterstützt. Ergänzend stehen kind- und altersgerechte Aufklärungsmaterialien zur Verfügung.

/// Digitale Unterstützung

Mit dem Programm ParoStatus.de (www.parostatus.de) steht ein System mit einem PA- und Prophylaxekonzept zur Verfügung, das alle Altersgruppen, vom Kleinkind bis zum Erwachsenen mit den jeweiligen spezifischen Besonderheiten abdeckt.

Das integrierte Kinderkonzept steht unter dem Motto „Neugier wecken, Gesundheit schützen“ und wurde in Zusammenarbeit mit erfahrenen Praktikern, Universitäten und führenden Fachgesellschaften entwickelt. Der Grundgedanke ist dabei, dass Kinderzähne besondere Pflege brauchen und Eltern professionelle Unterstützung benötigen. Der Schutz vor Krankheit – insbesondere vor Karies – und das Erlernen von Mundhygienemaßnahmen stehen dabei im Zentrum. In jeder der 4 Altersgruppen (0 bis 2, 3 bis 5, 6 bis 11 und 12 bis 17 Jahre) wird der individuelle Focus auf Schutz und Motivation gesetzt, der in entsprechende Auswertungen und Empfehlungen mündet. Dem Behandler obliegt anschließend die praktische Umsetzung im Rahmen der Beratung der Eltern und Behandlung der kleinen Patienten. Ein Vorteil ist die immer wiederkehrende Systematik. Wie in einem Kreislauf werden, entsprechend der Altersgruppe, bestimmte Parameter abgefragt. Die dokumentierten individuellen Ergebnisse werden vom Programm nach wissenschaftlichen Kriterien bewertet. Auf dieser Grundlage wird ein individuelles Erkrankungsrisiko errechnet. Alle Behandler arbeiten nach dem gleichen System in einer gleichartigen Struktur, die aber trotzdem Platz für individuelle Beson-





derheiten lässt. Für die Erhebung und Dokumentation der Daten ist keine zusätzliche Assistenz erforderlich. Die Befundeingabe erfolgt sehr komfortabel per Fußsteuerung – es ist sinnvoll, bei der Behandlung der kleinen Patienten die Hände frei zu haben. In den Prophylaxesystematiken der erwachsenen oder jugendlichen Patienten kann die Eingabe der Daten auch per Headset oder per Smartphone und iPad erfolgen. Insbesondere für Teenager ist die Patienten-App von Interesse, mit der auf dem Smartphone die eigenen Mundhygieneempfehlungen, Termi-

ne, Motivationshilfen etc. nachgelesen werden können. Praxen profitieren zudem von der einheitlichen Vorgehensweise, da ein Behandlerwechsel nicht zwangsläufig zu einer Änderung der Behandlung führt. Mitarbeiter erhalten eine Orientierung samt Formulierungshilfen für die verschiedenen Behandlungs- und Beratungssituationen.

/// Fazit

Die Demoskopen haben ihre Prognosen schon vor einiger Zeit auf den Tisch gelegt. Der Anteil älterer Bürger an der Gesamtbevölkerung wird bis 2050 stark anwachsen und mit entsprechenden Herausforderungen für die Zahnarztpraxen einhergehen.

Aber auch bezüglich der hier beschriebenen Zielgruppe der Kinder und Teenager, scheint sich, was die Geburtenrate angeht, nach Einschätzung des Instituts für Wirtschaft (IWS), aktuell eine Trendumkehr zu ergeben.

Fest steht, Kinder sind die Patienten von Morgen. Um sie und ihre Eltern an die Praxis zu binden, ist der Aufbau einer vertrauensvollen und partnerschaftlichen Beziehung eine gute Grundlage. Zukunfts- und prophylaxeorientierten Zahnarztpraxen bietet sich hier die Möglichkeit weitere, auch wirtschaftlich interessante Entwicklungspotenziale zu erschließen bzw. zu optimieren. Für engagierte und motivierte Fachkräfte bieten sich interessante Spezialisierungsmöglichkeiten.



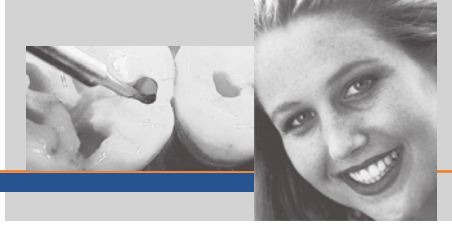
AUTORIN

Anja Osang
Dentalhygienikerin

KONTAKT

Sylvia Fresmann
Deutsche Gesellschaft für
Dentalhygienikerinnen e.V.
Fasanenweg 14
48249 Dülmen
E-Mail: Fresmann@dgdh.de
Internet: www.dgdh.de





Sanft zum Zahnfleisch und stark gegen Plaque: Oral-B erweitert Produktportfolio für sensible Zähne und empfindliches Zahnfleisch

Die neue Oral-B Aufsteckbürste SENSI UltraThin für die perfekte Balance zwischen sanftem Putzerlebnis und gründlicher Mundhygiene: Ultrafeine Borsten und die innovative Blütenform helfen Patienten, Zahnfleischentzündungen zu reduzieren und einer Gingivitis vorzubeugen.

Über 90 Prozent der Deutschen leiden an einer Zahnfleischentzündung (Gingivitis), mehr als 40 Prozent plagt Zahnfleischbluten. Noch beunruhigender ist allerdings, dass die Mehrheit der Betroffenen es für absolut normal hält, dass sich die Zahncreme regelmäßig rot verfärbt, weil das Zahnfleisch blutet. Gerade an schwer zugänglichen Stellen um Mund breiten sich Bakterien mit Vorliebe aus und dringen in die Tiefe vor. Dies kann in der Folge zu schmerzhaften Entzündungen des Zahnfleisches führen.

/// Die perfekte Balance zwischen sanftem Putzerlebnis und überlegener Reinigung

„Viele Patienten leiden dauerhaft an Zahnfleischproblemen, da sie entweder nicht gründlich genug mit einer Handzahnbürste putzen oder eine elektrische Zahnbürste mit einem Bürstenkopf benutzen, der nicht optimal auf ihre Bedürfnisse angepasst ist,“ erklärt Phillip Hundeshagen vom Oral-B Forschungsinstitut. „Mit den runden Bürstenköpfen von Oral-B und insbesondere mit der Entwicklung des neuen Oral-B SENSI UltraThin Bürstenkopfs tragen wir dem Bedürfnis vieler Patienten Rechnung, sensibles Zahnfleisch und empfindliche Zähne bestmöglich – und dabei schonend und sanft – zu reinigen.“



Oral-B geht damit den nächsten Schritt, die Mundgesundheit der Patienten nachhaltig zu verbessern: Von Zahnärzten inspiriert, bietet der Oral-B SENSI UltraThin Bürstenkopf die perfekte Balance zwischen einem sanften Putzerlebnis und einer überlegenen Reinigung. Mit der jüngsten Ergänzung des umfangreichen Bürstenkopf-

Sortiments von Oral-B findet nun jeder Patient den Bürstenkopf, der genau auf seine Bedürfnisse abgestimmt ist.

/// Sechsfach feinere Borsten für eine dreifach bessere Plaqueentfernung

Der blütenförmige Oral-B SENSI UltraThin Bürstenkopf wurde mit einer einzigartigen Kombination aus bewährten und ultrafeinen Borsten konzipiert. Die abgerundeten weißen Borsten in der Mitte des Bürstenkopfs sorgen für eine gründliche Reinigung der Zahnoberflächen. Parallel umschließen die blauen ultrafeinen Borsten am Rand jeden Zahn und passen sich ihm sanft an. So entfernen sie bis zu drei Mal mehr Plaque am Zahnfleischsaum als eine herkömmliche Handzahnbürste[1], reduzieren Zahnfleischentzündungen und helfen Patienten, einer Gingivitis zwischen Zahnarztbesuchen vorzubeugen. Dabei haben die ultrafeinen Borsten an ihren Spitzen einen hauchdünnen Durchmesser von nur 0,01 Millimetern. Im Vergleich dazu hat eine herkömmliche Borste von Oral-B einen Durchmesser von 0,06 Millimetern. Die Blütenform des patentierten Bürstenkopfes ist ideal für die Anwendung bei sensiblen Zähnen und empfindlichem Zahnfleisch geeignet und sorgt dennoch für eine gründliche Mundhygiene.

/// Oszillierend-Rotierend: effektiv und schonend

Vor allem Patienten mit empfindlichen Zähnen und Zahnfleisch gehen zudem immer noch davon aus, dass Handzahnbürsten sanfter als elektrische Zahnbürsten sind. Wissenschaftlich belegt reinigen elektrische Zahnbürsten von Oral-B mit rundem Bürstenkopf und der oszillierend-rotierenden (OR) Technologie aber auch schwer zugängliche Stellen im Mund effektiv und schonend.[2] Dank der einzigartigen Eigenschaften elektrischer Zahnbürsten von Oral-B wird dem Patienten geholfen, effektiv, sanft, länger und gründlicher zu reinigen. Der kleine runde Bürstenkopf umschließt dabei jeden Zahn und passt sich seiner Form an. So werden überlegene Ergebnisse

bei Plaqueentfernung und Zahnfleischschutz im Vergleich zu einer Handzahnbürste erzielt. Mikro-Pulsationen brechen den Plaque auf, während sanfte oszillierende und pulsierende Bewegungen ihn entfernen und der Patient die Zahnbürste nur noch von Zahn zu Zahn führen muss. Zusammen mit dem runden Bürstenkopf bietet Oral-B innovative Technologien an, um die Patient compliance weiter zu verbessern. So hilft die dreifache Andruckkontrolle dem Patienten, noch sanfter zu putzen und das Zahnfleisch zu schützen. Bei zu starkem Druck wird der Patient visuell gewarnt, die Geschwindigkeit verringert und die Pulsationen stoppen. Damit konnten 93 Prozent der Patienten in einem Monat ihr zu aggressives Putzverhalten reduzieren.[3] Gleichzeitig hilft der Professionelle Timer, die von Zahnärzten empfohlenen zwei Minuten Putzzeit einzuhalten. Patienten konnten so in Verbindung mit der Oral-B App ihre durchschnittliche Putzzeit sogar auf 2:27min erhöhen.[4]

/// Schön und intelligent: Oral-B GENIUS Roségold

Für schönheitsbewusste Patientinnen und Patienten ist die Oral-B GENIUS jetzt auch in der trendigen Farbvariante Roségold erhältlich – einer eleganten Kombination von Rosatönen und goldenem Schimmer. Natürlich bietet die Oral-B GENIUS 9000 Roségold dem Patienten auch die wegweisende Positionserkennungstechnologie in Verbindung mit der kostenfreien Oral-B App 5.0 für das Smartphone. Patienten sehen so jederzeit, welche Bereiche des Kiefers bereits ausreichend geputzt wurden und welche weiterer Pflege bedürfen. 92 Prozent der Patienten verbesserten so die Gründlichkeit ihrer Putzvorgänge innerhalb eines Monats.[5] Für eine besonders schonende Reinigung empfindlicher Bereiche kann darüber hinaus der Putzmodus „Sensitiv“ gewählt werden. In Kombination mit der Oral-B SENSI UltraThin Aufsteckbürste das perfekte Team bei sensiblen Zähnen und empfindlichem Zahnfleisch.

Literatur

- 1 Data on file, P&G Clinical Research
- 2 Dörfer, C. E., Staehle, H.-J. and Wolff, D. (2016), *J Clin Periodontol*. Accepted Author Manuscript. doi:10.1111/jcpe.12518
- 3 Data on file, P&G Motion Tracking Study
- 4 Google Analytics
- 5 Janusz et al. *J Contemp Dent Pract* 2008 (9)7:001-008. With Smart Guide
- 6 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

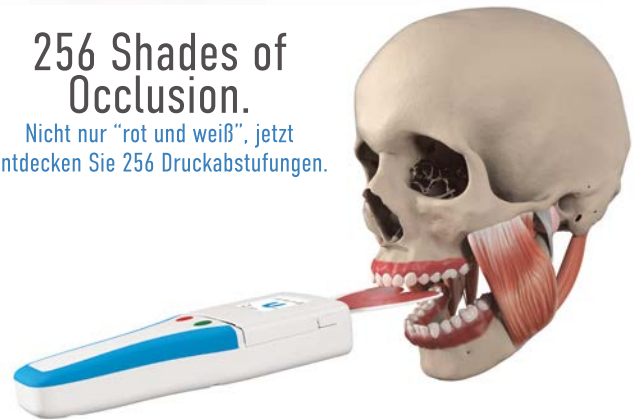
Procter & Gamble GmbH,
Sulzbacher Straße 40
65824 Schwalbach am Taunus
Telefon: 06196/89 01
Telefax: 06196/89 49 29
E-Mail: dekontakt.im@pg.com
Internet: www.oral-b-blendamed.de



The Future of Occlusion Control.
OccluSense® ist ein Digitales System zur Kaudruck-Kontrolle.



256 Shades of Occlusion.
Nicht nur "rot und weiß", jetzt entdecken Sie 256 Druckabstufungen.



Connect Tradition with Innovation.
Kombinieren Sie druckintensive Frühkontakte, die in der OccluSense® iPad App angezeigt werden, mit den traditionellen Markierungen auf den Occlusalflächen.



Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

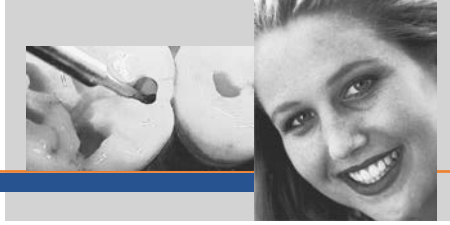
Erhältlich ab Herbst 2017



www.occlusense.com

Bausch

Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG • Oskar-Schindler-Str. 4 • D-50769 Köln - Germany
Phone: +49-221-70936-0 • Fax: +49-221-70936-66 • info@occlusense.com
Bausch and OccluSense are trademarks of Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG registered in Germany and other countries.
Apple and iPad are trademarks of Apple Inc., registered in the U.S. and other countries.



Dentsply Sirona World in Las Vegas begeistert mehr als 7.500 Besucher aus der Dentalbranche

Referenten und Teilnehmer erlebten die diesjährige Dentsply Sirona World 2017 als Ereignis der Extraklasse: Vom 14. bis zum 16. September fanden sich rund 7.500 Zahnärzte und 110 Referenten aus 50 verschiedenen Ländern in Las Vegas zusammen, um nicht nur spannende Vorträge, sondern auch ein erstklassiges Entertainmentprogramm zu erleben. Ein besonderes Highlight des komplett ausverkauften Events bot in diesem Jahr eine Live Implantat-Behandlung – tausende Zahnärzte und Zahntechniker sahen Dr. Neal Patel beim Setzen eines Implantats auf die Finger.

Gleich zu Beginn des Events wurden Teilnehmer von einem Highlight in der General Session überrascht: Nur wenige Meter vom Publikum entfernt führte Dr. Neal Patel in einem abgetrennten Bereich innerhalb der Industrieausstellung eine Implantat-Behandlung durch, die über den Live-Stream von den 7.500 Teilnehmern mitverfolgt werden konnte. Die mittels Bohrschablone, die direkt vor Ort hergestellt wurde, durchgeführte Behandlung, begeisterte die Zuschauer und bot eine einzigartige Erfahrung.

/// Gemeinsamer Erfolg durch Innovationstrieb
Was Dentsply Sirona antreibt und wie der erfolgreiche Weg des Unternehmens geebnet wurde, sprach Dentsply Sirona CEO Jeffrey T. Slovin auf der Bühne an: "Wir bei Dentsply Sirona wollen die Patientenerfahrung zum Besseren verändern. Es geht uns darum, Einfluss zu nehmen und einen Unterschied zu machen. Unser Erfolg bei der Entwicklung von Lösungen, die den Bedürfnissen von Zahnärzten weltweit gerecht werden, ist nur durch unser kontinuierliches Bestreben innovative Produkte sowie





qualitativ hochwertige Service und Schulung anzubieten, möglich. All das wäre unmöglich, wenn wir nicht wüssten, was wir damit erreichen wollen. Wenn man das WARUM kennt, werden die Prioritäten klar. Wir setzen uns mit Leidenschaft und Engagement dafür ein, das Leben von Zahnärzten und Patienten zum Besseren zu verändern.“

Durch die Vielzahl der Vorträge und Trainings wurde ein starker fachlicher Austausch über die verschiedenen Themen der Zahnmedizin und Zahntechnik gefördert: Ob CEREC, bildgebende Verfahren, Implantologie, Kieferorthopädie, Endodontie, Restauration, Hygiene und Labor oder Praxisdesign und -management – die Auswahl der Veranstaltungen ermöglichte es Besuchern, sich bis in den Abend einen individuellen Kongressplan zusammenzustellen.

/// **Ausgezeichnete Stimmung durch eindrucksvolles Entertainment**

Nicht nur die erstklassigen Vorträge und zahlreichen Aussteller sorgten in diesem Jahr für ein unvergessliches Event: Auch prominente Gäste sowie musikalische Beiträge der Extraklasse boten den Teilnehmern ein besonderes Programm. Mit seinem Auftritt schaffte Will Smith, mehrfach Oscar-nominierte Schauspieler, Musiker und Produzent, ein weiteres Highlight. Durch seinen abwechslungsreichen Werdegang sammelte Will Smith bereits zahlreiche Erfahrungen zum persönlichen Karriereerfolg, die er mit den Zuschauern im Rahmen einer Interview- und Q&A Session teilte sowie wertvolle Anregungen für das Setzen von persönlichen und beruflichen Zielen vermittelte.

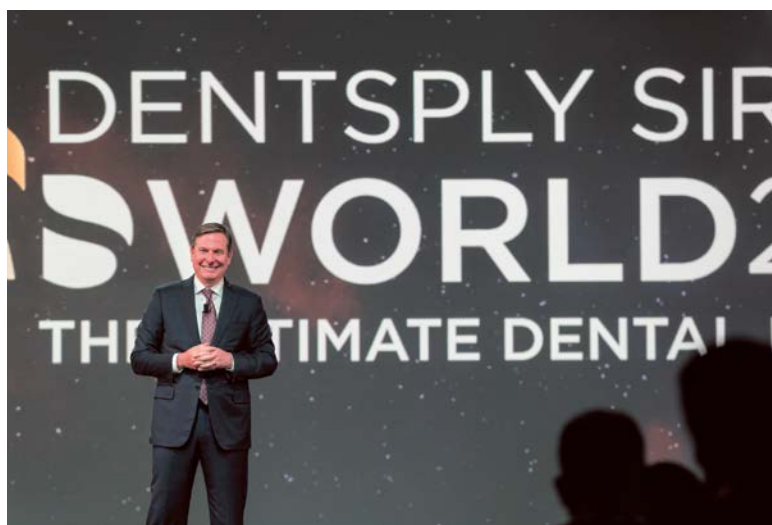
Nach diesem inspirierenden Auftritt von Will Smith gab der legendäre Stand-Up-Comedian Jeff Dunham eine originelle Show zum Besten. Um die Besucher auch für den zweiten Tag noch für alle Vorträge fit zu halten, begeisterte Beachbody™ Trainer Joel Freeman bereits morgens Besucher unterschiedlicher Altersklassen für ein Workout.

Mit seiner belebenden Einstellung zu Unternehmenskultur und Innovationen lieferte TED-Talk-Redner und

Bestseller-Autor Simon Sinek Freitagvormittag einen praxisnahen Beitrag zu Mitarbeitermotivation und den Eigenschaften, die einen guten Führungsstil ausmachen. Mit seinem einfachen, aber eindrucksvollen Modell für inspirierende Führungspersönlichkeiten machte er sich bereits 2009 einen Namen und konnte seitdem weltweit Zuschauer begeistern: So schaffte es sein TED-Talk-Video zu diesem Thema mit 31 Millionen Zuschauern und einer Untertitelung in 45 Sprachen zum dritterfolgreichsten Video auf der Seite TED.com. Auch am Abend ging es mit Unterhaltung der Extraklasse sofort weiter: Die mit einem Grammy ausgezeichnete Band Imagine Dragons sorgte mit ihrem rockigen Auftritt für einen musikalischen Abschluss und die Band-Mitglieder präsentierten sich als Stars zum Anfassen.

/// **Die Erfolgsgeschichte geht 2018 weiter**

Der Erfolg der diesjährigen Dentsply Sirona World war so groß, dass bereits das Event für nächstes Jahr schon feststeht: Vom 13.-15. September 2018 werden in Orlando wieder Zahnärzte, Experten der Dentalbranche und Mei-



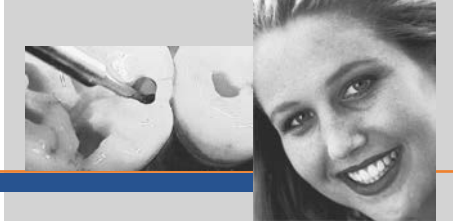
nungsführer aus aller Welt erwartet, um neue Technologien voranzutreiben, Erfolge auszubauen und schließlich die Patientenversorgung zu verbessern.

Weitere Informationen unter:
www.dentsplysironaworld.com

— **KONTAKT**

Dentsply Sirona
Sirona Straße 1
A-5071 Wals bei Salzburg





Der Platzhirsch des Preisvergleichs kommt!

Mit der Teilnahme an den id infotagen dental in München und Frankfurt am Main sowie der Fachdental Südwest in Stuttgart schließt AERA die diesjährige Messesaison ab.

Nach erfolgreichem Engagement im Frühjahr und zuletzt bei der Fachdental in Leipzig informiert der Softwareentwickler auf den kommenden Fachmessen im Oktober und November darüber, wie sich mit dem kostenlosen Service AERA-Online Lieferanten und Preise vergleichen sowie Portokosten optimieren lassen. Ergänzend dazu demonstriert AERA die einfache Nachbestellung mit der ebenfalls kostenlosen AERA-Online App.

Inzwischen bestellt bereits jeder vierte Zahnarzt in Deutschland seine Verbrauchsmaterialien über die Bestellplattform AERA-Online, die sich durch zahlreiche praktische Funktionen auszeichnet. Insbesondere die Preisvergleichsfunktion mit der Anzeige der Staffelpreise hilft dabei, zum Teil beträchtliche Summen beim Nachbestellen von Materialien einzusparen. „Viele unserer Nutzer sind überrascht, wenn sie sehen, was ihr bisheriger Rabatt unter dem Strich eigentlich wert ist“, so Horst Lang, Vertriebsleiter bei AERA. „Die individuellen Rabatte können unmittelbar auf der Plattform konfiguriert werden. Dadurch rückt das Depot im Vergleichsrang auf den ‚richtigen‘ Platz.“ Zudem ist der Preisvergleich auf AERA-Online unabhängig von den vorgegebenen Packungsgrößen der Händler, wodurch eine hohe Transparenz garantiert wird.

„Es ist sehr spannend zu sehen, dass Großpackungen nicht immer günstiger als Kleinpackungen sind. Da bei AERA alle Produkte auf eine gemeinsame Basisgröße berechnet werden, können hier die kleinen Tricks des Handels ganz leicht entlarvt werden“, sagt Lang.

Erfahrene AERA-Online-Nutzer sind darüber hinaus vor allem von den zusätzlichen Funktionen, wie z.B. der Portooptimierung, begeistert. „Durch eine grafische Darstellung helfen wir dabei, die Portokosten ganz einfach zu optimieren und so unnötige Versandkosten zu vermeiden“, erläutert Boris Cords, Gründer und Geschäftsführer von AERA. Kunden haben auf AERA-Online die freie Wahl zwischen mehr als 230 Lieferanten – darunter auch die namhaften Depots – und zwei Versandapotheken, die auf der Plattform mit ihren tagesaktuellen Preisen gelistet sind.

Das AERA-Team möchte die kommenden drei Fachmessen dazu nutzen, den Bestellvorgang mithilfe der mobilen App vorzuführen, die im März anlässlich der IDS vorgestellt wurde. Die kostenlose Anwendung für Android und Apple bietet – selbst ohne Registrierung – einen schnellen Überblick über die Preisspanne für verschiedene Verbrauchsmaterialien. „Der größte Vorteil der App ist allerdings, dass sich jetzt auch mit mobilen Endgeräten die nachzubestellenden Artikel im Lager fehlerfrei erfassen lassen“, erklärt Boris Cords. „Dadurch ist kein Speicherscanner mehr nötig, um die Bestellung vorzubereiten.“ „Nach dem positiven Feedback auf den vergangenen Fachmessen freuen wir uns jetzt umso mehr auf die noch ausstehenden Veranstaltungen“, so Lang. „Wir stehen immer wieder gerne für Fragen, Anregungen und persönliche Gespräche zur Verfügung.“



KONTAKT

AERA EDV-Programm GmbH
Im Pfädle 2
71665 Vaihingen/Enz
Telefon: 07042/37 02-22
Telefax: 07042/37 02-50
E-Mail: info@aera-gmbh.de
Internet: www.aera-online.de



Klug eingesetztes Licht für den angenehmeren Zahnarztbesuch

Ein Geruch „nach Zahnarzt“, grelles Licht, das an Krankenhäuser erinnert, kreischende Bohrer – so empfangen Zahnarztpraxen ihre Patienten schon lange nicht mehr. Moderne Einrichtungs- und Lichtkonzepte haben Einzug gehalten, und das Wohlbefinden des Patienten steht im Fokus. Die mulmigen Gefühle, die viele beim Zahnarztbesuch spüren, lassen sich dank intelligenter Lichtkonzepte „wegleuchten“.

Viele Patienten, besonders Kinder, scheuen den Besuch beim Zahnarzt: Unangenehme Gerüche, vor allem ausgelöst durch das Medikament CHKM, bedrohlich klingende Bohrergeräusche, langes Ausharren auf dem Untersuchungsstuhl und auch Angst vor Schmerzen können die Ursache sein. Doch der Zahnarztbesuch muss heute nicht mehr unangenehm sein. Dazu Susanne Schmidinger, Leiterin Produktmanagement Behandlungseinheiten bei Dentsply Sirona: „Wir beobachten, dass sich unsere Kunden sehr viele Gedanken um das Design ihrer Praxis, ihrer Behandlungsräume, ihrer Arbeitsplätze machen. Dabei ist das Design kein Selbstzweck, sondern dient einem optimalen Behandlungsablauf und sorgt zusätzlich für ein völlig anderes Behandlungserlebnis beim Patienten.“ Dabei wird zunehmend auch der Einfluss von Licht berücksichtigt. „Der ist größer, als viele denken“, weiß Fatih Yetgin, Lichtarchitekt aus Karlsruhe. „Licht beeinflusst uns Menschen, unsere Gefühle. Es kann uns in verschiedene Stimmungen versetzen und unseren Rhythmus bestimmen.“

/// Die Angst vor dem Zahnarztbesuch dimmen

Studien haben gezeigt, dass Licht über Bio-Rezeptoren hormonelle Prozesse, etwa die Melatonin-Produktion, in Gang setzt. Ist der Melatonin-Spiegel niedrig, erhellt sich buchstäblich die Stimmung. Bei Dunkelheit steigt der Melatonin-Spiegel an, was Müdigkeit, geringere Konzentrationsfähigkeit und oftmals sogar Unbehagen mit sich bringt. So wird verständlich, dass plötzliches, grelles Licht bei Angstpatienten und sogar Nicht-Angstpatienten Schweißperlen auf die Stirn treiben kann. „Das optimale Lichtkonzept kann diese Angst wegleuchten oder sie zumindest dimmen“, bestätigt Fatih Yetgin. Entscheidend ist dabei, die einzelnen Bereiche der Praxis angemessen auszuleuchten. Die Herausforderung besteht darin, die unterschiedlichen Bedürfnisse an Helligkeit in Einklang zu bringen: So benötigen Zahnärzte sehr helles Licht, um den Mund optimal auszuleuchten. Im Idealfall lässt sich dafür die Behandlungsleuchte so justieren, dass sie den Patienten auf keinen Fall blendet und sich auch in der Leuchtstärke je nach Stadium der Behandlung angepasst werden kann. All das bietet die aktuelle Behandlungsleuchte LEDview Plus von Dentsply Sirona.

„Der Patient muss sich wohlfühlen und soll nicht das Gefühl haben, auf einem OP-Tisch zu liegen. Er verspannt sich, und Angst kommt auf“, sagt Lichtprofi Yetgin. Zusätzliche Lichtquellen im Raum können einen weiteren Ausgleich schaffen: „Das Wichtige an der Ausleuchtung ist ihre Gleichmäßigkeit. Die einzelnen Lichtquellen im Behandlungsraum dürfen nicht einzeln betrachtet werden, man muss sie als Ganzes sehen“, erläutert Yetgin. Eine komfortable und patientenfreundliche Umgebung, dazu gehört neben dem ansprechenden, bequemen Behandlungsstuhl auch eine adäquate Beleuchtung, kann dazu beitragen, nicht nur präventive Zahnarztbesuche zu einer angenehmen Notwendigkeit werden zu lassen.

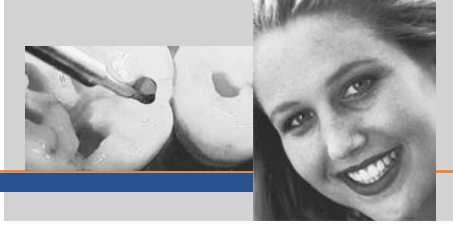
Abb. 1: Mundraum optimal ausleuchten, ohne den Patienten zu blenden: Das gelingt mit der innovativen Behandlungsleuchte LEDview Plus.



— KONTAKT

Sirona Dental Systems GmbH
 Fabrikstraße 31
 64625 Bensheim
 Telefon: 06251/16-1690
 Telefax: 06251/16-1737
 E-Mail: info@dentsplysirona.com
 Internet: www.dentsplysirona.com





Zeit für etwas Neues im Labor

Kulzer bietet Sonderkonditionen für zahntechnische Geräte

Neue dentaltechnische Geräte erweitern die Fertigungsmöglichkeiten eines Anwenders und sorgen gleichzeitig für mehr Effizienz im Dentallabor. Bis Ende des Jahres bietet Kulzer Laboren die Möglichkeit, ihre Ausstattung günstig zu ergänzen: Geräte zur Prothesenherstellung sowie zur Gießtechnik und Polymerisation sind zu Aktionspreisen verfügbar. Außerdem können sich Kunden für Gießgeräte wie den Heracast iQ eine Abwrackprämie sichern.

Wie in den Vorjahren bietet der Hanauer Hersteller im Rahmen der Geräteaktion vom 18. September bis 31. Dezember 2017 sechs zahntechnische Geräte zu günstigen Sonderkonditionen an:

Für die Prothesenherstellung sind das Druckluftpolymerisationsgerät Palamat elite inklusive Objektträger und das Injektionsgerät Palajet inklusive Duoflask Küvetten in der Aktion enthalten.

Des Weiteren sind auch die Vakuum-Druck-Gießgeräte Heracast iQ und Heracast EC sowie zur Polymerisation mit Signum die Angelierlampe HiLite pre 2 und der Allrounder HiLite power 3D für alle lichthärtenden Dentalwerkstoffe inbegriffen.

Neben attraktiven Aktionspreisen stellt Kulzer die Neugeräte kostenfrei auf und installiert sie. Anwender erhalten außerdem eine fachkundige Einweisung.

/// Zukunftsinvestitionen sichern dank Abwrackprämie

Anwender, die auf der Suche nach einem neuen Vakuum-Druck-Gießgerät sind, können beim Kauf eines Heracast iQ oder Heracast EC ihr gleichartiges Altgerät – auch von anderen Herstellern – bei Kulzer abgeben.

Dafür bekommen sie eine Abwrackprämie in Höhe von 1.000 Euro gutgeschrieben. Hierzu geben Kunden bei der Bestellung eines neuen Geräts ganz einfach die Abgabe eines Altgeräts an.

Kulzer übernimmt die anschließende Abholung und die Rücksendekosten und verrechnet die Prämie nach Eingang des Geräts.

/// Systemlösungen für einen reibungslosen Workflow

Als Partner für integrierte Systemlösungen stimmt Kulzer alle Materialien, Technologien und Prozesse aufeinander ab, um effiziente Workflows im Labor zu schaffen.

Mit innovativen Geräten wie dem Hochleistungs-Lichtpolymerisationsgerät HiLite power 3D können Anwender nicht nur Composite polymerisieren, sondern werden auch bei der Bearbeitung von 3D-gedruckten Indikationen unterstützt – ein einfacher Einstieg in die digitale Fertigung.

Mit dem HiLite power 3D stehen Anwendern künftig sechs statt bislang nur drei Zeitprogramme zur Verfügung. Zusätzlich gibt es einen längeren Zeitmodus für Verblend- und 3D-Druck-Werkstoffe.

Die Timersteuerung mit nur einer Taste vereinfacht außerdem die Bedienung und dank der Prozess-Timer-Kontroll-LEDs wissen Anwender ganz genau, wann ihre Arbeit fertig ist.

— KONTAKT

Kulzer GmbH
Leipziger Straße 2
63450 Hanau
E-Mail: info.lab@kulzer-dental.com
Internet: [www.kulzer.de/
geraete-aktion](http://www.kulzer.de/geraete-aktion)



Stress ade

CAD/CAM-Werkstoff LuxaCam Composite unterstützt die Bruxismus-Behandlung

Knirschen, Pressen, Abradieren – In unserer stressgeplagten Gesellschaft avanciert Bruxismus allmählich zur neuen „Volkskrankheit“: Über 90 % der Patienten sind in ihrem Leben zumindest zeitweise von Kaumuskelbeschwerden und Dysfunktionen betroffen. Schienen helfen zwar bei den typischen Beschwerden, verhindern jedoch nicht dauerhaft die Schäden an den Zähnen. Minimalinvasive Kauflächen-Veneers aus CAD/CAM-Composite zur Korrektur der Bisslage schaffen effektiv und auf ganz natürliche Weise Abhilfe.

49

/// Wegweisende Therapieform

Mit dem eigens entwickelten CAD/CAM-Werkstoff LuxaCam Composite stellt der Hamburger Materialexperte DMG ein neuartiges Konzept zur Behandlung von Bruxismus vor. Erstmals gelingt es mithilfe des innovativen Materials konservierende und prothetische Rekonstruktionen vorzunehmen, die langfristig zu einer funktionellen Kiefergelenkposition führen. Nach eingehender Diagnostik erfolgt die Korrektur der Bisslage direkt mit individuell gefertigten Kauflächen-Veneers. Dadurch wird die genaue okklusale Einstellung optimiert und die ideale Versorgung auf ganz natürliche Weise ohne störende Fremdkörper im Mund ermittelt.

Das Material in gewohnter DMG-Qualität eignet sich zur Herstellung resilienzfähiger Kauflächen-Veneers genauso wie zur Fertigung von Onlays und Teilkronen. Dank seines dentinähnlichen Elastizitätsmoduls verfügt das CAD/CAM-fräsbare Composite über eine stoßdämpfende Wirkung und ist besonders antagonistenschonend. Aufgrund des angenehmen Kaugefühls entscheiden sich deshalb immer mehr Patienten für compositebasierte Lösungen zur definitiven Versorgung. Gleichzeitig sorgt die funktionelle Formulierung der hochvernetzten Polymer-Matrix bei LuxaCam Composite für eine besonders hohe Transparenz: So fügt sich das hochästhetische Material durch den ausgeprägten Chamäleoneneffekt harmonisch in die natürliche Zahnreihe ein.

/// Flexible Einsatzmöglichkeiten

LuxaCam Composite ist ab sofort im Dentalfachhandel verfügbar. Neben klassischen Blöcken in sieben unterschiedlichen Farben auf Basis des VITA Classic-Farbrings bietet DMG den innovativen Werkstoff auch in Rondenform an. Das CAD/CAM-Composite eignet sich zur Behandlung aller bekannten Bruxismus-Indikationen. Die Befestigung erfolgt mit exakt aufeinander abgestimmten Bondings und Zementen. Grundsätzlich lässt sich Luxa-

Cam Composite in allen gängigen Funktionstherapien effektiv einsetzen. Damit ergänzt DMG sein vielseitiges Sortiment an passgenauen Compositelösungen um einen weiteren Meilenstein in der Entwicklung qualitativ hochwertiger Dentalmaterialien. LuxaCam Composite kann auf allen derzeit am Markt erhältlichen CAD/CAM-Systemen verarbeitet werden.



— KONTAKT

DMG Chemisch-Pharmazeutische
Fabrik GmbH
Elbgaustrasse 248
22547 Hamburg
Telefon: 040/840 06-0
Telefax: 040/840 06-222
E-Mail: info@dmg-dental.com
Internet: www.dmg-dental.com



Instrumentenmanagement mal ganz cool

Rotierende und oszillierende Instrumente gehören zu den Hauptdarstellern in jeder Praxis. Anders gesagt: Es ist es eine große Menge an Instrumenten, die täglich einfach und ergonomisch mit Hilfe eines Instrumentenständers aufbereitet werden. Der muss nicht nur qualitativ stimmen, sondern in jedem Fall die unverwechselbaren Wünsche der Praxis treffen.

Oralchirurgen benötigen andere Instrumentenstände als konservativ tätige Kollegen, Kliniken arbeiten mit anderen Umfängen als Praxiszahnärzte. Während früher auf großen Instrumentenständern 30 und mehr Instrumente Platz fanden hat Komet den Trend hin zu kleineren, hoch individuellen Sets gesetzt. Ein breites Angebot an Instrumentenständern erlaubt nun ein vernünftiges Abwägen zwischen Wirtschaftlichkeit und Sicherheit: groß, klein, hoch, tief, für die Prophylaxe, die Endodontie, für Schallspitzen und vieles mehr.

/// Hoch individualisierbar

Alle Instrumentenstände von Komet bestehen aus rostfreiem Edelstahl oder thermostabilen Kunststoffen. Es gibt keine Verkrümmungen oder Kontakterosionen, die glänzende Ästhetik bleibt erhalten. Die Instrumentenstände aus Edelstahl sind mit Silikonstopfen ausgestattet, die einen sicheren Transport der Instrumente gewährleisten und durch sieben Stopfen-Farben individuell bestückbar sind. Außerdem ist eine individualisierte Belagerung möglich. Ein Schriftzug am Innenteil und der Ständeraußenfläche macht sie unverwechselbar und zu Unikaten für die Praxis. Sämtliche Gestaltungswünsche können am Standort Lemgo umgesetzt werden. Komet Edelstahlstände unterstützen also eine rationale, leicht dokumentierbare und schlussendlich wirtschaftliche Praxisorganisation. Und schön für das Auge sind sie auch.



/// Die schlaun Extras

Komet denkt immer mit. Und so entwickelte man in Lemgo speziell für die maschinelle Aufbereitung von Schall- und Ultraschallinstrumenten einen jeweiligen Spüladapter. Er ist Bestandteil eines validierten Verfahrens, mit welchem die Instrumente im Reinigungs- und Desinfektionsgerät aufbereitet werden können.



Saubere Arbeit. Instrumenten-Management mit Komet.



Anschließend werden die Spitzen in einer speziell konzipierten Steribox sterilisiert. Es sind Raffinesse wie der Spüladapter, die den Mehrwert hinter jedem Komet-Produkt ausmachen.

/// Hilfreiches Druckmaterial

Die praktische Broschüre zum Instrumenten-Management fasst in sechs Kapiteln zusammen, was hygienisch korrekt aufgestellte Praxen benötigen. Hinter jedem Produkt steckt also immer praktischer Lesestoff. So bietet Komet z.B. Herstellerinformationen zur Aufbereitung von Schall- und Ultraschallspitzen, semikritisch A und B, kritisch A und B, Trepanbohrer sowie innengekühlte Instrumente an. Die Unterlagen sind in Anlehnung an die RKI Richtlinien entstanden und beruhen auf einer Reinigungs- und Sterilisationsvalidierung, die ein unabhängiges Institut durchgeführt hat. Hilfreich sind auch ein Aufbereitungsposter und ein Komplettpaket mit allen relevanten Unterlagen für die Aufbereitung. Die beste theoretische Grundlage für die praktische Umsetzung.



KONTAKT

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co KG
Trophagener Weg 25
32657 Lemgo

Klinische Vorstudie zeigt: Sonicare-Produktkombinationen bei Plaque-Biofilm-Management erfolgreicher

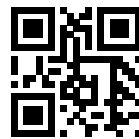
„Laut der Fünften Mundgesundheitsstudie (DMS V)¹ hat die Anwendung elektrischer Zahnbürsten und Zahnseide einen positiven Effekt auf die Mundgesundheit“, erläutert Prof. Michael Noack, Direktor der Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie am Uniklinikum der Universität Köln. In einer klinischen Vorstudie kommt ein interdisziplinäres Wissenschaftler-Team um Studienleiter Noack jedoch zu dem Schluss, dass es deutlich effektivere Kombinationen gibt. Bei den Probanden, die eine handelsübliche Handzahnbürste und Zahnseide benutzten, sank der Papillenblutungsindex (PBI) zwar nach vier Wochen von 1,6 auf 0,6. Im Vergleich dazu nahm aber der Wert bei den Studienteilnehmern, die ihre Zähne täglich mit der Kombination aus Schallzahnbürste (Philips Sonicare FlexCare Platinum) und Philips Sonicare AirFloss Ultra reinigten, um ganze 1,4 ab – und lag nach vier Wochen bei 0,2. „Das Ergebnis vervollständigt unsere klinische Studie von 2016, bei der die klinische Wirksamkeit des Philips Sonicare AirFloss Ultra bei der Zahnzwischenraumreinigung deutlich wurde“, so Noack.

Philips Sonicare AirFloss Ultra schießt ein Wasser-Luft-Gemisch auch durch schwer zugängliche Approximalbereiche und entfernt so hartnäckigen Plaque-Biofilm. Das Wissenschaftler-Team interessierte auch, welche Effekte zu erzielen sind, wenn statt Wasser eine antibakterielle alkoholfreie Mundspüllösung verwendet wird. Eine dritte Tester-Gruppe nutzte daher für die Glatflächenreinigung die Philips Sonicare FlexCare Platinum, ersetzte aber das Wasser im AirFloss Ultra durch Listerine Zero. Die Auswertung der Messergebnisse zeigte, dass eine antibakterielle Mundspüllösung den PBI noch einmal um 0,1 senken kann.



Im nächsten Schritt wollen das wissenschaftliche Team der Universitäten Köln und Witten weitere Details zu der groß angelegten Multi-Center-Studie vorstellen.

1 Institut der Deutschen Zahnärzte im Auftrag von Bundeszahnärztekammer und Kassenzahnärztlicher Vereinigung, Fünfte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS V), 2016.



KONTAKT

Philips GmbH Market DACH
Röntgenstr. 22, HQ4B
22335 Hamburg

Anzeige

Beste Produkte – Beste Preise

Standardpolierer
grau / weiß

Gummipolierer SMART Line, latexfrei
weich / rosa / mittel / lila / hart / blau

Snap-On SMART Polierer latexfrei
weich / rosa / mittel / lila / hart / blau

Nylonpolierer SMART Line
weich / rosa / mittel / lila / hart / blau

Stoddard



**HE TSCHEL
DE TAL**

Waidplatzstraße 22 Tel. 07663 9393-0
D-79331 Teningen Fax 07663 9393-33

hentschel@hentschel-dental.de

Onlineshop: www.hentschel-dental.de

e-mail: info@ps-zahnersatz.de

www.permadental.de/fortbildung

Hohe Praxis-Relevanz beim Fortbildungs-Highlight von PERMADENTAL

Bei hochwertigem und ästhetischem Zahnersatz ist für die Zahnarztpraxis und ihre Patienten eine optimale Farbestimmung von großer Relevanz. Prof. Dr. Alexander Hassel gab mit dem ersten Vortrag der PERMADENTAL Inhouse-Veranstaltung ein umfassendes Update auf den Themenkomplex „Zahnfarbe“ und deren Bestimmung und konnte so alle Anwesenden für dieses wichtige Thema sensibilisieren. Im Mittelpunkt des zweiten Vortrages stand die dauerhafte Befestigung indirekter Restaurationen. In seinem Referat ging Prof. Dr. Claus-Peter Ernst aus Mainz auf die Wahl der richtigen Materialien ein und zeigte Arbeitsprozesse auf, die sowohl zum Behandlungserfolg führen als auch eine besonders „langjährige Partnerschaft“ zwischen Zahn und Restauration schaffen. Peter Stückrad, Zahntechnikermeister und Kursleiter der internationalen SCHEU-ACADEMY in Iserlohn, gab zum Abschluss der Veranstaltung einen Überblick über die Entstehungsgeschichte der Aligner und die speziellen Möglichkeiten des CA@ CLEAR ALIGNER Systems von Scheu Dental.



KONTAKT

PERMADENTAL GmbH
Marie-Curie-Straße 1
46446 Emmerich am Rhein

e-mail: info@kavokerr.com

www.kavokerr.com

Auf, auf, Aufstiegsprämie: Wer in einer neuen Röntgen-Liga spielen will, erhält jetzt bis zu 5.000 € extra

Auch im besten Praxis-Team haben altgediente Mitglieder manchmal nicht mehr die richtige Technik, um ganz vorne mitzuspielen. Dann ist es Zeit zum Wechseln! Egal ob man vom klassischen Filmröntgen auf die moderne digitale Röntgentechnologie oder von einem 2D-Panoramagerät auf ein erstklassiges 3D-Röntgengerät mit noch mehr diagnostischen Möglichkeiten aufsteigen will – bei der KaVo Röntgen Tauschaktion 2017 können sich alle Zahnärzte mit einem alten Röntgengerät bis zu 5.000 € Preisvorteil extra auf ein neues KaVo 2D bzw. 3D Röntgengerät sichern!

/// Die Wahrheit liegt auf dem Platz: Tauschen bringt Prämie!

Der Anpfiff für die große KaVo Röntgen Tauschaktion 2017 erfolgt am 1.9.2017: Wer dann sein altes Röntgengerät gegen ein neues KaVo 2D-Röntgengerät eintauscht, erhält zusätzlich auf



alle bestehenden Aktionen einen Preisvorteil in Höhe von 2.000 Euro. Gültig jeweils für das KaVo OP 2D sowie die Panoramabzw. Fernröntgen-Varianten des KaVo OP 3D Pro, der später zu einem 3D-Gerät erweitert werden kann. In Kombination mit anderen Angeboten wie z.B. der „Go Digital“ Prämie von KaVo wird damit der Umstieg vom Film- zum Digitalröntgen zum absoluten Volltreffer. Wer gleich in der Champions League des Röntgens mitspielen will, dem winkt eine noch höhere Aufstiegsprämie: Jeder Zahnarzt, der sein altes Röntgengerät gegen ein neues KaVo 3D-Röntgengerät eintauscht, erhält einen Preisvorteil in Höhe von 5.000 Euro – gültig jeweils für alle 3D-Varianten des KaVo OP 3D und OP 3D Pro, auch mit Fernröntgen-Option. Abpfiff für beide Aufstiegsprämien ist übrigens der 15.12.2017.

/// Immer ein Gewinn – ein neues KaVo Röntgengerät

„Das Angebot für die Aufstiegsprämie von bis zu 5.000 € gilt unabhängig vom Alter des Röntgengerätes, welches für ein neues KaVo 2D- oder 3D-Röntgengerät eingetauscht wird,“ so Harald Haucke, Vertriebsleiter Röntgen DACH bei KaVo, „schließlich wollen wir, dass möglichst viele Zahnärzte und deren Patienten von den Vorteilen der KaVo Röntgengeräte wie Low Dose Technologie, ORTHOfocus, individuell einstellbaren Volumengrößen oder Multilayer für 2D-Projektionsaufnahmen mit erweitertem Schärfebereich profitieren.“



KONTAKT

KaVo Dental GmbH
Bismarckring 39
88400 Biberach/Riss

Vorteilhafter Präparieren mit Original COOL-DIAMANT Schleifern

In der modernen ZA-Praxis werden Instrumente präferiert, mit denen man Patienten vorteilhaft behandeln kann.

Für die umfassende Präparation bietet BUSCH die COOL-DIAMANT Schleifer, die mit zahlreichen diagonal angeordneten rhombenförmigen Schleiffeldern ausgestattet sind, als Premium Produkt an. Diese besondere Konstruktion unterbricht den Schleifvorgang bis zu 7 mal pro Umdrehung. Dadurch wird die Zerspanung zusätzlich unterstützt und die Spanabfuhr erleichtert. Zur leichten Identifikation sind die Original COOL-DIAMANT Schleifer Feingold-beschichtet, was sie zusätzlich, gewebeverträglicher macht.

Die durchgängig übergangslose Diamantierung, also auch in den tiefer liegenden Kanälen, bewirkt das brillante und leichte Schleifverhalten und optimiert die Lebensdauer. Die Kantenwirkung an den Kühlkanälen begünstigt die Abtragsleistung positiv.

Das COOL-DIAMANT Schleifer Programm umfasst 124 anwendungsorientierte Varianten in grober, mittlerer und feiner Diamantkörnung.



KONTAKT

BUSCH & CO. GmbH & Co. KG
Unterkaltenbach 17-27
51766 Engelskirchen

IMPRESSUM

VERLAG Gebr. Franz Druck & Medien GmbH

VERLAGS-ANSCHRIFT Isar-Stadtpalais – Maistraße 45
80337 München
Telefon: 089/82 99 47-0
Telefax: 089/82 99 47-16
E-Mail: info@franzmedien.com
Internet: www.franzmedien.com

dental:spiegel®, eine Marke der
f4 media GmbH & Co.KG, Berlin

ISSN 0723-5135

HERAUSGEBER Eckhard Franz † (1980 – 2012)

VERLEGER Philipp D. Franz
E-Mail: pf@franzmedien.com

REDAKTION Brigitte M. Franz (v.i.S.d.P.)
E-Mail: bf@franzmedien.com

Dr. Hans Werner Bertelsen (Ha/Be), Zahnarzt, Bremen
Sylvia Fresmann (Sy/Fr), Dentalhygienikerin, Dülmen
Katri H. Lyck (Ka/Ly), Rechtsanwältin, Bad Homburg
Sabine Erl (Sa/Er), Landau a.d. Isar

AUTOREN DIESER AUSGABE Jennifer Jessie, Bad Homburg
Nadja Alin Jung, Frankfurt/Main
Mag. (FH) Sionone Uecker, Gröbenzell
Stefan Haas, Düsseldorf
Christine Kaps, Düsseldorf
Clarence Tam, Auckland (Neuseeland)
Dr. Christian Ehrensberger, Bad Homburg

BEIRAT Prof. Dr. rer. nat. K. Bößmann, Kiel
Prof. Dr. K. H. Ott, Münster
Prof. Dr. B. Willershausen-Zönchen, Mainz

ANZEIGEN-MANAGEMENT Christian Nikolopoulos
E-Mail: anzeigen@franzmedien.com

ONLINE Rolf Steigemann
E-Mail: online@franzmedien.com

LAYOUT Andreas Huber
E-Mail: layout@franzmedien.com

ABONNEMENT Simone Füllemann
E-Mail: abonnement@franzmedien.com

JURISTISCHE BERATUNG Prof. Dr. Nico R. Skusa, München

DRUCK EDS GROUP
www.edsgroup.de

VERTRIEB SPRING GLOBAL MAIL
www.springglobalmail.de

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

ERSCHEINUNGSWEISE
Der dental:spiegel® erscheint 2017 mit 9 Ausgaben.
Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 41 vom 01.09.2016
sowie ferner die AGB der Gebr. Franz Druck & Medien
GmbH in der jeweils gültigen Fassung
(www.franzmedien.com/agb).

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

WICHTIGE HINWEISE
Die mit dem Namen der Verfasser gekennzeichneten Beiträge stellen nicht die Meinung der Redaktion dar. Alle im dental:spiegel® abgedruckten Therapieempfehlung, 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. Anzeigen, Herstellerinformationen, PR-Beiträge o.ä. stehen außer der Verantwortung des Verlags. Der Nachdruck (auch auszugsweise) ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet. Die gilt auch für die Aufnahme in elektronische Medien und/oder Datenbanken sowie die Vervielfältigung auf Datenträger jeglicher Art.

© Gebr. Franz Druck & Medien GmbH,
Gerichtsstand München

FRANZ MEDIEN GROUP

LA-MED

Mitglied der Informations-
gemeinschaft zur Feststellung der
Verbreitung von Werbeträgern e.V.



Neuer Wanderweg für Adam und Eva

Gäste des Kloster Hornbach in der Südpfalz wandeln fortan auf dem „Paradiesgartenweg“

11,4 Kilometer lang führt der neue „Paradiesgartenweg“ vom Hotel Kloster Hornbach durch den unentdeckten Garten Eden der Südpfalz. Der frisch eingeweihte Prädikatwanderweg im Dreiländereck Rheinland-Pfalz, Saarland und Elsass-Lothringen vereint, was die Natur des Pfälzerwaldes, der Nordvogesen und des Bliessgaus zu bieten hat: verwunschene Wälder, blühende Wiesen und Felder, naturbelassene Tal-Auen, kleine Weiher, ruhig dahinfließende Bäche und sanft geschwungene Hügel mit herrlichem Fernblick.

Wanderer mit ruhigem Schritt und etwas Glück können hier abhängig von der Jahreszeit – Störche, Fasane, Raubvögel und andere in freier Wildbahn

lebende Tiere beobachten. Der gut ausgeschilderte, zirka 3 Stunden dauernde Weg verfügt über mehrere Rast-, Ruhe- und Aussichtsplätze und eignet sich für Genusswanderer jeden Alters.

Dass der klangvolle Name „Paradiesgartenweg“ hält, was er verspricht, zeigt Edelbert Lösch, Inhaber des Hotel Kloster Hornbach, interessierten Wanderern und Gästen höchstpersönlich. Am Samstag, den 4. November 2017 geht es um 11 Uhr vom Kloster Hornbach aus mit dem gebürtigen Pfälzer und Pfalzkenner in der Natur. Auf der rund zwei- bis dreistündigen Wanderung bringt er den Teilnehmern die Schönheit seiner Heimat und die Besonderheiten des Weges näher.





Die Kosten für die Beteiligung an der geführten Tour betragen 25 Euro pro Person inklusive Stärkung mit einem leckeren Eintopf, einem Glas Glühwein und weiteren Überraschungspausen. Für Übernachtungsgäste hat Kloster Hornbach ein Angebot ab 165 Euro pro Person im Doppelzimmer inklusive Frühstück und abendlichem Vier-Gang-Menü aufgelegt. Die Kosten für die Wanderung sind im Übernachtungspreis enthalten.




Der „Paradiesgartenweg“ ergänzt das Netz der sechs bereits bestehenden Wanderwege rund um die Klosterstadt Hornbach und das Kloster Hornbach. Das inhabergeführte Hotel mit 48 modernen Zimmern und Suiten sowie der einzigartigen historischen Atmosphäre eines ehemaligen Benediktinerklosters aus dem 8. Jahrhundert ist der ideale Start- und Endspurt für Tageswanderungen in der Südwestpfalz. Auch Ausflugsziele wie das Dahner Felsenland mit seinen Burgen, der Baumwipfelpfad in der Fischbachau oder der Teufelstisch in Hinterweidenthal liegen nur 50 Minuten mit dem Auto entfernt.

Nach vollbrachten Kilometern lädt der Biergarten und die Klosterschänke des Hotels zu einer herzhaften Vesper und der Klosterinnenhof zu einer Pause mit Kaffee, Kuchen und einem Buch ein. Müde Beine bekommen bei einer Ganzkörpermassage mit Sesamöl in den Räumen des „HimmelReich“ wieder neuen Schwung. Wer einfach nur entspannen möchte, den erwartet die BadeLust“ mit Sauna, Dampfbad, Erlebnisduche und einem kleinem Pool.



Weitere detaillierte Angaben zur Länge, Schwierigkeit und Wegstrecke der einzelnen Wanderungen rund um Kloster Hornbach finden sich auf der Webseite des Hotels unter

 www.kloster-hornbach.de/de/entdecken/aktivsein-in-der-pfalz/wanderrouten-rund-um-hornbach/.

— KONTAKT

Kloster Hornbach
Im Klosterbezirk
66550 Hornbach
Telefon: 06338/910 10-0
Telefax: 06338/910 10-99
E-Mail: info@kloster-hornbach.de
Internet: www.kloster-hornbach.de





Iss mal anders!

Vermeehrt Gutes: Neue Aromen kennen lernen, alte Ess-Sünden vermeiden, Geschmackserlebnisse intensivieren – die Essgewohnheiten ändern und auf „Reset“ drücken – das bringt nicht nur neue Energien, sondern auch mehr Freude am Essen. Vor allem dann, wenn ein fachkundiges Team für einen kocht und einem in der Folge zeigt, wie´s geht. Lifestyle-Coaching im Urlaub und Restart im Alltag: Vier Hotels in den Alpen und Rheinland-Pfalz, die Sie auf die richtige Fährte locken.

/// „Alles Basisch! Im Wanderhotel Posta Zirm – Alta Badia (Südtirol)“

Früher einmal war das Hotel Posta Zirm eine Poststation. Immer schon hat man es hier verstanden, die Bedürfnisse der Gäste zufriedenzustellen. Ursprünglich ging es mehr um Speis und Trank und Unterhaltung nach getaner Arbeit, heute geht´s um´s Ballastabwerfen, genauer gesagt: ums Basenfasten. Dahinter versteckt sich ein ausgeklügeltes Konzept, das man ohne fachkundige Anleitung nicht durchführen sollte. Für sieben bis vierzehn Tage kommen nur Obst, Gemüse, Keimlinge und frische Kräuter auf den Tisch. Ziel ist es, gewisse Lebensmittel zu meiden und anderen den Vorzug zu geben. So wird der Säure-Basen-Haushalt wieder in Einklang gebracht. Auf

Genuss muss dabei nicht verzichtet werden. Das beginnt beim speziell zusammengestellten Frühstücksmüsli, geht über entgiftende Suppen und kreative Gemüseteller bis hin zum 5-Gang Dinner am Abend.

Das Posta Zirm Hotel ist übrigens das erste Hotel in Südtirol, das täglich ein veganes Menü anbietet. Die Wirksamkeit des Basenfastens beweist die Tatsache, dass Sie während der Kur gern ausgedehnte Wanderungen und Tagesausflüge unternehmen. Natürlich gibt es dafür spezielle Lunchpakete aus basischen Lebensmitteln.

Weitere Informationen unter www.postazirm.com





/// DIY-Detox im Belvita Hotel Preidlhof – Naturns (Südtirol)

Das Wissen um die "Gesundheit aus dem Kochtopf" ist ein Schatz, der bei interaktiven Workshops im Belvita Hotel Preidlhof an die Gäste weitergegeben wird. Ballast abwerfen, den Ernährungsplan umstellen und in Zukunft ausgewogener und gesünder essen – das geht unter fachkundiger Anleitung einfach besser. Empfohlen wird ein Aufenthalt von zehn Tagen, bei dem der Körper auf Genussvolle Art entschlackt und entsäuert. Ziel ist die Umstellung auf einen gesunden Lebensstil, der auch nach dem Urlaub im Alltag weitergeführt werden kann. Im Detox-Package enthalten sind u.a.: Kochworkshop – „Meine gesunde Küche“, ärztliche Gespräche, basische Küche, Infusionstherapien, Lymphdrainagen, Phytotherapie und Relaxen im Deep Sea Room. Buchbar als Pauschale inklusive zehn Nächte Preidlhof – Verwöhnpension deluxe in der Luxury Suite „Lavendel“ ab 2.663 Euro pro Person.

Weitere Informationen unter www.preidlhof.it oder www.belvita.it



/// Gut zu sich selbst und der Welt im GUT LEBEN am Morstein, Westhofen (Rheinhausen)

Gäste mit neuen Geschmackserlebnissen aus der pflanzenbasierten Küche zu überraschen und auf höchstem Niveau zu kochen – das ist das erklärte Ziel von Küchenchef Peter Kubach, der seit der Eröffnung am 16. August 2017 das „Schlösschen am Morstein“ leitet. Das Fine Dining Restaurant ist Teil von GUT LEBEN am Morstein, einem historischen Ensemble bestehend aus einem alten Weingut und einem ehemaligen Bauernhof aus dem Jahre 1630.



Der Name GUT LEBEN gilt zugleich als Programm: pflanzenbasierte Ernährung wird hier als Vision für die Zukunft und als Grundlage für ein nachhaltiges Leben gesehen. „Kubach´s Geschmackreisen“ veranschaulichen das. Es sind 5- oder 7-Gang-Menüs, die auf raffinierte Weise jeweils ein Produkt in den Vordergrund stellen und es durch die Art der Zubereitung – zum Beispiel „sous-vide“, gebacken oder geist – und die Beigabe von exquisiten Ölen verfeinern. Am Ende der Entdeckungsreise steht fest: Pflanzenbasiertes Essen ist viel mehr als die üblichen Körnerbratlinge.

Weitere Informationen unter www.am-morstein.de





/// Glutenfreier Genuss im Chesa Monte, Fiss (Tirol)

Von A wie Amaranth-Salat bis Z wie Zucchini-chips – Küchenchef Josef Sieß findet schmackhafte Alternativen zu Mehl und glutenhaltigen Nahrungsmitteln. Menschen mit Gluten-Intoleranz genießen im Hotel Chesa Monte einen Sonderstatus. Sie bekommen nicht einfach nur „Notgerichte“, sondern exakt das gleiche Gourmetmenü wie alle anderen. Nur eben genau auf ihre speziellen Bedürfnisse abgestimmt.

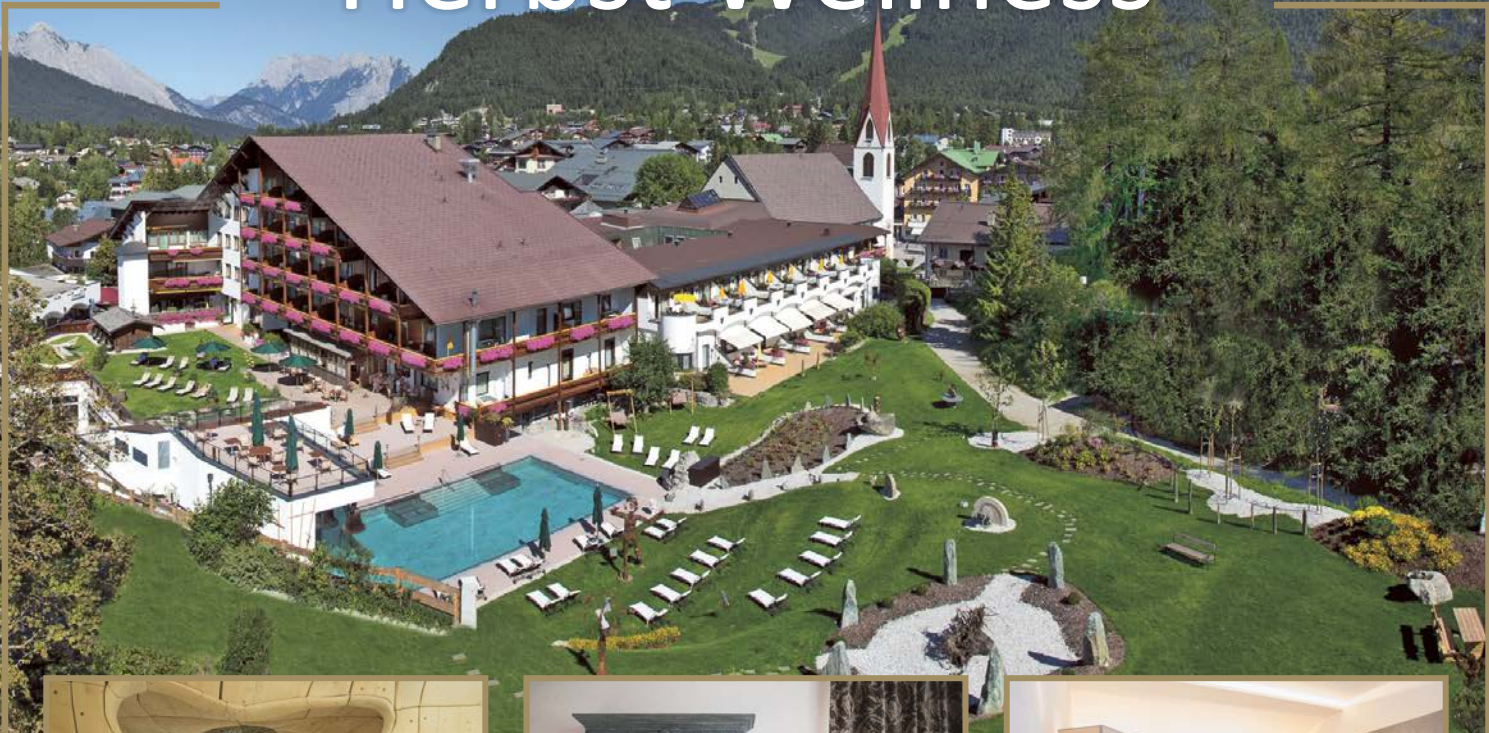
„Ein guter Aufenthalt“, sagt die Gastgeberin Carina Winkler, „ist einer, bei dem man möglichst wenig Lästiges zu tun braucht“. Deshalb werden Gäste im Chesa Monte gleich bei der Buchung nach Unverträglichkeiten und Allergien abgefragt.

Carina Winkler hat das stattliche Haus mitten im 600 Jahre alten Ortskern von Fiss von ihren Eltern übernommen und führt es gemeinsam mit ihrem Mann Josef Sieß, der die Küche leitet. Ihr Anspruch ist es, das zu bieten, was jeder von zu Hause her kennt und schätzt und noch ein bisschen mehr: den Blick auf die Berge zum Beispiel und den Alpin-Chic der Einrichtung und das gesunde Essen „ohne Reue“.

Weitere Informationen unter www.chesa-monte.at



Herbst Wellness



Weltneuheit: Handgeschnittene Sauna



Ihre Wellness-Oase



Neu renovierte Premium Suiten

500 Jahre JUNG – getreu diesem Motto ist das Klosterbräu wahrlich einzigartig. Untermauert wird diese Philosophie durch ehrliche und herzliche Gastfreundschaft der Familie Seyrling, die seit mehr als 200 Jahren und mittlerweile in der 6. Generation das Hotel führt. Der mehrfach ausgezeichnete SPA Bereich erstreckt sich auf über 3.500 m² und bietet Ihnen sechs Saunen, darunter die



weltweit einzige handgeschnittene Sauna „Heisszeit“, eine Poollandschaft mit Indoor- und beheiztem Außenpool, einen Massagebereich sowie exklusive Beautytreatments mit Produkten von Team Dr. Joseph und Éminence. Acht Dinnerlocations und Restaurants stehen Ihnen zur Verfügung - bekocht mit Produkten aus der eigenen Landwirtschaft. Wahrlich einzigartig. YOUNIQUE®. SEIT 1516.

Spa.Yunique Wochen - Wellness Wochen

Unsere Spa.Yunique Wochen sind ideal für all jene die unseren Spiritual SPA und unser YOUNIQUE® Konzept kennen lernen wollen.

Fragen Sie auch nach den exklusiven Treatments von Éminence & Team Dr. Joseph

- Ⓢ 4 Übernachtungen im Sommer mit € 75 Wellnessgutschein
- Ⓢ 5 & 6 Übernachtungen mit € 100 Wellnessgutschein
- Ⓢ 7 & 8 Übernachtungen mit € 100 Wellnessgutschein & 1 Nacht kostenlos (Kombination mit 7 +1 Angebot)
- Ⓢ inklusive Gourmet ¾ Pension mit Frühstück, kleinem Mittag- und 6-Gang Abendessen
- Ⓢ inklusive Nutzung unseres Spiritual SPA mit Poollandschaften und neuem Saunabereich
- Ⓢ inklusive den Klosterbräu-Luxury-Services

Gültig in folgendem Zeitraum: 15.09. Bis 19.11.2017



Jetzt auch Ihren Wintertraumurlaub anfragen!
klosterbraeu.com

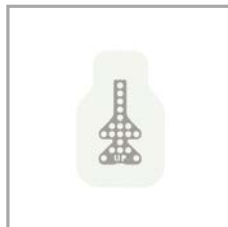
Hotel Klosterbräu ***** & SPA - Familie Seyrling - Gastgeber mit Herz und Seele, seit über 200 Jahren
Klosterstraße 30 · 6100 Seefeld in Tirol, Austria · Tel +43.5212.2621 · anfrage@klosterbraeu.com

NeoGen™

eine neue Generation
titanverstärkter Membranen



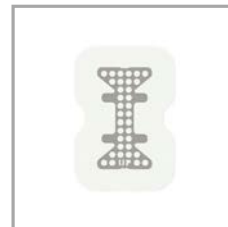
Membran - S I
Klein Interproximal
29 x 14 mm



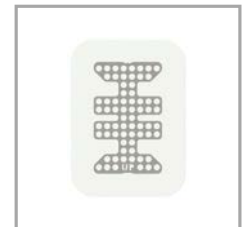
Membran - M I
Mittel Interproximal
30 x 19 mm



Membran - L I
Groß Interproximal
36 x 21 mm



Membran - M
Mittel
32 x 22 mm



Membran - L
Groß
34 x 25 mm