



Gelöst

Die eigene Niederlassung ist nicht selten mit einigen Stolpersteinen behaftet. Wie gut, wenn man sich bei der Umsetzung von Anfang auf einen kompetenten Partner wie dental bauer und dessen langjährige Expertise verlassen kann, so wie im Fall von Dr. Boris Ovchinski und Christian Buortesch aus Bayern.

» Seite 2



© Anna Horstmann, Fotografie

Gelernt

Auf die kompetenten Servicetechniker von dental bauer ist zu jeder Zeit Verlass: Ein dichtes und effizientes Logistiknetz sorgt deutschlandweit für geringe Ausfallzeiten von Geräten. Für kleine „Notfälle“ bietet das Dentaldepot zusätzlich Hilfe zur Selbsthilfe, damit Praxisteams kleinere Reparaturen direkt selbst erledigen können.

» Seite 2



© Helga Khorimark/Shutterstock.com

Gekonnt

Die behördlichen Überwachungen von Zahnarztpraxen stehen trotz Corona weiter im Fokus, mit Schwerpunkten wie QM-System, Validierung, Wasserhygiene, Risikoeinteilung u. v. m. Hygiene-Profi Yvonne Stadtmüller liefert praktische Tipps, um für die Praxisbegehung optimal gerüstet zu sein.

» Seite 4

„Die Zeit war überreif für zeitgemäße Akzente“

Als Zuwachs der Leistungssparte DESIGNKONZEPT^{db} präsentierte dental bauer 2020 eine neue db Design-Edition speziell für Kieferorthopäden. Geschäftsführer Jochen Linneweh erläutert im Interview, warum es sich immer doppelt lohnt, Kunden genau zuzuhören.

■ **Wie entstand die Idee für die neue Designwelt „Bella Vita“?**

Unser DESIGNKONZEPT^{db} erfreut sich nach wie vor großer Nachfrage und nicht nur „blumarina“ hat uns gezeigt, dass sich Kunden sehr gerne von uns auf eine Designreise mitnehmen lassen. Es ist wie im Eiskunstlauf ein Mix aus „Pflicht“ und „Kür“, d. h. eine gekonnte Mischung aus pragmatischer Fachplanung und ästhetischer Gestaltung, der nach oben kaum Grenzen gesetzt sind – sofern dies der Kunde wünscht. Ausschlaggebend ist, dass sich unser Auftraggeber wohlfühlt und die Idee für ihn authentisch bleibt.

Das lieferte letztlich die Idee zu „Bella Vita“. Die Gespräche mit etablierten Kunden sowie der häufig



© OEMUS MEDIA AG

Geschäftsführer Jochen G. Linneweh ist stolz auf die neue Design-Edition „Bella Vita“.

formulierte Wunsch nach etwas Besonderem waren die Initialzündung. Entstanden ist eine ausdrucksstarke und innovative kieferortho-



© dental bauer

pädische Behandlungseinheit als Design-Edition, die höchste Ansprüche an Qualität, Form und Funktion erfüllt.

■ **Warum haben Sie genau diese Zielgruppe gewählt?**

Wer die bisherigen Technologien in diesem Segment kennt, weiß sehr

wohl: Die Zeit war überreif für zeitgemäße Akzente im KFO-Bereich. Der neu entwickelte Behandlungsplatz ist ab sofort in zwei Ausführungen verfügbar: die dental bauer KFO-Einheit „ortho line^{db}“ als Basismodell sowie die Design-Edition „Bella Vita“. Branchenkenner und Kieferorthopäden, die den Behandlungsplatz bereits kennenlernen durften, sind begeistert und behaupten, so etwas sei noch nie dagewesen.

■ **„Bella Vita“ verspricht maßgeschneidertes Design für Individualisten. Wie wird dies erreicht?**

„Bella Vita“ ist geprägt von zahlreichen Details aus der Welt der Luxusaccessoires, wie das edle Mar-

» Seite 2

Digitale Abformung: Mehrwert für Patient und Behandler

Intraoralscanner erleben derzeit einen regelrechten Boom. Im Interview gibt Christian Bene, CAD/CAM-Spezialist bei dental bauer, praktische Tipps zum optimalen Einstieg in die digitale Abformung und erklärt, worauf es bei der Implementierung zu achten gilt.

■ **Was spricht für die digitale Abformung – sowohl für den Behandler als auch den Patienten?**

Die Vorteile für den Patienten liegen ganz klar im Wegfall des konventionellen Abformmaterials, welches laut Umfragen für viele einen der unangenehmsten Teile der Behandlung darstellt. Bei Würge-Patienten oder eingeschränkten Patienten ist es z. T. kaum möglich, eine präzise, konventionelle Abformung durchzuführen. Mit dem Scanner kann in solchen Fällen immer wieder unterbrochen und zu beliebiger Zeit fortgesetzt werden.

Behandler schätzen die höhere, reproduzierbare Präzision und die selektive Wiederholbarkeit, ganz ohne Materialien wie Silikon und Gips. Das Ergebnis des Scans wird just-in-time am Bildschirm präsentiert und kann bei Bedarf punktuell korrigiert werden, ohne die komplette Abformung wiederholen zu müssen.

Weitere Vorteile sind der schnellere Versand der Abformung, die schon im Labor sein kann, solange der Patient noch im Stuhl sitzt – so kann auch der Techniker in die Überprüfung der Abformung einbezogen werden.

■ **Wie unterstützen Sie Kunden bei der Wahl des individuell passenden Intraoralscanners?**

Wir bei dental bauer halten den Markt im Blick und sind der Meinung, mit unserer aktuellen Auswahl an IO-Scannern die derzeit präzisesten Geräte anbieten zu können, die alle Bedürfnisse abdecken. Wichtig ist nicht nur die Hardware, sondern ebenso die Software mit der Möglichkeit, weiterführende Workflows anbinden zu können. dental bauer unterstützt seine Kunden bei der Wahl des richtigen Systems durch Vor-Ort-Demos mit Live-Scan am Patienten, Testtagen und der nötigen Erfahrung.

■ **Was genau gilt es beim Scannen alles zu beachten?**

Um mit einem IO-Scanner präzise arbeiten zu können, bedarf es natürlich einer Einweisung in die richtige Bedienung, in die weiterführenden Möglichkeiten z. B. in der Diagnostik sowie den Umgang mit Datensätzen und Dateiformaten. Kunden möchten die Möglichkeiten der digitalen Abformung voll ausnutzen und dazu gehört intensive Schulung und Betreuung. Wichtig hierbei sind u. a. gewisse Scanstrategien zu beachten und die Fähigkeit, digitale Scans richtig zu beurteilen. Wichtig bei der Umsetzung des digitalen Workflows ist immer auch die Einbindung des Labors, da dort die Daten verarbeitet werden müssen. Andernfalls kann kein funktionierender Prozess entstehen.

■ **Welche Tipps geben Sie Kunden zur Integration von intraoralen Scanverfahren in den Praxisalltag mit an die Hand?**

Jeder fängt mal klein an, und das ist bei der Umsetzung des digitalen Workflows genauso. Also nicht gleich für die erste Versorgung den vollpräparierten Patienten auswählen. Man tastet sich gemeinsam mit dem Zahntechniker allmählich vor und entdeckt immer neue Möglichkeiten und Indikationen. Die Technologien sind mittlerweile ausgereift, die Möglichkeiten unendlich...

■ **Wie wirkt sich die digitale Zahnmedizin auf Patienten und deren Behandlung aus?**

Das Interesse der Patienten an der Technologie und die Akzeptanz für komplexe Abläufe und auch Kosten steigt, da diese mehr in die Behandlung mit einbezogen werden können – alles lässt sich am Bildschirm und nicht in Silikonmasse darstellen. Durch verschiedene Darstellungsmöglichkeiten und Software-Funktionen können Probleme im Mund des Patienten



CAD/CAM-Spezialist Christian Bene.

sofort dargestellt (Karies-Diagnostik, Überlagern von Scans aus der letzten Sitzung etc...) und dem Patienten visuell erklärt werden. Die Einbindung der IO-Scanner auch in der Diagnostik wird sich in den nächsten Jahren noch deutlich weiterentwickeln.

» Seite 3

Knotenpunkt? Gelöst – dank dental bauer

Dr. Boris Ovchinski und Christian Buortesch, zwei junge Fachzahnärzte für Oralchirurgie, eröffneten im Februar 2020 ihren Praxisneubau im bayrischen Elsenfeld und berichten im Interview von der gelungenen Zusammenarbeit mit dental bauer.



Dr. Boris Ovchinski (links) und Christian Buortesch nehmen sich viel Zeit für Beratungen in ruhiger Atmosphäre.

■ Wann haben Sie sich kennengelernt und weshalb haben Sie sich für die Niederlassung in eigener Praxis entschieden?

Dr. Boris Ovchinski: Wir haben uns Anfang 2019 durch eine Stellenausschreibung kennengelernt. Wir hatten beide eine Selbstständigkeit ins Auge gefasst und waren uns relativ schnell klar, dass wir sehr ähnliche Ansichten haben. Insbesondere sahen wir beide Vorteile eines gemeinsamen Vorgehens und einer Zusammenarbeit im Vergleich zur „Solo-Selbstständigkeit“.

Christian Buortesch: Uns war schnell klar, dass wir gemeinsam den Schritt in die Selbstständigkeit wagen möchten. Anfangs noch mit dem Gedanken an einen gemeinsamen Einstieg in eine schon bestehende Praxis, kamen uns in dieser Hinsicht Zweifel und wir sind über eine Anzeige auf unsere jetzigen Räumlichkeiten gestoßen. Die Neugründung ließ uns unsere eigenen Vorstellungen und Philosophien umsetzen, sodass wir uns einen Einstieg in eine andere bestehende Praxis eigentlich gar nicht mehr vorstellen konnten.

■ Wie gestaltete sich die Zusammenarbeit mit dental bauer?

Dr. Boris Ovchinski: Die Zusammenarbeit mit dental bauer Frankfurt gestaltete sich insgesamt unkompliziert und sehr verbindlich. Die Angebote wurden sehr schnell erstellt und wir kamen sehr zügig voran. In allen Punkten profitierten wir von der Erfahrung des Fachberaters. Besonders auf dem Bau hat alles einwandfrei funktioniert. Dank einer präzisen Planung durch die dental bauer-Planungsabteilung und der Erfahrung war das Zusammenspiel zwischen dem technischen Service von dental bauer und den Gewerken reibungslos. Nach der Montage und der Übergabe der dentalen Geräte bekam das Praxisteam noch eine professionelle Einweisung durch den Servicetechniker und einer Eröffnung stand nichts mehr im Wege. Gerade die Verbindlichkeit und das schnelle und kompetente Vorgehen hat uns in einer ehrgeizigen, zeitlich und vom Umfang her, komplexen Gründung sehr geholfen. Im Endeffekt mussten wir innerhalb eines halben Jahres vom Rohbau zur Eröffnung kommen. Es hat funktioniert.

■ Für welche Praxisform haben Sie sich entschieden und warum?

Christian Buortesch: Wir führen eine Gemeinschaftspraxis, da uns der Teamgedanke sehr wichtig ist.

Wir wollten nicht, dass jeder in seinem Paralleluniversum arbeitet und eine Zweckgemeinschaft entsteht. Die BAG passt schlicht besser zu unserer grundsätzlichen Berufsauffassung.

■ Ihre Standortwahl fiel auf ein Gewerbegebiet in Elsenfeld in Unterfranken. War dies Ihr Wunschkandidat und was hat Sie an diesem Objekt überzeugt?

Christian Buortesch: Wir waren mit mehreren möglichen Standorten in der Region im Gespräch. Durch die sehr gute Zuweiser-Struktur und Praxislage, die großzügig angelegten Parkplätze und die sehr freundlichen und verbindlichen Vermieter haben wir uns letztlich für den Standort in Elsenfeld entschieden.

■ Wie lange dauerte die Umsetzung und Einrichtung der Praxis?

Dr. Boris Ovchinski: Von der ersten Idee Anfang 2019 bis zur Eröffnung im Februar 2020 haben wir ca. ein Jahr gebraucht.

■ Welche Philosophie liegt Ihrer Praxis zugrunde?

Christian Buortesch: Wir sind eine Zuweiser-Praxis für Oralchirurgie und Implantologie. Unser Augenmerk gilt dem evidenzbasierten Behandeln und der Kommunikation mit den Patienten auf Augenhöhe. Als Team möchten wir für die Patienten eine ruhige angenehme Atmosphäre schaffen und uns trotz der allseits bekannten branchenspezifischen Zwänge die Zeit nehmen, die nötig ist, um qualitativ hochwertige Zahnheilkunde betreiben zu können.

■ Wie viele Ihrer persönlichen Wünsche stecken in den Räumen?

Dr. Boris Ovchinski: Sehr viele! Wir waren an praktisch allen noch so kleinen Schritten als Entscheidungsträger involviert und haben unser „Okay“ gegeben. Dekorative Elemente haben wir gemeinsam mit unserem Team ausgesucht.

■ Welche Aspekte hätten Sie ohne die Unterstützung durch das Team von dental bauer eventuell vernachlässigt oder nicht umgesetzt?

Dr. Boris Ovchinski: Die maßgenaue Umsetzung unserer Vorstellung der Raumplanung wurde von dental bauer sehr schnell und professionell und mit einigen wertvollen Ergänzungen und Ideen umgesetzt. Dadurch war ein wichtiger Knotenpunkt gelöst. Weiterhin wurden wir perfekt und ehrlich bezüglich der Geräte beraten

und die Fachplaner von dental bauer haben uns einige interessante Alternativen bezüglich unserer Vorstellungen aufgezeigt. Insgesamt haben wir neben allen fachlichen Aspekten, das Persönliche, die Erreichbarkeit und Verbindliche in den Kontakten zu dental bauer sehr zu schätzen gelernt. Dinge, die man also schwer beziffern kann, aber sehr wertvoll sind.

■ Was zeichnet Ihre Praxis aus?

Dr. Boris Ovchinski: Unsere Praxis ist durchweg modern ausgestattet. Die hellen und großen Räume kreieren eine angenehme und entspannte Atmosphäre, die durch eine schlichte, schöne und zugleich funktionale Praxisgestaltung noch besonders unterstützt wird. Der Farbeinsatz ist absolut stimmig, sodass alles – gemeinsam mit unserer HP und unserem Logo – wie aus einem Guss wirkt. Genau das wollten wir erreichen, für uns, unser Personal und unsere Patienten.

■ Inwieweit unterstützt das von Ihnen gewählte Design Ihre Arbeitsweise?

Christian Buortesch: Durch die auf beiden Seiten angelegten Behandlungsräume sowie die zentral gelegenen Funktionsbereiche wie Aufbereitung, Lager und Röntgen, sind jederzeit kurze Wege möglich – sowohl für die Patienten als auch für das Personal. In jedem Behandlungszimmer haben wir intraorale Röntgenstrahler, wodurch auch intraoperative Röntgenaufnahmen schnell erstellt werden können.

■ Was möchten Sie anderen Zahnmedizinern mit Gründungsambitionen vorab mit auf den Weg geben?

Dr. Boris Ovchinski: Traut euch, vieles selbst in die Hand zu nehmen, und sucht euch proaktiv die richtigen Partner für das Projekt.

Christian Buortesch: Denn eine erfolgreiche Zusammenarbeit minimiert nicht nur ungewollte Umwege, sondern macht auch einfach mehr Spaß!

Vielen Dank für das Gespräch. ◀

KONTAKT

Praxis für Oralchirurgie
Dr. Boris Ovchinski und
Christian Buortesch
Im Höning 5
63820 Elsenfeld
www.die-zahnchirurgen.de

Kleine Reparaturen selbst erledigen!

Mit dem dental bauer Selbsthilfekoffer ist man für die kleinen „Notfälle“ im Praxisalltag bestens gewappnet.



■ Ein dichtes und effizientes Logistiknetz von kompetenten dental bauer-Servicetechnikern sorgt deutschlandweit für geringe Ausfallzeiten von Geräten. Doch für kleine „Notfälle“ und diverse Reparaturen an Behandlungseinheiten, die der Praxisinhaber oder das Praxisteam selbst erledigen möchten, hält dental bauer für die gängigen Gerätetypen der Hersteller Dentsply Sirona und KaVo abgestimmte hochwertige Selbsthilfekoffer bereit.

In einer Teamschulung in der eigenen Praxis vermitteln dental bauer-Techniker, welche hygienischen Maßnahmen an der Behandlungseinheit erforderlich sind und wie kleine „Notfälle“ und diverse Reparaturen an Behandlungseinheiten ganz einfach selbst zu erledigen sind. Im dental bauer Selbsthilfekoffer sind die wich-

tigsten Verschleißteile immer griffbereit, z.B. für den Austausch der defekten Beleuchtung an Motoren, Kupplungen und Zahnsteinentfernungsgeräten.

Die Bestückung richtet sich dabei nach der Gerätelinie – es werden ausschließlich Original-Ersatzteile zur Verfügung gestellt.

Der Koffer ist innen mit Abbildungen der Ersatzteile sowie den dazugehörigen Artikelnummern versehen. Auch stehen Fächer für eine kundenindividuelle Erweiterung mit beschreibbaren Blankokärtchen zur Verfügung.

Nachbestellungen für Verschleißteile nimmt dental bauer ganz unkompliziert per Telefon, Fax oder E-Mail entgegen. Alternativ besteht die Möglichkeit, die fehlenden Teile beim nächsten Besuch des dental bauer-Servicetechnikers auffüllen zu lassen. ◀◀

„Die Zeit war überreif für zeitgemäße Akzente“

» Fortsetzung von Seite 1

kenmonogramm, das sich als Pattern, feine Folierung und gold- oder silberfarbene Stickerei präsentiert. Ein besonderes Designelement ist auch der elegante Griff aus Echtleder an der Wassereinheit, der an den Griff exklusiver Handtaschen erinnert. Ein weiteres Detail stammt aus der Welt hochwertigen Reisegepäckes: ein geprägtes Lederhangtag.

■ Die Umsetzung erfolgte erneut in Zusammenarbeit mit ULTRADENT, der Münchener Dental-Manufaktur. Wie gestaltete sich die Zusammenarbeit?

Das bayerische Familienunternehmen ULTRADENT hat seinen

Schwerpunkt seit jeher auf die Herstellung von hochwertigen Behandlungsplätzen gelegt und verfügt damit über größte Erfahrung mit individualisierten Konzepten. Die Zusammenarbeit ist – wie zuvor schon bei „blumarina“ – auch bei diesem Projekt professionell, schnell und zuverlässig. Zu Recht zählt ULTRADENT daher seit vielen Jahren zu unseren Premium-Partnern.

■ Was ist das Erfolgsrezept von dental bauer?

Wir hören stets aufmerksam auf unsere Kunden und versuchen ihren konkreten Bedarf sowie individuelle Wünsche von den Lippen abzulesen.

Vielen Dank für das Gespräch. ◀◀



Digitale Abformung: Mehrwert für alle



Christian Bene demonstriert regelmäßig die Möglichkeiten von Intraoralscannern.

» Fortsetzung von Seite 1

■ Bedeutet die Umstellung auf die digitale Abformung das Aus für analoge Verfahren?

Auf lange Sicht gesehen ja. Derzeit arbeiten noch sehr wenige Kunden voll digital, das wird sich in den nächsten Jahren signifikant ändern. Die Nachfrage nach IO-Scannern ist so hoch wie nie – daran erkenne ich, dass die Akzeptanz stetig steigt, da Technologie und Workflow ausgereift sind. Es wird im Labor auch weiterhin analoge Schritte der Zahntechnik geben, die bestehen bleiben werden. In naher Zukunft wird meiner

Meinung nach in jedem zahntechnischen Labor mindestens ein 3D-Drucker stehen und selten noch eine Gipsküche.

■ Der Blick in die Zukunft – Was ist Ihr „digitales“ Wunschbild?

Dass für jeden Neupatienten und für jede eingehende Untersuchung (01) als erstes eine Digitale Abformung durchgeführt, für zahntechnische Arbeiten kein Abformmaterial mehr verwendet und für unsere Kunden die Abrechnung, insbesondere beim Kassenspatienten, vereinfacht wird.

Vielen Dank für das Gespräch. ◀

Altgeräte aus Ihrer Praxis rechtssicher entsorgen

dental bauer und der langjährige Entsorgungspartner enretec unterstützen Zahnarztpraxen.



■ Hat eine Behandlungseinheit oder ein anderes Praxisgerät ausgedient, darf es nicht einfach zum Schrottplatz gebracht werden, denn laut Regularien des ElektroG's muss das Altgerät ordnungsgemäß auseinandergebaut, kontaminierte Teile händisch entfernt und vollständig aufbereitet werden. Das können Schrotthöfe nicht leisten. Sie entsorgen solche Güter meist als Mischschrott, was erhebliche Gefahren in sich birgt: Zum einen für die Umwelt durch eine mögliche Kontamination, zum Beispiel mit Amalgamresten aus Absaugschläuchen. Zum anderen besteht ein Infektionsrisiko für nicht ausreichend geschulte Entsorgungsmitarbeiter. Wer seine Altgeräte trotzdem unerlaubt zum Schrottplatz schafft, der kann rechtlich belangt werden.

Wichtig: der Entsorgungsbeleg

Stattdessen müssen Medizingeräte über eine zertifizierte Erst-

behandlungsanlage, wie beispielsweise die enretec GmbH, entsorgt werden. Hier erhält der Praxisinhaber einen offiziellen Entsorgungsbeleg, auf dem spezifische Gerätemerkmale notiert sind, u. a. die Seriennummer des Altgerätes. Dieser Beleg ist unbedingt aufzubewahren und auf Verlangen den Behörden vorzuzeigen.

Glücklicherweise müssen Praxen die Entsorgung mittlerweile nicht mehr selbst organisieren, sondern können ihre Altgeräte ganz einfach über den Hersteller oder das Dentaldepot fachgerecht entsorgen lassen.

dental bauer vertraut bei der Entsorgung auf den langjährigen Servicepartner enretec. Das etablierte Entsorgungsunternehmen arbeitet eng mit dem dentalen Fachhandel zusammen und bietet darüber hinaus Praxen in ganz Deutschland auch die Abholung

Impressum

Herausgeber

dental bauer GmbH & Co. KG
Fachgroßhandel
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
Tel.: +49 7071 9777-0
Fax: +49 7071 9777-50
info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de

Redaktion

Katharina Osiander
Kerstin Oesterreich

Gestaltung & Produktion

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-0
Fax: +49 341 48474-290
info@oemus-media.de
www.oemus.com

und Entsorgung von anderen Praxisabfällen wie Amalgamauffangbehältern oder spitzen und scharfen Gegenständen an. Denn: Praxisinhaber sind für alle anfallenden Abfälle bis zur endgültigen Beseitigung haftbar. Darum sollten sie auf einen zertifizierten und erfahrenen Dienstleister vertrauen, um sich rechtlich abzusichern. ◀

Ganz entspannt zur Praxisgründung

Mitte Oktober bewies dental bauer mit einem Gründerevent der besonderen Art, dass auch unter Einhaltung der aktuell geltenden Corona-Schutzmaßnahmen der Faktor Spaß nicht zwangsläufig zu kurz kommen muss. Ein Rückblick und Ausblick.

■ Dank bester Vorbereitung, enger Abstimmung mit den Behörden und dem Mitwirken aller Beteiligten wurde das Praxisgründer-Wellness-Event vom 16. bis 18. Oktober 2020 zur gelungenen Premiere mit Fortsetzungspotenzial: Schon beim Get-together im wunderschön gelegenen Berghotel Oberhof zeigten sich Teilnehmer, Referenten, Sponsoren sowie das gesamte existKONZEPTth-Team begeistert vom angenehmen Ambiente.

Zum Start heizte Michael Heitkötter, Spezialist für Kommunikation aus Leipzig, kräftig ein und hinterließ mit seinem Vortrag „Ich will... – Gründung und Erfolg beginnt im Kopf“ stark beeindruckte Teilnehmer. Mit klaren Worten machte er deutlich, was es bedeutet, gleichzeitig Fachkraft, Manager und Unternehmer zu sein. Gleichzeitig widersprach er dem bekannten Klischee rund um das Leben als Gründer, dass diese „selbst“ und „ständig“ arbeiten.

Nach einem reichhaltigen Büfett ließen die Teilnehmer den ersten Abend mit einer Runde Bowling ausklingen, was auch mit Mundschutz und Abstand sichtlich Spaß brachte. Die gemeinsame Morgengymnastik am Samstag sorgte nicht nur für ein waches Kick-off, sondern auch für Schwung für die kurzweiligen Vorträge: Den Auftakt bildete der Erfahrungsbericht der Zahnärztin und Chefin einer Mar-



Links: Josip Šoljic, Fachplaner am Standort Nürnberg, sprach über die Praxisplanung. Rechts: Entspannter Start in den Fortbildungstag dank Morgengymnastik.



ketingagentur, Sevim Canlar, die mit ihrer Neugründung im „Haifischbecken“, einer Kleinstadt nahe Düsseldorf, Mut bewiesen und Begeisterung bei den Teilnehmern ausgelöst hat.

db-Existenzgründungsberater Horst David untermauerte mit seinem Vortrag „Praxisgründung – Wann, Wie, Wo?“ den Erfahrungsbericht und gab konkrete Hinweise zur Standortanalyse: Egal, ob ausführlicher Standortcheck oder White-Spot-Analyse – bei dental bauer erfahren Interessierte mit einem ganz speziell auf Zahnarztpraxen zugeschnittenen Tool viel über den Standort von Übernahmepraxen und finden dank opti-

maler Beratung den perfekten Praxisstandort für die Neugründung.

Für eine kleine Pause zwischen durch sorgte eine entspannende Schulter-Nacken-Massage, die für alle Teilnehmer inklusive war. Es folgten Vorträge zur digitalen Patientendokumentation (Synmedico), Abrechnung (PVS-Reiss) und Praxisausstattung (Dürr Dental) sowie der beliebte db-Planungsworkshop mit Josip Šoljic. Im Anschluss waren die Teilnehmer bereit, ihre individuelle Traumpraxis selbst zu planen – was, wie sich herausstellte, gar nicht so einfach ist. Umso spannender erwies sich der tiefe Einblick in die Welt der dentalen Innenarchitektur.

Nach einem informativen Tag im Zeichen der Existenzgründung blieb noch Zeit, um sich im Wellnessbereich zu entspannen, bevor am Abend eine herbstliche Wanderung durch den Thüringer Wald startete. Die Thüringer Hütte, die exklusiv für dental bauer reserviert war, bot ein genussvolles Abendessen und tanzbare Beats, zu denen – dank der großzügigen Platzverhältnisse mit viel Abstand zueinander – ausgelassen getanzt wurde.

Der Sonntag startete mit einem ausgewogenen Frühstück und bot im Anschluss Vorträge zu den Themen Investitionskostenkalkulation

(db-Existenzgründerberater Stephan Schlitt), Praxismarketing (Marketing-Profi Michael Marasek, 40-Grad GmbH) sowie Finanzierung (Deutsche Apotheker- und Ärztekasse). Auf die rechtlichen Rahmenbedingungen einer Praxisgründung ging Rechtsanwältin Judith Mußelmann ein. Zum Abschluss bekamen die Teilnehmer noch Tipps zum Thema Mitarbeiterführung von Michael Heitkötter an die Hand.

Das nächste Praxisgründer-Wellness-Event findet wieder in den Bergen statt, dann in einem mehrfach ausgezeichneten Boutiquehotel in Süddeutschland. ◀

Hygiene in aller Munde

Hygienespezialistin Yvonne Stadtmüller, Vertriebs- und Produktmanagerin für das dental bauer PROKONZEPT®, erläutert den aktuellen Status quo.

■ **Manchmal ist gerade** das, was man nicht sieht, am wichtigsten: Strengste Sauberkeit und penible Hygienemaßnahmen geben Patienten ein gutes Gefühl und garantieren Behandlern einen Platz auf der rechtssicheren Seite.

■ **Frau Stadtmüller, wie brisant ist das Thema Praxisbegehung?**

Die behördlichen Überwachungen von Zahnarztpraxen stehen weiter im Fokus der einzelnen Bundesländer, mit vielen Schwerpunkten wie QM-System, ordnungsgemäßer Ablauf des Hygienekreislaufs, Validierung, Wasserhygiene, Risikoeinteilung u. v. m. Die Mängelberichte der Praxisbegehungen zeigen leider sehr häufig, welcher dringender Bedarf besteht, das Hygienewissen aufzufrischen.

■ **Welche konkreten Anforderungen stellt eine Praxisbegehung an das Team?**

Bei einer Überwachung wird der komplette Hygienekreislauf beleuchtet. Sämtliche Unterlagen wie beispielsweise ein Bestandsverzeichnis der aktiven, nicht implantierbaren Medizinprodukte (§ 13 MPBetreibV), die Dokumentation der regelmäßigen Inspektionen/Wartungen, Prüfprotokolle für die wiederkehrenden Prüfungen etc. Die ausführliche Liste ist sehr umfangreich und der Stressfaktor für ein Praxisteam maximal hoch, wenn der Bescheid mit der Post eintrifft. In unseren Schulungen erklären wir sehr detailliert, wie eine Prüfung vonstattengeht und welche Maßnahmen zu treffen sind.

■ **Aber nicht jede Zahnarztpraxis wird durchleuchtet ...**

Mein Leitsatz hierzu: Vorsorge ist besser als Nachsorge. Die Liste der Anforderungen ist sehr lang – das ist bei laufendem Betrieb nicht mal nebenbei zu bewerkstelligen. Im Durchschnitt hat eine Praxis vier Wochen Vorlaufzeit von der schriftlichen Ankündigung bis zur tatsächlichen Praxisbegehung. Abwarten, bis der Brief zur Begehung in die Praxis flattert, kann letztendlich zeitintensiver sein, als jetzt schon aktiv zu werden. Gerade in den aktuellen Zeiten schützt ein funktionierendes Hygienemanagement sowohl die Behandler, das Team als auch – und vor allem – die Patienten. Somit ist und bleibt Hygiene ein zentrales Thema in der Praxis.

■ **Wer kann bei der Umsetzung all dieser Anforderungen helfen?**

Im ersten Schritt lohnt sich die Vereinbarung eines Termins für die „Belastungsprobe“, eine unentgeltliche Hygieneberatung mit unseren dental bauer-Experten. Wir möchten Praxisteams bestmöglich bei der Umsetzung der gesetzlichen Vorschriften zur sachgerechten Aufbereitung ihrer Medizinprodukte unterstützen und stellen dafür die richtigen Werkzeuge zur Verfügung.

■ **Braucht es denn wirklich ein QM-System für die bevorstehende Praxisbegehung?**

Das vorhandene QM-System wird in jeder Praxisbegehung genau be-



Hygiene-Profi Yvonne Stadtmüller.

trachtet: Funktioniert und lebt das System? Liegen für den gesamten Hygienekreislauf Arbeitsanweisungen vor? Gibt es ein Bestandsverzeichnis? Wie steht es um die Einstufung der Medizinprodukte?

All das und vieles mehr wollen die prüfenden Behörden haarklein sehen. Meine Erfahrung zeigt, dass kaum eine Praxis die Dokumente und Unterlagen vollständig und ad hoc parat hat. Wir von dental bauer wissen, wie aufwendig der Dokumenten- und Verwaltungsaufwand im Praxisalltag ist und liefern hierfür Lösungskonzepte, um eine erfolgreiche Praxisbegehung zu absolvieren. Mit PROKONZEPT® stellen wir ein Instrument zur Verfügung, das Praxisteams optimal, sicher und zuverlässig auf Praxisbegehungen vorbereitet – dank eines softwarebasierten Dokumentenmanagementsystems mit allen Unterlagen für die wichtigsten Kernbereiche der Praxis:

- Gerätemanagement
- Hygienemanagement
- Praxismanagement
- Sammlung an Gesetzen, Richtlinien und Verordnungen

Mit PROKONZEPT® kauft man nicht nur ein Programm, sondern erhält während der gesamten Laufzeit von zwei Jahren einen individuellen Service. Das ist der größte Benefit von PROKONZEPT®: Unsere Fachberater unterstützen das Praxisteam bei der Umsetzung von der Dokumentenindividualisierung mit all ihrem Know-how und gesammelter Fachkompetenz.

■ **Wie stark liegt der Fokus auf der Sachkenntnis des mit der Aufbereitung betrauten Personals?**

Leider bemängeln die Begeher häufig die Kenntnisse zur Sachkunde. Dabei ist und bleibt Hygiene eine tragende Säule der Zahnarztpraxis, und ein Wissensstand am Puls der Zeit ist umso wichtiger. Geeignete Fortbildungen mit praxisorientiertem Inhalt können helfen, das Wissen wieder aufzufrischen und rechtskonforme Anleitungen zu erhalten. Wir bieten in den dental bauer-Niederlassungen den Ganztageskurs „Hygiene durchdacht – Praxisbegehung up to date“ an. Unser Konzept ist es, den prinzipiellen Hygienekreislauf und die Vielzahl an gesetzlichen Hygienevorgaben und Anforderungen zu vermitteln und Hilfestellung für die richtige Anwendung und Umsetzung zu geben.

In unserem Kurs erfahren die Teilnehmer jede Menge Tipps und Beispiele aus der Praxis für die Praxis.

■ **Wie lautet Ihr Fazit?**

Unwissenheit schützt vor Strafe nicht, deshalb gilt es, die Hygienevorschriften zu kennen und umzusetzen!

■ **Die aktuelle Corona-Pandemie belastet jeden Einzelnen privat wie beruflich extrem. Haben Sie noch einen ganz konkreten Praxistipp für uns?**

Um einer Weiterverbreitung des Virus entgegenzuwirken, gehören konsequentes Handeln und stringente Maßnahmen im Praxisalltag zur Routine. Für unser tägliches Arbeiten mit potenziell infektiösen Patienten bedeutet das konkret: Beim Betreten der Praxis wird jede Person zur korrekten Händedesinfektion angehalten. Den Mund-Nasenschutz legen die Patienten erst unmittelbar vor der Behandlung ab. Vor Behandlungsbeginn ist eine antiseptische Spülung der Mundhöhle vom Patienten vorzunehmen, um die Weitergabe von Krankheitserregern über das Aerosol zu vermindern. Generell, jedoch insbesondere wenn kontaminiertes Aerosol freigesetzt wird, sieht die Persönliche Schutzausrüstung (PSA) vor: Medizinische Einmal-Handschuhe, dringend empfehlenswert mit Erfüllung der Normen EN 455 + EN 374, eine Schutzbrille mit Seitenschutz, bei Brillenträgern eine Überbrille oder einen MNS mit Visierschild, ein Einmal-Mund-Nasen-Schutz (MNS), der eng am Kopf anliegt. Je nach Kopfform empfiehlt sich für die individuelle Einstellung der gebundene MNS. Die zusätzliche Verwendung von Visieren/Schutzschildern darüber kann die Sicherheit weiter massiv erhöhen. Die hygienische Händedesinfektion ist immer vor dem An- und nach dem Ausziehen von Handschuhen zwingend notwendig. Die Hände vollständig benetzen und während der angegebenen Einwirkzeit tatsächlich feucht halten. Desinfektionsmittel mit kurzer Einwirkzeit (30 Sek.) nutzen, alle Schritte einhalten – Handgelenke nicht vergessen.

Nutzen Sie dental bauer als Ihren kompetenten Ansprechpartner, in unserem Online-Shop sind alle Produkte zur Komplettierung Ihrer Hygiene-Ausstattung verfügbar. ◀

Info

■ **Neugierig geworden?**

Möchten Sie wissen, ob Sie die „Belastungsprobe Hygienemanagement für die behördliche Praxisbegehung“ bestehen, mehr über PROKONZEPT® erfahren oder sich für den nächsten Kurs „Hygiene durchdacht – Praxisbegehung up to date“ in Ihrer Nähe anmelden? Mehr Informationen unter www.dentalbauer.de oder per Mail an prokonzept@dentalbauer.de

Kurz & knapp

■ **dema dent bezieht neuen Hauptsitz**

Im September 2020 ist die dema dent AG in ein neues Büro nach Buch/ZH gezogen. Auch das Lager ist dorthin umgesiedelt. Nach 17 Jahren in Bassersdorf wurden die bisherigen Räumlichkeiten zu klein, und das stetige Wachstum des Schweizer Dentaldepots machte die Suche nach einem neuen Hauptsitz notwendig. Das Fazit nach nur zwei Monaten in Buch ist rundum positiv: Die Mitarbeiter des Dentaldepots fühlen sich in den modernen Räumen sehr wohl und sehen sich für die Zukunft bestens gerüstet. „Wir freuen uns sehr über unser neues Büro, das uns viele neue Möglichkeiten eröffnet. Neben den großzügigeren Räumlichkeiten haben wir nun auch mehr Platz für Seminare und für unseren neu gestalteten Ausstellungsraum“, so Geschäftsführer Dr. Markus Fehr. ◀

Die neue Adresse lautet:

dema dent AG
Furtbachstrasse 16
8107 Buchs/Schweiz



■ **Zukunftsweisende Themen für Praxis und Labor**

Wissen zu aktuellen Themen und Technologien möglichst individuell und persönlich zu transportieren, war die Intension bei der Planung und Durchführung des 1. dental bauer Messeforums, welches Anfang November in Stuttgart stattfand. Für rund 30 interessierte Teilnehmer wurden maßgeschneiderte Präsentationen und Demos vorbereitet. Schon im Vorfeld hatten sich die Teilnehmer für konkrete Interessensgebiete eingetragen. Die Demos wurden nach Bedarf zeitlich getaktet, wodurch die individuelle Beratung höchste Qualität erreichte sowie die Maßnahmen in Bezug auf Abstandregeln und Hygienevorschriften vorbildlich umgesetzt wurden. Begeistert waren nicht nur die Besucher, auch die Referenten und Spezialisten lobten das individuelle Konzept, dass effizienter und zielgerichteter nicht hätte sein können. Die angebotenen Themen waren vielfältig – von der digitalen Abformung über 3D-Technologien bis hin zur Praxisplanung, die dank VR-Brille erlebbar wurde. Besonders positiv beurteilt wurde, dass die Teilnehmer alles selbst live probieren und testen konnten. Eine erfolgreiche Fortsetzung ist garantiert. ◀



Praxis Dres. Kluge aus Michellau beim Workshop.

■ **Mehr sehen, mehr erfahren, mehr wissen ...**

Das konnten Ende Oktober Zahnärzte und Zahnärztinnen bei einem db-Mikroskopiekurs. Statt fand das 2-tägige Seminar in der Nürnberger Praxis der erfahrenen Referenten Dr. Tom Schloss, M.Sc. und Dr. Jürgen Wollner. Das Umfeld bot beste Voraussetzungen, um auch in Corona-Zeiten einen Workshop mit absolutem Mehrwert anzubieten. Im theoretischen Kursteil wurden die Vorteile des Operationsmikroskops erläutert: von den technischen Details über die Anwendungsformen, insbesondere in der Endodontie, aber auch allen anderen zahnmedizinischen Teilbereichen, bis hin zu den Möglichkeiten der Bildokumentation. Für Begeisterung sorgte vor allem der praktische Part: In diesem konnten die Teilnehmer bei einer Live-Behandlung am Patienten den konkreten Einsatz des Operationsmikroskops verfolgen. Abgerundet wurde die Veranstaltung mit einem Workshop, bei dem sich jeder Teilnehmer selbst von den Vorteilen des Operationsmikroskops überzeugen durfte. Eine Wiederholung ist bereits in Planung. ◀

