

Gefahren im Trinkwasser

BLUE SAFETY-Geschäftsführer Jan Papenbrock im Kurzinterview über Risikovermeidung.

Was schreibt der Gesetzgeber an Mindeststandards vor?

Das ist eine Vielfalt von Rechtsnormen, darunter die Trinkwasserverordnung und die Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV). Nach den verbindlichen Festlegungen des Robert Koch-Instituts darf die Gesamtzahl von 100 koloniebildenden Einheiten pro ml (KbE/ml) nicht überschritten werden, Legionellen dürfen in der Wasserprobe gar nicht auftreten.

Wie wird i. d. R. vorgegangen, um Rechtssicherheit und Hygiene bei Biofilm in Behandlungseinheiten zu erreichen?

Die meisten Praxen verwenden Wasserstoffperoxid. Das ist aber kein wirksames Mittel zur Trinkwasserdesinfektion, da es zu große Wirkungslücken aufweist und der Nachweis aussteht, dass damit aquatische Biofilme überhaupt entfernt werden können. Außer-



dem kann es mit Standardmethoden bei der Probenahme nicht in seiner Wirkung gestoppt werden, was zu falsch-negativen Probenergebnissen führt, die keine Rechtssicherheit bieten.

Sie garantieren langfristig den hohen Standard der von Ihnen installierten BLUE SAFETY Systeme. Wie geht das?

Jeder Kunde erhält einen Full-Service-Vertrag mit einer Festpreisgarantie. Das beinhaltet die jährliche Entnahme von rechtlich belastbaren Wasserproben al-

ler Dentaleinheiten und aller Service- und Wartungsarbeiten.

Was tun, wenn ein Problem entstanden ist?

Die Praxis braucht ein Produkt, das nachweislich Biofilme entfernt, Beprobungen, die rechtsicher sind und dazu einen Service, der sich langfristig darum kümmert.

BLUE SAFETY vor Ort

- 12.11.2014 Fortbildung „RKI-konforme und (rechts-)sichere Wasserhygiene“ im Dentaldepot Deppe Dental in Hannover

Besuchen Sie uns an unserem Messestand. <<

BLUE SAFETY GmbH

Siemenstraße 57, 48153 Münster

Tel.: 0800 25837233

www.bluesafety.com

Stand: D31

Namhafter Player im CAD/CAM-Markt

Röntgen, Scan und CAD/CAM jetzt aus einer Hand.

Ein Kurzinterview mit Jan Moed, Sales Manager Europe bei Planmeca.



Herr Moed, Planmeca präsentiert ein eigenes CAD/CAM-Konzept und strebt damit nennenswerte Marktanteile an. Zeitgleich spricht ein namhafter Mitbewerber von gravierenden Marktveränderungen und verlässt die Bühne. Wie passt das zusammen?

Planmeca verfügt über CAD/CAM-Kompetenz in Form von Hard- und Software. Langjähriges Fräs-Know-how haben wir eingekauft und mit existierenden Planmeca-Produkten zu einem System ausgebaut. Wir mussten im CAD/CAM-Bereich

also nicht mehr alle Technologiesprünge mitmachen, Erfahrungen selbst sammeln oder mit „Kinderkrankheiten“ kämpfen. Wir kommen zwar spät, aber wir bieten von Anfang an ein strukturiertes Angebot. Basis ist unsere Romexis-Software, die nicht nur das Röntgen, sondern jetzt auch CAD/CAM managt. Mit dem Planmeca CAD/CAM-Konzept schließen wir eine Lücke in unserem Portfolio und bauen unseren Erfolg weiter aus.

Wie wird sich die aktuelle Unruhe im CAD/CAM-Markt auf Ihre Ziele auswirken?

Ich gehe davon aus, dass eine neue Ernsthaftigkeit in den Markt einzieht. Wer als Zahnarzt in CAD/CAM einsteigt, wer Ersatzinvestitionen vornimmt oder sein CAD/CAM-Engagement ausweiten möchte, wird sich gut überlegen, mit wem er diese Zukunft plant.

In vier Monaten startet die IDS. Mit welchen Planmeca-Neuig-

keiten kann die CAD/CAM-Gemeinde rechnen?

CAD/CAM wird am Planmeca-Messestand eine große Rolle spielen. Wir werden der Digitalisierung im Dentalmarkt neue Impulse geben. Technik ist Mittel zum Zweck - wenngleich sich nur mit technologischer Innovationskraft die Erwartungen des Marktes erfüllen lassen. Zahnärzte haben sehr individuelle Vorstellungen von den Fähigkeiten, der Ausstattung und dem Leistungsvermögen ihrer Röntgengeräte und der Behandlungseinheiten. Jetzt kann Planmeca diese Erwartungen auch bei CAD/CAM erfüllen.

Vielen Dank für das Gespräch! <<

Planmeca Vertriebs GmbH

Walther-Rathenau-Str. 59, 33602 Bielefeld

Tel.: 0521 560665-0

www.planmeca.de

Stand: D39

Steuerfrei feiern will gelernt sein

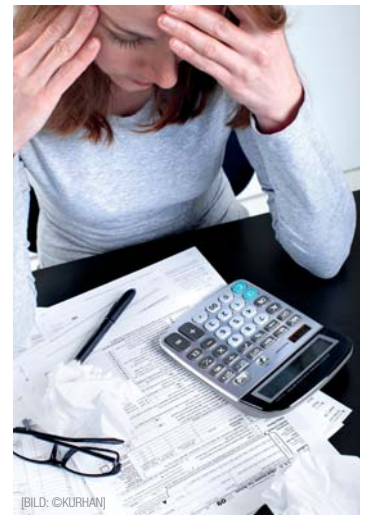
ADVISIA Steuer-Tipps für Betriebsveranstaltungen.

Bei der Planung einer Betriebsfeier ist nicht nur eine perfekte Organisation erforderlich, auch steuerlich gilt es, einige Besonderheiten zu beachten. Für jeden Mitarbeiter dürfen je Betriebsveranstaltung inklusive Mehrwertsteuer nicht mehr als 110 EUR ausgegeben werden, und zwar jährlich für maximal zwei Veranstaltungen. Werden die 110 EUR auch nur geringfügig überschritten, sind die gesamten Aufwendungen steuerpflichtiger Arbeitslohn und es fallen Lohnsteuer und Sozialversicherungsbeiträge an.

Neue Berechnung der Grenze

Bei der Prüfung, ob die 110-EUR-Grenze überschritten wurde, müssen künftig nur noch Leistungen berücksichtigt werden, die konsumiert werden können, wie Speisen, Getränke und künstlerische Darbietungen. Kosten für Mieten, Raumdekoration und einen Eventmanager können herausgerechnet werden - jedoch nur, wenn sie separat ausgewiesen sind. Die verbleibenden Veranstaltungskosten sind grundsätzlich gleichmäßig auf alle Teilnehmer aufzuteilen.

Einem Arbeitnehmer sind auch nicht mehr die Kosten seines teilnehmenden Ehegatten zuzurechnen, d. h. für



den Mitarbeiter und seinen Partner dürfen insgesamt 220 EUR ausgegeben werden. Doch Vorsicht! Dies gilt nicht bei Veranstaltungen, die einen eigenen Wert besitzen und nicht vom Arbeitgeber selbst durchgeführt werden, wie Besuche von Musicals oder Konzerten. <<

ADVISIA Steuerberatungsgesellschaft mbH

Grüneburgweg 12, 60322 Frankfurt am Main

Tel.: 069 1540090

www.advisa-online.de

Stand: D18

„Gehen Sie mit uns auf Entdeckungsreise!“

beck+co. – Seit Jahren erfolgreich als Consultingunternehmen für Zahnärzte.



Im Mittelpunkt der Firmenphilosophie von beck+co. steht der persönliche Bezug zur Praxis. Coachings und Trainings vor Ort sowie die Entwicklung von individuellen und auf die Praxis zugeschnittenen Praxiskonzepten, zeichnen beck+co. aus.

Unsere Leistungen - Bequem vor Ort in Ihrer Praxis

- Potenzialanalyse
- Entwicklung eines individuellen erfolgsversprechenden Praxiskonzeptes
- Gezielte Neupatientengewinnung
- Mitarbeitermotivation
- Steigerung Ihrer Patientenzufriedenheit
- Beschwerdemanagement
- Umsatzsteigerung
- Optimierung von Strukturen und Abläufen
- Beratungstraining zu Privatleistungen
- Abrechnungs-Check-up - Abrechnen ohne Honorarverluste

- Aufbau eines erfolgreichen Prophylaxe-centers
- Umsatzsteigerung ohne das Mitwirken des Zahnarztes

Wir zeigen Ihnen Ihr verstecktes Potenzial - Besuchen Sie uns an unserem Messestand Halle 5.1 Stand G18. <<

beck+co.

Untergasse 48, 55590 Meisenheim

Tel.: 06753 124800

www.beckundco.info

Stand: G18

Mit seinem neuen, umfassenden Programm offener CAD/CAM-Lösungen für Zahnärzte und Dentallabore vervollständigt Planmeca sein Angebot an branchenführenden Dentalgeräten und Softwareprodukten. Kunden haben die Wahl zwischen der umfassenden Workflow-Lösung und gewünschten Einzelkomponenten.

Mit PlanScan® präsentiert Planmeca den ersten Intraoralscanner für digitale 3-D-Abdrücke, der in die Behandlungseinheit integriert ist. Diese intraorale Scanlösung kann auch an einen Laptop angeschlossen werden.

Mit PlanCAD® Easy präsentiert sich ein einfaches und effizientes Designtool für prothetische Arbeiten. So eignet sich die offene CAD-Software-Suite perfekt für die anspruchsvolle 3-D-Gestaltung und -Planung in der Zahnklinik.

Die Fräseinheit PlanMill® 40 ermöglicht schnelles und genaues Fräsen direkt in der Zahnklinik. Die 4-Achs-Fräseinheit ist für Glaskeramik und andere Materialien geeignet.

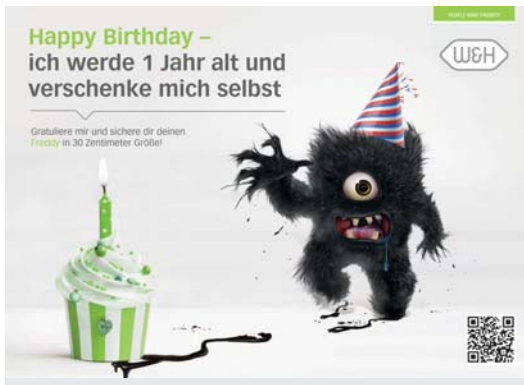
Freddy in 30 Zentimeter

Geburtstagsgruß abgeben und großen Plüsch-Freddy sichern.

■ Ja - Sie haben richtig gelesen, ich habe Geburtstag und feiere mich selbst. Genau ein Jahr ist es jetzt her, dass ich meinen Namen Freddy erhielt - ein wahrlich abenteuerliches und aufregendes Jahr, denn alles begann mit der Produkteinführung der Assistina 3x3 auf der letzten IDS.

Und damit einher ging meine Vertreibung aus dem zahnärztlichen Instrument, vorbei war es mit dem ruhigen und beschaulichen Leben in wohligen Bakterien- und Virenschutz. Sie erinnern sich bestimmt an meine Verbannung, die auch noch filmisch festgehalten wurde - Wasser, Reiniger, Öl und Luft überraschten mich im Instrument und schon begann sie - die spannende Bakterienjagd.

Da ich als W&H Hygienemonster mittlerweile so etwas wie eine kleine Berühmtheit geworden bin, möchte ich es mir natürlich nicht nehmen lassen, standesgemäß zu feiern. Und so habe ich mich entschlossen, anlässlich



meines ersten Geburtstages eine kleine Party zu veranstalten und mich selbst zu verschenken. Die Damen und Herren aus der Marketingabteilung kamen nämlich auf die super Idee, mich als 30-Zentimeter-Hygienemonster aus Plüsch anfertigen zu lassen. Für Sie und Ihre Praxis, zum Lachen, Schmunzeln und Gernhaben - ein kleines Stück Freddy für jedermann.

Was Sie tun müssen, um an den plüschigen Begleiter zu kommen? Ganz einfach die in dieser Ausgabe beiliegende Geburtstagskarte finden, sich einen kreativen Geburtstagsgruß

an mich überlegen und schwupp - ab damit in die Post und zurück an W&H bzw. am W&H Messestand abgeben. Die ersten 500 Rückmeldungen erhalten jeweils einen großen Freddy - einfach fantastisch meine Party. Ich freue mich auf Ihre Teilnahme, bin gespannt auf die vielen originellen Glückwünsche und blicke neugierig auf meine zukünftigen Abenteuer - in Ihrer Praxis! ◀◀

Das Glückwunsch- und Teilnahmeformular ist auch online abrufbar:



W&H Deutschland GmbH

Raiffeisenstraße 3b
83410 Laufen/Obb.
Tel.: 08682 8967-0
www.wh.com
Stand: C43

Weniger Forderungsausfälle dank Bonitätsprüfungen

Der folgende Beitrag erläutert, warum eine Bonitätsprüfung vor Behandlungsbeginn ratsam und notwendig ist.



■ Rund 6,6 Millionen Privatpersonen in Deutschland sind überschuldet. Somit liegt die Schuldnerquote in Deutschland bei ca. 9,81 %. Das ergab eine Analyse für den „SchuldnerAtlas Deutschland 2013“, den die Creditreform Boniversum GmbH jährlich erstellt.

Zahnärzte, die nicht auf ihren Kosten sitzen bleiben wollen, sollten vor Behandlungsbeginn unbedingt die Bonität ihrer Patienten überprüfen lassen. Dadurch bewahren sie sich vor bösen Überraschungen, zu denen es kommen kann, wenn die Bonitätsprüfung erst nach Behandlungsbeginn durchgeführt wird. Bei rechtzeitiger Prüfung gewähren zahnärztliche Honorarzentren dem Zahnarzt eine sogenannte Ankaufgarantie. Bonitätsprüfungen bieten nicht nur Schutz vor möglichen Forderungsausfällen, sie erleichtern Zahnärz-

ten auch die Entscheidung, in welchem Umfang sie Patienten Leistungen und Zusatzbehandlungen anbieten können, die von Versicherungen nicht übernommen werden.

Abhängig vom Ergebnis der Bonitätsprüfung kann der Zahnarzt seine Zahlungsmodalitäten patientenspezifisch steuern. Liegen bspw. negative Einträge zum Patienten vor, so ist der Zahnarzt gut beraten, seine Leistungen, insbesondere die Laborkosten, per Vorkasse begleichen zu lassen. Entscheidet sich der Arzt für die Erstellung einer Rechnung und arbeitet dieser mit einem zahnärztlichen Honorarzentrum zusammen, so werden diese zumeist über das sogenannte Treuhandverfahren abgerechnet. Das Ausfallrisiko verbleibt in diesem Fall beim Zahnarzt. Ist die Auskunft hingegen positiv, übernimmt der

Dienstleister die Rechnung und somit das Forderungsausfallrisiko.

Häufig bieten zahnärztliche Honorarzentren ihren Factoring-Kunden einen kostenlosen Bonitätszugang an. So kann der Zahnarzt - mittels Bonitäts-Online-Tool - rund um die Uhr sekundenschnell den Patienten hinsichtlich seiner Bonität prüfen lassen. Gute Dienstleister erleichtern das Lesen und Verstehen des Bonitätsergebnisses anhand grafischer Darstellung - z.B. anhand einer Ampel: Die Farben der Ampel symbolisieren, wie wahrscheinlich es ist, dass der Patient seine Behandlungskosten nicht begleichen wird. Gute Anbieter von Bonitätsprüfungen sorgen dafür, dass ihre Adressqualität stets gewährleistet und der Datenbestand tagesaktuell ist.

Abschließend muss erwähnt werden, dass die Durchführung von Bonitätsanfragen nur unter Wahrung der geltenden Datenschutzbestimmungen und in Einverständnis mit dem Patienten zulässig ist. ◀◀

büdingen | dent

Ärztliche Verrechnungsstelle Büdingen e.V.
Gymnasiumstraße 18-20, 63654 Büdingen
Tel.: 06042 8823002
www.buedingen-dent.de
Stand: A19

Kompetenz setzt sich durch!

Doppeltes Jubiläum: „50 Jahre Kommentar - 30 Jahre Liebold/Raff/Wissing“.



■ Wenn sich ein Produkt über lange Zeit am Markt behauptet und allgemeine Wertschätzung erfährt, kann auch dann und wann ein Jubiläum gefeiert werden. Das gilt aktuell für den „Kommentar zu BEMA und GOZ“, vielen auch bekannt als der „Liebold/Raff/Wissing“. In diesem Jahr wirkt die „Magie der runden Zahlen“ gleich doppelt: 50 Jahre Kommentar und 30 Jahre „Liebold/Raff/Wissing“ geben Anlass zum Feiern.

1964 erschien die Erstausgabe des Kommentars, herausgegeben von Rolf Liebold und Dr. Paul Fehre. 1984 schied Fehre aus, der Zahnarzt Horst Raff und Karl Wissing, Hauptgeschäftsführer der KZV Nord-Württemberg, bildeten mit Rolf Liebold ein neues Herausgeber-Team. Aus dem Kommentar wurde der „Liebold/Raff/Wissing“ - drei Namen, die auch heute noch für Qualität, Zuverlässigkeit und fachliche Tiefe stehen. Mit Einführung der GOZ 1988 wurde das Werk um einen eigenständigen Teil „Kommentar zur GOZ“ erweitert. Im Lauf der Zeit hat sich „DER Kommentar“ den Ruf eines Standardwerks in der zahnärztlichen

Abrechnung erarbeitet. Er ist heute in vielen Praxen sowie bei fast allen Kassen, Versicherungen und KZVen im Einsatz. In der Rechtsprechung ist er längst zu einer festen Größe geworden. Mittlerweile zeichnen in der zweiten Generation Dr. Dr. Alexander Raff und Peter Wissing als Herausgeber für die Inhalte verantwortlich. Seit mehreren Jahren bietet der Asgard-Verlag das Werk auch auf CD-ROM und im direkten Online-Zugriff an sowie als App für Tablets und Smartphones: „BEMA und GOZ quick & easy“.

www.bema-goz.de ◀◀

Asgard-Verlag

Dr. Werner Hippe GmbH
Einsteinstraße 10, 53757 Sankt Augustin
Tel.: 02241 31641-0
www.asgard.de
Stand: G15

30 Jahre als Hersteller

Der dänische Hersteller Heka Dental feiert Jubiläum.

■ Besuchen Sie unseren Stand und überzeugen Sie sich selbst von der hohen Qualität der Heka-Einheiten. Heka UNIC und UnicLine - das Ergebnis jahrelanger Forschung und Entwicklung. Anfang der 1980er-Jahre fing die (noch immer inhabergeführte) dänische Firma Heka an, hochwertige Dentaleinheiten nach folgenden Prinzipien zu entwickeln: Qualität, Ergonomie, Zuverlässigkeit, Individualität des Zahnarztes und Langlebigkeit.



Als Konsequenz dieser hohen Ansprüche verwendet Heka seitdem als einer der ersten Hersteller überhaupt pulverbeschichtetes Aluminium. So sehen die Einheiten auch noch nach vielen Jahren aus wie neu, denn kein Plastikteil wird sich verfärben oder kann zerbrechen. Die hervorragende Ergonomie der Einheiten ermöglicht dem Zahnarzt, viele Jahre gesund und effizient seinen Beruf ausüben zu können. Dank der hohen Zuverlässigkeit muss über Folgekosten wie Service, Wartung und eventuelle Reparaturen kaum nachgedacht werden. Die Ersatzteilversorgung ist auch noch nach vielen Jahren gesichert, weil die meisten Teile im Werk hergestellt werden.

Flexibel und individuell: die UnicLine z.B. ist gleichzeitig für Rechts- und Linkshänder nutzbar. Modernste Technik und trotzdem langlebig - mit der UNIC kein Widerspruch. Dänisches Design - dänische Qualität. Weitere Herstellerinformationen unter www.heka-dental.de ◀◀

Heka Dental A/S

Baldershøj 38
2635 Ishøj, Dänemark
Tel.: +45 4332 0990
www.heka-dental.dk/de
Stand: D07