

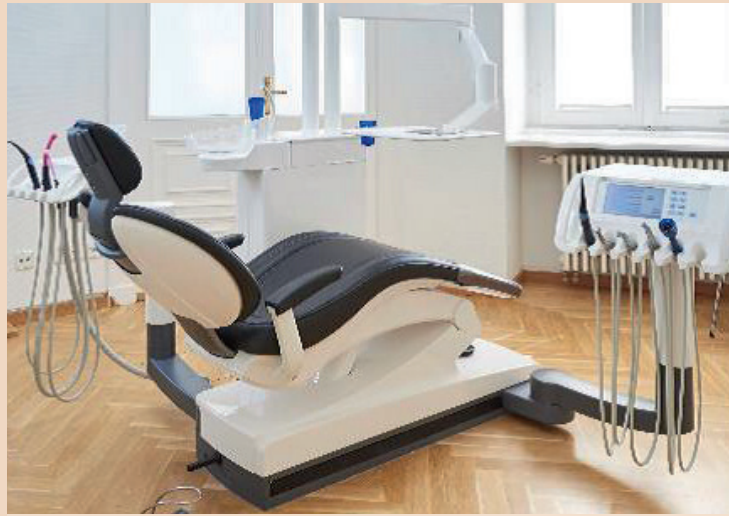
M1 Ersatzteilabkündigung

Dentsply Sirona beendet im Dezember 2016 die Ersatzteilversorgung der Behandlungseinheit.

■ M1 ist bis heute ein Klassiker unter den Behandlungseinheiten. Sie leistet immer noch gute Dienste, erfüllt jedoch nicht mehr vollständig die Anforderungen, etwa hinsichtlich Workflow, Funktionalität und Hygiene. Für die Anwender, die die M1 schätzen, ist die Zeit nun gekommen, Entscheidungen zu treffen: Soll die Einheit bei Bedarf repariert werden? Lohnt sich eine Aufbereitung? Könnte die Anschaffung einer neuen Behandlungseinheit sinnvoll sein?

Eine Frage der Verantwortung

Es gibt Anbieter, die weiterhin M1 reparieren oder die ganze Behandlungseinheit aufbereiten. Dafür gelten rechtliche Anforderungen, die für Medizinprodukte nicht nur vom Hersteller, sondern auch vom Betreiber zu beachten sind. Werden beispielsweise keine Originalersatzteile verwendet, bedeutet



Die Entscheidung für eine neue Behandlungseinheit, zum Beispiel TENEO, ist eine für die Gegenwart und die Zukunft: Effiziente Workflows sorgen für ein sicheres und komfortables Behandlungserlebnis.

dies das Erlöschen der von Dentsply Sirona als Hersteller angezeigten Betriebserlaubnis gemäß Medizinproduktegesetz (MPG).

Mit Ablauf der Ersatzteilversorgung zum Jahresende kann es als Lösungsweg erscheinen, auf gebrauchte Ersatzteile zurückzugrei-

fen. Dabei besteht jedoch das Risiko, dass die verwendeten Bauteile ebenfalls das Ende ihrer Lebensdauer erreicht haben und die M1 bereits kurz nach der Reparatur erneut ausfällt.

Darüber hinaus gilt: Die Aufarbeitung des Polsters oder das Anbringen einer neuen Behandlungsleuchte sind keine Reparaturen, sondern bedeuten ein „In-Verkehr-Bringen“ mit einer entsprechenden Haftung. „Fällt die Entscheidung auf die Anschaffung einer neuen Behandlungseinheit, gilt es, sowohl die betriebswirtschaftlichen Aspekte zu berücksichtigen als auch den täglichen Umgang mit der Einheit, der sowohl für die Behandler als auch das gesamte Praxisteam passen muss“, so Susanne Schmiedinger, Leitung Produktmanagement Behandlungseinheiten. „Der Workflow an modernen, zuverlässigen Einheiten spart häufig Zeit, in der zusätzlich Patienten behandelt

werden können.“ Die Erfahrungen von vielen Zahnärzten, die auf Einheiten der modernen Generation umgestiegen sind, zeigen: Diese Investitionen wirken sich positiv aus.

Vertrauter Workflow bei höherem Komfort

Die moderne Generation der Behandlungseinheiten bietet für jeden das richtige Konzept. Die dentalen Herbstmessen bieten den Zahnärzten die Möglichkeit, mit ihrem Händler die persönliche Praxissituation zu besprechen. Am Stand von Dentsply Sirona kann zusätzlich der Behandlungseinheit-Konfigurator genutzt werden: Dieser ermöglicht es, sich die Behandlungseinheit ganz individuell zusammenzustellen. ◀◀

Dentsply Sirona

Tel.: +43 662 2450-0
www.sirona.com

Practice Pink – Brustkrebs im Fokus

Practice Pink-Kampagne von Henry Schein soll für das Thema sensibilisieren.

■ Mit rund 74.000 Neuerkrankungen jährlich ist Brustkrebs die mit Abstand häufigste Krebserkrankung bei Frauen in Deutschland. Etwa jede neunte Frau ist davon betroffen. Auch Männer können erkranken.* Deshalb unterstützt Henry Schein im Rahmen seines Practice Pink-Kampagne den Kampf gegen den Krebs. Seit Oktober bietet das Unternehmen verschiedene pinke Produkte an, von dessen Erlös Teile an die Brustkrebs Deutschland e.V. gespendet werden. Die Kampagne möchte Menschen für das Thema Brustkrebs sensibilisieren, auf die hohen Heilungschancen bei Früherkennung hinweisen und bereits erkrankte Personen durch gezielte Förderung der etablierten Hilfsorganisationen unterstützen. Eine Beschreibung der verfügbaren Practice Pink-Produkte und genauere Angaben darüber, wie diese Initiative unterstützt werden kann, finden Sie unter www.henryschein-dental.de/practicepink.

Brustkrebs Deutschland e.V. versteht sich als Informationsplattform

zum Thema Brustkrebs. Zu den Aufgaben des Vereins zählen vor allem, die Öffentlichkeit für das Thema Brustkrebs zu sensibilisieren sowie umfangreiche Informationsmaterialien für Betroffene und ihre Angehörigen zur Verfügung zu stellen. Zudem führt der Verein Ärztförderungen durch und fördert unabhängige Forschungen.

„Das Thema Brustkrebs geht uns alle an. Als Frauen oder weil wir eine Mutter, Schwester, Tochter oder Freundin haben. Alle könnten irgendwann betroffen sein“, sagt Renate Haidinger, Vereinsgründerin und erste Vorsitzende des Vereins.

Soziale Verantwortung

Die Kampagne Practice Pink wurde bereits 2005 in den USA von Henry Schein, Inc. ins Leben gerufen, wobei der Schwerpunkt auf Brustkrebs gelegt wurde. Im Laufe der Jahre wurde die Kampagne erweitert, um auch Maßnahmen gegen andere Krebsarten zu unterstützen (z.B. Krebs bei Kindern oder oraler Krebs).

Bislang wurden bereits über 1,1 Millionen USD gesammelt, mit denen verschiedene Initiativen und Programme zur Verbesserung der Pflege und der Prävention von krebsbedingten Krankheiten sowie der Information für Krebspatienten unterstützt werden konnten.

Practice Pink ist ein Teil von Henry Schein Cares, dem weltweiten Programm zur sozialen Verantwortung der Firma. Unter dem Motto „Helping Health Happen“ unterstützt Henry Schein weltweit Aktivitäten, die eine bessere medizinische Versorgung von benachteiligten Bevölkerungsgruppen ermöglichen. ◀◀

* Quelle:

Brustkrebs Deutschland e.V.

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

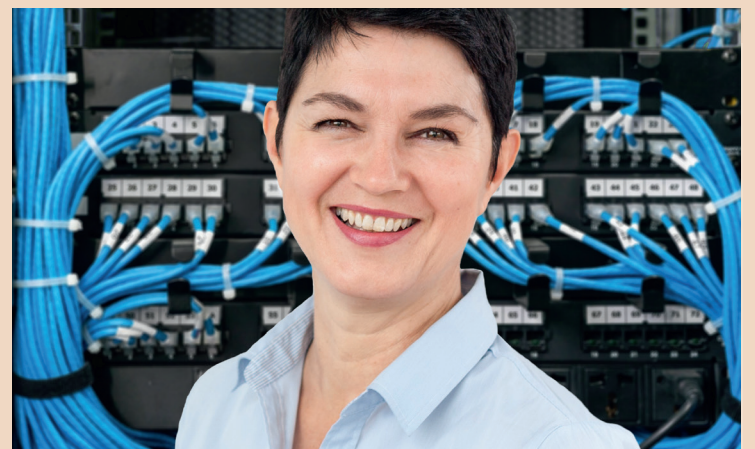
Tel.: 0800 1400044
www.henryschein-dental.de

Innovativ, modern, digital

Die dentisratio Dienstleistungen sind vielfältig und praxisorientiert.

■ Die dentisratio GmbH, der bundesweit erfolgreiche Abrechnungs- und Verwaltungsspezialist für die Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde, stellt sein digitales Dienstleistungsportfolio vor.

Ein weiteres Angebot besteht in der Unterstützung der Verwaltung. Dazu gehören die Übernahme der Korrespondenz mit den Versicherungen, das Einrichten eines Praxissystems,



Anja Kotsch, Geschäftsführerin der dentisratio GmbH.

Das Angebot besteht aus den Abrechnungsdienstleistungen für die gesamte Zahnmedizin: Erstellen und Abrechnen der Heil- und Kostenpläne, Kontrolle der Tagesprotokolle, Monatsabrechnung und Quartalsabrechnung. Alle Dienstleistungen werden für GKV- und PKV-Patienten angeboten. Zusätzlich werden individuelle Abrechnungsworkshops offeriert. Ziel ist es, gemeinsam mit den Abrechnungsteams der Praxen Honorarverluste zu erkennen und diese im nächsten Schritt zu vermeiden.

„Der Knowhow-Transfer ist sehr umfassend, da neben der reinen Abrechnung sich begleitende Themen wie Eigenlaborabrechnung und spezielle Anforderungen an das Praxissystem anschließen, die gemeinsam besprochen und zielorientiert umgesetzt werden. Zurzeit betreuen wir Praxen in 13 Bundesländern. Von der kleinen Landarztpraxis bis zur Unterstützung im Klinikbetrieb“, berichtet Anja Kotsch, Geschäftsführerin der dentisratio GmbH.

Die Digitalisierung einer Praxis, Pflege der Materiallisten, Anlegen von Leistungsketten und Textbausteinen. „Auch in diesem Segment werden wir uns weiterentwickeln und in Kürze weitere Angebote bereithalten, mit denen wir die Praxen unterstützen können. Ein wesentlicher Baustein zum wirtschaftlichen Erfolg einer Praxis liegt auch im modernen Prozessmanagement“, so Geschäftsführer Lutz Schmidt. Vieles spricht für die dentisratio Abrechnungs- und Verwaltungsdienstleistungen. Das Angebot reicht von der Unterstützung der Abrechnungshelferin bis hin zum kompletten Outsourcing der Abrechnung. Durch die persönliche Betreuung jeder Praxis können spezielle Anforderungen des Praxisteam und der Zahnärzte individuell und zeitnah umgesetzt werden. ◀◀

dentisratio GmbH

Tel.: +49 331 9792160
www.dentisratio.de

BEWUSSTSEIN FÜR
BRUSTKREBS -
HELFEN SIE MIT!



HSC Helping Health Happen
Henry Schein Cares

