

PROPHYLAXE

Journal

5
2022

Fachbeitrag

Parodontitis und
Autoimmunerkrankungen

Seite 6

Anwenderbericht

Umsatzmotor
Prophylaxepaxis

Seite 18

Praxismanagement

Sprechen Sie die Sprache
Ihrer Mitarbeitenden?

Seite 24

Interview

Prophylaxe als
Lebenseinstellung

Seite 48



UNIQE

neu

So einfach kann zuverlässige Zahnpflege sein.^{1,2,3}



Uniqe™ ist ein klinisch geprüftes* System aus der elektrischen Uniqe One™ Lamellenzahn-
bürste und Uniqe Flow™ Zahnschaum**. Das innovative System passt sich an die Kiefer-
form an und erreicht alle Zähne gleichzeitig für eine gründliche und schonende Reinigung.
Der Uniqe Flow™ Zahnschaum verteilt sich von Anfang an auf allen Zahnflächen und in den
Zahnzwischenräumen – für Kariesschutz rundum. **Jetzt erhältlich auf www.uniqe.com und Amazon.**

BLBR GmbH, Lil-Dagover-Ring 5, 82031 Grünwald

* Ormed-Institut, Universität Witten-Herdecke ** enthält 1.450 ppm Fluorid

¹ Gaengler P et al. J Dent Res 2021. Vol. 100 (Spec Iss A): 1678

² Lang T et al. J Dent Res 2021. Vol. 100 (Spec Iss B): 0303

³ Gaengler P et al. J Dent Res 2022. Vol. 101 (Spec Iss B): 1266

www.uniqe.com

Mundpflege für alle – alles eine Frage der Balance



**Priv.-Doz. Dr.
Yvonne Wagner**

Direktorin
Zahnmedizinisches
Fortbildungszentrum
Stuttgart (ZFZ)
Stuttgart

[Infos zur Autorin]



Liebe Kolleginnen und Kollegen,

eigentlich ist es ganz einfach: Ernähre dich abwechslungsreich, ausgewogen und vorrangig „grün“, führe die tägliche Hand- und Mundhygiene durch, nimm deine Vorsorgeuntersuchungen regelmäßig wahr, bewege dich aktiv und du bleibst gesund – so die Theorie. Doch was ist, wenn wir selbst dazu nicht in der Lage sind, besondere Bedürfnisse haben oder aufgrund unseres Lebensalters auf Unterstützung angewiesen sind? Im Erwachsenenalter liegt diese Verantwortung in der Regel bei uns selbst. Zu Beginn unseres Lebens und im höheren Alter sind wir auf die Unterstützung unserer Betreuungs- oder Bezugsperson bei der Durchführung alltäglicher Dinge angewiesen. Das umfasst auch die tägliche Umsetzung der Zahn-, Mund- und Zahnersatzpflege. Und gerade das ist bei den ganz Kleinen und den Menschen mit Unterstützungsbedarf häufig ein Problem. Diese Patientengruppen zeigen vielfach eine schlechtere Mundgesundheit mit einer höheren Karies- und Gingivitis- bzw. Parodontitisprävalenz sowie einem erhöhten Behandlungsbedarf. Schmerzen beim Essen und Kauen, Schwierigkeiten beim Sprechen, Beeinträchtigungen der Ästhetik, der Allgemeingesundheit und der Lebensqualität können die Folge sein. Unwissenheit, Unsicherheit, Angst, jemandem „wehzutun“, Stress und Zeitmangel sind die häufigsten Gründe für eine Nichtdurchführung oder unzureichende Umsetzung der täglichen Mundpflege. An dieser Stelle müssen wir aktiv werden und unsere allgemeinmedizinischen Kollegen, die Haus- und Kinderärzte sowie alle Berufsgruppen, die in die Pflege und Betreuung von Kleinkindern und Menschen mit Unterstützungsbedarf eingebunden sind, für die Mundpflege sensibilisieren. Erfreulicherweise geben uns die zusätzlichen Früherkennungsuntersuchungen im Kleinkindalter und die Einführung des Expertenstandards zur Förderung der Mundgesundheit in der Pflege die Chance, die Bedeutung der Mundgesundheit für die Allgemeingesundheit öffentlichkeitswirksam hervorzuheben. Mundpflege für alle, das erfordert Teamwork und eine ausgeglichene Balance zwischen allen verantwortlichen Stakeholdern.

Es liegt an uns!

Ihre Priv.-Doz. Dr. Yvonne Wagner

Editorial

- 3 Mundpflege für alle – alles eine Frage der Balance
Priv.-Doz. Dr. Yvonne Wagner

Fachbeitrag

- 6 Parodontitis und Autoimmunerkrankungen
DDr. Christa Eder
- 10 Teenager – Herausforderung und/oder Bereicherung im Praxisalltag?
Birgit Thiele-Scheipers
- 14 Kleine Patienten ganz groß
DH Anne Bastek

Anwenderbericht

- 18 Umsatzmotor Prophylaxepaxis
DH Sona Alkozei
- 22 Prophylaktische Zahnreinigung – aber richtig
Annette Brockmann

Praxismanagement

- 24 Sprechen Sie die Sprache Ihrer Mitarbeitenden?
Ana Pereira

Markt | Produktinformationen

- 34 Gingivitis verdient es, ernst genommen zu werden
- 36 Neuer Fortbildungskurs zur Periimplantitisprophylaxe
Nadja Reichert

- 37 Herbst-Deals made in Austria
- 38 Aufstiegsfortbildungen Prophylaxe: PAss, ZMP und DH
- 40 Das interdentale Biofilmmangement
Julia Haas, B.Sc., Mariette Altrogge, B.Sc.
- 42 Individualisierte Prophylaxe mit System

Interview

- 44 Ausgereiftes Prophylaxekonzept – Chance für Praxis und Patient
Ein Interview mit Tanja Gumbold und Birgit Tünsmann
- 48 Prophylaxe als Lebenseinstellung
Ein Interview mit Dr. Dr. Markus Tröltzsch
- 52 „Uns ist es wichtig, ein sicheres Produkt anbieten zu können“
Ein Interview mit Dr. Peter Getz

Event

- 54 MUNDHYGIENETAG 2022 in Berlin
Nadja Reichert

28 Markt | Produktinformationen

56 News

58 Termine/Impressum



Titelbild: White Cross

ANZEIGE

Dentale Schreibtalente gesucht!



Sie können schreiben? Kontaktieren Sie uns.

dentalautoren.de



FOR THE ORAL HYGIENE HEROES.

NSK
Create it

Simple Action, Dual Performance

Varios Combi Pro

Ultraschall × Pulverstrahl



NSK Europe GmbH

TEL.: +49 (0)6196 77606-0
E-MAIL: info@nsk-europe.de

FAX: +49 (0)6196 77606-29
WEB: www.nsk-europe.de



Parodontale Entzündungen werden durch eine Destabilisierung des oralen Mikrobioms mit Überhandnehmen aggressiver, meist anaerober oder fakultativ anaerober Keime und einer daraus resultierenden inadäquaten Immunreaktion ausgelöst und aufrechterhalten.¹ Der nachfolgende Beitrag gibt einen Überblick über die Zusammenhänge von Parodontitis und autoimmunen Krankheiten.

DDr. Christa Eder
[Infos zur Autorin]



Literatur



Parodontitis und Autoimmunerkrankungen

Hat Parodontitis eine autoimmune Komponente?

DDr. Christa Eder

Die spezifischen und unspezifischen Abwehrmechanismen der lokalen Gewebe führen, getriggert durch Virulenzfaktoren und toxische Stoffwechselprodukte der Keime, zu einer überschießenden Freisetzung proinflammatorischer Enzyme sowie zur Aktivierung und Migration von Leukozyten aus den gingivalen Gefäßen (Abb. 1). Diese eigentlich zur Eliminierung oder zumindest zur Reduktion der pathogenen Bakterien rekrutierten Abwehrzellen richten sich aber bei gestörtem biologischen Gleichgewicht zwischen Mikrobiom und Wirtsgewebe auch gegen körpereigene Strukturen.² Häufig verselbstständigt sich das Entzündungsgeschehen trotz guter Plaquekontrolle und die Destruktion von Weichgewebe und Knochen schreitet voran.

Orale Läsionen – Erstmanifestationen vieler Autoimmunerkrankungen

Sowohl lokale gewebespezifische als auch systemische Autoimmunität ist die Folge eines Fehlers der Immunabwehr mit Verlust der Selbsttoleranz.

Derart fehlgeleitete Prozesse sind das Resultat einer Kombination aus angeborener genetischer Disposition und exogenen Noxen, zu welchen in nicht unerheblicher Weise chronische Infektionen zählen. Die Genese einer Autoimmunisierung verläuft über die Aktivierung der B-Lymphozyten und ihrer Produkte.³ Es kommt zu einer alterierten T-Zellfunktion und vermehrter Bildung von Autoantikörpern, die entweder gewebespezifisch wie bei Diabetes mellitus Typ 1 oder systemisch wie beim *Lupus erythematoses* gegen körpereigene Strukturen gerichtet sind. Zahlreiche Autoimmunerkrankungen, wie rheumatoide Arthritis, Psoriasis, Morbus Crohn, Sklerodermie, Pemphigoid (Abb. 2) und Pemphigus vulgaris, zeigen chronisch-entzündliche Verläufe und gehen mit oralen Läsionen, wie desquamativer Gingivitis und schwerer Parodontitis, einher.^{4,5} Beim systemischen Lupus (Abb. 3) entstehen bereits in der Frühphase der Erkrankung typische diskoidale, asymmetrisch angeordnete Läsionen auf dem harten Gaumen und der Wangenschleimhaut. Bei mehr als 50 Prozent der Erkrankten kommt

es zu persistierenden Petechien, diffusen Erythemen, Krusten- und Blasenbildungen auf der Mukosa und den Lippen sowie zu Osteonekrosen des Kieferknochens.⁶

Bakterielle Enzyme verändern das Immunprofil des Wirtsgewebes

Jede chronische Infektion führt zu einer andauernden Überstimulation der Abwehr. Auf diese Weise wird ein permanenter lokaler, in vielen Fällen auch systemischer immunologischer Respons ausgelöst. Es ist daher naheliegend, dass chronisch verlaufende bakterielle, fungale und virale Infektionen, zu denen auch die Parodontitis zählt, durch fehlgerichtete Reaktionen zu exogenen Triggern für Autoimmunerkrankungen werden. Die Möglichkeit einer autoimmunen Komponente bei Genese und Progression parodontaler Erkrankungen wurde bereits 1965 von Brandtzaeg und Kraus diskutiert.⁷ Neue Studien bestätigen diese Annahme und gehen von einem Zusammenspiel unterschiedlicher Komponenten aus.

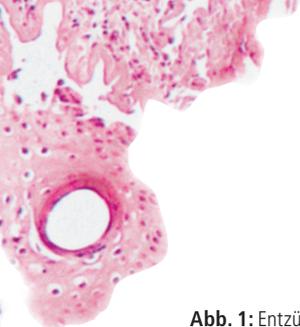
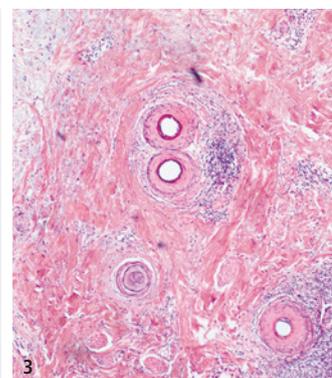
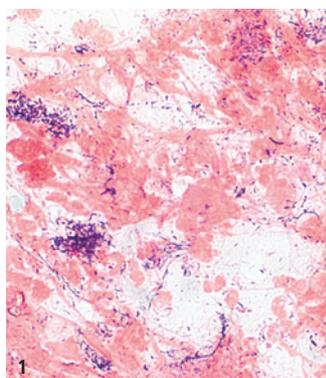


Abb. 1: Entzündungszellen im gingivalen Sulkus.

Abb. 2: Bullöses Pemphigoid – Blasenbildung im Epithel.

Abb. 3: Lupus erythematoses mit antiepidermalen Lymphozyteninfiltration.



© Dr. Christa Eder

Sowohl bei chronischer als auch bei aggressiver Parodontitis werden Autoantikörper gegen Typ 1-Kollagen und gegen die doppelsträngige DNA der Wirtszellen gebildet. Kollagen ist ein wichtiges Struktureiweiß des Binde- und Knochengewebes. Seine Zerstörung hat entsprechend fatale Folgen für Gingiva und Parodontium.⁸ Verursacher dieser destruktiven Vorgänge sind die entzündungsfördernden Lipopolysaccharide der gramnegativen Keime im Sulkus, was den Zusammenhang zwischen Infektion und Autoimmunität bestätigt.⁹ Als Reaktion auf parodon-

talpathogene Keime treten vermehrt antineutrophile Antikörper (ANCA) auf.^{10,11} Die Ursache liegt in einer durch die parodontale Entzündung hervorgerufenen Verschiebung der Anteile innerhalb der Lymphozytenpopulation zugunsten von B-Zellen. Dadurch werden die T-Helferzellen drastisch reduziert und die T-Suppressoraktivität gefördert. Das führt zu einer polyklonalen Expansion eines B-Zellpools, der auch im gesunden entzündungsfreien Zustand in geringer Menge autoreaktive Antikörper (natural antibodies) produziert, die der Regulation von Vorgängen beim

natürlichen Zelltod dienen. Im Übermaß führt dieser Prozess zum Angriff auf die körpereigenen Gewebe.

Parodontale Leitkeime als Trigger der Autoimmunität

Porphyromonas gingivalis (*P. g.*), ein typischer Leitkeim der aggressiven Parodontitis, spielt eine nicht zu unterschätzende Rolle bei der Entstehung von Autoantikörpern. Der Keim ist ein direktes Bindeglied zwischen rheumatoider Arthritis und parodontalen Erkrankungen.

ANZEIGE

Die optimierte Aminomed – durch klinische Studien bestätigt



Die weiterentwickelte Formulierung der medizinischen Kamillenblüten-Zahncreme ist jetzt noch empfehlenswerter für **Sensitiv-Patienten und bei erhöhtem Parodontitis-Risiko:**

- ✓ einzigartiges Doppel-Fluorid-System mit erhöhtem Fluoridanteil (1.450 ppmF)
- ✓ ohne Titandioxid – so werden die natürlichen Inhaltsstoffe wie z. B. Kamillenextrakte sichtbar
- ✓ noch sanftere Zahnpflege (RDA 31)² bei sehr guter Plaquentfernung
- ✓ für die bestmögliche Mundpflege bei gereiztem Zahnfleisch und empfindlichen Zähnen

Wirksamkeit bestätigt durch zahnmedizinische Untersuchungen und klinische Studien

68,5 %

Senkung des Gingiva-Index nach 4 Wochen¹

54,1 %

weniger Schmerzempfindlichkeit bereits nach 7 Tagen¹

56,9 %

Senkung des Plaque-Index nach 4 Wochen¹



Dr. Liebe Nachf. GmbH & Co. KG
D-70746 Leinfelden-Echterdingen
bestellung@aminomed.de

¹ Klinische Anwendungsstudie unter dermatologischer und zahnmedizinischer Kontrolle, durchgeführt von dermatest 01/2021
² Messmethode „Zürcher Modell“; Aminomed bisher: RDA 50

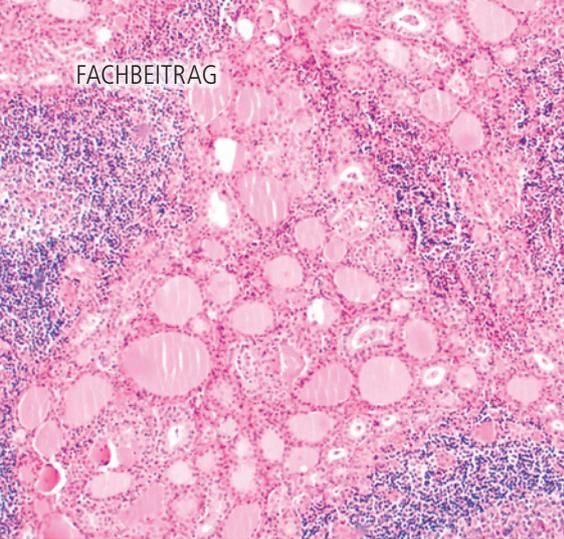


Abb. 4: Hashimoto-Thyreoiditis – autoimmune lymphozytäre Schilddrüsenerkrankung.

80 Prozent der Rheumapatienten leiden auch an schwerer Parodontitis. Antikörper gegen *P. gingivalis* finden sich nicht nur im Sulkus, sondern auch in der Synovialflüssigkeit der vom Rheuma betroffenen Gelenke.¹² Das Bakterium kann an beiden Lokalisationen über bestimmte Enzyme Autoantikörper gegen citrullinierte Proteine (APCAs) bilden, die typisch für rheumatische Erkrankungen sind und auch die Gewebe des Zahnhalteapparats angreifen.

Bei Parodontitis werden als Antwort auf die meist anaerob-bakteriellen Reize reaktive Sauerstoffverbindungen (ROS) freigesetzt. Letztere binden an Proteine und Lipide des Wirts und verändern dadurch deren Strukturen und Epitope. Diese Neoepitope werden dann von der Immunabwehr als „fremd“ eingestuft und angegriffen. Zudem besteht die Gefahr eines sogenannten „Epitop spreadings“, das heißt, einer Übertragung der Strukturveränderungen auf andere Proteine – ein Mechanismus, der von der autoimmunen Hashimoto-Thyreoiditis bekannt ist (Abb. 4).¹³

P. gingivalis und *Aggregatibacter actinomycetemcomitans* alterieren bestimmte T-Helferzellpopulationen im parodontalen Gewebe und bewirken eine massive Freisetzung segmentkerniger Granulozyten aus den gingivalen Gefäßen.¹⁴ Die Neutrophilen induzieren eine Zytokinkaskade mit hohen Leveln an Interleukin-17. Letzteres steht in engem Zusammenhang mit einem autoimmunen Immunrespons. Die neutrophilen Granulozyten haben zudem die Fähigkeit zur Generierung sogenannter „traps“ aus mitochondrialer und/oder nukleärer Desoxyribonukleinsäure

(NETs), welche in die extrazellulären Räume freigesetzt werden. Diese Fragmente von Erbsubstanz sind mit antimikrobiellen Peptiden beladen, die aber nicht nur die Bakterien angreifen, sondern auch zu autoimmunen Reaktionen führen können, da sie im entzündungsfreien Zustand nicht extrazellulär vorliegen.

Molekularer Mimikry täuscht das Immunsystem

Produkte von parodontalpathogenen Bakterien können sogar direkt zur Auslösung autoimmuner Reaktionen führen. So bilden viele Anaerobier auf bestimmte Stressfaktoren, wie Temperaturerhöhung, pH-Wertänderungen, Stoffwechselfgifte oder Alkohol, sogenannte Hitzeschockproteine zur Stabilisierung und zum Schutz der zelleigenen Eiweiße vor Denaturierung. Hitzeschockproteine werden aber auch von den Wirtszellen gebildet und haben in den körpereigenen Geweben wichtige Funktionen für die Faltung der Eiweiße und für den Abbau toxischer Proteine. Durch molekulare Mimikry ähneln die Eiweiße der Bakterien jenen des Wirtsorganismus und führen so zu einer Kreuzreaktivität.^{15–17} Bei vielen Formen der Autoimmunität spielen genetische Faktoren eine wichtige Rolle.¹⁸ Eine Reihe von Autoimmunerkrankungen sind mit unterschiedlichen Spezifitäten des HLA-Systems (human leukocyte antigen-system) korreliert. Humane Leukozytenantigene sind zellmembranständige Glykoproteine, welche für die Unterscheidung von körpereigenen und fremd verantwortlich sind und damit unsere Gewebe vor der Zerstörung durch die eigene Immunabwehr schützen. Bei der autoimmunen Dünndarmerkrankung Zöliakie (glutensensitive Enteropathie) ist dieser Mechanismus gestört und es werden vermehrt Gewebeanigene exprimiert, die modifiziertes Gluteneiweiß an die T-Helferzellen präsentieren. Die darauffolgende inadäquate Immunreaktion führt zu einer massiven Ausschüttung von Entzündungsmediatoren mit fatalen Folgen für die Darmschleimhaut. Ganz ähnlich bestehen

auch für die aggressive juvenile Parodontitis enge Verbindungen zu bestimmten HLA-Typen (z. B. HLA-A8–A9 und HLA-A27), die überschießende selbstdestruktive Abwehrreaktionen schon bei geringen mikrobiellen Reizen auslösen können (Abb. 4).^{19,20}

Der Haupt-Gewebeverträglichkeitskomplex (MHC, Major Histocompatibility Complex) codiert für Moleküle, welche für die Erkennung von körpereigenen Strukturen verantwortlich sind. MHC II befindet sich an der Oberfläche bestimmter Immunzellen und auch an den basalen Saumpithelien des gingivalen Sulkus. Dort werden aber die von pathogenen Keimen zerstörten und veränderten Gewebekomponenten des Zahnfleisches präsentiert und damit der Prozess der Autoimmunität vorangetrieben.

Fazit

Die Rolle des Immunsystems in Wechselwirkung mit dem oralen Mikrobiom und die Auslöser autoimmuner Reaktionen bei der chronischen Parodontitis sind zentrale Fragestellungen in der interdisziplinären Erforschung der Krankheit. Die zu erwartenden Ergebnisse könnten zukunftsweisende Ansätze zur Diagnose und Therapie der Parodontitis ermöglichen.

Kontakt



DDr. Christa Eder

Autorin des Buchs
Mundgesundheit ist keine Einbahnstraße – Ein Beitrag zur interdisziplinären Zahnmedizin

Guglgasse 6/3/6/1

1110 Wien · Österreich

Tel.: +43 664 3246661

eder.gasometer@chello.at

» Sicherheit für Praxis und Patienten

270,00 €

zzgl. MwSt.



vVardis Repair

Stoppt die progressive Entwicklung von früher Initialkaries und kehrt diese dank Schmelzregeneration sogar um. (10 Einzelbehandlungen)

179,00 €

zzgl. MwSt.



vVardis D'Senz

Effektive und sofortige Desensibilisierung empfindlicher Zähne vor und nach der Zahnbehandlung. (10 Tuben a 3ml)

statt ~~12,90€~~ nur

7,10 €

zzgl. MwSt.



Premium Aloe Care Latex Handschuhe Box (Inhalt je 100 Stück)

54,90 €

zzgl. MwSt.



ParoMit® Dental-Spray, 30 ml

Unterstützt die Heilungsfunktion im Weichgewebe. Ideal nach oralchirurgischen Eingriffen bei Blutungs- und Entzündungsrisiken.

Aktion 5+2

H2O2 boosted

18,50 €

zzgl. MwSt.



Saniswiss Sanitizer S1 Wipes, 100 St.

Umweltfreundliche Premium Mikrofaserwipes für die Reinigung und Desinfektion von empfindlichen Oberflächen. Frei von Aldehyden, Phenolen oder Alkohol.

statt ~~76,50€~~ nur

24,95 €

zzgl. MwSt.



Biosanitizer H1 flüssig 5.000 ml

Saniswiss biosanitizer H1 ist ein hydroalkoholisches Desinfektionsmittel für die hygienische und chirurgische Händedesinfektion ohne Wasser.

Aktion

Zantomed GmbH
Ackerstraße 1 · 47269 Duisburg
info@zantomed.de · www.zantomed.de



Tel.: +49 (203) 60 799 8 0
Fax: +49 (203) 60 799 8 70
info@zantomed.de



Preise zzgl. MwSt. Irrtümer und Änderungen vorbehalten.
Angebot gültig bis 30.11.2022

zantomed
www.zantomed.de





Wie können wir im Teenageralter ein gutes und professionelles präventives Konzept durchführen, indem nicht nur Frustration und Misserfolge, sondern Erfolge und Motivation auf beiden Seiten zu erreichen sind? Diese Patientenkategorie findet oft zu wenig Beachtung. Im nachfolgenden Beitrag wird der Fokus speziell auf den Umgang und die Mundhygienemotivation bei Jugendlichen gelegt.



Teenager – Herausforderung und/oder Bereicherung im Praxisalltag?

Birgit Thiele-Scheipers

Entwicklung vom Kind zum Jugendlichen

Sind wir nicht alle immer wieder erstaunt, wie schnell (Klein-)Kinder erwachsen und älter werden? Haben wir sie gerade noch im Kita- und Grundschulalter betreut und in der häuslichen Mundhygiene angeleitet, sind sie auch schon im Teenageralter und in der Pubertät. Aus Kindern werden kleine/große Erwachsene, die ihre eigene Persönlichkeit suchen und entwickeln. Einst fröhliche und ausgeglichene Kinder sind nun zurückhaltend, stur und in sich gekehrt. Das Thema Mundhygiene spielt bei einigen Jugendlichen eine große, oftmals schon übertriebene

Rolle und bei anderen gar keine. Kein Alter ist so „kompliziert“ beim Heranwachsen und so herausfordernd wie das pubertäre. Diese Herausforderung sensibel und individuell anzunehmen sowie die Bedürfnisse individuell zu erkennen, ist unsere Aufgabe, wenn wir authentisch und professionell in dieser Altersgruppe Individualprophylaxe in der Praxis betreiben wollen.

Kommunikation nonverbal und verbal

Wir sollten nicht den „schlechtesten“ Tag oder eine negative Einstellung zu unseren jugendlichen Patienten haben und dies ggf. auch über unseren Ge-

sichtsausdruck zeigen. Gerade in der Pubertät sind die Jugendlichen emotional sehr empfänglich für solche Botschaften. Negative, wie ein Kopfschütteln oder verbale „Zurechtweisungen“, z. B., dass die Mundhygiene schlecht ist und auf jeden Fall verbessert werden muss, bewirken in der Regel nur, dass der Patient den Kopf wendet und gar nicht weiter zuhört. Für alle Beteiligten sind Negativbotschaften nur kräftezehrend und demotivierend. Eine freundliche Stimmlage und entspannte Gesichtszüge, nicht vorwurfsvoll, sondern motivierend, bringen weit mehr für eine erfolgreiche Zusammenarbeit in dieser Zeit als Kritik und Belehrungen.

Motivation und Zusammenarbeit

Das Einhalten der Prophylaxe- und Vorsorgetermine ist schon immer als Gewinn der Zusammenarbeit mit den Teenagern zu sehen. Die Patienten können aber jeden Termin absagen oder nicht erscheinen. Das kann natürlich immer passieren und die Compliance verläuft eher schlecht. Es sollte jedoch die Ausnahme bleiben, und dazu kann ein sensibler, ggf. freundschaftlicher oder kumpelhafter Umgang mit den Teenagern viel beitragen. Je besser das Vertrauen in den vorangegangenen Jahren aufgebaut



Abb. 1: Eine zugewandte und offene Kommunikation ist bei jugendlichen Patienten besonders wichtig.





wurde, umso leichter fällt beiden Seiten oftmals der Umgang miteinander in der Pubertät. Patienten, die in diesem Alter als Neupatient kommen, erfahren durch eine aufgeschlossene Kommunikation von Anfang an, dass man mit ihnen zusammenarbeiten möchte und nicht gegen sie arbeitet. Der erste Kontakt und Eindruck, den die jugendlichen Patienten wahrnehmen, ist entscheidend für die weitere Zusammenarbeit.

Lob und Anerkennung

Wie alle Patienten, so hören uns die Teenager viel besser zu, wenn wir ihnen zugewandt und mit dem nötigen Respekt und Abstand Lob und Anerkennung für das Erscheinen aussprechen. Eine kurze Erläuterung des Behandlungsablaufs gibt ihnen Sicherheit und das Gefühl, wahrgenommen zu werden. Wir sollten Patienten in dieser Altersgruppe nicht mit häuslichen Mundhygienehilfsmitteln und Instruktionen über-, aber auch nicht

unterfordern. Herauszufinden, wie das optimale Instruieren sein sollte, ist die tägliche Herausforderung in allen Altersgruppen. Je besser wir uns auf unsere Patienten einlassen können und ihnen zuhören, umso mehr erfahren wir über ihre Motivation, was sie z. B. in der häuslichen Mundhygiene umsetzen können und wollen. Das ist der Schlüssel für eine gute Zusammenarbeit.

Mundhygieneinstruktion und Compliance

Sensibel müssen wir nach Befunderhebung des Plaque-Indizes herausfinden, wozu der Patient jetzt gerade bereit ist, um etwas für seine häusliche Mundhygiene zu tun. Das Einfärben der Plaque ist Grundlage für die Erhebung des Plaque-Indizes in jeder Sitzung, das Zeigen der eingefärbten Stellen jedoch nicht. Versetzen wir uns in das Alter und die Lage der pubertären Jugendlichen: Sie fühlen sich oft bloßge-

stellt und eingeschüchtert. Es könnte für lange Zeit der letzte Termin gewesen sein, zu dem sie erscheinen. Um solche Situationen zu vermeiden, hilft es, Patienten zu fragen, ob sie sich den Befund im Spiegel mit ansehen möchten. Dass die Entscheidung bei den Patienten liegt, zeigt ihnen, dass man mit ihnen zusammenarbeiten möchte. Genauso kann bei der Besprechung der häuslichen Mundhygienehilfsmittel verfahren werden. Ehrlichkeit, was der Patient wirklich zu Hause umsetzt und/oder umsetzen kann, ist zu diesem Zeitpunkt das beste Fundament für eine gute Zusammenarbeit. So können in dieser Zeit auch Kompromisse und kleine „Verträge“ eingegangen werden. Wird die Putztechnik gut instruiert und eine fluoridhaltige (ca. 1.500 ppm) Zahnpasta empfohlen, so kann man manchmal den Kompromiss eingehen, dass die Zwischenraumreinigung nur ein- bis zweimal wöchentlich durchgeführt werden kann und der nächste

ANZEIGE

Medizinische Exklusiv-Zahncreme mit Natur-Perl-System

NEU
OHNE
TITANDIOXID

Hocheffektiv und ultrasanft – die neue Pearls & Dents

Jetzt weiter optimiert:

- ohne Titandioxid: Natürlichkeit, die man sehen kann
- hocheffektive Reinigung: 86,6 % weniger Plaque¹
- ultrasanfte Zahnpflege: RDA 28²
- optimaler Kariesschutz mit Doppel-Fluorid-System 1.450 ppmF
- 100 % biologisch abbaubares Natur-Perl-System



Besonders geeignet

- bei erhöhter Belagsbildung (Kaffee, Tee, Nikotin, Rotwein) und für Spangenträger



Dr. Liebe Nachf. GmbH & Co. KG
D-70746 Leinfelden-Echterdingen
bestellung@pearls-dents.de



Abb. 2: Anfärben im jugendlichen Gebiss. – **Abb. 3:** Zustand nach dem Anfärben, Plaquerückstände sind sichtbar. – **Abb. 4:** Läsionen im Frontzahnbereich durch Brackets.

Termin, statt nach einem halben Jahr, bereits in drei Monaten ansteht (s. Abschnitt Abrechnung). Wenn wir in den Augen der Jugendlichen in diesem Moment als cool erscheinen, können wir davon ausgehen, dass sie sich eher an diese Vereinbarung halten, als wenn nur Verbote und zu viele Instruktionen vermittelt werden.

Die Auswahl der Hilfsmittel besteht in der Regel aus einer Zahnbürste, je nach Motorik (manuell/elektrisch/Schall), einer fluoridhaltigen Zahnpasta und je nach Zwischenraumgröße aus Zahnseide/Flossette (z. B. GUM [Sunstar]), Picks [TePe] oder Zwischenraumbürstchen. Auch hier ist nachzufragen, womit der Patient gerne reinigen möchte und womit er zu-rechtkommt. Erweitert werden können die Mundhygiene-hilfsmittel mit einem Zungenreiniger, ggf. bei festsitzender KFO mit einer fluoridhaltigen Spüllösung oder dem einmal wöchentlichen Einbürsten eines Gelees.

Abrechnung

Die Positionen IP1, IP2, IP4 (ggf. IP5) werden vom 6. bis zur Vollendung des 18. Lebensjahres als BEMA-Position berechnet. Zusätzliche Termine werden je nach Zeitaufwand nach BEMA-Position Ä1 oder nach GOZ-Position berechnet. Diese Berechnung wird in einem Vorgespräch mit einem Erziehungsberechtigten besprochen.

Hinweis: IP4 kann bei erhöhtem Kariesrisiko je Kalenderhalbjahr zweimal abgerechnet werden.

Fazit

Das Teenageralter ist ein spannendes, herausforderndes und cooles Alter, indem die Weichen für eine gute lang anhaltende präventive Zusammenarbeit gelegt werden können. Ziel der Arbeit mit Patienten gerade in diesem Alter sollte es sein, ihnen zuzuhören, um auf ihre Bedürfnisse eingehen zu können. So sollten wir sensibel herausfinden, wozu sie im Teenageralter bereit sind und wozu nicht. Wir sollten Kompromisse schließen können und den Patienten freundlich und respektvoll verbal und nonverbal gegenüberreten. Ein freundliches Lächeln und Interesse z. B. für ihre Hobbys und Anliegen sind die Grundlage für eine erfolgreiche, vertrauensvolle Zusammenarbeit. Lob und Anerkennung sind außerdem wichtige Pfeiler – in jedem Alter. Eines ist gewiss: Die Pubertät ist temporär und sehr unterschiedlich ausgeprägt. Bei einigen Patienten dauert sie länger, bei anderen ist sie kaum merkbar und schneller vorüber.

Gerade diese Herausforderung, jeden Patienten als Individuum und in verschiedenen Altersstufen kennenzulernen und zu begleiten, macht unseren Praxisalltag spannend und im positiven Sinn herausfordernd.



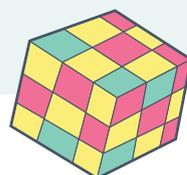
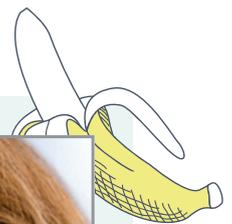
Der Körper eines jungen Menschen verändert sich während der Pubertät. Welche Auswirkungen haben diese Veränderungen auf den Mundraum?

Autorentipp

Die hormonelle Umstellung des Körpers kann zur Folge haben, dass Jugendliche leichter an einer Gingivitis erkranken oder/und unter Mundgeruch leiden. Die pubertierenden Heranwachsenden sind gerade in dieser Phase der Entwicklung sehr sensibel mit allen Veränderungen. Wir sollten daher empathisch und individuell auf die Bedürfnisse und die Mundhygienemöglichkeiten eingehen und Verständnis für die veränderte Verhaltensweise der Jugendlichen zeigen.

Birgit Thiele-Scheipers

Schubert Zahnärzte
Detmolder Straße 202
33175 Bad Lipspringe



EINER FÜR DAS GANZE TEAM – VECTOR®!

„Jetzt attraktive
Angebote sichern!
duerrdental.com/das-beste“



PZR ✓

AIT ✓

CPT ✓

UPT ✓

Vector®-System: Einer für alle und alles.

- Einfach in der Anwendung
- Nur ein einziges System für die PZR, AIT, CPT und UPT
- Erleichtert dem Praxisteam die Umsetzung der neuen PA-Richtlinie
- Arbeitet aerosol- und schmerzarm
- Eignet sich für die sub- und supragingivale Belagsentfernung

Mehr unter www.duerrdental.com



Video: Vesna Braun (DH)
über Vector®



Die Kinderprophylaxe ist fester Bestandteil im Praxisalltag. Immer noch konzentrieren sich die meisten Praxen fast ausschließlich auf die Erwachsenenbetreuung. Die Prävention für Kinder und Jugendliche läuft oft nur nebenher. Damit verschenken Praxen nicht nur Potenzial, sondern denken auch nicht an die Zukunft. Denn, wenn Kinder und Jugendliche von Anfang an den Sinn und die Selbstverständlichkeit der Prophylaxe verstehen, werden sie uns als Volljährige weiterhin treu bleiben. Somit sind die Kleinen von heute irgendwann die erwachsenen Patienten von morgen. In diesem Beitrag möchte ich nicht nur auf ein paar Basics aufmerksam machen, sondern auch einige Tipps vermitteln.



Kleine Patienten ganz groß

DH Anne Bastek

Anamnese und Erkrankungen

Zunächst beginnt auch in der Kinder- und Jugendprophylaxe alles erst mal mit einer Erhebung der aktuellen Anamnese. Dies hilft uns nicht nur, den Patienten besser kennenzulernen, sondern gibt auch Aufschluss über den aktuellen Gesundheitszustand und die Krankengeschichte. In der Regel werden Erkrankungen und Medikamente abgefragt. Häufige Angaben sind Asthma, Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Diabetes, Infektionskrankheiten, Allergien und körperliche bzw. geistige Einschränkungen. Diese Risikobewertung benötigen wir nicht nur, um Unfälle zu vermeiden und uns und unsere Patienten zu schützen, sondern liefert auch häufig die Grundlage für Diagnosen (dürfen nur von Zahnärzten gestellt werden). Ein spezieller Anamnesebogen für Kinder kann individuell für jede Praxis erstellt werden und eine zusätzliche Hilfestellung bieten. Dort sollten u. a. auch Fragen zu vorherigen Zahnarztbesuchen, schlechten Erfahrungen, Essgewohnheiten, Fluorideinnahme, Zahnputzpflege und deren Häufigkeit auftauchen. Es ist ratsam, den Gesundheitsfragebogen online zur Verfügung zu stellen. Eltern können diesen vorab ausfüllen und vermeiden so unnötige Wartezeit in der Praxis.

Umgang mit den kleinen Patienten

Der richtige Umgang ist besonders wichtig, denn schließlich ist das die Grundlage der weiteren Behandlung. Besonders, wenn es sich um ein sehr ängstliches Kind handelt oder es



Abb. 1: Modelle oder spezielle Puppen können die Stimmung während der Behandlung auflockern. – **Abb. 2:** Junger Patient mit festsitzender kieferorthopädischer Apparatur. – **Abb. 3:** Applizieren von Fluoridlack. – **Abb. 4 und 5:** Der Einsatz von bunten Servietten oder witzigen Polieraufsätzen mit Tiermotiven gestaltet die Prophylaxesitzung für die jungen Patienten angenehmer.



der erste Zahnarztbesuch überhaupt ist. Hierbei ist zu empfehlen, vorab den Anamnesebogen zu prüfen, ob es hierzu eventuell Angaben gibt. Eine ruhige Herangehensweise und keine hektische nonverbale Kommunikation schaffen vorab Vertrauen. Die adressatengerechte Sprache auf Augenhöhe ist ein absolutes Muss.

Hilfreich könnte auch der Einsatz der beliebten Tell-Show-Do-Methode sein.

- „Tell“: Behandlungsschritt ankündigen (was, wie, warum)
- „Show“: Demonstration z. B. am Modell, an einer Puppe oder am Finger des Kindes (was wird gemacht, z. B. polieren)
- „Do“: anschließend in der Mundhöhle des Kindes durchführen und gemeinsam üben, gerne die Person mit einbinden

Hier gibt es viele Möglichkeiten, wie ein Austausch über gemeinsame Hobbys und Interessen, Wahlmöglichkeiten bieten sowie mitentscheiden lassen, z. B. bei Farben (Patientenumhang) oder Geschmack (Polierpasten). Modelle und spezielle Puppen können ebenso die Stimmung auflockern und den Spaßfaktor steigern (Abb. 1).

Ablauf einer Kinderprophylaxe

Nachdem die Anamnese abgeklärt ist, holen wir unsere Patienten aus dem Wartebereich. In der Regel kommen die Eltern mit ins Behandlungszimmer. Bei älteren Kindern oder Jugendlichen ist das allerdings nicht immer angebracht. Hier ist es ratsam, die Person mitentscheiden zu lassen. Zunächst erfragen wir auch bei den Minderjährigen den aktuellen Zustand, ob es in letzter Zeit irgendwelche Auffälligkeiten gab, wie z. B. einen „Wackelzahn“, oder eine festsitzende Zahnspange, damit wir vorab schon wissen, an welchen Stellen wir besonders behutsam vorgehen müssen. Für das Wohlbefinden sollte u. a. auch auf eine bequeme Lagerung geach-

tet werden. Das ist mit Sitzaufgaben und diversen Kopf-Nacken-Kissen umsetzbar. Danach erfolgt die intraorale Inspektion und Kontrolle. So verschaffen wir uns einen optimalen ersten Eindruck.

Wenn nichts dagegenspricht, starten wir mit dem Anfärben der Zähne. Dies soll keine Rüge darstellen, sondern uns und unseren Patienten bei der geeigneten Auswahl der Mundhygienehilfsmittel und deren richtiger Anwendung Hilfestellung bieten – ausgesucht nach Fähigkeiten und Fertigkeiten. Sätze wie „Oh, schau mal, da ist deine Zahnbürste nicht richtig hingekommen“ mildern die klassische Zurechtweisung etwas ab. So macht das gemeinsame Üben beispielsweise der „KAI“-Systematik (Kauflächen, Außen- und Innenflächen) unter Anweisung mehr Spaß.

Anschließend erfolgt die professionelle Zahnreinigung. Hier ist es wichtig, die richtigen Geräte und Arbeitshilfen auszuwählen, die individuell auf die Mundhöhle unserer Patienten abgestimmt sein müssen. Ratsam sind u. a. kleinere weichere Prophylaxeartikel. Gleichermäßen ist die Beachtung von Allergien oder Empfindlichkeiten gegen Inhaltsstoffe (Farb- und Geschmacksstoffe, Gluten) in anzuwendenden Produkten essenziell, ebenso, ob ein Luft-Pulver-Wasser-Strahlgerät beim Reinigen von festsitzenden kieferorthopädischen Apparaturen (Abb. 2) zum Einsatz kommen darf (Asthma). Auf sehr invasives Equipment sollte stets verzichtet werden. Nachfolgend wird in der Regel ein Fluorid- oder CHX-Präparat auf die Zähne appliziert. Hier gibt es verschiedene Möglichkeiten sowohl von der Konzentration als auch der Darreichungsform (Gel, Lack, Gelee oder Schaum). Es sollte unabhängig von der professionellen Indikation auch immer etwas auf die geschmacklichen Vorlieben unserer Patienten eingegangen werden (Abb. 3).

Indizes erheben und richtig dokumentieren

Zu einer Kinderprophylaxe gehört auch, dazu die Übungserfolge zu kontrollieren und diese in sogenannten Indizes zu dokumentieren. Diese setzen sich aus einem Plaque-Index und einem Blutungs-Index zusammen. An dieser Stelle ist nur mit beiden Werten eine optimale Beratung möglich. Die Kontrolle der Blutungspunkte erfolgt stets als Erstes. Hierzu wird mittels einer stumpfen Knopfsonde der Sulkus mit leichtem Druck in Richtung der Interdentalspalte ausgestrichen. Nach ca. 30 Sekunden erfolgt die Beurteilung. Heutzutage wird zur Dokumentation fast nur noch digitale Software genutzt, die uns die Handhabung erleichtert und in der Zeitabfolge unterstützt. Wichtig ist bei der großen Vielfalt an Programmen und Möglichkeiten, dass sich intern im Praxisteam auf eine Systematik geeinigt wird. Nur so ist eine konstante Betreuung auch bei Behandlerwechsel gewährleistet.

Motivation

Bei der Aufgabe „Motivation“ gibt es kaum Grenzen. Alles, was gut schmeckt, riecht oder einfach gute Laune macht, ist erwünscht. Ob es eine blinkende Zahnbürste oder eine gut

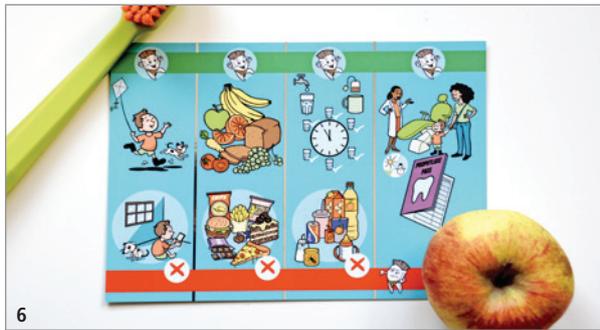


Abb. 6: Ein Ernährungsplan kann ebenfalls bei der Mundhygiene helfen. – **Abb. 7:** Je nach Alter der Kinder werden unterschiedliche Zahnpastamengen empfohlen. – **Abb. 8:** Ein gut vorbereitetes Instrumenten-Tray spart Zeit bei der Behandlung. – **Abb. 9:** Einsatz eines Poliers im Frontzahnbereich.

schmeckende Zahnpasta bzw. Polierpaste ist. Im Teenageralter können auch Apps zur Unterstützung bei der täglichen Mundpflege zum Einsatz kommen. Während der Prophylaxesitzung darf natürlich auch Farbe ins Spiel kommen, wie bunte Servietten, Mundspülbecher, Watterollen oder witzige Polieraufsätze mit Tiermotiven (Abb. 4 und 5).

Ernährungslenkung und Kariesentstehung

Versteckte Zucker und Alternativen, wie z. B. der Einsatz von Xylitprodukten, sind in jeder Sitzung zu erwähnen. Diese wichtigen Themen gehen oft bei unseren Terminen aufgrund knapper Zeit unter. Hilfestellung können uns hier u. a. Erklärtafeln, Flyer von offiziellen Seiten (z. B. Bundeszentrum für Ernährung) oder auch digitale Tools bieten. Auskunft geben ist hier das mindeste. Wenn Eltern das Thema vertiefen möchten oder es aus professioneller Sicht nötig ist, lässt sich mit einem Ernährungstagebuch arbeiten. Dieses wird nach ca. zehn Tagen gemeinsam analysiert und ausgewertet. So



lassen sich praktische Tipps beim Senken der Zucker/Säureimpulse vermitteln (Abb. 6).

Fluoride und Co.

Beim Thema Fluorid ist immer wieder Aufklärungsarbeit zu leisten. Am 29. April 2021 wurden die neuen Fluoridempfehlungen vorgestellt. Diese besagen, dass ab dem Durchbruch des ersten Zahns mit einer Fluoridmenge von 1.000 ppm gearbeitet werden soll. Lediglich bei der Häufigkeit und Menge der Zahnpasta wird in Reiskorn- oder Erbsenkorngröße unterschieden (Abb. 7).^{1,2}

Wenn von Eltern keine Applikation oder Anwendung erwünscht ist, sollte das auch respektiert werden. Allerdings ist bei der fehlenden Gabe durch Fluorid eine sehr gute Zahnpflege unabdingbar. Unterstützend können Präparate auf Basis von Milchproteinen oder biomimetischem Hydroxylapatit zum Einsatz kommen. Auch basische Spüllösungen mit Natron sind eine Möglichkeit (1 Teelöffel Natron in einem Glas Wasser auflösen). Je nach Alter und Auffassungsgabe könnte ebenfalls Ölziehen eine Alternative darstellen.

Vor der Prophylaxesitzung ist nach der Prophylaxesitzung

Nach erfolgreicher Sitzung entlassen wir unsere kleinen Prophylaxeprofis nicht nur mit einem guten Gefühl, sondern können sie auch mit einer „Belohnung“ für das nächste Mal motivieren. Hier ist der Einsatz von kleinen Spielsachen wie Malstifte, Gummibälle oder Ähnliches in Form einer „Schatzkiste“ möglich. Wichtig ist es, den Besuch immer mit einem positiven Eindruck oder Ereignis abzuschließen. So freuen



sich alle auf den nächsten anstehenden Termin, der auch direkt festgehalten werden sollte.

Tipps und Tricks

Eine gute Arbeitsplatzvorbereitung ist Grundvoraussetzung. Dazu gehört auch, vorab die Anamnese zu kennen, um die geeigneten Geräte, Produkte und Hilfsmittel griffbereit zu haben (Abb. 8). Das mehrfache Suchen stört nicht nur den Behandlungsablauf, sondern kann auch ein echter Zeitfresser in dem ohnehin eng getakteten Arbeitsalltag sein. Das regelmäßige Update im Praxisteam ist und bleibt essenziell. Es soll kein großer Unterschied im Ablauf der Behandlungen spürbar und immer eine gleich gute Betreuung gewährleistet sein. Dazu gehört nicht nur eine einheitliche Abfolge, die u. a. im QM-Handbuch hinterlegt sein sollte, sondern auch eine einheitliche Sprache. Die Bezeichnung von bestimmten

Gegenständen kann im Vorfeld gemeinsam und individuell bestimmt werden (z. B. „Kitzelbürstchen“ anstatt Polierer).

Fazit

Die Kinderprophylaxe bietet viel Potenzial. Es macht nicht nur viel Spaß, mit den Kindern und Jugendlichen zu arbeiten, sondern bietet auch immer wieder etwas Abwechslung im Praxisalltag. Wenn man die richtige Herangehensweise beachtet und versucht, den Personen gegenüber offen zu sein, ist es ein tolles Gefühl, junge Menschen zu motivieren, und macht Freude auf mehr. Letztendlich sind diese Patienten unsere Zukunft und die Kunden von morgen.

1 <https://www.kzvbw.de/aktuelles/2021/neue-fluorid-empfehlungen-fuer-kleinkinder/>

2 <https://www.bzaek.de/praevention/kinder-und-jugendzahnmedizin.html>



Autorentipp



Wie beraten Sie junge Patienten in Bezug auf Zahnzwischenraumreinigung?

In erster Linie sollte bei der Auswahl des geeigneten Hilfsmittels u. a. auf die Fähigkeiten des Adressaten geachtet werden und ob der Artikel eine atraumatische Anwendung gewährleistet. Um dies sicherzustellen, führt das Fachpersonal den Patienten ein und übt die Empfehlungen. Zum Einsatz können sowohl Zahnseide in verschiedenen Ausführungen als auch Interdentalraumbürstchen kommen. Im Fokus sollte klar die Akzeptanz stehen. Bei festsitzenden Zahnspangen sind auch spezielle kindgerechte Mundduschen möglich. Hierbei ist es nicht unbedingt aus-

schlaggebend, das Erlernete perfekt und sofort umsetzen zu können, sondern den Ablauf in die tägliche Mundhygiene fest zu integrieren. Das Ziel sollte sein, dass als Erwachsener die Zahnzwischenraumreinigung so normal ist wie das Zähneputzen. Ganz nach dem Motto „Früh übt sich“.

Anne Bastek

Dentalhygienikerin
Zahnarztpraxis Dr. Gereon Lentz
Jägerpfad 2 · 69118 Heidelberg
annebastek@web.de

ANZEIGE

GUM® PerioBalance®

FÜR DAS ZAHNFLEISCH

- ✓ Enthält *Limosilactobacillus* reuteri* Prodentis®, ein einzigartiges Probiotikum für die Gesunderhaltung des Zahnfleisches.¹
- ✓ Fördert das Gleichgewicht der Mundflora.
- ✓ Geeignet für Patienten mit chronischer Parodontitis und immer wieder auftretender Gingivitis.²

Exklusiv in
Zahnarztpraxen
und Apotheken



* ehemals *Lactobacillus reuteri Prodentis*

1 L. reuteri DSM 17938 und L. reuteri ATCC PTA 5289
2 Martin-Cabezas et al. 2016

PZN 10032691

SUNSTAR
G·U·M®

professional.SunstarGUM.com/de
service@de.sunstar.com



Die Prophylaxe ist heute ein zentrales Element in jeder Zahnarztpraxis. Angetrieben durch ein gestiegenes Gesundheits- und Ästhetikbewusstsein wird sie bei den Patienten zusehends beliebter. Daher lohnt es sich, die eigene Praxisphilosophie und -führung zu überprüfen. Wenn Prophylaxe kaum oder nur „so nebenher“ angeboten wird, werden ökonomische Entwicklungspotenziale liegen gelassen. Doch wie kommt man als Praxisinhaber zu einem gewinnbringenden Prophylaxekonzept?

DH Sona Alkozei
[Infos zur Autorin]



Umsatzmotor Prophylaxepaxis

Gewinnbringende Organisation dieses Bereichs

DH Sona Alkozei

Es sollte sichergestellt werden, dass das Praxisteam die gleiche „Sprache“ spricht. Der Antrieb wird deutlich eher erreicht, wenn die Mitarbeiter konstruktiv in den Planungs- und Umsetzungsprozess miteinbezogen werden. Wenn die Praxisführung wichtige Entscheidungen gemeinsam mit dem Team erörtert und festlegt, werden das Wir-Gefühl und der subjektive Identifikationsgrad gefördert.

Eine Ist-Analyse ist unabdingbarer Startbaustein eines Prophylaxekonzepts. Ohne zu wissen, wie sich die Rahmenbedingungen der Praxis im Einzelnen darstellen, wo die Konfliktpunkte sind, lassen sich klare und umsetzbare Ziele kaum formulieren. Mit Blick auf die Zahnprophylaxe sind z. B. folgende Fragen im Rahmen der Ist-Analyse wichtig:

- Wie hoch ist die Auslastung der Prophylaxeabteilung?
- Wie oft und aus welchen Gründen sagen Patienten ab oder erscheinen nicht?
- Wie gestaltet sich der optimale Ablauf der PZR-Sitzung?

- Welche Kommunikation findet zwischen Patient und ZMP statt?
- Wie intensiv ist die Kommunikation zwischen ZMP und Behandler?
- Wird die Praxissoftware adäquat genutzt? Werden die Therapieschritte, die Kommunikation und die Therapieplanung ausreichend dokumentiert?

Nutzen der Prophylaxe gut kommunizieren

Die Erfahrung hat gezeigt: Die größte Herausforderung besteht in der Kommunikation des Nutzens der Prophylaxe bzw. der Mundgesundheit. Wo liegen die Vorteile? In was investieren Patienten speziell? Verstehen die Patienten nicht, welchen persönlichen Gewinn sie mit einer Prophylaxesitzung „kaufen“ und wie es um ihre Mundgesundheit steht, verlieren die Praxen sie. Deshalb muss der Mundge-

sundheitsprozess vom Erstkontakt des Neupatienten durch den Zahnarzt über die Erläuterung des Nutzens der Mundgesundheit und die Einbindung des Patienten in die Prophylaxe im Rahmen eines individuellen Mundgesundheitsprogramms sowie des Recalls abgestimmt werden.

Je mehr Patienten in der Prophylaxe gebunden werden, umso mehr Neupatienten wird die Praxis gewinnen. Warum? Empfehlungsmarketing ist nach wie vor sehr wichtig. Durch immer mehr Bestandspatienten werden immer mehr neue Patienten den Weg in die Praxis finden.

Prophylaxe: Dieses Potenzial schlummert in der Abrechnung

Ausgehend von vier Prophylaxesitzungen täglich und 45 Behandlungswochen pro Jahr ist folgendes Potenzial möglich. Tabelle 1 zeigt das Finanzpotenzial pro Behandlung, Woche und Jahr auf.

Ein hoch motiviertes Team, fachliche Kompetenz, ein strukturiertes Konzept, eine optimale Dokumentation und das unternehmerische Denken sind die besten Zutaten für eine umsatzorientierte Prophylaxepraxis. Lassen Sie sich von mir beim Aufbau der „Prophylaxepraxis“ als Umsatzmotor professionell unterstützen. Es steckt noch sehr viel Potenzial in Ihnen und in Ihrer Praxis.

Die Finanzierung der PZR:
ein Erfolgsrezept, das allen schmeckt

Um das gesamte Potenzial Ihrer Praxis auszuschöpfen, brauchen Sie motivierte und zufriedene Patienten, die auch drei oder vier Mal im Jahr zu Ihnen in die Praxis zur PZR kommen. Doch Kassenpatienten müssen die PZR in der Regel selbst bezahlen. Genau dieser finanzielle Aspekt ist nach wie vor der Hemmschuh für die Mehrheit der Patienten, um die PZR auch mehrmals im Jahr durchführen zu lassen.

Eine Zahnzusatzversicherung kann hier die Lösung sein. Natürlich sind Sie und Ihre Mitarbeiter keine Versicherungsexperten und wollen auch keine Versicherungen verkaufen. Daher tun sich hier viele schwer, ihren Patienten bei diesem Thema eine Empfehlung auszusprechen. Die Sorge ist immer: „Wird die Versicherung überhaupt leisten und wie stehe ich in den Augen des Patienten da, wenn nicht?“

Tatsächlich gibt es aber einen Tarif, bei dem diese Vorbehalte nicht zutreffen. Bei der PZR-Flatrate (Deutscher Zahnversicherungs-Service GmbH) gibt es keine Anzahl- oder Summenbegrenzung und es werden keine Gesundheitsfragen gestellt. Das bedeutet, dass wirklich jeder, unabhängig von seinem Befund, versichert wird. Damit können genau die Patienten, für die das besonders wichtig ist, so oft wie nötig zur

AJONA®

Medizinisches Zahncremekonzentrat
für Zähne, Zahnfleisch und Zunge

Ajona wirkt – das fühlt und schmeckt man.



Klinische Studien belegen: Ajona reduziert Plaque um 80 Prozent* und dies besonders sanft mit einem RDA-Wert von 30.

Für gesunde, saubere Zähne, kräftiges Zahnfleisch, reinen Atem und eine lang anhaltende, sehr angenehme Frische im Mund.

- ✓ antibakteriell und anti-Plaque
- ✓ natürliche Inhaltsstoffe
- ✓ entzündungshemmend
- ✓ remineralisierend
- ✓ nachhaltiges Zahncremekonzentrat



70

Ajona wird 70 – feiern Sie mit
www.ajona.de/gewinnspiel

➔ kostenlose Proben: bestellung@ajona.de

* Klinische Anwendungsstudie unter dermatologischer und dentalmedizinischer Kontrolle, durchgeführt von dermatest 11/21

Nicht berechnete Leistungen	Potenzial	pro Behandlung	pro Woche	pro Jahr
GOZ-Nr. 1000	Mundhygienestatus und eingehende Unterweisung	25,87 €	51,74 €	2.328,30 €
GOZ-Nr. 1010	Kontrolle des Übungserfolgs	12,94 €	38,82 €	1.746,90 €
GOZ-Nr. 6190	Beratendes und belehrendes Gespräch	18,11 €	72,44 €	814,95 €
GOÄ-Nr. 5	Symptombezogene Untersuchung	10,72 €	21,44 €	964,80 €
GOZ-Nr. 0080	Oberflächenanästhesie	15,52 €	62,08 €	2.793,60 €
GOZ-Nr. 4005	Gingiva-/Parodontalindex	10,35 €	41,40 €	931,50 €
GOZ-Nr. 2130	Kontrolle, Finieren/Polieren einer Füllung	13,45 €	53,80 €	2.421,00 €
GOZ-Nr. 4070	Subgingivale Belagentfernung	11,66 €	34,98 €	1.574,10 €
GOZ-Nr. 4060	Kontrolle und Nachreinigung	6,72 €	13,44 €	604,80 €
Summe		125,34 €	390,14 €	14.179,95 €

Tab. 1: Übersicht des Finanzpotenzials einer Prophylaxeabteilung.

PZR in Ihre Praxis kommen. Bis zum 3,5-fachen Satz GOZ werden alle Leistungen zu 100 Prozent übernommen und die Kosten einer PZR stellen so keine Hürde mehr dar. Zusätzlich zur PZR werden außerdem auch hochwertige Kunststofffüllungen, Parodontitis- und Wurzelbehandlungen erstattet. In den ersten beiden Kalenderjahren werden für diese drei zusätzlichen Leistungen bis zu 150 Euro pro Jahr vollständig übernommen. Darüber hinaus kann der Patient diesen Tarif noch um Zahnersatz und Bleaching erweitern.

Tipp für die Praxis

Mit der Flatrate ermöglichen Sie Ihren Patienten die PZR vierteljährlich pro Jahr zum Preis von einer. In der Folge werden diese die Maßnahme regelmäßiger und wirklich so oft wie nötig in Ihrer Praxis in Anspruch nehmen und zahlen dafür tatsächlich nur neun Euro monatlich – eine Flatrate, die sich lohnt. Die Autorin hat bereits zahlreichen Praxen diese Empfehlung ausgesprochen und dafür ebenso zahlreiches positives Feedback erhalten.

Kontakt

Sona Alkozei

Dozentin, Dentalhygienikerin
und Zertif. Ernährungsberaterin
Tel.: +49 1520 6260198
www.sona-alkozei.de

Deutscher Zahnversicherungs-
Service GmbH & Co. KG
Düsseldorfer Straße 38
40721 Hilden
Tel.: +49 2103 3399788
pzr@dzvs.de



#niwop



video.wh.com

W&H Austria GmbH

office.at@wh.com

wh.com



Die perfekte Harmonie

beim rotierenden
Polieren

Jetzt zum
Aktionspreis
sichern.
Mehr Infos unter
wh.com



proxeo TWIST **LatchShort**
Polishing System

Schlanker. Kleiner. Innovativer.

Das Proxeo Twist LatchShort Polishing System mit bis zu 4 mm geringerer Arbeitshöhe danke Proxeo Twist Porphy-Kelchen und Bürsten für besseren Zugang, mehr Raum und optimale Sicht auf die Behandlungsstelle.



Die prophylaktische Zahnreinigung (PZR) ist in vielen Zahnarztpraxen mittlerweile ein fester Bestandteil des Leistungsspektrums geworden. Längst ist es kein Geheimnis mehr, wie stark Gesundheit und Wohlbefinden mit dem Zustand der Mundhöhle zusammenhängen. Im Umkehrschluss lassen sich viele Mangelerscheinungen, Erkrankungen und „bad habits“ am Zustand des Mundinnenraums ablesen.

Prophylaktische Zahnreinigung – aber richtig

Annette Brockmann

Um Ursachen für Erkrankungen des Mundinnenraums während der Prophylaxesitzung zu erkennen, schaut die geschulte Fachkraft bei Prophylaxeterminen alles an: Zähne, Zahnfleisch, Zahnhäse, die Schleimhaut der Wangeninnenseite, Zunge, Gaumen und sogar die Lippen. Bei dieser systematischen Inspektion können viele wichtige Informationen zum Patienten und seinen Risiken für Karies oder Parodontopathien gewonnen werden. Aus diesen Beobachtungen ergibt sich dann die passende Behandlungsstrategie samt Handlungsempfehlungen – je nach Mundhygienestatus, abgefragtem Ernährungsverhalten und Lifestyle (z. B. Rauchen) sowie der individuellen Mundhöhlenanatomie. Deshalb gleicht keine professionelle Zahnreinigung (PZR) der anderen.

Ein paar Beispiele von behandlungsbedürftigen Zuständen der Mundhöhle sind in Abbildung 1 bis 6 zu sehen.

Weiterbildung und Input für neue Instrumente

Um Patienten individuell betreuen zu können, braucht die Prophylaxeabteilung ein gut auf ihre Patienten sowie deren individuelle Mundhygiene und -situation abgestimmtes Programm.

Neben umfangreichem Fachwissen gehört hierzu auch Equipment aus verlässlichen Bezugsquellen, mit dem die Patienten instruiert und motiviert werden können.

Im Rahmen der Praxisschulungsreihe „Lunch & Learn“ vermitteln manche Firmen tiefere Kenntnisse über die Anwendung ihrer Produkte und die Implementierung in der Prophylaxesitzung. Solche Veranstaltungen bieten auch gute Möglichkeiten, sich untereinander auszutauschen und das Team auf den aktuellsten Wissensstand zu bringen. Die Schulungen können umfassend über passende Materialien und Instrumente informieren. Einige Produkte



Abb. 1: Zustand durch Erosionsschäden und Wangenbeißen. – **Abb. 2:** Starke Attritionen.

wie z. B. Zahnpasta, SOFT-PICKS und Mundspülungen (z. B. GUM-Produktreihe) können dadurch direkt in die Praxis integriert werden. Es gibt immer viel Neues zu lernen, etwa über Lutschtabletten (z. B. GUM PerioBalance) zur Besiedelung des Mundraums mit hilfreichen Milchsäurebakterien. Diese können Schwangeren und Patienten mit gingivalen sowie parodontalen Erkrankungen sicher empfohlen werden.

Fazit

Von den stetigen Weiterbildungen profitieren Patienten genauso wie das Behandlungsteam und letztlich auch die Praxisinhaber. Relevantes Wissen zu erwerben und weiterzugeben, ist ein wertvoller Beitrag zur Prophylaxe.

Noch nicht sattgesehen?



Hier gibt's mehr
Bilder.



Abb. 3: Unzureichend befestigte Gingiva. – **Abb. 4:** Freiliegende Zahnhälse. – **Abb. 5:** Starke Gingivitis. – **Abb. 6:** Mundhöhlenkarzinom.



Kontakt



Annette Brockmann
Zahnärzte Fritsch/
Fleischer & Kollegen
Kiesstraße 62
64283 Darmstadt
an.brockmann@web.de

Jeder Praxisinhaber wünscht sich gutes Personal. Die Mitarbeiter sollen motiviert sein, die Krankenquote niedrig, die Fluktuation auch und Aufgaben werden verantwortungsvoll sowie mit Weitblick erfüllt. Dieses Ziel motiviert viele Zahnärzte, sich mit der Frage zu beschäftigen: „Was hält meine Mitarbeitenden in meiner Praxis? Worauf kommt es tatsächlich an, um Mitarbeitende zu binden?“ Der folgende Beitrag zeigt Ihnen die unterschiedlichen Sprachen der Mitarbeitermotivation für eine wertschätzende und effektive Kommunikation.

Sprechen Sie die Sprache Ihrer Mitarbeitenden?

Mitarbeitermotivation durch Wertschätzung

Ana Pereira

Das Gehalt wird meist als Grund für einen Arbeitgeberwechsel angenommen – und das ist natürlich relevant. Es ist allerdings auch ein Hygienefaktor, das bedeutet, es wird vorausgesetzt, dass es in angemessenem Umfang gezahlt wird. Das Gehalt in der Einzelbetrachtung ist nicht der Punkt, der Mitarbeitende an die Praxis bindet. Der Begriff Mitarbeiterbindung zeigt bereits deutlich, worum es geht:

Bindung. Das bedeutet vor allem Verbindung. Menschen wollen in Verbindung mit anderen Menschen sein.

Was genau bedeutet Wertschätzung?

Wertschätzung ist per Definition die positive Bewertung eines anderen Menschen. Wenn wir andere Menschen wertschätzen, dann werten wir das Ansehen einer Person positiv. Wert-

Ana Pereira
[Infos zur Autorin]



schätzung zum Ausdruck bringen, bedeutet, einen anderen Menschen spüren zu lassen, was er uns wert ist. So trägt Wertschätzung zu Mitarbeiterbindung bei. Die positive Wirkung, die durch die Verbindung zwischen Menschen entsteht, ist das Gefühl, sich gesehen, geschätzt und gebraucht zu fühlen. Mitarbeitende bleiben und engagieren sich dann, wenn die eigene Arbeit wertgeschätzt wird und damit die Person.

Kann man Wertschätzung lernen?

Wenn die Wertschätzung echt ist, kommt sie von innen – es ist eine Sache der Haltung. Sie kann demnach nicht wie ein Führungsinstrument gelernt werden. Wertschätzendes Verhalten basiert auf der eigenen Haltung. Das bedeutet, die eigene Einstellung sich selbst gegenüber, der Arbeit im Allgemeinen sowie den Mitarbeitenden und ihrem Wert im Besonderen wird in Verhalten, Gestik, Mimik und Sprache sichtbar. Je nach persönlicher Haltung werden Lob, Feedback, Hilfe, zwischenmenschliche Gespräche usw. ganz natürlich eingesetzt oder wirken stattdessen abweisend, abwesend, unnatürlich oder finden erst gar nicht statt.

Wertschätzung, die Mitarbeitende bindet, leben gute Führungskräfte durch ihr Verhalten vor. Wer sie erlernt, tut dies durch persönliche Selbstentwicklung. Sich selbst zu kennen und achtsam zu führen, ist die Basis, um wertschätzend die eigenen Mitarbeitenden zu leiten. Eine wertschätzende Führung unterscheidet zwischen dem Menschen und dem Verhalten. Das Verhalten oder die Leistung des Mitarbeitenden kann schlecht sein, doch der Mensch ist es nicht. Diese feine Unterscheidung, z. B. bei Kritik, zu beherrschen, ist eine Königsdisziplin.

„Wir verbringen unsere Zeit nur mit Menschen, die wir schätzen und mögen. Zeit zu schenken, ist demnach ein Zeichen für Wertschätzung – für die Personen, die auf diesem Kanal offen sind.“



Wiebke Ivens, Geschäftsführerin hypo-A GmbH:

„Im Hintergrund steht unsere Mikronährstoff-Forschung, im Vordergrund stehen die Menschen, denen wir helfen. Itis-Protect lindert Entzündungen zuverlässig. Das ist es, was Itis-Protect so besonders macht.“



Studien-
belegt*

Systemische Begleittherapie

Itis-Protect® wirkt bei Parodontitis

- 60 % Heilungsrate bei chronischer Parodontitis
- Deutlicher Rückgang der Entzündung
- Schutz vor Zahnverlust bei Parodontitis

Lebensmittel für besondere medizinische Zwecke (bilanzierte Diät). Nicht zur Verwendung als einzige Nahrungsquelle geeignet. Nur unter ärztlicher Aufsicht verwenden.

* H.-P. Olbertz et al.: Adjuvante Behandlung refraktärer chronischer Parodontitis mittels Orthomolekularia, eine prospektive Pilotstudie aus der Praxis, Dentale Implantologie – DI 15, 1, 40-44, 2011

hypo-A GmbH, Tel. +49 (0)451 307 21 21, info@hypo-a.de

Informationen auf itis-protect.de

„Behandlungsresistente Parodontitis?
Hilfe von innen mit der Mikronährstofftherapie“

Kostenloses Online-Seminar am 26.10.2022

Anmelden auf hypo-a.de/paro

Warum ist Wertschätzung Mitarbeiterbindung?

Wir haben alle das Bedürfnis nach Aufmerksamkeit, und zwar in jedem Kontext. Das bedeutet, Mitarbeitende wollen als Mensch mit ihrer Leistung in der Praxis bemerkt werden. Hier entsteht ein Phänomen: Wenn Mitarbeitende Aufmerksamkeit für sich und/oder deren Leistung in der Praxis nicht erhalten, dann kann es passieren, dass sie ein disruptives Verhalten zeigen. Das kann vom Mangel an Engagement bis zu aufmüpfigem Verhalten alles sein. Dieses negative Verhalten fällt jedem Chef auf – und es wird getadelt. Tadel ist Aufmerksamkeit. Wer also keine Aufmerksamkeit in Form von Wertschätzung erhält, wird erfinderisch, um diese zu bekommen, selbst in Form einer Rüge.

Sollen Sie nun jeden Mitarbeiter ständig und immerzu loben?

Lob wie Kekse zu verteilen, könnte für Sie als Führungskraft frustrierend enden. Sie loben und loben mit einer positiven wertschätzenden Haltung und einige Ihrer Mitarbeitenden bemerken Ihre Mühe gar nicht. Vielleicht reden Sie Ihr Lob sogar schlecht. Es gibt vier verschiedene Sprachen, motivierende Wertschätzung auszudrücken. Jeder Mensch unterscheidet sich dabei, auf welchem Kanal er diese besonders gut empfangen kann und auch selbst ausdrückt.

Lob und Feedback

Im Arbeitskontext ist dies ein sehr gängiger Kanal. Lob für eine gute Leistung hören die meisten gerne. Doch ein Lob ist nicht gleich ein Lob. Ein lapidar dahingesagtes: „Gut gemacht!“ kann sogar kontraproduktiv sein. Vor allem, wenn es schnell und im Vorbeigehen passiert. Aufmerksamkeit ist persönlich und individuell. Ein individuelles Lob zeigt gewisse Punkte auf: „Heute Morgen haben Sie einen sehr guten Job für uns gemacht. Sie haben sehr professionell gehandelt, als der Patient laut geworden ist. Sie waren sehr umsichtig, indem Sie ihn gleich ins Zimmer gebracht und ihm Zeit ge-

geben haben, sich Luft zu machen. Sie haben den Schaden klein gehalten, weil es kein anderer mitbekommen hat. Das ist engagiert und sehr im Sinne der Praxis. Ich danke Ihnen dafür. Vielleicht haben Sie noch mehr Ideen, wie wir generell unser Beschwerdemanagement verbessern können?“ Dieses Lob stellt genau heraus, warum Sie jetzt gerade loben. Es drückt Wertschätzung und Anerkennung für die Leistung und den Mitarbeitenden aus. Die meisten Menschen sind auf diesem Kanal sehr empfänglich.

Zeit

Wir verbringen unsere Zeit gerne mit Menschen, die wir schätzen und mögen. Zeit zu schenken, ist demnach ein Zeichen für Wertschätzung – für die Personen, die auf diesem Kanal offen sind. Zeit schenken Sie Ihren Mitarbeitenden, indem Sie Zeit für Meetings, Feedbackgespräche und auch Kaffeetrinken am Morgen oder mal ein gemeinsames Mittagessen haben. Für Mitarbeitende, die diesem Kanal angehören, sind Teamevents eine große Freude.

Hilfestellung

Jemandem Hilfe anzubieten, heißt, zu erkennen, dass jemand überlastet ist oder eine Aufgabe ihn anstrengt. Es kann aber auch ein Zeichen von „Kümmern“ sein. Mitarbeitende, die auf dem Kanal der Hilfe sehr offen sind, fühlen Wertschätzung, wenn sie Hilfe bekommen oder zumindest diese angeboten wird. Das ist sicherlich bei neuen Aufgaben, die keine Routine sind, nützlich. Die Hilfe muss dabei gar nicht unbedingt von Ihnen selbst geleistet werden – allein die Tatsache, dass Sie den Bedarf erkennen und Hilfe organisieren oder die entsprechende Fortbildung genehmigen, kann genügend Wertschätzung ausdrücken. Mitarbeitende, die auf diesem Kanal empfänglich sind, spüren dadurch Ihre Wertschätzung.



„Jemandem Hilfe anzubieten,
heißt, zu erkennen, dass jemand
überlastet ist oder eine
Aufgabe ihn anstrengt.“

Belohnung und Geschenke

Der Bereich wirkt erst mal sehr monetär, ist es in der Umsetzung allerdings nicht unbedingt. Es geht um kleine Geschenke, die zeigen, dass Sie sich als Führungskraft Gedanken gemacht haben und genau wissen, was der jeweilige Mitarbeitende mag. Für gute Leistung mit einer individuellen Kleinigkeit „Danke“ sagen, kann z. B. Folgendes beinhalten: Ihre Mitarbeiterin strickt gern? Schenken Sie einen Gutschein für einen Wollladen oder eine Strickzeitschrift. Ein Filmfan bekommt einen Kinogutschein, ein Jogger einmal die Woche die Möglichkeit, in der Mittagspause zu joggen. Die Möglichkeiten sind vielfältig und kosten nur wenig Geld und manchmal sogar keins. Wenn die Belohnung auf die Interessen des Mitarbeiters trifft, dann macht genau das die Wertschätzung aus.

Fazit

Welche Sprache der Wertschätzung sprechen Sie selbst? Wir kommunizieren immer am liebsten in unserer eigenen Sprache. Lernen Sie für Ihre Rolle als Führungskraft, auch die anderen anzuwenden und integrieren Sie dies in Ihr Führungsverhalten. Auf welche Aussagen und welches Verhalten von

Ihnen reagieren Ihre Mitarbeitenden besonders positiv? Wie können Sie sich verhalten, um Wertschätzung jeweils in der Sprache Ihres Mitarbeiters zu zeigen? Probieren Sie es aus und fangen Sie bei sich selbst an. Überlegen Sie, wann Sie Wertschätzung besonders gut empfangen. Im zweiten Schritt beginnen Sie herauszufinden, welcher Kanal bei Ihren Mitarbeitenden besonders gut funktioniert. Oder Sie fragen direkt und gehen damit einen Schritt weiter. Nehmen Sie das Thema mit ins Teammeeting und gönnen Sie sich mit Ihrem Team einen Austausch dazu.

Hinweis: Das hier beschriebene Konzept basiert auf dem Buch: Dr. Gary Chapman mit Paul White (2020): Die 5 Sprachen der Mitarbeitermotivation.

Kontakt

Ana Pereira

apstairs human marketing
Grafensteinstraße 39
96052 Bamberg
Tel.: +49 951 1856325
ap@apstairs.de
www.apstairs.de

ANZEIGE



Mehr Freude am Implantat...



Implantat-Pflege-Gel
durimplant

Zur Vorbeugung
von Periimplantitis
und Entzündungen
rund um das Implantat.



Doctolib

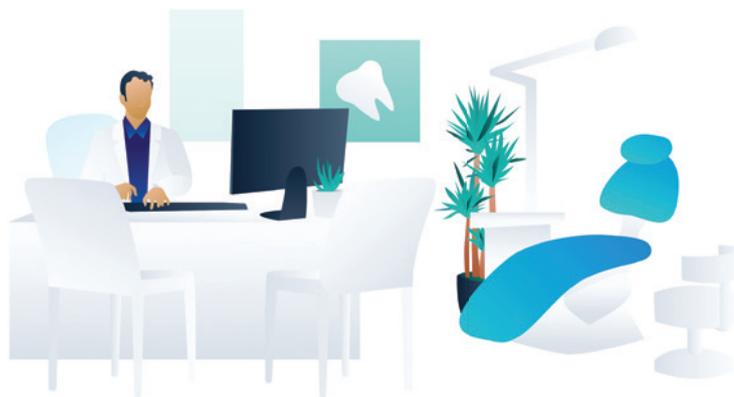
NEUER MESSENGERDIENST vereinfacht Kommunikationswege unter Fachkollegen

Damit eine schnelle digitale Abstimmung zwischen Kollegen ermöglicht werden kann, greifen immer mehr Ärzte im Berufsalltag auf Instant-Messengerdienste zurück. Kein Wunder, denn die agile Kommunikation via App ist nicht nur ausgesprochen praktisch, sondern auch im Privatleben bereits fest etabliert. Mit dem kostenlosen Messenger Doctolib-Team bringt der E-Health-Anbieter nun eine DSGVO-konforme Alternative zu konventionellen privaten Messengerdiensten auf den Markt. Als Erweiterung der bestehenden Software ermöglicht Doctolib-Team einen schnellen und sicheren Kommunikationsfluss innerhalb und zwischen Gesundheitseinrichtungen. So können sich Ärzte schnell und diskret mit ihren Praxisteams austauschen und auf ein großes Netzwerk zurückgreifen, um sich zusätzliche Expertise einzuholen. Die 20.000 deutschen Praxen, die bereits die Terminmanagementsoftware von Doctolib nutzen, finden

die neue Funktion ab sofort direkt in der gewohnten Benutzeroberfläche integriert. Auch Ärzte, die Doctolib aktuell noch nicht für ihr Terminmanagement verwenden, können sich kostenfrei für den Messenger anmelden und ihn nach der Verifizierung als Arzt oder Therapeut über die Doctolib Pro-App oder auf dem Desktop kostenlos nutzen.



Doctolib GmbH
Tel.: +49 89 20702884
info.doctolib.de



Dr. Liebe

Innovativ und wirksam, damals wie heute: ZAHNCREME WIRD 70

1952 kam Ajona als erstes medizinisches Zahncremekonzentrat für die universelle Mundpflege auf den Markt. Seit 70 Jahren in seiner Rezeptur nahezu unverändert, ist es damals so innovativ wie heute: Es ist fünf Mal so ergiebig wie eine normale Zahncreme, für die extra leichten Tuben verwendet Hersteller Dr. Liebe zu einem hohen Anteil recyceltes Aluminium. Das schont die Ressourcen und minimiert den CO₂-Ausstoß. Eine aktuelle Studie bestätigt Ajona die Wirkung gegen Bakterien und Plaque.¹ Mit einem großen Online-Quiz feiert Dr. Liebe seine „kleine Rote“. Damit möchte sich Dr. Liebe bei seinen Kunden für die Markentreue bedanken. Als Hauptgewinn wartet ein Elektroroller Vespa Elettrica RED: ein Sondermodell, das Tradition und Moderne verbindet, dazu 69 weitere tolle Preise (z. B. hochwertige Badehandtücher und Kulturbeutel voll mit Ajona-Tuben). Wer gewinnen möchte, beantwortet einfach die Fragen auf www.ajona.de. Das Zahncremekonzentrat erhält in einer aktuellen klinischen Anwendungsstudie das fachärztliche, dermatologische und dentalmedizinische Gesamturteil „sehr gut“:¹ Die Studie belegt u. a., dass das Zahncremekonzentrat bestehende Plaque um 80 Prozent reduziert und den Gingiva-Index um 74 Prozent. Die Zahncreme hilft nachweislich, Keime zu verringern, die Karies, Zahnfleischentzündungen, Halitosis oder Xerostomie auslösen. Die antibakterielle Wirkung wird durch die besondere Kombination hochwertiger natürlicher Wirkstoffe erzielt.

¹ Dermatest Research Institute for reliable Results, Dr. med. G. Schlippe, Dr. med. W. Voss, „Klinische Anwendungsstudie unter dermatologischer und dentalmedizinischer Kontrolle“, Münster, 16.11.2021.

Dr. Rudolf Liebe Nachf. GmbH & Co. KG
Tel.: +49 711 7585779-11
www.drliede.de/kontakt

70 **INNOVATIV**
AJONA® **WIRKSAM**
NACHHALTIG



Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

lege artis

lege artis PRÄSENTIERT JUBILÄUMSFILM im Kino(format)



Seit Juni ist der neue Imagefilm von lege artis, der zum 75-jährigen Firmenjubiläum gedreht wurde, online.

Wie packt man eine 75-jährige Unternehmensgeschichte in einen Imagefilm und wie lang soll er sein? Diese Frage haben sich die Verantwortlichen des Familienunternehmens aus Dettenhausen gestellt. Herausgekommen ist ein 44-sekündiger Kinospot. Der Film skizziert anhand einer jungen Protagonistin, wie leidenschaftlich Zahnärzte arbeiten und in welche Traumwelten sich die Helden dabei begeben. Gleichzeitig kommt die Frage auf, ob nicht alle Zahnärzte Künstler sind und „nach den Regeln der Kunst“ – lateinisch „lege artis“ – arbeiten. Ob die Künstlerin aus ihrem Traum erwacht und sich doch noch in eine Zahnärztin verwandelt, kann man sich unter www.legeartis.de anschauen.

Das auf Zahn- und Mundgesundheit spezialisierte Familienunternehmen mit Qualitätsprodukten rund um die Endodontie,

Prophylaxe und Prothetik wurde 1947 in Pinswang in Tirol gegründet und ist seit 1972 in Dettenhausen bei Stuttgart ansässig. In diesem Jahr feiert das Traditionsunternehmen gleich zwei Jubiläen: das 75-jährige Bestehen und das 50-jährige Jubiläum am Standort Dettenhausen. Flankierend zum neuen Imagefilm und zur neuen Website sind weitere Elemente des neuen Marken-Relaunches geplant, um lege artis, „nach den Regeln der Kunst“, weiter bekannt zu machen.

lege artis Pharma GmbH + Co. KG
Tel.: +49 7157 5645-0
www.legeartis.de



Zantomed

Aktuelle Angebote zum 20-JÄHRIGEN JUBILÄUM

Seit 20 Jahren ist die Zantomed GmbH bekannt als dynamisches, junges und innovatives Unternehmen, das mit seinem Team, Zahnmediziner, Zahnarztpraxen und Kliniken durch Know-how und wegweisende Produkte im dentalen Praxisalltag unterstützt. Kunden sind dank kurzer Vertriebswege schnelle und direkte Betreuung gewohnt und schätzen die rasche gemeinsame und unkomplizierte Lösungsfindung von alltäglichen Problemen in der Praxisversorgung. In der Exklusivvertretung für namhafte internationale Partner und Hersteller blickt das Unternehmen aus Duisburg auf lange und freundschaftliche Beziehungen zurück. Seit Anfang 2000 war die Maxime stets, Zahnarztpraxen innovative Dentalprodukte aus aller Welt zu fairen Konditionen im Direktvertrieb anzubieten. Inzwischen sehr beliebte Produkte wie z. B. die hygienisch verpackten Tri Hawk Bohrer, die Saniswiss Desinfektionsserie, Aloe Care Handschuhe, PDT Handinstrumente, Scorpion Ultraschallinserts, Schmelz-

regeneration mithilfe der vVARDIS-Produktlinie und das ParoMit Q10 Spray für eine schnellere Heilung sind nur ein Auszug aus dem aktuellen Produktsortiment. Zantomed sieht sich nicht nur als reines Vertriebsunternehmen, sondern hält mit dem Kontakt zu Entscheidungsbildnern, der Unterstützung von Fachgesellschaften, der Organisation von Fortbildungen, Webinaren und Workshops sowie der Teilnahme an Kongressen engste Verbindung zu Zahnärzten und allen weiteren Fachkräften in der Praxis. Eine hohe Qualität, Anwenderfreundlichkeit und die umfassende Einhaltung sämtlicher Richtlinien werden stets geprüft. Der Hersteller bedankt sich bei allen für die Treue in den letzten 20 Jahren und lädt ein zum Mitfeiern, u. a. mit vielen attraktiven Angeboten unter www.zantomed.de

Zantomed GmbH
Tel.: +49 203 607998-0
www.zantomed.de



Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Dürr Dental

Eine Methode für PZR, AIT, CPT und UPT UNTERSTÜTZT DAS PROPHYLAXETEAM

Mit der neuen PAR-Richtlinie wurde für gesetzlich Versicherte die Grundlage für eine Parodontistherapie geschaffen, die den aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen entspricht und die neuen Klassifikationen parodontaler Erkrankungen berücksichtigt. Dank der neuen PAR-Richtlinie kann durch die unterstützende Parodontistherapie (UPT) ein Langzeiterfolg bei den Parodontitispatienten bestmöglich gesichert werden. Das Vector®-System von Dürr Dental unterstützt das Prophylaxeteam dabei in vielerlei Hinsicht. Durch die einzigartige lineare Instrumentenbewegung stellt das Handstück den Erhalt der natürlichen Zahnschubstanz sicher. So werden Beläge und Biofilme effektiv eliminiert und pathogene Keime reduziert, während das relativ weiche Wurzeldentin intakt bleibt und das regenerative Gewebe geschont wird. Vector® Fluid Polish, das polierende Fluid auf Hydroxylapatitbasis, unterstützt in einmaliger Kombination mit der Ultraschalltechnik des Vector®-Systems den Reinigungspro-

zess und reduziert Überempfindlichkeiten während der Behandlung. Durch diese minimalinvasive, atraumatische und aerosolminimierte Methode ist das System die ideale Lösung für alle Beteiligten. Das Leistungsspektrum erstreckt sich von der professionellen Zahnreinigung (PZR) über die antiinfektiöse Therapie (AIT) und chirurgische Therapie (CPT) bis hin zur UPT. In deren Rahmen ermöglicht Vector® aufgrund seiner sehr einfachen Bedienung die Behandlung durch verschiedene Prophylaxemitarbeiter in der Praxis. Das erleichtert zusätzlich die Therapieplanung und -durchführung und macht das System zu einem wahren „Teampayer“.

DÜRR DENTAL SE
Tel.: +49 7142 705-0
www.duerrdental.com



Dürr Dental
[Infos zum Unternehmen]



Deutscher Zahnversicherungs-Service

PZR-FLATRATE: große Vorteile für Patient und Praxis

Die Zielvorstellung jeder Praxis: Ihre Patienten kommen pünktlich und regelmäßig so oft zur professionellen Zahnreinigung (PZR), wie Sie es Ihnen empfehlen. Diese Vision wird dank der PZR-Flatrate nun endlich Realität. Diese ist ein Versicherungstarif für zahn-erhaltende Maßnahmen ohne Anzahl- oder Summenbegrenzung. Bis zum 3,5-fachen Satz GOZ werden alle Leistungen zu 100 Prozent übernommen. Füllungen, Endo sowie PA sind ebenfalls versichert und werden in den ersten beiden Kalenderjahren bis 150 Euro pro Jahr erstattet. Ab dem dritten ist auch hier die Begrenzung lediglich der 3,5-fache Satz der GOZ. Erfahrungsgemäß erzielen Praxen mit den kostenfreien PZR-Flatrate-Karten pro eingelöster Karte direkt mehr als 200 Euro zusätzlichen Umsatz pro Jahr und Patient. Darüber hinaus werden Zufriedenheit und Bindung der eigenen Patienten gestärkt. Melden Sie sich jetzt und sichern Sie sich noch heute die praktischen PZR-Flat-

rate Karten für Ihre Patienten. Sie erreichen uns unter +49 2103 3399788 oder auf unserer Website unter www.dzvs.de/PZR-FLATRATE-P//.

Deutscher Zahnversicherungs-Service GmbH & Co. KG
Tel.: +49 2103 3399788
pzs@dzvs.de

PZR-Flatrate



Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

BLBR

SANFTE ZAHNPFLEGE-TECHNOLOGIE für zuverlässige Mundhygiene



UNIQUE™ besteht aus der elektrischen Lamellenzahnbürste UNIQUE One™ und UNIQUE Flow™ Zahnschaum mit Fluorid. Mit diesem System kann man gleichzeitig alle Zähne und den Zahnfleischrand während der gesamten Putzdauer erreichen. Die patentierten Flow Care Lamellen aus Silikon ermöglichen eine gründliche und schonende Plaqueentfernung. UNIQUE™, von deutschen Experten entwickelt, ist auch für übereifrige Putzer interessant: Zu viel Druck oder ein falscher Ansatzwinkel der Zahnbürste sind dank der besonders sanften UNIQUE™-Technologie nicht möglich. Studien^{1,2,3} bestätigen bei richtiger Anwendung eine vergleichbar gute Plaqueentfernung wie mit einer führenden elektrischen Schallzahnbürste. Dafür genügen im klinisch validierten Robotertest 60 Sekunden – mit genug Zeit für die zusätzliche individuelle Zahnzwischenraumreinigung. Für Zahnarztpraxen wird das System zum Praxis-Tester-Preis von 99 Euro angeboten.



BLBR GmbH
medical@unique.com
www.unique.com

ANZEIGE

Sanft - Sicher - Patientenfreundlich

Cavitron® 300

Magnetostriktiver Ultraschall-Scaler für die sanfte Parodontaltherapie



NO PAIN - vorgewärmtes Wasser im Handstück für sensible Patienten



Hygienisches Touch-Display

Flacheres, platzsparendes Design

REF 455 015

Kostenlose Demo



* Senden Sie uns Ihr altes Ultraschallgerät (herstellernabhängig) und sichern Sie sich einen Gutschein über 300,00 € für den Kauf des neuen Cavitron 300. Bitte legen Sie der Einsendung das ausgefüllte Rücksendeformular bei. Dieses steht Ihnen auf www.hagerwerken.de zum Download zur Verfügung. Bei Annahme des Angebots ist eine Rücksendung des eingesendeten Altgeräts ausgeschlossen. Aktion gültig vom 01.10. – 30. 11.2022.

Hager & Werken

NACHHALTIGE EINMALZAHNBÜRSTE für ein schnelles Frischegefühl

Immer mehr nachhaltige Produkte finden Einzug in den Praxisalltag. Denn das Streben nach weniger Plastikmüll und Umweltschutz steigt stetig an. Die Marke miradent hat das beliebte Happy-Morning-Sortiment um eine neue Einmalzahnbürste aus Bambus erweitert. Bambus zählt zu den am schnellsten nachwachsenden Rohstoffen der Erde und bindet während seines temporeichen Wachstums deutlich mehr CO₂ als Bäume. Bambusholz zeichnet sich aber nicht nur durch schnelles Wachstum aus, sondern auch durch seine natürliche antibakterielle Wirkung, die eine Ausbreitung von Keimen auf der Zahnbürste unterbindet. Die Einmalzahnbürste Happy Morning Bamboo ist die ideale Kombination aus nachhaltigem Umweltschutz und bewährter Happy-Morning-Qualität. Der Griff der umweltfreundlichen Bambuszahnbürste besteht zu 100 Prozent aus biologisch abbaubarem Bambus. Jede Happy Morning Bamboo ist mit xylitolhaltiger Zahnpasta imprägniert, die nachweislich vor der Ablagerung von Plaque an den Zahnoberflächen schützt und damit zur Kariesprophylaxe beiträgt. Die selbstschäumende Eigenschaft der Zahnpastaimprägnierung sorgt für sofortige Einsatzbereitschaft, da kein zusätzliches Wasser benötigt wird. Jede Zahnbürste ist hygienisch einzeln in einer zu 100 Prozent biologisch abbaubaren Folie verpackt. Der kurze Bürstenkopf (2,5 cm) ermöglicht einen leichteren Zugang zu den Seitenzähnen und bietet dem Anwender mehr Komfort. Der Geschmack ist sehr angenehm und verleiht ein schnelles Frischegefühl.

Hager & Werken GmbH & Co. KG
Tel.: +49 203 99269-0
www.hagerwerken.de



Die neue nachhaltige Happy Morning Bamboo.

hypo-A

Für ein GUTES BAUCHGEFÜHL

Sie aktivieren die Verdauung und ermöglichen die Aufnahme von Fetten, Eiweißen und Kohlenhydraten: Die Rede ist von Verdauungsenzymen. Doch werden zu wenige von ihnen produziert, kommt es mitunter zu Bauchgrummeln. Eine gezielte Zufuhr von Verdauungsenzymen kann in solchen Momenten Erleichterung bringen. Bei Personen mit Lactoseintoleranz verbessert z.B. Lactase die Verdauung des Milchzuckers. Der Hersteller hypo-A, der in der Dentaltherapie mit Itis-Protect® zum balancierten Diätmanagement bei Parodontitis bekannt ist, kombiniert in hypo-A Enzyme sieben Enzyme, darunter Amylase, Protease, Lipase und Lactase sowie Bromelain und Papain. Pflanzenextrakte runden das Ganze ab. hypo-A Enzyme kommt ohne Fructose, Aromen, Konservierungs- und belastende Fertigstellungsstoffe aus und ist somit exzellent verträglich. Aktuell verspricht hypo-A einen Rabatt von zehn Prozent mit dem Aktionscode **PJ10**, welcher bis zum 30.11.22 gültig ist. Weitere Informationen dazu und zum Produkt selbst via: www.hypo-a.de

hypo-A GmbH
Tel.: +49 451 3072121
info@hypo-a.de



Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Kulzer

LOKALANTIBIOTIKUM IN GELFORM zusätzlich zur subgingivalen Instrumentierung erwägen

In vielen Fällen reicht die konventionelle Parodontitistherapie (Scaling and Root Planing/SRP) allein nicht aus, um eine Ausheilung entzündlicher Reaktionen in aktiven Taschen zu erzielen. Gemäß der evidenzbasierten Empfehlung in der S3-Leitlinie der EFP können lokal applizierte Antibiotika mit anhaltender Freisetzung, zusätzlich zur subgingivalen Instrumentierung in Stufe 2, erwogen werden.¹ Das Lokalantibiotikum Ligosan® Slow Release von Kulzer ergänzt die konventionelle nichtchirurgische Standardtherapie bei Parodontitis. Als Lokalantibiotikum in Gelform (Wirkstoff Doxycyclin) wirkt es schonend. Getreu dem Motto: Gezielt und zuverlässig am Wirkort. Für Patienten bedeutet dies eine geringe systemische Doxycyclinbelastung. Dem Zahnarzt ermöglicht es eine unkomplizierte Behandlung, da das Gel einmalig appliziert wird und resorbierbar ist.

Weitere Vorteile der einfachen Applikation und komfortablen Handhabung von Ligosan® Slow Release:

- Es muss anschließend nicht entfernt werden
- Direkte und einmalige Applikation aus der praktischen Zylinderkartusche (ausreichend für ca. vier Parodontaltaschen)

- Praktische, unkomplizierte Einmalgabe
- Kontinuierliche Freisetzung des Wirkstoffs über mindestens zwölf Tage
- Biologisch abbaubar zu Milch- und Glykolsäure
- Sicherheit über die geringe systemische Belastung für den Patienten
- Kontrollierte Compliance

¹ Die Behandlung von Parodontitis Stadium I bis III. Die deutsche Implementierung der S3-Leitlinie „Treatment of Stage I–III Periodontitis“ der European Federation of Periodontology (EFP); Stand Dezember 2020.

Kulzer GmbH
Tel.: 0800 4372522
www.kulzer.de/taschenminimierer



ANZEIGE

#1 IN DER PROFESSIONELLEN ZAHNAUFHELLUNG WELTWEIT



Opalescence
go™
Tooth Whitening



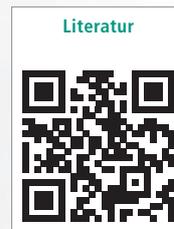
30+ Jahre Erfahrung

100 Millionen strahlende Lächeln

50+ Industriepreise für die Zahnaufhellung

ERFAHREN SIE MEHR AUF
ULTRADENTPRODUCTS.COM

Es ist Zeit für einen Paradigmenwechsel bei der Vorbeugung und Behandlung von Zahnfleischproblemen. Warum sollte eine Gingivitis unbehandelt bleiben und damit die Entwicklung einer Parodontitis riskiert werden? Diese Frage stand im Fokus des interaktiven Symposiums „Gingivitis: The new disease paradigm?“ der vormaligen GSK Consumer Healthcare (jetzt Haleon) anlässlich der EuroPerio10 in Kopenhagen. Weltweit sind fast 750 Millionen Menschen von schwerer Parodontitis betroffen,¹ an milderen Formen leiden bis zu 60 Prozent der globalen Bevölkerung.² Die Erkrankung wirkt sich nicht nur negativ auf die Lebensqualität der Patienten aus, sondern stellt auch eine wirtschaftliche Belastung für die Gesundheitssysteme dar.³



Gingivitis verdient es, ernst genommen zu werden

Warum warten und Gingivitis nicht behandeln?

Es ist höchste Zeit, die Entstehung einer Parodontitis im Keim zu ersticken. In seinem Vortrag auf der EuroPerio10 „Why it is time to change the paradigm to managing gingivitis?“ appellierte Prof. Iain Chapple, PhD (Universität Birmingham) an das Auditorium, das Management der Gingivitis als Primärprävention der Parodontitis in den Mittelpunkt zu rücken. Er ist überzeugt: Gingivitis verdient es, ernst genommen zu werden, und verglich das Krankheitsparadigma mit Diabetes und Krebserkrankungen: Prädiabetes oder präkanzeröse

Läsionen würden sofort therapiert und keinesfalls ein Wachstum der Tumoren riskiert werden. Warum also warten und Gingivitis nicht behandeln? Zudem sei es kosteneffizienter, einer Parodontitis durch ein effektives Management der Gingivitis vorzubeugen, als die Parodontitis zu behandeln.⁴

Entscheidende Faktoren beim Gingivitismanagement

Laut Prof. Filippo Graziani (Universität Pisa) nehmen Patienten das Ausmaß der Entzündung im Mund oft ganz anders

1

Bei jedem Termin dem Zahnfleisch Aufmerksamkeit schenken
Fragen Sie Ihre Patienten aktiv nach Symptomen von Zahnfleischbeschwerden und nutzen Sie das als Ausgangspunkt, um ein Gespräch über Mundhygiene zu beginnen. Die Patienten sollten dazu angeleitet werden, sich über ihre Routine und richtiges Zähneputzen Gedanken zu machen.

2

Sprechen Sie über Ihre Tätigkeiten für die Zahnfleischgesundheit
Erklären Sie bei der Erhebung des Parodontal-Index (PSI), was Sie tun und warum das wichtig ist. Das wird Patienten helfen zu verstehen, dass Sie mehr als nur ihre Zähne überprüfen.

FÜNF TIPPS
für das
Patientengespräch zur
Zahnfleischgesundheit

3

Den Einsatz erhöhen
Erläutern Sie die möglichen Folgen von Zahnfleischerkrankungen, denn dieses Wissen kann zu einer Verhaltensänderung motivieren. Zugleich bietet es sich an den Patienten zu vermitteln, dass schon kleine Änderungen ihrer täglichen Gewohnheiten einen großen Unterschied machen können.

4

Es ist ein Marathon, kein Sprint
Eine Verhaltensänderung geschieht nicht über Nacht. Beginnen Sie mit den Grundlagen, z. B. zweimal tägliches Zähneputzen und konzentrieren Sie sich dann auf ein oder zwei kleine, erreichbare Schritte. Vergessen Sie nicht, die Vorteile dieser Veränderungen für die Patienten hervorzuheben.

5

Schriftlich festhalten
Patienten vergessen etwa die Hälfte dessen, was Sie ihnen gesagt haben, sobald sie die Praxis verlassen. Damit die Ratschläge nicht in Vergessenheit geraten, vereinbaren Sie kleine, erreichbare Ziele, wie zweimal tägliches Zähneputzen. Bitten Sie Ihre Patienten, diese Ziele aufzuschreiben und setzen Sie dann gemeinsam ein Ziel für den nächsten Termin, z. B. weniger blutende Stellen oder bessere Plaque-Werte.

Zur Verfügung gestellt von **parodontax**

PM-DE-PAD-21-00059-20210824

wahr als an anderen Körperstellen. Die Entzündung des Zahnfleisches dürfe bei der Bewertung der systemischen bakteriellen Belastung jedoch nicht vergessen werden. In seinem Vortrag „New clinical study and insight into gingivitis and treatment of gingivitis“ rückte der Parodontologe aktuelle Erkenntnisse in der Gingivitis-therapie in den Fokus. Zu einem wirksamen Gingivitismanagement zähle neben einer professionellen mechanischen Plaqueentfernung auch die regelmäßige häusliche Mundhygiene sowie eine Lebensstilanpassung unter Kontrolle von Risikofaktoren, deren Erfolg von der Patientenadhärenz abhängig sei. Daher sollte das zahnärztliche Team nicht nur Instruktionen, sondern auch die Motivation vermitteln.

Fünf Tipps für das Patientengespräch

Wie Patienten am besten zu einer Verhaltensänderung motiviert werden können, um langfristige Behandlungserfolge in der Praxis zu erzielen, diskutierten die Experten mit dem Auditorium im Anschluss an ihre Vorträge.

Haleon hat für die Unterstützung der Zahnärzte umfangreiches Material entwickelt, mit dem Sie Patienten zu einer Optimierung ihrer Mundhygiene motivieren können. Dazu zählen fünf Tipps für das Patientengespräch zur Zahnfleischgesundheit:

1. Bei jedem Termin dem Zahnfleisch Aufmerksamkeit schenken
2. Behandlungsschritte erklären
3. Kleine Änderungen machen einen großen Unterschied
4. Eine Verhaltensänderung ist ein Marathon, kein Sprint
5. Ziele vereinbaren und schriftlich festhalten

Mehr Informationen und weitere Patientenmaterialien erhalten Sie auf dem Haleon Healthpartner Portal (vormals GSK Healthpartner Portal) unter <https://www.haleonhealthpartner.com/de-de/patient-care-resources/>

Kontakt

GSK Consumer Healthcare

GlaxoSmithKline Consumer Healthcare
GmbH & Co. KG
a Haleon Company
Barthstraße 4
80339 München
www.haleonhealthpartner.com/de-de/

Wawibox

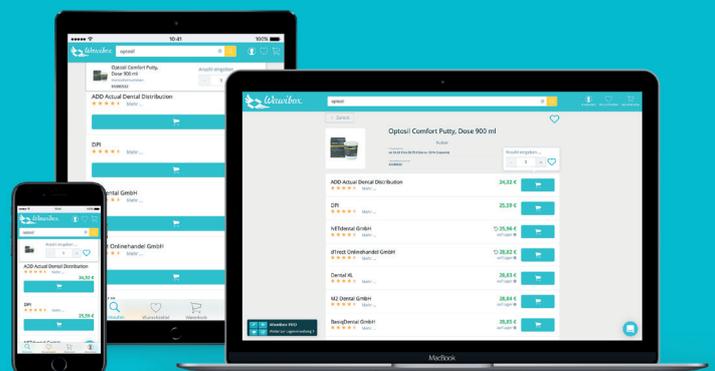
Die unabhängige Einkaufsplattform

Alles für die Prophylaxe.

Schnell suchen, finden und bestellen.

Kostenlos anmelden auf wawibox.de

- ✓ Aktuelle Preisangebote
- ✓ Freie Wahl der Lieferanten
- ✓ Kostenersparnis beim Einkauf





An Phantomköpfen können die Teilnehmer der DH-Seminare praktisch üben.

Prophylaxe umfasst im zahnmedizinischen Berufsalltag nicht nur die professionelle Zahnreinigung (PZR) und Mundhygieneinstruktionen der Patienten. Gerade Dentalhygienikerinnen (DHs) können im Delegationsrahmen verschiedenste Aufgaben übernehmen und müssen daher bei den unterschiedlichsten Krankheitsbildern immer auf dem neusten Stand sein. Das Fortbildungsinstitut DH-Seminare, 2012 von Yvonne Gebhardt gegründet – selbst praktizierende DH mit langjähriger Berufserfahrung –, hat sein Qualifizierungsangebot daher um einen zusätzlichen Kurs erweitert.

Neuer Fortbildungskurs zur Periimplantitisprophylaxe

Nadja Reichert



Die natürlichen Zähne zu erhalten, war, ist und bleibt das Bestreben sowohl aller Patienten wie auch deren Zahnmediziner. Wenn Zähne jedoch nicht mehr erhaltungswürdig sind, gehören Implantate längst zum gängigen Repertoire, um die Funktion und Ästhetik des Gebisses wiederherzustellen. Diese schonend zu reinigen und richtig zu pflegen, bedarf ebenso einer Instruktion durch das zahnärztliche Fachpersonal wie die Mundhygiene bei den eigenen Zähnen, denn Periimplantitis ist inzwischen eine genauso häufig auftretende Erkrankung wie Parodontitis.

Um DHs, ZFAs und ZMPs im Hinblick auf Periimplantitis und deren Vorbeugung fit zu machen, hat das Team der DH-Seminare einen eigenen Kurs zu diesem Thema zusammengestellt. Im Seminar „IMPL1: Die Periimplantitisprophylaxe“, das zum Basiskursprogramm des Instituts gehört, werden Behandlungskonzepte zur Vermeidung periimplantärer Erkrankungen erläutert. Dazu werden Grundlagen zu Implantat-

aufbau und -techniken vermittelt sowie die spezielle Anamnese und nötigen Befunderhebungen thematisiert. Zusätzlich wird auf die Erkennung periimplantärer Erkrankungen eingegangen. Außerdem spielen die Antibiose und (nicht)chirurgische Therapie, das Biofilmanagement bei Implantaten und der Recall von Implantatpatienten eine wichtige Rolle.

Im Praxisteil des Kurses wird an Phantomköpfen das Reinigen und Abschrauben von implantatgetragenen Arbeiten und Quadrantenversorgungen sowie die Handhabung von Geräten und Instrumenten (z.B. [Ultra] Schallgeräte, Pulverstrahlgeräte, Implantatküretten und Implantat-Scaler) geübt. Der nächste Termin für diesen neuen Kurs ist der 18. November 2022. Daneben bietet das Basisprogramm auch Seminare zur Dentalhygiene allgemein sowie zur Kariesrisiko- und komplexen Parodontitistherapie. Zusätzlich vervollständigen Intensivkurse für die Dentalhygiene und Parodontitistherapie das Angebot. Im Programm

Zusatzseminare können Kurse zur neuen PA-Klassifikation, der UPT-Behandlung, zu Zahnaufhellungen sowie dem Schleifen des Instrumentariums besucht werden.

Bei allen Seminaren legen Yvonne Gebhardt und ihr Team auf den praktischen Teil einen besonderen Fokus: „Jeder bekommt einen Phantomkopf, an dem intensiv gearbeitet werden kann“, erklärt Yvonne Gebhardt. „Die Lerngruppen sind klein (maximal neun Teilnehmerinnen), damit wir als Referentinnen auf jeden individuell eingehen können“, ergänzt die Dentalhygienikerin. Alle Informationen sowie Inhalte und Buchungsmöglichkeiten unter www.dh-seminare.de/YvonneGebhardt/Seminare

Kontakt

Dentalhygiene Seminare und Personal GbR

Paul-Hösch-Straße 31
81243 München
Tel.: +49 172 1436391
info@dh-seminare.de
www.dh-seminare.de

Das Warten hat ein Ende, denn das neue W&H GoodieBook ist da! Von September bis Dezember warten Schnäppchen, Rabatte und Angebotspakete in allen Sortimentsbereichen auf Freunde guter Produkte.



Herbst-Deals made in Austria

Herbst-Deals in noch nie zuvor dagewesener Anzahl warten darauf, im neuen GoodieBook von W&H entdeckt zu werden. Dabei locken Angebote für jedes Praxisbedürfnis in den Segmenten Restauration & Prothetik, Prophylaxe, Oralchirurgie & Implantologie sowie Sterilisation, Hygiene & Pflege.

Clean & Clear – Instrumentenaktion mit Mehrwert

Direkt auf den ersten Seiten des Heftes finden sich alle Informationen zu einer besonderen Instrumentenaktion von W&H: Wer sechs Hand- oder Winkel-

stücke kauft, erhält den Clean & Clear-Workshop zum Thema Pflege gratis dazu. Schließlich ist korrekte Aufbereitung ein Baustein für den langfristigen und vor allem nachhaltigen Einsatz der Instrumente, die richtige Pflege der andere. Gerade mit Blick auf die zurückliegenden Jahre und die erforderliche intensive Aufbereitung unter COVID-19-Bedingungen ist es an der Zeit, den Hand- und Winkelstücken etwas Gutes zu tun und sein Basiswissen aufzufrischen. Das neue GoodieBook bietet damit nicht nur attraktive Aktionen, sondern echten Mehrwert. Auf den ersten beiden Seiten kann sich au-

Berdem ein kostenloser Workshop für das Praxisteam gesichert werden.

Neues trifft auf Bewährtes – auch Lieblinge wieder mit an Bord

Neues gibt es selbstverständlich auch im Booklet zu entdecken, z. B. bei den Sterilgutverpackungen. Hier präsentieren sich die EliReel-Rollen in unterschiedlichen Größen als ideale Verpackung für eine sichere Wiederaufbereitung von Dentalinstrumenten. W&H erweitert damit sein Zubehörportfolio und positioniert sich einmal mehr als Lösungsanbieter. Bleiben wir noch etwas im Segment Hygiene, denn hier gibt es eine weitere Neuentdeckung in Form der Lara XL. Der neue Sterilisator trumpft mit einer Beladungsmenge von 28 Litern und Platz für bis zu sechs Trays auf. Die große Schwester der (kleinen) Lara kann sich mit diesen Maßen mehr als sehen lassen und ist dank GoodieBook mit einem Preisvorteil von knapp 2.000 Euro zu haben. Neben diesen Neuzugängen finden sich natürlich zahlreiche Aktionen rund um beliebte Klassiker und All-time Favorites im Heft. Zugreifen lohnt sich folglich – hier ist für jeden etwas dabei.

#whdentalwerk
wh.com



Gültig:
01.09.–
31.12.2022

GOODIE BOOK

Aktionsangebote von W&H



Jetzt Aktionen
online durchstöbern!

Kontakt

W&H Deutschland GmbH
Ludwigstraße 27
83435 Bad Reichenhall
Tel.: +49 8651 904244-0
office.de@wh.com
www.wh.com



Auch 2022 konnte das praxisDienste Institut für Weiterbildung seine erfolgreiche Position bei Prophylaxeaufstiegsfortbildungen weiter festigen. Mit inzwischen über 500 Teilnehmern an den Aufstiegsfortbildungen PAss, ZMP und DH haben auch 2022 wieder über 50 Prozent mehr Teilnehmer die Kurse besucht. Die Beliebtheit der kombinierten Angebote aus Online- und Präsenzunterricht erfreuten sich ungebrochen hoher Beliebtheit, da damit auch der Praxisausfall in Zeiten von Personalmangel deutlich reduziert werden kann.

praxisDienste
[Infos zum Unternehmen]



Aufstiegsfortbildungen Prophylaxe: PAss, ZMP und DH

Praxisnahe Fortbildung, sowohl im Präsenzunterricht als auch online und mit geringen Ausfallzeiten in der Praxis, ist bei jungen Zahnmedizinern bzw. dem Praxisteam sehr beliebt. Das praxisDienste Institut bietet seit mehreren Jahren erfolgreich verschiedene Aus- und Fortbildungsprogramme an. „Verantwortlich für den Erfolg ist unter anderem der hohe Praxisbezug, weil wir immer samstags an Patienten unter Anleitung von erfahrenen Dentalhygienikern (DH) praktisch üben. Wir betreuen die Teilnehmer sehr kollegial und intensiv – es macht einfach Spaß, als Referentin das Know-how an junge Kollegen weitergeben zu können“, fasst Sabine Hilleband, B.Sc., DH und Referentin beim praxisDienste Institut, zusammen. Dieser Spirit wird vom gesamten praxisDienste-Team, aus inzwischen über 45 Dentalhygienikern, getragen und sorgt für eine hohe Motivation der Teilnehmer, das Gelernte dann auch in der Praxis aktiv umzusetzen.

ZMP-Kombikurs besonders beliebt

Über 30 Prozent aller Kursteilnehmer absolvieren ihre ZMP-Aufstiegsfortbildung als kombinierten Online-/Präsenzkurs mit sehr geringem Praxisausfall. Nach dem Kursstart in Präsenz über drei Tage wird die Theorie in der Folge dann online vermittelt. Durch die Präsenz lernen sich die Kursteilnehmer und Referent persönlich kennen.

Über ca. zehn Monaten werden den Teilnehmer nach einem strukturierten Ablauf die Inhalte in verschiedenen Lerneinheiten anhand von Videotutorials und Begleitskripten vermittelt. Nach jeder Lerneinheit finden Lernerfolgskontrollen statt. Darüber hinaus unterstützen in regelmäßigen Abständen die Kursleiter die Teilnehmer durch Live-Sprechstunden über das Videokonferenzsystem des praxisDienste Institut für Weiterbildung. Parallel zur Theorie findet an zehn Samstagen die praktische Ausbildung statt.

Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Neuer Standort Düsseldorf

Aufgrund der sehr hohen Nachfrage wurde Düsseldorf als neuer Standort aufgenommen. In Düsseldorf finden die Teilnehmer in der Praxis RKM 740 Zahnmedizin optimale Bedingungen vor. Zudem gibt es deutschlandweit weitere Standorte in:

- Witten
- Hamburg
- Hannover
- Heidelberg
- Bremen (Brake)
- Köln
- Leipzig
- München
- Berlin
- Frankfurt am Main

Zweimal DH-Aufstiegsfortbildung und dreimal DH-Studiengruppen

Das praxisDienste Institut für Weiterbildung kooperiert in Sachen „Dentalhygieneausbildung“ mit der Medical School 11. „Dadurch haben wir das Privileg, unabhängig beraten zu können und die passende Lösung zu finden: Studium oder Aufstiegsfortbildung“, so Prof. Dr. Werner Birglechner, sowohl Leiter des praxisDienste Institut für Weiterbildung als auch Vorstand der Medical School 11. Das Studium wird am Standort Heidelberg mit der staatlich anerkannten DIPLOMA Hochschule durchgeführt und steht auch Zahnmedizinischen Fachangestellten ohne Abitur offen.

PAss-Kurs: die optimale Grundlage

Der Basiskurs PAss ist optimale Grundlage für den Einstieg in die Welt der Prophylaxe. Die Teilnehmer erlernen in nur sechs Tagen von Montag bis Samstag alle Basics der Individual- und Gruppenprophylaxe – in Theorie und Praxis – maßgeschneidert auf die Bedürfnisse der modernen Zahnarztpraxis. Alle Grundlagen zur Durchführung der Individual- und Gruppenprophylaxe werden praxisnah und anschaulich präsentiert und praktisch erprobt.

Auch den PAss-Kurs kann man entweder als reinen Präsenzkurs oder aber auch als Online-/Präsenz-Kombinationskurs buchen. Beim kombinierten Online-/Präsenzkurs lernen sie große Teile der Theorie in über 20 Lerneinheiten, die ca. drei Präsenztage entsprechen, aber natürlich nach freier Zeiteinteilung. An zwei Unterrichtstagen mit Live-Online-Unterricht reflektieren sie dann von zu Hause aus das Erlernte und vertiefen mit Unterstützung der Dozenten Ihr Wissen. Schließlich können Sie sich bundesweit einen Samstag für die praktischen Übungen ganz nach ihren Wünschen aussuchen.

Programm 2022 online verfügbar

Alle Termine für 2022 sind online und können ab sofort über das Internet gebucht werden. Interessierte können sich per Telefon beraten lassen und das Jahresprogramm in Papier oder digitaler Form anfordern.

Präsenzunterricht					Mediengestützter Unterricht
	MI	DO	FR	SA	
Modul 1	Theorie	Theorie	Theorie	Praxis*	Lerneinheiten 1-50: Videotutorials Lernerfolgskontrollen Individuelle Lernfortschrittskontrolle Live-Sprechstunden Der Online-Unterricht entspricht 13 Präsenztage und ist zeitlich frei nach Lerneinheiten während der gesamten Kurszeit abrufbar
Modul 2				Praxis*	
Modul 3				Praxis*	
Modul 4				Praxis*	
Modul 5				Praxis*	
Modul 6				Praxis*	
Prüfung			Theorie Prüfung	Theorie Prüfung	

* Bitte beachten Sie, dass für die praktischen Übungen der ZMP-Kurse, während der gesamten Fortbildungsdauer, an den Samstagen Patient:innen aus Ihrem privaten/beruflichen Umfeld benötigt werden.

PAss Prophylaxe Intensivkurs

Präsenzunterricht					
MO	DI	MI	DO	FR	SA
Theorie	Theorie	Theorie	Theorie	Theorie	Praxis

PAss Online/Präsenz Prophylaxe Intensivkurs

Mediengestützter Unterricht	Live-Online Unterricht		Präsenz*
freie Zeiteinteilung	DO	FR	SA
Videotutorials Der Umfang der Videotutorials entspricht 3 Präsenztage	Online	Online	Praxis

* Hinweis: Für den praktischen Übungssamstag erhalten Sie mit der Anmeldung eine bundesweite Auswahl von 10 Terminen in 10 Städten aus der Sie nach ihren persönlichen Wünschen auswählen können.

Abb. 2: Ablauf des Präsenz-/Online- Kombinationskurses ZMP.

Abb. 3: Ablauf der PAss-Basiskurse.

Kontakt

praxisDienste Institut für Weiterbildung
 Brückenstraße 28
 69120 Heidelberg
 Tel.: 0800 7238781
 aufstieg@praxisdienste.de
 www.praxisdienste.de

Für die sorgfältige Reinigung aller Zahnflächen reicht eine Zahnbürste nicht aus. Welche Maßnahmen zur Zahnzwischenraumreinigung können die häusliche Zahnpflege optimal ergänzen? Und warum? Dieser Beitrag stellt fünf Fakten zur Optimierung des häuslichen Biofilmmanagements vor.

Das interdentale Biofilmmanagement

Julia Haas, B.Sc., Mariette Altrogge, B.Sc.



Fakt 1: Zähneputzen allein reicht nicht aus.

Um kariöse Läsionen und parodontale Erkrankungen zu verhindern, erfordert es eine gute häusliche Prophylaxe – im besten Fall eine 3-fach-Prophylaxe. Mit der Zahnbürste können nur etwa 70 Prozent der Zahnflächen gereinigt werden.¹ Daher sind für die übrigen Oberflächen in den Interdentalräumen zwangsläufig ergänzende Maßnahmen erforderlich. Trotzdem nutzen nur wenige Deutsche regelmäßig Zahnseide.² Gründe hierfür sind der erhöhte Zeitaufwand, fehlende Adhärenz sowie Schwierigkeiten bei der Handhabung.³

Fazit: Die 3-fach-Prophylaxe ist der Grundstein einer guten häuslichen Prophylaxe. Sie besteht aus Zähneputzen, Interdentalreinigung und Mundspülung.

Fakt 2: Interdentalbürsten sind besser als Zahnseide.

Evidenzbasierte Empfehlungen zur Zahnzwischenraumreinigung wurden zuletzt im Rahmen der Leitlinie „Häusliches mechanisches Biofilmmanagement“⁴ erarbeitet. Dabei ergab ein Vergleich von Zahnseide und Interdentalbürsten, dass unter Berücksichtigung der individuellen anatomischen Verhältnisse der Patienten den Interdentalbürsten der Vorzug gegeben werden sollte.⁵

Fazit: Interdentalbürsten sollten gegenüber Zahnseide bevorzugt werden.

Fakt 3: Mundspüllösungen mit ätherischen Ölen reduzieren Plaque besser als Zahnseide.

Zwei aktuelle Studien bringen weitere wichtige Erkenntnisse. In der ersten Studie⁶ wurde die klinische Wirksamkeit von Mundspülungen mit ätherischen Ölen (LISTERINE®) oder

Zahnseide zusätzlich zum Zähneputzen auf die Plaquebildung untersucht. Die Ergebnisse sprechen für sich: Sie zeigen, dass das Spülen des Mundraums mit LISTERINE® bei zweimal täglicher Anwendung über zwölf Wochen eine 4,6-mal höhere interproximale Plaqueprävention bietet als die tägliche Anwendung von Zahnseide, durchgeführt von einer zahnmedizinischen Fachkraft.*

*Fazit: LISTERINE® bewirkt eine 4,6-mal höhere interproximale Plaqueprävention als die tägliche Anwendung von Zahnseide.*⁶*

Fakt 4: Als ergänzende Maßnahme zur Zahnseide können Mundspülungen die interproximale Plaque mehr reduzieren.

Mundspülungen mit ätherischen Ölen, wie z. B. die Produkte von LISTERINE®, wirken antibakteriell und die Mundflora bleibt auch bei langfristiger Anwendung im Gleichgewicht.⁷ In einer weiteren Studie wurde der Effekt einer täglichen



Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



3-fach-Prophylaxe bestehend aus Zähneputzen, Zwischenraumreinigung mit Zahnseide und Anwendung der Mundspülung LISTERINE® Cool Mint untersucht. Durch die ergänzende Verwendung von LISTERINE® konnte gegenüber der alleinigen mechanischen Zahnreinigung eine Reduktion der interproximalen Plaque um 28,4 Prozent mehr erreicht werden.^{***} Die Ergebnisse zeigen, dass Patienten von der zusätzlichen, zweimal täglichen Anwendung einer Mundspüllösung auf Basis von ätherischen Ölen profitieren können.^{**4}

*Fazit: Optimierung auch für Zahnseide-Fans: Studie belegt eine Reduktion der interproximalen Plaque um 28,4 Prozent mehr durch die zusätzliche Verwendung von LISTERINE®.^{***8}*

Fakt 5: Auf die richtige Anwendung kommt es an.

Für ein gelungenes Reinigungsergebnis ist das mechanische Biofilmmangement auch in den Interdentalräumen essenziell. Oft fehlen jedoch die Bereitschaft oder die motorischen Fähigkeiten, Zahnseide oder Interdentalbürsten regelmäßig

korrekt anzuwenden. Mundspülungen sind in ihrer Anwendung um einiges unkomplizierter als der Gebrauch von Zahnseide. Gerade vor diesem Hintergrund gewinnt der Gebrauch einer Mundspüllösung, insbesondere für vulnerable Patientengruppen, an Bedeutung. Denn wenn keine oder nur unzureichende Interdentalraumreinigung stattfinden kann, können Mundspüllösungen einen besonders wichtigen Beitrag zur Mundhygiene leisten.

Fazit: Zahnseide, Interdentalbürsten und Mundspülungen müssen richtig angewendet werden, um zu wirken. Dabei spielen auch die spezifischen Anforderungen der Patienten eine wichtige Rolle.

Um eine endgültige Empfehlung zur optimalen Zahnzwischenraumreinigung geben zu können, wären weitere Studien wünschenswert. Zudem lässt die Individualität, die Patienten mit sich bringen, keine pauschalisierten Aussagen zu. Zusammenfassend lässt sich jedoch nachfolgendes Fazit schließen:

Zusammenfassung

Für eine ideale häusliche Mundpflege kann, unter Berücksichtigung der individuellen Voraussetzungen eines jeden Patienten, die 3-fach-Prophylaxe empfohlen werden. Dies beinhaltet:

- 1. Zähneputzen:** zweimal pro Tag, zwei Minuten lang, idealerweise mit einer elektrischen Zahnbürste und einer fluoridierten Zahncreme
- 2. Zahnzwischenraumreinigung:** einmal pro Tag, vorzugsweise mit Interdentalraumbürsten, ggf. Ergänzung durch Zahnseide
- 3. Mundspülung:** zweimal pro Tag, 30 Sekunden, z. B. mit LISTERINE®

Hinweise

* Anhaltende Plaque-Prävention über dem Zahnfleischrand bei kontinuierlicher, zweimal täglicher Anwendung über zwölf Wochen nach professioneller Zahnreinigung. Die Anwendung von Zahnseide wurde von einem Dentalhygieniker durchgeführt.

** Verwenden Sie LISTERINE® immer in Ergänzung zur mechanischen Reinigung (3-fach-Prophylaxe).

*** Anhaltende Plaque-Reduzierung über dem Zahnfleischrand bei Anwendung nach Anweisung für zwölf Wochen nach einer Zahnreinigung. Die Anwendung von Zahnseide wurde unter Aufsicht durchgeführt.

Kontakt

**Listerine
Johnson & Johnson GmbH**
Johnson & Johnson Platz 2
41470 Neuss
Tel.: 0800 26026000
www.listerineprofessional.de



1 **Abb. 1:** Durch die LatchShort-Technologie und die dazugehörigen Prophy-Kelche wird den Behandlern der Zugang zu schwer zugänglichen Zahnoberflächen erleichtert. Gleichzeitig bietet der um 4 mm kürzere Kopf auch mehr Komfort für Patienten mit einem kleineren Mund oder Beschwerden im Kiefergelenk.

© W&H

Keine professionelle Prophylaxebehandlung ohne finale Politur – in diesem Punkt sind sich Profis einig. Die Politur verzögert die Wiederansiedlung von Biofilm an den glatten Zahnflächen nachweislich, sorgt für ein positiv besetztes Ergebnis, das unmittelbar vom Patienten wahrnehmbar ist und eröffnet damit ein Maximum an Compliance. Doch Politur ist nicht gleich Politur: die Auswahl der Instrumente, Poliermedien und -pasten sollte immer patientenindividuell gemäß Anamnese erfolgen.



Individualisierte Prophylaxe mit System

Kompetenter Partner im Bereich Prophylaxe

Experte im Bereich Polierinstrumente und Poliermedien ist der österreichische Dentalproduktehersteller W&H. Das Unternehmen stellt seit Jahrzehnten rotierend polierende Instrumente mit den passenden Prophy-Kelchen und Bürsten her und trägt damit zur effektiven Entfernung von Plaque, Biofilm und Verfärbungen bei.

Umfangreiches Sortiment für die optimale Politur

Konkret setzt sich das W&H Prophylaxesegment im Bereich Politur aus folgenden Produkten zusammen:

Abb. 2: Produkt-Power im Segment Prophylaxe: Die W&H Proxeo Hand- und Winkelstücke unterstützen eine effiziente Behandlung durch ergonomisches Design mit einem kleinen Kopf sowie optimale Drehzahlen direkt am Zahn.



- Handstück Proxeo Twist Cordless mit kabelloser Fußsteuerung und LatchShort Winkelstückaufsatz
- Proxeo Twist LatchShort Prophylaxe-Winkelstück für die dazugehörigen Kelche und Bürsten. Wie der Name bereits vermuten lässt, sorgt der kleine Kopf in Kombination mit den LatchShort-Aufsätzen für eine bis zu 4 mm geringere Arbeitshöhe.
- Proxeo Winkelstücke für marktübliche Prophylaxekelche und -bürsten mit 2,35 mm Schaft für das System Universal oder System Young.

Insbesondere die Kombination von Proxeo Twist Cordless und LatchShort hat eine neue Ära der rotierenden Politur eröffnet, denn kabelloses Polieren bedeutet Polieren ganz ohne Einschränkungen. Nutzer schätzen neben der komplett kabellosen Bewegungsfreiheit insbesondere das modulare System: das bevorzugte Kelchsystem ist frei wählbar. Für ein Perfect Match sorgt das dazugehörige LatchShort Polishing System und stellt eine besonders smarte Lösung für die professionelle Zahnpolitur dar.

Polierinstrumente zwei Wochen lang testen

Wer sich selbst ein Bild vom W&H Prophylaxesegment machen möchte, der kann die Produkte kostenfrei und unverbindlich in den eigenen Praxisräumen testen. Hierzu steht ein Testgerätekontingent zur Verfügung, das über das Formular im beigefügten QR-Code abgerufen werden kann.

Kontakt

W&H Deutschland GmbH

Ludwigstraße 27
83435 Bad Reichenhall
Tel.: +49 8651 904244-0
office.de@wh.com
www.wh.com

Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Doctolib

Kostenlose Online-Fortbildung

Exklusiv für ZFAs

Erfahren Sie in der Webinar-Aufzeichnung **„Mehr Zeit für Ihre Patienten, weniger Stress für Sie: Mit diesen Tipps arbeiten Sie effizienter“**, wie Sie entspannter durch den Praxisalltag kommen.



Klingt interessant?

Jetzt QR-Code scannen und Webinar anschauen.

doctolib.info/webinar_ZFA

Reduzieren Sie Ihren Aufwand in der Terminverwaltung!



Scannen Sie den QR-Code um mehr über Doctolib zu erfahren
doctolib.info/ZFA





Kerngeschäft vieler Zahnarztpraxen ist die Prophylaxe. Gut organisiert und durchgeführt, kann sie ein wirtschaftlicher Motor für die Praxis sein. Im folgenden Interview stellen Tanja Gumbold und Birgit Tünsmann vor, wie die Organisation einer großen eigenständigen Prophylaxeabteilung in ihrer Praxis „Zahnärzte am Mühlenende“ ZMVZ in Rotenburg funktioniert und wie diese aufgebaut bzw. stetig weiterentwickelt wurde.

Ausgereiftes Prophylaxekonzept – Chance für Praxis und Patient

Nadja Reichert

In Ihrer Praxis gibt es eine eigene große Prophylaxeabteilung. Wie ist diese entstanden und über die Jahre gewachsen? Wie viele Mitarbeiter umfasst sie aktuell?

Tanja Gumbold: Unsere Praxis „Zahnärzte am Mühlenende“ ZMVZ war vor über 25 Jahren noch eine Gemeinschaftspraxis mit vier Zahnärzten und zwei Mitarbeiterinnen in der Prophylaxe. Schon von Beginn an war die Prophylaxe fester Bestandteil des Therapiekonzeptes. Unsere Prophylaxeabteilung wurde von Jahr zu Jahr mit neuen Mitarbeitern erweitert, da die Nachfrage stetig stieg. Gleichzeitig wurde aber auch die Kapazität der Praxisräume immer knapper. 2015 umfasste das Team der Prophylaxe bereits

acht Mitarbeiter, hinzu kamen sechs Zahnärzte und über 30 weitere Mitarbeiter.

Die organisatorischen Herausforderungen einer so stark wachsenden Praxis waren recht groß, so entschied sich unsere Praxisleitung für eine Erweiterung der Räumlichkeiten mit zusätzlichen Behandlungszimmern. Diese wurden dann in der Nachbarschaft gefunden und konnten 2016 erfolgreich bezogen werden. Im Hauptgebäude stehen der Prophylaxe zwei Behandlungsräume zur Verfügung und weitere fünf im neuen Prophylaxezentrum.

Inzwischen besteht die Abteilung aus zwölf Mitarbeiterinnen, die für die Kinder- und Erwachsenenprophylaxe tätig sind.

Wir arbeiten im Zwei-Schicht-System, sodass wir neuen Mitarbeiterinnen und insbesondere auch unseren Kolleginnen nach der Elternzeit sowohl Vollzeit- als auch Teilzeitmodelle anbieten können. Dadurch gewährleisten wir auch eine optimale Auslastung aller Zimmer ohne Leerstand.

Wie werden die Abteilung und die einzelnen Aufgabengebiete organisiert?

Gumbold: Neben der Prophylaxe haben auch unsere anderen Abteilungen jeweils einen Teamleiter, der für sein Team erster Ansprechpartner ist, sich um alle Anliegen der Mitarbeiter kümmert und bei Bedarf unterstützt. Die Teamleiter sind Schnittstelle zur Praxis-



TSUNGEN SAUGEN

schabst Du noch oder saugst Du schon?

leitung und gewährleisten den regelmäßigen aktuellen Austausch untereinander. Es existieren in allen Teams Behandlungsleitlinien, darin sind Konzepte entwickelt, besprochen, festgelegt und geschult worden. Diese klaren Strukturen geben Sicherheit auch übergreifend in alle Abteilungen, weil sie Kommunikationswege untereinander klären.

Für sämtliche Behandlungen der Kinder- und Erwachsenenprophylaxe gibt es beschriebene Konzepte mit allen Vorgehensweisen, die geschult und immer wieder aktualisiert werden. Damit gewährleisten wir, dass unsere Patienten bei jeder Kollegin dieselben Abläufe und Beratungen erhalten. Feste Zeitfenster für die verschiedenen Behandlungen ermöglichen eine strukturierte Terminierung und somit vollständige Auslastung der Zimmerkapazitäten.

Aufgrund des Zentralsteris und einer Betriebshelferin sind wir in der Prophylaxe von einigen lästigen Aufgaben, die sonst schon mal den Behandlungsablauf stören, befreit. Sollte es doch mal Behandlungslücken geben, die sich nicht füllen lassen, wissen die Kolleginnen sehr genau, wie sie sich sinnvoll einbringen können: Sie telefonieren Patienten hinterher, die ihren Termin versäumt haben, schleifen Instrumente und kümmern sich um ihre Terminbücher und Dokumentation.

Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit der Hauptpraxis?

Birgit Tünsmann: Unsere Software und Telefonanlage sind so aufgesetzt, als wären wir nur eine Praxis. Die Anmeldung ist im Prophylaxezentrum stets besetzt und im direkten Austausch mit der Hauptpraxis, so können sich beide Anmeldungen im Fall von Terminabsagen um schnelle Nachbesetzung bemühen. Instrumente werden im Zentralsteris aufbereitet. Mit fünf Botenfahrten täglich wird gewährleistet, dass die notwendigen Instrumente und Materialien im Prophylaxezentrum stets verfügbar sind. Die Hauptpraxis liegt fußläufig entfernt, sodass im Zweifel auch mal der direkte Weg möglich ist. Die Dokumentation von Leistungen und Patienteninformationen erfolgt in der Prophylaxeabteilung sehr systematisch mittels Textbaustein, der dann individualisiert wird. Ebenso erfolgt die direkte Vereinbarung des Folgetermins durch die Prophylaxemitarbeiterin. Sie schaut auch nach dem nächsten O1-Termin oder vereinbart ein Beratungsgespräch beim Stammbehandler oder Spezialisten, wenn bei der PZR der Verdacht auf eine Parodontitis oder andere pathologische Befunde erhoben werden. Die verzahnte Beratung und Behandlung kann so gelingen.

Welche Herausforderungen traten/treten im Praxisalltag auf und wie wurden/werden sie gemeistert?

Tünsmann: Das Prophylaxezentrum hat kein eigenes OPG, nur Kleinröntgen. Insofern ist es bei der Termi-



60-80 % aller Bakterien im Mund sind auf der Zunge (Quiryne et al. 2009)



Tanja Gumbold (rechts), Leiterin der Prophylaxe-Abteilung, und Birgit Tünsmann, die kaufmännische Leiterin der Praxis.

nierung sinnvoll, zu prüfen, ob der Patient vermutlich ein OPG benötigt, um ihm den Fußmarsch und die entsprechende Verzögerung im Ablauf zu ersparen. Da insbesondere die Prophylaxemitarbeiterinnen, die mit PA-Patienten arbeiten, auch regelmäßig im Haupthaus eingesetzt sind, kann entsprechend auch dort terminiert werden.

Zudem haben wir das Koppelsystem PZR mit 01 bei Bezug des Prophylaxezentrums aufgelöst. Nach anfänglicher Gewöhnungsphase haben unsere Patienten das inzwischen vollständig akzeptiert. Vorteile liegen klar darin, dass die Prophylaxemitarbeiterin keine Verzögerungen durch Wartezeiten auf den

Zahnarzt hat, das Stammbehandlerprinzip beibehalten werden kann (bei der Terminierung also nicht darauf geachtet werden muss, ob der Stammbehandler in derselben Schicht wie die Prophylaxemitarbeiterin ist) und die Hinweise der Prophylaxe bei der anschließenden separaten 01 viel besser aufgegriffen werden können. Während die 01 neben der PZR oft nur wenig Zeit lässt, kann der Zahnarzt bei einem separaten Termin viel tiefer auf die anstehenden Themen eingehen. Das macht die 01 natürlich viel produktiver.

Welche Vorteile hat die eigens organisierte Prophylaxeabteilung für die Zahnarztpraxis an sich?

Tünsmann: Die Prophylaxeabteilung besteht in der Regel aus selbstständig arbeitenden tollen Mitarbeiterinnen. Oft wird dabei vergessen, dass auch diese in ein Team einbezogen werden müssen, regelmäßig Austausch zu fachlichen und persönlichen Themen wünschen und Führung brauchen. Je größer die Praxis, desto weniger Zeit hat die Praxisleitung, und so kommt es vor, dass die Prophylaxekraft „vergessen“ wird, weil sie ja ohnehin einen guten Job macht. Wenn niemand schaut, ob die Prophylaxe bei jedem annähernd gleich erbracht wird, ob Fortbildungsinhalte untereinander geteilt werden oder sich „merkwürdige“ Routinen einschleichen, entsteht ein Sammelsurium von Einzelkämpfern, nicht selten mit Konkurrenzdenken.

Wenn die Abteilung eine engagierte Teamleitung hat, dann können fachliche Themen harmonisch und ziel führend besprochen werden. Ein zukunftsfähiges ausgereiftes Prophylaxekonzept hat Chance auf Umsetzung, und für Patienten entsteht der elegante Nutzen, dass der Behandlungserfolg an oberste Stelle gehoben wird. Ich erlebe in unserer Prophylaxeabteilung, dass jeder Patient bei jeder Mitarbeiterin annähernd identisch behandelt wird (immer natürlich auf den Befund und Bedarf des Patienten eingehend). Für Einarbeitung wird sich viel Zeit genommen. Auf die optimale Dokumentation und Einhaltung der Behandlungsleitlinien wird genau geachtet. Zudem

gelingt es Tanja, ihr Team mit so viel Herz und Freude zu führen, dass sich alle Kolleginnen ebenso mit Herz und Freude unseren Patienten widmen. Dass die Patientenzufriedenheit und auch der wirtschaftliche Erfolg dadurch deutlich höher sind, liegt auf der Hand.

Welche Tipps bzw. Hinweise können Sie Kolleginnen und Kollegen geben, die selbst im Aufbau einer Prophylaxeabteilung sind?

Gumbold: Als Teamleiterin ist es nicht entscheidend, die Beste in ihrem Fach zu sein. Um eine Prophylaxeabteilung erfolgreich aufzubauen, ist es wichtig, ein Team zu finden, das mit Freude und Herzblut mit Menschen umgeht. Führungsstärke und das ehrliche Interesse am Aufbau ihrer Kollegen ist elementar. Besprechen Sie sich mit ihrem Team, was Ihnen wichtig ist und wie Sie miteinander umgehen möchten. In einem freundlichen Miteinander macht der Job noch viel mehr Spaß und alles geht leichter von der Hand, auch in stressigen Situationen. Überlegen Sie sich Konzepte, holen Sie Ideen und Vorschläge der Mitarbeiter ein. Lassen Sie die Konzepte dann von der Praxisleitung absegnen. Wichtig ist es, Vorgehensweisen und Empfehlungen der Konzepte mit jedem zu üben und auch zu kontrollieren, um einen einheitlichen Ablauf zu garantieren. Dies schafft Vertrauen im Team und sorgt auch gegenüber Patienten für ein kompetentes Auftreten. Die Teamleiterin sollte unbedingt Einblick in die Zahlen ihrer Kolleginnen erhalten (Honorare, Honorar-Stundensätze), um Hinweise darauf zu erhalten, wo Konzepte und Abläufe möglicherweise nicht eingehalten werden. Im Einzelgespräch kann dann Fortbildungsbedarf erkannt oder Wissenslücken geschlossen werden. Wir müssen nichts schönreden. Der Aufbau eines solchen Teams erfordert Kraft, Zeit und Ausdauer. Doch das lohnt sich, denn langfristig kann man so ein tolles Team zusammenführen, das mit viel Engagement und Freude für seine Patienten da ist.

Frau Gumbold, Frau Tünsmann, herzlichen Dank für das Interview.

Ersparen Sie Patienten einschneidende Erlebnisse.

S3 – Leitlinie der EFP:
Ligosan® Slow Release als Adjuvans zusätzlich
zur subgingivalen Instrumentierung erwägenswert.

Ligosan® Slow Release

Behandelt Parodontitis wirksam –
bis in die Tiefe.

- » klinisch bewiesene antibakterielle und antiinflammatorische Wirkung für bessere Abheilung der Parodontaltaschen
- » hohe Patientenzufriedenheit dank geringer systemischer Belastung
- » einfache und einmalige Applikation des Gels; kontinuierliche lokale Freisetzung des Wirkstoffs Doxycyclin über mindestens 12 Tage

Ein Anwendungsvideo und weitere Informationen können
Sie sich unter kulzer.de/taschenminimierer ansehen.

Mundgesundheit in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Prophylaxe ist von altgriechisch προφύλαξις prophylaxis „Vorsicht“ abgeleitet, das selbst von προφυλάσσω prophyláссо, „sich vor etwas hüten“, abstammt. Zahnmedizinische Prophylaxe umfasst alle vorbeugenden Schutzmaßnahmen, die verhindern sollen, dass Krankheiten von Zähnen, Zahnfleisch und Kiefer, ergo des kompletten Zahnhalteapparates, entstehen oder sich verschlimmern. Im Vordergrund steht somit die Früherkennung von krankhaften Zuständen. Welche Art der Prävention kommt jedoch zum Tragen, wenn unsere Umwelt sich immer weiter auf einen andauernd „krankhaften“ Zustand hinbewegt?



Prophylaxe als Lebenseinstellung

Anne Kummerlöwe

Klar ist, wer auf Mund- und Zahngesundheit Acht gibt, spart gleichfalls auf lange Sicht an Materialien und somit an Ressourcen. Bereits seit einiger Zeit gibt es vermehrt Initiativen, welche Zahnarztpraxen auf dem Weg zur sogenannten Grünen Praxis Unterstützung leisten. Ziel muss es sein, dass immer mehr Mediziner, Behandler und Praxen ein umfassenderes Verständnis für umweltschonendere Vorgänge entwickeln und somit Verantwortung übernehmen. Denn wie kann erfolgreich Prophylaxe angewandt und Nachhaltigkeit gelebt werden, wenn

die Medizin selbst einen riesigen ökologischen Fußabdruck hinterlässt? Ein Gespräch mit Dr. Dr. Markus Tröltzsch (Fachzahnarzt für Oralchirurgie und MKG-Chirurgie in Ansbach sowie Mitbegründer und Geschäftsführer der Organisation greenviu®).

Herr Dr. Tröltzsch, die wenigsten Menschen haben ein kariesfreies Gebiss. Woran liegt das?

Das kommt ein wenig darauf an, wie man die gängigen Mundgesundheitsstudien interpretiert. Man muss leider diesbezüglich dazusagen, dass gerade

junge Patienten, welche in guten familiären Verhältnissen aufwachsen, eher wenig Karies aufweisen, weil da die orale Prophylaxe schon ganz früh begonnen wird. Es ist aber auch so, dass, egal wie gut sie aufpassen, Zugang zum Beispiel zu raffiniertem Zucker ist fast überall gegeben. Am Ende des Tages ist unsere Ernährungsgewohnheit ein wichtiger Faktor. Früher habe ich mich oft gefragt, wieso Eltern ihren Kindern nach dem Zähneputzen noch eine Milch oder etwas anderes Gesüßtes geben. Inzwischen bin ich selbst Vater und weiß: Weil das Kind sonst

nicht schläft. Aber trotzdem muss man da irgendwann eine Entscheidung treffen. Wenn meine Tochter abends noch mal Milch trinkt, dann muss ich halt mit ihr danach Zähne putzen. Es ist, so böse das klingt, oft die Bequemlichkeit der Eltern, wenn Karies früh auftritt. Diese haben die Verantwortung, dafür zu sorgen, was die Kinder essen, und das Gegessene dann auch so gut wie möglich wieder auszuputzen. Außerdem ist eine gewisse Kariesrate durch Ernährung vermutlich gar nicht vermeidbar.

Wenn man darauf schaut, in welchen Lebensbereichen Prophylaxe stattfinden kann und sollte, könnte man auch über das Geisteswohl, den körperlichen Gesamtzustand, Stressvermeidung und Struktur im Lebenswandel an sich sprechen, denn all diese Faktoren stehen in Verbindung miteinander. Daher die Frage: Wo beginnt eigentlich Prophylaxe?

Ich glaube, dass alles eine Frage der Lebenseinstellung ist. Häufig ist der innere Schweinehund einfach zu groß. Wenn ich etwas nicht unbedingt machen muss, dann will ich es auch gar nicht. Aber tatsächlich ist es ja viel klüger, an einem Zeitpunkt anzusetzen, an welchem ein Problem noch gar nicht geschehen ist, als dieses erst auftreten zu lassen. Das ist die primäre Prävention! Nun ist Faulheit aber biologisch betrachtet etwas recht Sinnvolles und Energiesparendes. Der Mensch ist also emotional – zumindest in den meisten Fällen – für eine primäre Prophylaxe gar nicht gemacht. Prävention aber ist die Einstellung, dass ich Dinge, die meiner Gesundheit schaden, ausschalte, soweit irgendwie möglich. Aber aus der Individualsicht ist dieser Gedanke kaum vermittelbar. Selbst für Menschen, die diesen verstehen, ist diese Form der Prävention kaum durchzuhalten. Aus medizinischer Sicht ist Prävention im Grunde das Einfangen des Patienten bis zu jenem Moment, wo ich als Arzt noch nichts tun muss.

In unserer seit drei Generationen und 75 Jahren bestehenden Familienpraxis in Ansbach gibt es glücklicherweise



einen Stamm an Patienten, deren Eltern und Großeltern bereits von uns behandelt wurden und die nun jedes halbe Jahr regelmäßig zur Kontrolle kommen. Von der Gesamtzahl unserer Patienten jedoch sind das gerade mal fünf bis zehn Prozent. Und man muss auch sagen: Prophylaxe ist eine Frage der öffentlichen Wahrnehmung des Gesundheitssystems, welches an seine Grenzen kommt. Wenn der Zahnmedizin politisch nicht nur eine Nullrunde, sondern sogar eine Minusrunde verordnet wird, werden präventive Ansätze natürlich am meisten drunter leiden. Dahinter verbirgt sich auch etwas mehr oder minder Menschliches. Das System ist leider so aufgebaut, dass der, der am meisten macht, auch am meisten honoriert wird. Prävention zielt aber auf das Nichtsmachen ab. Damit schwäche ich mich finanziell natürlich noch viel mehr. Eine düstere Aussicht. Der Punkt ist eigentlich: Wir brauchen bessere Aufklärungsarbeit – auch für Mediziner.

Maßnahmen in Bezug auf Nachhaltigkeit in der Zahnarztpraxis rücken somit auch wieder in den Hintergrund, denn auch da spielen Kostenfaktoren eine wichtige Rolle. In allererster Linie wird auch hier wieder erst mal nur getan, was akut getan werden muss.

So ist es! Hier verbinden wir zwei ganz wichtige Sachen: nämlich Nachhaltigkeit und Prävention. Präventive Medizin bzw. Zahnmedizin ist die wichtigste Medizin, die sie betreiben können. Klar ist, wo ich aktiv werde, hinterlasse ich

einen Fußabdruck. Muss ich nicht aktiv werden, hinterlasse ich keinen. Das hieße vom ökologischen Standpunkt aus, dass Erkrankungen möglichst verhindert werden sollten. Darauf sollte der Fokus liegen.

Könnten Therapiekonzepte aus anderen Kulturen übernommen werden und eventuell Erleichterung, sowohl für Gesundheit als auch für die Umwelt, bringen?

Bei greenviu®, unserer Vereinigung von Ärzten und Fachleuten des Gesundheitswesens mit dem Ziel, die ökologischen Auswirkungen der Medizin in der Welt zu verringern, prüfen wir solche Arbeitsbereiche zurzeit. Vielleicht gibt es da Ansätze. Trotzdem ist Fakt, wenn Sie Medizin ausführen, dann brauchen Sie einen gewissen Hygiene- und Ausbildungsstandard und damit hinterlassen Sie ganz klar einen Fußabdruck. In Bezug auf Ihre Frage: Nicht traditionelle Konzepte als präventive Behandlungsmethoden sind durchaus eine Option. Zum Beispiel kann mit dem Placebo-Konzept allein bei Schmerzkrankungen eine erhebliche Reduktion des Problems erreicht werden. Oder nehmen wir das Beispiel Akkupunktur. Was oft als „Hexenwerk“ verschrien ist, kann erfahrungsgemäß einzelne Probleme unglaublich gut in den Griff bekommen. Diese Methode hat natürlich auch einen ganz anderen Fußabdruck, als wenn ein Pharmakon eingenommen wird. Die Pharmaindustrie allein hinterlässt bereits einen riesigen ökologischen Fußabdruck. Wissenschaftliche

Forschung ebenfalls. Das Gleiche gilt für Arbeitsmaterialien, hygienische Verpackung, Medikamente etc. Wenn ich also die Möglichkeit hätte, z. B. ein Medikament nicht zu nutzen, weil es natürliche Mittel gibt, die das Problem an sich bereits abwenden, dann wäre das doch gar nicht schlecht – womit wir auch schon wieder im Präventionsbereich sind.

Bitte erklären Sie, was es mit dem Konzept greenviu® auf sich hat und wie der aktuelle Stand in Bezug auf bereits Erreichtes ist.

Fangen wir von hinten an, bei dem, was wir bisher erreicht haben. Tatsächlich sind wir noch ganz am Anfang. Nachhaltigkeit erscheint mir manchmal wie ein Modewort, das zwar in aller Munde ist, jedoch unglaublich wenig gelebt wird: greenviu sieht seine Aufgabe darin, für Arzt, Zahnarzt und medizinische Betriebe auf der ganzen Welt eine Blaupause vorzulegen, wie man tatsächlich in der Praxis nachhaltiger werden kann, ohne dabei Qualität, Sicherheitsstandards oder auch Praktikabilität zu opfern. Bereits vor ca. fünf Jahren haben mein Bruder (Priv.-Doz. Dr. Dr. Matthias Tröltzsch) und ich schon einmal ganz enthusiastisch damit begonnen, Nachhaltigkeit in unserer eigenen Praxis zu integrieren. Nach sechs Monaten haben wir das Ganze dann wieder aufgegeben, weil wir bemerkt haben, wie schwierig das alles umsetzbar ist, wenn man es seriös und wissenschaftlich aufbereitet angehen und sich nicht nur ein Label aufkleben will. Deshalb sind wir zunächst zurückgerudert, haben in Ruhe



alles überdacht und zwei Jahre später das greenviu® Konzept entwickelt. Wir haben eine wissenschaftliche Basis gelegt, Algorithmen programmiert, medizinische Berechnungen angestrebt und können nun auch konkrete Tipps daraus ableiten, wie es vor Ort jeweils besser gemacht werden kann. Daraus haben wir schlussendlich unser Konzept erstellt und sind jetzt seit einem Dreivierteljahr aktiv und in 25 Ländern vertreten, aber es ist noch ein ganz weiter Weg vor uns.

Können Sie kurz auf den greenviu® Leitfaden: Reduzieren – Ersetzen – Kompensieren eingehen?

Ja, dieser Leitfaden ist uns sehr wichtig. Im Grunde ist es so, dass bereits seit den Siebzigerjahren verstanden wird, dass, ganz profan gesagt, die Umweltverschmutzung durch den Menschen so nicht weitergehen kann. Es ist verstanden worden, aber es hat, wie so häufig, einfach überhaupt keine Trigger ausgelöst. Erst um die Neunzigerjahre gingen dann die ersten richtigen Umweltschutzbestrebungen los.

Und man muss schon sagen, dass sich die westliche Welt insgesamt doch in eine ganz gute Richtung bewegt. Das reicht natürlich alles noch nicht aus, aber die Richtung ist nicht ganz falsch. Mit Climate Neutral Now gibt es z. B. die Klimainitiative der Vereinten Nationen. Und da gibt es verschiedene wissenschaftliche Ausarbeitungen, die aussagen, welche Schritte notwendig sind, um den Fußabdruck zu reduzieren. Für greenviu® haben wir ebenfalls Leitfäden erstellt – unter Berücksichtigung der Fragen: Was macht in der und für die Medizin Sinn? Und was ist in Bezug auf den Umweltschutz wissenschaftlich gefordert? Der erste und wichtigste Schritt ist immer das Reduzieren des ökologischen Fußabdrucks. Erst wenn ich aktiv daran arbeite, kann ich in die richtige Richtung gehen. Der zweite Schritt ist der Austausch von Produkten, die wir nachhaltiger haben können, bei gleicher Qualität wohlgeerntet. Das ist uns ganz wichtig! Gleiche oder bessere Qualität muss gegeben sein. Unser Paradebeispiel hierfür ist der Nitril-Handschuh,

Das greenviu Prinzip

Das greenviu Prinzip besteht aus 3 Säulen:



der bei uns in der Praxis Verwendung findet, weil dessen Material im Gegensatz zu Latex keine Allergien auslöst – womit wir wieder bei der Prävention wären.

Da erkennt man gut, wie alles ineinandergreift.

Absolut! Die Handschuhe selbst haben eine sehr hohe Qualität. In einem 100er-Pack sind nicht 20 Stück fehlerhaft, sondern nur einer. Während der Behandlung muss ich kaum noch Handschuhe wechseln. Zudem sind sie „naturfreundlich“ entsorgbar. Richtig entsorgt kompostieren die innerhalb eines Jahres – das macht ein nachhaltiges Produkt aus. Dies nur als Beispiel dafür, warum allein das Ersetzen wichtig ist. Außerdem umfasst diese Art des Ersetzens tatsächlich gleichzeitig das Reduzieren – ich reduziere so meinen alltäglichen Fußabdruck –, allerdings in dem Wissen, dass es eine komplett klimaneutrale Medizin niemals geben kann. Man sollte aber den daraus resultierenden Fußabdruck dennoch irgendwie adressieren. Kompensieren wiederum funktioniert nur über wirklich hochqualitative Klimaprojekte, die auch wirklich etwas ausrichten können. Mit fünf neu gepflanzten Bäumen ist da nicht viel getan. Zwar ist ein Baum ein hervorragender CO₂-Speicher, wenn er aber in 20 Jahren wieder weggemacht wird, ist nichts gekommt. Bei greenviu® laufen die Offset-Maßnahmen über die Vereinten Nationen. Wir sind zertifiziertes Mitglied dieser Klimainitiative und dürfen das auch im Logo führen. Mit der Aussendung unserer Urkunden sind auch alle unsere Mitglieder indirekt Mitglied der Vereinten Nationen. Eines unserer Energieprojekte in Verbindung mit den Vereinten Nationen soll zum Beispiel vorantreiben, dass weltweit Braunkohleenergie durch Wasserkraft und Solar ersetzt wird. Dadurch ergäbe sich bereits eine relevante Reduktion des Fußabdrucks. Wir schauen ganz gezielt nach solchen Projekten, wo eine Reduktion nachweislich ist und auch funktioniert. Unsere ausgesprochene Maxime ist: Weniger Umweltverschmutzung ist besser. Und wir hoffen, dass das eine positive Auswirkung haben wird.

Ziehen wir ein Fazit: Wie oft sollte man Ihrer Meinung nach die Zahnbürste wechseln, um sowohl Zahngesundheit als auch die „Gesundheit“ der Umwelt weiter sicherzustellen?

Hier müssen wir die Frage stellen: Was ist eine nachhaltige Zahnbürste? Eine aus Bambus oder eine aus Kunststoff etc.? Aber auch diese Frage kann man nicht völlig abschließend beantworten. Es gibt viele Hersteller von Bambuszahnbürsten, die ihr Material aus China importierten. Da ist der Transportfußabdruck natürlich enorm. Es gibt allerdings auch solche, die bodensichernde Anpflanzungen in Nordafrika nutzen. Dazu muss man wissen, dass Bambus kein Baum, sondern ein Gras ist, welches wahnsinnig schnell wächst und so mehr für eine Mikrozirkulationsverbesserung sorgt als eine Bewaldung. Wenn ich damit in Nordafrika große Flächen bepflanzt, kann das sehr positive Auswirkungen auf das Klima haben. Zudem ist der Transportweg ein völlig anderer und die Primäranpflanzung auch unter einer ganz anderen Maxime gestellt – was einer gewissen Nachhaltigkeit entspräche. Der viel geschmähte Kunststoff wiederum ist eigentlich, sofern er sauber recycelt wird, ein umweltfreundliches Material. Kunststoff kann über viele Jahre immer wieder neu in saubere Formen gebracht werden. Wenn Sie nun der Meinung sind, dass die Borsten Ihrer Zahnbürste schon viel zu weit abstehen und sie diese nicht mehr benutzen können, beachten Sie Folgendes: Ist die Zahnbürste aus Kunststoff, tun Sie diese bitte ins Recycling. Ist sie aus Bambus, schneiden Sie bitte die Borsten ab, weil die aus Nylon sind und in das Plastikrecycling gehören. Den Bambusteil können Sie in den Biomüll werfen. Somit ist alles sauber entsorgt. Ich persönlich finde eine Wechselzeit von ungefähr drei Monaten nicht so schlecht, muss aber zugeben, dass ich meine eigene Zahnbürste häufig auch viel zu lange benutze.

Herr Dr. Tröltzsch, ich bedanke mich sehr für das informative Gespräch und wünsche Ihnen und Ihrem Projekt alles Gute.



**>200 € P.A.
MEHR UMSATZ
PRO PATIENT
OHNE MEHRAUFWAND**

**REGELMÄSSIG
PZR-PATIENTEN**

=

**REGELMÄSSIG
MEHR UMSATZ**

Jetzt QR-Code scannen
und mehr erfahren!



DZVS.DE/PZR-FLATRATE-PJ

Das Behandlungskonzept der Kiezpraxis ZAN^H Zahnärzte am Nordufer im Berliner Stadtteil Wedding ist von einer präventiven Zahnmedizin und einer natürlichen Ästhetik geprägt. Auch die professionelle Zahnaufhellung nimmt hierbei einen großen Stellenwert ein. Ganz nach der Praxisphilosophie „Ästhetik ist nicht alles, aber wichtig“ hat Dr. Peter Getz deshalb gemeinsam mit seiner Kollegin, der Zahnärztin Karin Joschko, nach professionellen Whitening-Produkten gesucht, die zur Praxis und den Patienten passen.

Ultradent Products
[Infos zum Unternehmen]



Weitere
Informationen



„Uns ist es wichtig, ein sicheres Produkt anbieten zu können“

Katja Mannteufel

Welche Erfahrungen haben Sie mit der Zahnaufhellung allgemein in Ihrer Praxis gemacht?

Dr. Peter Getz: Viele Patienten, die zu uns in die Praxis kommen, haben den Wunsch nach weißeren Zähnen und sprechen das ganz direkt an. Für uns ist es wichtig, ihnen ein sicheres Produkt, das den gewünschten Whitening-Effekt hat, anbieten zu können. Wir haben uns daher lange mit dem Thema der professionellen Zahnaufhellung beschäftigt und viele verschiedene Produkte von unterschiedlichen Herstellern getestet. Bei uns in der Praxis kommen heute ausschließlich Opalescence™-

Produkte von Ultradent Products zum Einsatz, wenn es um die Zahnaufhellung geht.

Welche Opalescence-Produkte nutzen Sie am häufigsten und warum?

Überwiegend nutzen wir Opalescence™ PF mit 16 % Carbamidperoxid und Opalescence Go™ (6 % H₂O₂) für die kosmetische Zahnaufhellung sowie Opalescence™ Boost™ (40 % H₂O₂) bei medizinischen Indikationen. Für jeden Patiententyp und die individuellen Voraussetzungen, die jeder mitbringt, bieten wir mit dem Opalescence System die passende Zahnaufhellung

an. Mit den kosmetischen Home-Whitening-Produkten Opalescence PF 16 % und Opalescence Go 6 % können unsere Patienten ihre Zähne schonend aufhellen. Für das Opalescence PF 16 % ist eine individuell angefertigte Schiene notwendig, in die das klebrige visköse Gel eingebracht wird – optimal für regelmäßige Anwender. Patienten, die zum ersten Mal ihre Zähne aufhellen wollen, empfehlen wir in der Regel Opalescence Go 6 %. Die vorgefüllten Trays lassen sich leicht einsetzen und sind durch eine Tragezeit von 60 bis 90 Minuten pro Anwendung super komfortabel.



Abb. 1: Für das professionelle Whitening verwendet die Praxis ausschließlich die kosmetischen und medizinischen Opalescence™-Produkte von Ultradent Products.

Welche Bedeutung spielt die Zahnaufhellung für Ihr Praxismarketing? Und inwiefern nutzen Sie die Zahnaufhellung zur gezielten Patientenansprache?

Rund 70 Prozent unserer Neupatienten geben an, dass sie mit ihrer Zahnfarbe unzufrieden sind. Diese Patientengruppe birgt ein riesiges wirtschaftliches Potenzial, das durch Kronen und Veneers niemals ausgeschöpft werden kann. Wichtig ist es, ein Bewusstsein für die realen Möglichkeiten eines ästhetischen Ergebnisses zu schaffen und wie man dieses erreichen kann. Unser oberstes Ziel sind langfristig zufriedene Patienten. Diese können wir durch gezielte Marketingmaßnahmen auf unsere Whitening-Behandlungen oder überhaupt erst auf unsere Praxis aufmerksam machen.

Über welche Kanäle informieren Sie (potenzielle) Patienten über die Zahnaufhellung und wie binden Sie das Praxisteam in die Vermarktung mit ein?

Wir haben zwei Möglichkeiten, wie wir Patienten effektiv erreichen können: Über die sozialen Medien auf ihren Handys via Instagram und Facebook und persönlich bei uns vor Ort. Wir arbeiten also mit Posts, Storys, Flyern und Aufstellern. Wir haben aber auch einen Kühlschrank mit Glasfront im Eingangsbereich, um unsere Whitening-Produkte in Szene zu setzen. Man muss für Aufmerksamkeit sorgen. Viele Fragen zum Thema kommen bereits außerhalb vom Behandlungszimmer auf, aber auch während der Prophylaxe, bei Erstgesprä-

chen und bei Zahnersatzberatungen. Diese Fragen können jeden im Team „treffen“. Darum ist es so wichtig, alle Teammitglieder mit dem entsprechenden Wissen über die Zahnaufhellung auszustatten.

Wird Ihre Praxis durch die Marketingmaßnahmen häufiger auf das Whitening-Angebot angesprochen?

Ein klares Ja! Durch den Einsatz gezielter Maßnahmen wissen unsere Patienten nicht nur, dass wir die professionelle Zahnaufhellung anbieten, sie kommen sogar mit dem festen Wunsch zu uns. Das ist nicht nur für sie positiv. Denn dadurch müssen unsere Behandler nichts „verkaufen“ und können sich uneingeschränkt den Patienten und deren Beratung widmen.



Abb. 2: Dr. Peter Getz ist Mitinhaber der ZAN^H Zahnärzte am Nordufer im Berliner Stadtteil Wedding. Zum Portfolio der Praxis gehört die professionelle Zahnaufhellung.

Kontakt

ZAN^H Zahnärzte am Nordufer

Torfstraße 16
13353 Berlin
Tel.: +49 30 4541021
info@zanh.berlin
www.zanh.berlin

Was macht moderne Prophylaxe aus? Dieser Leitfrage ging der diesjährige MUNDHYGIENETAG in Berlin mit einem abwechslungsreichen Vortragsprogramm nach. Dabei lag auf dem Kongress, der unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Stefan Zimmer, Präsident der Deutschen Gesellschaft für Präventivzahnmedizin e.V. (DGPZM), stand, der Fokus vor allem auf dem Praxisteam. So konnten in diesem Jahr erstmals drei statt zwei zusätzliche Seminare besucht werden.

Noch nicht sattgesehen?



Hier gibt's mehr
Bilder.



MUNDHYGIENETAG 2022 in Berlin

Prophylaxe-Update für das ganze Praxisteam

Nadja Reichert

Teamkurse und Table Clinics

Im Berufsalltag des Zahnmediziners steht die Betreuung der Patienten an erster Stelle. Aber zwischen den Behandlungsterminen muss auch noch Zeit sein, die Praxis selbst zu managen. Hygieneprotokolle, QM-Ketten und Dokumentation sind ebenso wichtig wie die richtige Therapie am Behandlungsstuhl. Der MUNDHYGIENETAG bot genau für diese Themen eigene Seminare. Christoph Jäger gab ein umfangreiches Update zu den neusten Richtlinien im Qualitätsmanagement, erklärte, auf welche Richtlinien unbedingt zu achten ist und wo rechtliche Tücken lauern können. Iris Wälter-Bergob machte die Teilnehmer parallel in Sachen Hygiene und Dokumentation fit, denn ohne diese beiden Komponenten kann keine Praxis richtig und rechtsicher arbeiten.

Auf die Teilnehmer wartete aber auch etwas Neues. Prof. Dr. Dr. Shahram Ghanaati war mit seinem Workshop „Venenpunktion in der Zahnmedizin“ zu Gast in Berlin. Wie wird eigentlich eine venöse Blutentnahme richtig durchgeführt? Welche Handgriffe sind erforderlich, um diesen Vorgang zeiteffizient in den Praxisalltag zu integrieren? Prof. Dr. Dr. Ghanaati zeigte den Teilnehmern in seinem Workshop genau das und außerdem, worauf bei der Blutabnahme bei verschiedenen Patientengruppen unbedingt zu achten ist. Wer sich parallel oder zusätzlich auch praxisnahe Tipps für den Behandlungsalltag holen oder mit Kollegen sowie Experten eigene Fälle diskutieren wollte, hatte bei den Table Clinics dazu optimale Gelegenheit. Hauptthemen waren die Zahnzwischenraumreinigung, Taschenanästhesie, schmerzempfindliche Zähne und die Therapie von Fluorose. Die gut besuchten Tische luden nicht nur zum intensiven Austausch

Abb. 1: Prof. Dr. Stefan Zimmer war der wissenschaftliche Leiter des MUNDHYGIENETAG. – **Abb. 2:** Blick ins Podium.





Abb. 3: Blick in die Table Clinics. – **Abb. 4:** Prof. Dr. Mozghan Bizhang (rechts) konzentrierte bei ihren Table Clinics auf die Zahnzwischenraumreinigung. **Abb. 5:** Prof. Dr. Yvonne Jockel-Schneider widmete sich der Therapie und Prävention parodontaler und periimplantärer Entzündungen durch Ernährungslenkung und Probiotika. – **Abb. 6:** DH Adina Mauder (Mitte) stellte in ihren Table Clinics die Guided Biofilm Therapie (GBT) vor.

ein, sondern erlaubten auch, sich konkret zu Produkten und Techniken beraten zu lassen bzw. diese zu diskutieren.

Was macht moderne Prophylaxe aus?

Für den zweiten Kongresstag und das wissenschaftliche Hauptpodium hatte Tagungsleiter Prof. Dr. Stefan Zimmer hochkarätige Kollegen aus Wissenschaft und Praxis eingeladen, um sich den zentralen Themen der auf Parodontologie und Prophylaxe spezialisierten Praxis zu stellen. Prof. Dr. Nicole B. Arweiler, Prof. Dr. Yvonne Jockel-Schneider, Prof. Dr. Gregor Petersilka, Prof. Dr. Thorsten M. Auschill und Prof. Dr. Mozghan Bizhang widmeten sich den Themen Mundspüllösungen, Zahnbürsten und Putztechniken, Präventionstherapie mittels Ernährungslenkung und Probiotika, der Umsetzung der neuen PAR-Leitlinien sowie der Wurzelkaries als Herausforderung bei älteren Patienten. Dabei wurden zahlreiche Patientenfälle vorgestellt und an ihren Beispielen erklärt, welche Hilfsmittel und Behandlungstechniken wirklich zu einem langfristigen Erfolg führen.

In den Pausen hatten die Teilnehmer Gelegenheit, nicht nur die neuen Erkenntnisse zu besprechen, sondern sich auch über die neusten Produkte namhafter Dentalhersteller in der Industrieausstellung zu informieren. Außerdem gab es Gelegenheit zum interdisziplinären Austausch. Denn parallel fand auch der 51. Internationale Jahreskongress der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) statt.

Kontakt
OEMUS MEDIA AG
 Holbeinstraße 29
 04229 Leipzig
 Tel.: +49 341 48474-308
 event@oemus-media.de
 www.mundhygienetag.de





Preisverleihung

WRIGLEY PROPHYLAXE PREIS 2022 zeichnet Projekte zur Kinderzahnheilkunde aus

Im Rahmen der diesjährigen Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung e.V. (DGZ) wurden die Gewinner des 28. Wrigley Prophylaxe Preises in Würzburg bekannt gegeben. Den ersten Platz und 5.000 Euro erhielt die Arbeitsgruppe um Dr. Uwe Niekusch vom Zahnärztlichen Dienst des Rhein-Neckar-Kreises in Heidelberg. Ihr Programm zur Gruppenprophylaxe adressiert die unter Dreijährigen. Den zweiten Platz (3.000 Euro) belegten Bettina Berg von der Deutschen Arbeitsgemeinschaft für Jugendzahnpflege e.V. (DAJ) in Bonn und ihr Team. Sie haben ein Unterrichtskonzept zur Mundgesundheit entwickelt, das angehende Hebammen fit für die Prophylaxeberatung macht. Der dritte Platz mit 2.000 Euro ging an Priv.-Doz. Dr. Ghazal Aarabi und ihre Kollegen vom Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf. Ihre App stärkt die Mundgesundheitskompetenz bei Risikogruppen. Den mit 2.000 Euro dotierten

Sonderpreis „Zahnmedizinische Praxis & soziale Verantwortung“ erhielten Dr. Louise Holtmann und ihre Kolleginnen vom Universitätsklinikum Schleswig-Holstein, Campus Kiel. Ihr Projekt hat die Zahngesundheit bei Kindern mit angeborenem Herzfehler im Blick. Der Wrigley Prophylaxe Preis wird seit seiner Gründung 1994 jährlich für herausragende Forschung und Projekte auf dem Gebiet der Kariesprophylaxe verliehen. Stifterin ist die zahnmedizinische Initiative „Wrigley Oral Healthcare Program“, die sich für eine Verbesserung der Zahn- und Mundgesundheit in allen Bevölkerungsgruppen einsetzt. Ein Novum gab es in der diesjährigen Jury. Dr. Christian Rath, Geschäftsführer des Vereins für Zahnhygiene in Darmstadt, war als Vertreter des öffentlichen Gesundheitswesens zum ersten Mal im Juryteam.

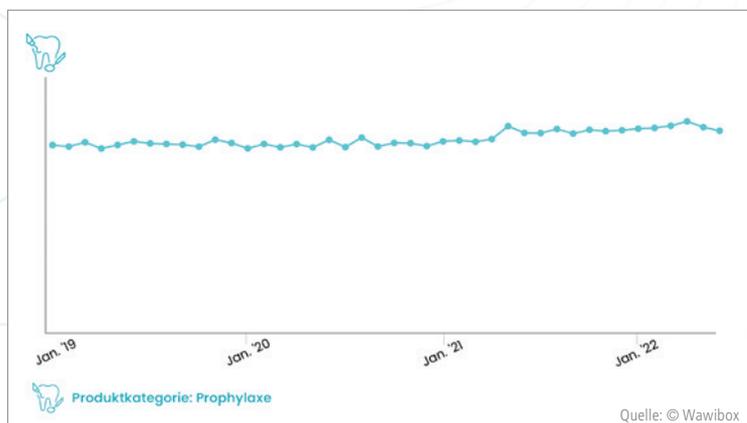
Quelle: Wrigley Oral Healthcare Program

Wareneinkauf

INFLATIONSRATE bei Dentalprodukten – auch Prophylaxe betroffen

Die steigende Inflationsrate stellt auch Zahnarztpraxen vor Herausforderungen. Eine direkte Auswirkung ist im Bereich der Materialkosten und des sonstigen Praxisbedarfs spürbar.

Wawibox hat für den Zeitraum vom 1. Januar 2019 bis 30. Juni 2022 eine Preisanalyse der 100 beliebtesten über Wawibox gekauften Dentalprodukte vorgenommen und festgestellt: Für sechs ausgewählte Prophylaxeartikel wurde Ende Juni 2022 im Vergleich zu Januar 2019 eine durchschnittliche Preissteigerung von über 13 Prozent festgestellt. Beim Air Flow Reinigungspulver sind es sogar knapp 20 Prozent: Waren im Januar 2019 vier Packungen à 120g noch für 64,31 Euro zu haben, kosteten sie Ende Juni 2022 bereits 77,04 Euro. Um die Preise für die Patienten halten zu können und wirtschaftlich zu agieren, empfiehlt es sich, einen kritischen Blick auf die Materialkosten zu

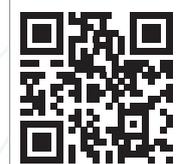


Bei Prophylaxeartikeln ist ein Anstieg von durchschnittlich über 13 Prozent zu verzeichnen.

Werfen. Wer Preise vergleicht, kann sowohl Geld sparen als auch die Ersparnisse an seine Patienten weitergeben. Dadurch wird gleichzeitig die Wettbewerbsfähigkeit gesteigert. Für mehr Ersparnis beim Einkauf können Praxen den kostenlosen Preisvergleich auf wawibox.de nutzen.

Quelle: Wawibox
(ein Angebot der caprimed GmbH)

Wawibox
[Infos zum Unternehmen]



Fachgesellschaft

DG PARO wählt NEUEN VORSTAND

Im Rahmen ihrer diesjährigen Jahrestagung im September wählte die Deutsche Gesellschaft für Parodontologie e.V. (DG PARO) ihren neuen Vorstand. Prof. Dr. Henrik Dommisch übernahm satzungsgemäß die Position des Präsidenten. Prof. Dr. Dr. Thomas Beikler wurde zum neuen President elect, Frau Prof. Dr. Bernadette Pretzl zur neuen Generalsekretärin gewählt. Dr. Christina Tietmann, Priv.-Doz. Dr. Raluca Cosgarea und Dr. Sonja Sälzer, PhD ergänzen als Beisitzerinnen den DG PARO-Vorstand. Im Amt bleibt Dr. Kai Worch als bewährter und langjähriger DG PARO-Schatzmeister. Prof. Dr. Dommisch identifizierte in seiner Antrittsrede das Zukunftsthema der Fachgesellschaft: „Der Austausch zwischen den Berufsgruppen sowie die Kommunikation und Fortbildung untereinander in Praxis und Wissenschaft sind eine ganz wichtige Voraussetzung für den Behandlungserfolg bei den Patienten. Somit haben wir bereits heute mit dem Programm des Kongresses genau diesen Zeitgeist getroffen!“ Auf der Jahrestagung 2022 konnte die DG PARO knapp 600 Teilnehmer begrüßen.

Unter dem Motto „Restauration bei Paro-Patienten“ wurden vor allem Antworten zur Frage geklärt, wie und womit Patienten mit schwerer Parodontitis am besten funktionell und ästhetisch rehabilitiert werden können. Prof. Dr. Moritz Keschull hatte 25 hochkarätige Redner eingeladen, die in sieben Vortragsblöcken jeweils zu dritt alle Aspekte aus Wissenschaft und Praxis abdeckten. Zusätzlich wurden in fünf Symposien Tipps und Tricks neuester Behandlungsvorteile praxisnah mit zahlreichen Fotos und Videos vermittelt. Außerdem bestand die Möglichkeit, sich in den Kurzvortragsessions von aufstrebenden jungen Wissenschaftlern auf den neuesten Stand der Forschung bzw. Behandlung bringen zu lassen.

Save the Date: Die nächste Veranstaltung der DG PARO ist die Frühjahrstagung, die am 10. und 11. März 2023 im Maritim Congress Centrum in Würzburg stattfindet.

Quelle: Deutsche Gesellschaft für Parodontologie e.V. (DG PARO)

Prof. Dr. Dommisch
[Infos zur Person]



Quelle: © Gesine Born

Fortbildung

Praxistage moderne Prophylaxe 2023 – JETZT ANMELDEN

SEMINAR

Praxistage moderne Prophylaxe 2023

Modul 1: Prophylaxe Basiskurs
Modul 2: Prophylaxe für Profis

Der Dentalgerätehersteller NSK hat im kommenden Jahr wieder sein attraktives Fortbildungsangebot zur Dentalprophylaxe im Programm. In den jeweils rund 4,5-stündigen Prophylaxekursen, die ab März 2023 am NSK-Standort Eschborn bei Frankfurt am Main stattfinden sollen, werden die wichtigsten Aspekte der dentalen Prophylaxe in Theorie und Praxis vermittelt. Der Hands-on-Kurs basiert auf den State-of-the-Art-Technologien von NSK wie dem Varios Combi Pro. Je nach Kenntnisstand kann aus zwei Kursvarianten ausgewählt werden: Modul 1 vermittelt Basiswissen zur Prophylaxe für die supragingivale Behandlung, Modul 2 richtet sich an erfahrene Prophylaxekräfte, die ihr Wissen rund um die Themen unterstützende Parodontistherapie und Implantatprophylaxe auffrischen und optimieren möchten. Weitere Informationen und Anmeldung unter <https://germany.promotion.nsk-dental.com/seminar/>

Anmeldung
Praxistage



NSK Europe
[Infos zum Unternehmen]



NSK Europe GmbH
Tel.: +49 6196 77606-0
www.nsk-europe.de

Kongresse, Kurse und Symposien



Seminar Hygiene

04. November 2022 in Essen
 12. November 2022 in Trier
 10. Dezember 2022 in Baden-Baden
 Tel.: +49 341 48474-308
 Fax: +49 341 48474-290
www.praxisteam-kurse.de





Berliner Forum für Innovative Implantologie

11. November 2022
 Veranstaltungsort: Berlin
 Tel.: +49 341 48474-308
 Fax: +49 341 48474-290
www.berliner-forum.com





Badisches Forum für Innovative Zahnmedizin

09./10. Dezember 2022
 Veranstaltungsort: Baden-Baden
 Tel.: +49 341 48474-308
 Fax: +49 341 48474-290
www.badisches-forum.de



Faxantwort an **+49 341 48474-290**

Bitte senden Sie mir die angekreuzten Veranstaltungsprogramme zu.

 Titel, Name, Vorname

 E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Praxisstempel / Laborstempel

Zeitschrift für Parodontologie und präventive Zahnheilkunde

PROPHYLAXE Journal

Impressum

Verleger:
 Torsten R. Oemus

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

Chefredaktion:
 Katja Kupfer
 Tel.: +49 341 48474-327
kupfer@oemus-media.de

Redaktionsleitung:
 Nadja Reichert
 Tel.: +49 341 48474-102
n.reichert@oemus-media.de

Deutsche Bank AG Leipzig
 IBAN DE20 8607 0000 0150 1501 00
 BIC DEUTDE33XXX

Redaktion:
 Anne Kummerlöwe
 Tel.: +49 341 48474-210
a.kummerloewe@oemus-media.de

Verlagsleitung:
 Ingolf Döbbecke
 Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

Layout:
 Fanny Haller
 Tel.: +49 341 48474-114

Chairman Science & BD:
 Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner

Korrektur:
 Frank Sperling/Ann-Katrin Paulick
 Tel.: +49 341 48474-125/126

Produktmanagement:
 Simon Guse
 Tel.: +49 341 48474-225
s.guse@oemus-media.de

Druck:
 Silber Druck oHG
 Otto-Hahn-Straße 25, 34253 Lohfelden

Wissenschaftlicher Beirat:

Univ.-Prof. Dr. Stefan Zimmer, Witten; Prof. Dr. Dirk Ziebolz, M.Sc., Leipzig; Prof. Dr. Peter Hahner, Köln

Erscheinungsweise/Auflage:

Das Prophylaxe Journal – Zeitschrift für Parodontologie und präventive Zahnheilkunde – erscheint 2022 mit 6 Ausgaben. Es gelten die AGB.

Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers):

Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

Verlags- und Urheberrecht:

Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlegers und Herausgebers unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Die Redaktion behält sich vor, eingesandte Beiträge auf Formfehler und fachliche Maßgeblichkeiten zu sichten und gegebenenfalls zu berichtigen. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

Grafik/Layout: Copyright OEMUS MEDIA AG



Na? Heute schon gepunktet?

ZWP STUDY CLUB

zwpstudyclub.de



Digitales Lernen.
Neu gedacht.

zwpstudyclub.de

blue^m

oxygen based
oral science



Optimale Wundheilung durch kontrollierte
Freisetzung von aktivem **SAUERSTOFF!**

Periimplantitis

Parodontitis

Zahnfleischentzündung

Zahnfleischbluten

Wundheilung