

ZWVP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

3.23

ISSN 1617-5077 · www.oemus.com · Preis: 6,50 EUR · CHF 10,- zzgl. MwSt. · 29. Jahrgang · März 2023
© mxsbmrg/shutterstock.com

WIRTSCHAFT

Offboarding: Professionelle Verabschiedung von Mitarbeitern

/// 14

PARODONTOLOGIE | PROPHYLAXE

Prophylaxe: Ein entscheidender wirtschaftlicher Faktor in der Praxis

/// 44

PLUS

Praxis Backstage 60

Zahnbestenliste 74

ZWP spezial Preview zur IDS 2023 Beilage

DIE ZWP IM NETZ: zwp-online.info

SCHWERPUNKT Parodontologie | Prophylaxe /// 38

FOR THE ORAL HYGIENE HEROES.

IDS
2023

Besuchen Sie unseren Stand A010/C019 in Halle 11.1
und erfahren Sie mehr über Varios Combi Pro.

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



Parodontologie 2023:

Von neuer ZAppr0 bis Narrativen Zahnmedizin

Analog der neuen systematischen PAR-Behandlungsstrategie stellt auch die Ausbildung in den Bereichen Prävention und Prophylaxe der parodontalen Erkrankungen innerhalb der neuen Approbationsordnung einen wichtigen Bestandteil dar. Somit gewinnen die medizinischen Kenntnisse der vorklinischen Kurse an Bedeutung und erlauben unseren Studierenden, die Zusammenhänge zwischen parodontalen und allgemeinmedizinischen Erkrankungen besser zu verstehen.

Bereits im dritten Fachsemester ist ein Kurs für Präventive Zahnheilkunde etabliert, der unter anderem parodontologische Kenntnisse in einer begleitenden Vorlesungsreihe und Techniken für die Patientenbehandlung in einem Praktikum an Phantomkopffmodellen mit typisch parodontal geschädigten Gebissituationen vermittelt. Bereits am Anfang des Zahnmedizinstudiums wird somit die Erhebung

WIRTSCHAFT

6 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 10 Wenn Selbstzweifel aus dem Ruder geraten
- 14 Offboarding: Professionelle Verabschiedung von Mitarbeitern
- 18 Umsatzbeteiligung bei Prophylaxekräften
- 20 Klare Führung durch klare Kommunikation
- 24 Zahnkredit schafft eine Win-Win-Situation für Patienten und Zahnärzte

TIPPS

- 26 Budgetierung und Kostenerstattung
- 28 Kopf hoch, Brust raus: Weibliche Führungskräfte brauchen Haltung
- 30 Dentalfotografische Ausrüstung: Von Spiegelreflexkamera bis Ringblitz
- 32 Zehn Minuten für Ihre mentale Gesundheit!
- 34 Der Zinseszinsseffekt: Aus 100 werden fast 250.000 Euro
- 36 Neue Förderrichtlinie bietet Fördermittel in nie dagewesener Höhe

PARODONTOLOGIE | PROPHYLAXE

- 38 Fokus
- 44 Prophylaxe: Ein entscheidender wirtschaftlicher Faktor in der Praxis
- 48 Stimmt, falsch oder halbrichtig: Mythen zu Karies, Parodontitis und Co.
- 54 Studie zur KFO-Behandlung bei Parodontitis gewinnt mehrfach Preise
- 56 Clean & Seal-Konzept: Zur nichtchirurgischen Behandlung tiefer Parodontaltaschen
- 60 Erleichterung im Prophylaxealltag durch Softwareunterstützung
- 62 *reingehört* mit Univ.-Prof. Dr. Henrik Dommisch
- 64 Herausforderungen und Therapieschwerpunkte bei biologischen Komplikationen

PRAXIS

- 66 Fokus
- 74 Zahnbeckenkenntnisse: Aus linker Hand wird Assistenz
- 78 Additive Höckeraufbautechnik mit injizierbarem Composite
- 82 KI in der Zahnmedizin: Blase oder Zukunft?
- 84 Schiene ist nicht gleich Schiene
- 88 Schnelle Lösungen für die richtige Wasserhygiene

der Sondierungstiefen und des Parodontalen Screening-Indexes gelehrt. In diesem Zusammenhang werden die Diagnosen des klinisch „gesunden Parodonts“, der „Gingivitis“ und der „Parodontitis“ in ihrer Differenzialdiagnostik erörtert, sodass eine folgerichtige weiterführende Diagnostik und/oder Therapie eingeleitet werden könnte. In zahlreichen Studien wurde belegt, dass der Biofilm einen wesentlichen Risikofaktor für die Entstehung einer gingivalen/parodontalen Erkrankung darstellt. Deshalb besteht ein großer Anteil der präventiven und parodontalen Therapie im Biofilmmangement. Das ist nicht nur essenzielles Wissen in der Ausbildung der Studierenden, sondern ebenso wichtig, der Patientin bzw. dem Patienten theoretisch als auch praktisch für die Optimierung häuslicher Mundhygiene zu vermitteln. Daher erlernen die Studierenden bereits innerhalb dieses Praktikums eine Mundhygiene-Anamnese zu erheben, die gängigen Indizes am Phantommodell zu bestimmen und eine individuelle zielgerichtete Mundhygieneinstruktion durchzuführen – schon jetzt wird die bedeutungsvolle Arzt-Patienten-Kommunikation geschult.

Die Beantragungen systematischer PAR-Therapien sind bundesweit im ersten Quartal 2022 um 15 bis 17 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Dies ist nicht nur Ergebnis der neu integrierten Behandlungssystematik, sondern zeigt ebenso den bestehenden Behandlungsbedarf. Durch die Verschiebung der Parodontitisprävalenz in das höhere Lebensalter führt der demografische Wandel weiterhin zu einem steigenden Behandlungsbedarf. Darüber hinaus wird prognostiziert, dass bis zum Jahr 2030 etwa die Hälfte aller in Sachsen-Anhalt tätigen Zahnärzte in den Ruhestand gehen wird. Dementsprechend sehe ich in diesem Zusammenhang für die Zukunft eine enorme Herausforderung, den parodontologischen Behandlungsbedarf effektiv und ausreichend zu decken. Die Herausforderungen für das Jahr 2023 werden zunächst die korrekte Umsetzung der neuen PAR-Richtlinie sein, die sich noch bis zum Jahr 2024 in der Eingliederungsphase befindet.

Prof. Dr. Christian Gernhardt

Kommissarischer Direktor der Universitätspoliklinik für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

Dr. Natalie Pütz

Zahnärztin und wissenschaftliche Mitarbeiterin in der Universitätspoliklinik für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

SEITE →

94



DENTALWELT

- 90 Fokus
- 94 *nachgefragt ... sponsored by UNIDI*
- 96 100 Jahre Komet Dental: Wir feiern die Kugel!
- 98 20 Jahre NSK Europe: Vom Instrumentenspezialisten zum Komplettanbieter
- 102 „Die eigene Praxis sollte ein Ort sein, an dem man sich gerne aufhält“
- 104 DIAO jetzt auch für die Kavitätenpräparation
- 105 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 114 Impressum/Inserenten



**In dieser Ausgabe der
ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis
befindet sich das ZWP spezial
Preview zur IDS 2023**

Einfach immer saugünstig!

IDS Gutscheine:

10,00 € *
ab 200,00 € Bestellwert

25,00 € *
ab 500,00 € Bestellwert

50,00 € *
ab 1000,00 € Bestellwert

IDS Gutscheine

Ihre IDS-Bestellung über
NETdental verrechnen
und **Gutschein** sichern!



* Gutscheinbetrag wird automatisch vom Bestellwert abgezogen. Einlösbar bei Erteilung einer Bestellung und Nennung der NETdental als Verrechnungsdepot auf der IDS 2023. Die Gutscheine sind nicht mit anderen Gutscheinen kombinierbar und nur einmal je Bestellung einlösbar. Der Gutscheincode ist vom 14.03.2023 bis zum 18.03.2023 für Sie gültig. Es gelten die NETdental Verkaufspreise, einsehbar unter [netdental.de](https://www.netdental.de). Alle Preise zzgl. 19% MwSt.

NETdental

[NETdental.de](https://www.netdental.de)

So einfach ist das.

WUSSTEN
SIE SCHON,
DASS ...?

ZWP Designpreis 2023:

Jetzt bewerben (und Designwissen testen)

Der ZWP Designpreis sucht in diesem Jahr wieder „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ und damit eine neue Trägerin des traditionsreichen Titels. Als Countdown zum Einsendeschluss des Wettbewerbs am 1. Juli stellen wir in den bis zum Juli verbleibenden Ausgaben der ZWP jeweils eine Quizfrage zum Thema **INTERIOR DESIGN UND MOBILIAR**. Bisherige Fragen kreisten um die Designobjekte Stuhl und Garderobenständler. In der vorliegenden Ausgabe geht es um ein Produkt des internationalen Licht- und Lampendesigns, der sogenannten **PH-Leuchte**. Ihre Erfindung geht auf das Jahr 1926 zurück. Dabei erhielt vor allem ihr revolutionäres Dreischirmsystem, das absolute Blendfreiheit garantierte und die Glühbirne dezent verbarg, große Aufmerksamkeit. **Welcher skandinavische Architekt und Designer hat die PH-Leuchte erfunden?**



Möchten auch Sie mit Ihrer Praxis beim **ZWP Designpreis 2023** mitmachen, dann füllen Sie einfach unser kurzes Bewerbungsformular aus und schicken es uns zusammen mit professionell angefertigten Praxisbildern an zwp-redaktion@oemus-media.de. Einsendeschluss ist der 1. Juli 2023. Alle Informationen rund um den Wettbewerb, einschließlich des Bewerbungsformulars, finden Sie unter:

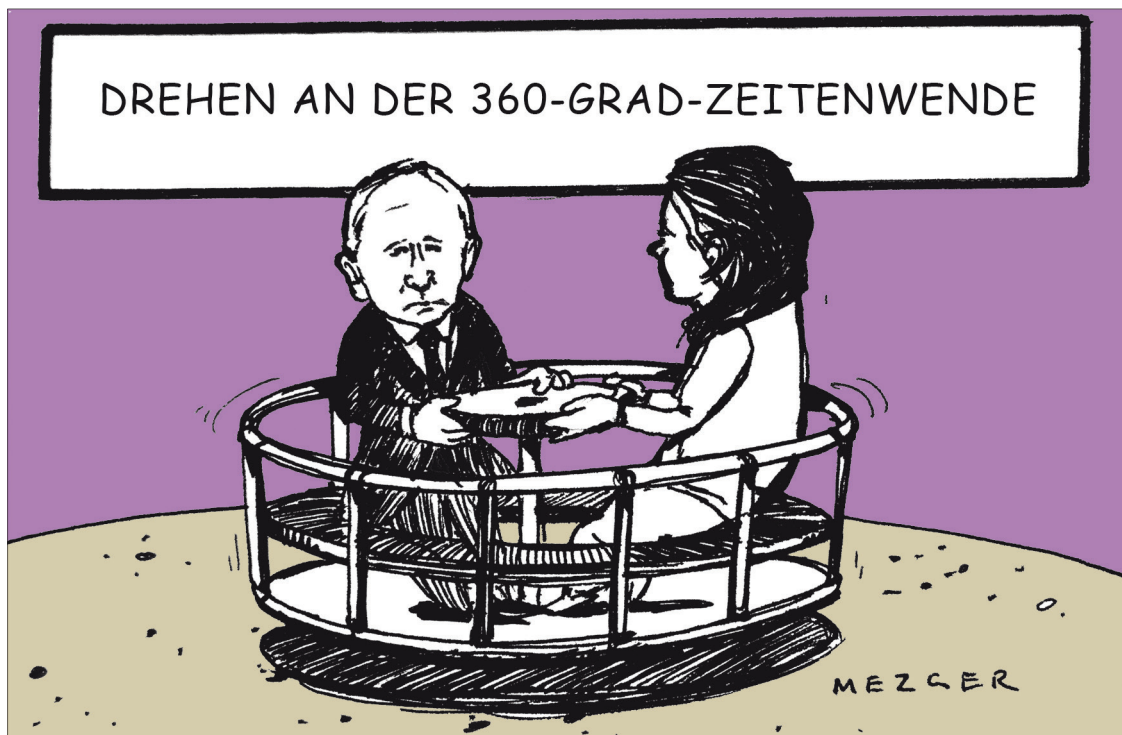
WWW.DESIGNPREIS.ORG

Lampenillustration: © artyway – stock.adobe.com

Hier geht es zur Auflösung.



Frisch vom Mezger





„Ist der Mund gesund ...“

... freut sich der Kardiologe.“

Paro-Check: BZÄK bietet Material für Praxen

Die BZÄK bietet unter [paro-check.de/download](https://www.paro-check.de/download) für kardiologische und zahnärztliche Praxen ein breites Spektrum an kostenlosem Material – unter anderem Patienten-Infoblätter, Postkarten, Terminkärtchen, Motive für TV-Screens und Social Media –, um Patienten über die Zusammenhänge von Herz- und Zahngesundheit wirksam aufzuklären.

Quelle/Grafik: BZÄK

short
NEWS

Neue paritätisch besetzte Vorstände in Hamburg und Hessen

Den Landes Zahnärztekammern in Hamburg und Hessen stehen seit Jahresbeginn zum Teil neu gewählte Präsidenten sowie Vizepräsidenten vor. Konstantin von Laffert wurde als Präsident der Zahnärztekammer Hamburg im Amt bestätigt, ihm zur Seite steht ab sofort als neue Vizepräsidentin die Hamburger Zahnärztin Dr. Kathleen Menzel. In Hessen löste Dr. Doris Seiz den langjährigen Präsidenten Dr. Michael Frank als neue Kammerpräsidentin ab, das Amt des Vizepräsidenten hat der Kasseler Zahnarzt Dr. Maik F. Behschad übernommen.

Quellen: LZK Hessen, Zahnärztekammer Hamburg



EASILY

Connect To The (Work-)Flow

Gemeinsam für eine bessere Zahngesundheit

In einem perfekten dentalen (Work-)Flow ist alles smart, einfach und lückenlos miteinander verbunden. Produkte und Services in einem sicheren, offenen System, das Exzellenz ermöglicht. Menschen in ihren Aufgaben für einen perfekten dentalen Arbeitsalltag zum Wohle von Patienten. Unsere Mission: Verbindungen schaffen, um all das zu ermöglichen. Gemeinsam mit Ihnen, für eine bessere Zahngesundheit. Lernen Sie uns kennen und werden Sie Teil unserer Verbindung.

Discover the (Work-)Flow unter [amanngirrbach.com/ids](https://www.amanngirrbach.com/ids)



ZFA PROTEST



DREI FRAGEN AN ... **Dr. Wolfgang Eßer (KZBV)**



Infos zur Person

EINS

Die KZBV zeigte sich im Februar erneut solidarisch mit den Anliegen der Zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFA) und unterstütze eine aktuelle Protestaktion am Brandenburger Tor – was genau fordert die KZBV von der Politik?

Die Zahnmedizinischen Fachangestellten leisten Tag für Tag einen entscheidenden Beitrag für die Versorgung der Patientinnen und Patienten in Deutschland. Sie arbeiten hart dafür, dass unsere Zahnarztpraxen Spitzenreiter in Sachen Prophylaxe, Prävention und Gesundheitsförderung sind. Durch die wachsende Mundgesundheit profitieren unsere Patientinnen und Patienten sowie der Staat und die Krankenkassen durch sinkende Kostenanteile. Diese Leistung muss seitens der Politik endlich entsprechend gewertschätzt werden. Das von Politikern gern eingesetzte „Dankesagen“ bei öffentlichen Veranstaltungen hilft unseren ZFAs und uns herzlich wenig. Wir fordern für ZFAs eine Gleichbehandlung mit Pflegekräften und Krankenschwestern, wenn es um Boni geht und Rahmenbedingungen, die die Zahnärzteschaft in die Lage versetzen, ihren Mitarbeitenden angemessene Gehälter zu zahlen. Es spricht schon für blanken Zynismus des Gesundheitsministers, angesichts der steigenden Energie- und Sachkosten und der extrem hohen Inflationsrate den Zahnärztinnen und Zahnärzten mit dem GKV-Finanzstabilisierungsgesetz das notwendige Honorarwachstum per Gesetz zu verweigern, trotz großer wirtschaftlicher Einbußen während der Pandemie die strikte Budgetierung wieder einzuführen und die Leistungen der erst unlängst in die Versorgung gebrachten neuen Parodontitistherapie durch die Hintertür zu streichen.

ZWEI

Wie sollte ein Bonus für ZFAs Ihrer Meinung nach aussehen?

Die Arbeit der ZFAs ist essenziell für die Gewährleistung der zahnärztlichen Versorgung, die trotz aller zusätzlichen Belastungen auch während der Coronapandemie jederzeit sichergestellt war. Die mehr als 220.000 Zahnmedizinischen Fachangestellten standen seit Beginn der Pandemie mit an vorderster Front und waren darüber hinaus anfangs aufgrund fehlender Schutzausrüstung auch noch einem potenziell höheren Infektionsrisiko ausgesetzt. Gleichwohl haben sie sich den Herausforderungen der Pandemie hochprofessionell und verantwortungsbewusst gestellt. Trotzdem wurden sie beim staatlichen Pflegebonus völlig ignoriert. Das ist diskriminierend. Diese Ungerechtigkeit muss rückgängig gemacht und den ZFAs der Bonus in gleicher Höhe ausgezahlt werden. ZFAs haben Anspruch auf Gleichbehandlung mit anderen Mitarbeitenden im Gesundheitswesen!

DREI

Was können Praxen individuell tun, um ihre ZFAs angemessen zu würdigen?

Alle Zahnärztinnen und Zahnärzte sind bemüht, ihren ZFAs ein wertschätzendes Arbeitsumfeld zu bieten und eine angemessene Bezahlung zu gewährleisten. Letzteres fällt durch die katastrophalen gesetzlichen Vorgaben des FinStG aktuell schwerer denn je und wird zumeist aus Rücklagen, die für Notfälle und Reinvestitionen in die Praxis gedacht sind, finanziert. Das darf kein Dauerzustand werden, weswegen wir die Bundesregierung und den Minister dringend aufgefordert haben, die Benachteiligung der ambulant tätigen Heilberufe schleunigst zu beenden. Honorarbegrenzungen und Budgetierung aus dem FinStG müssen umgehend aufgehoben bzw. dürfen in einem Folgegesetz nicht perpetuiert werden, sie sind Gift für eine gute Versorgung.

PATIENTEN MIT ZAHNSCHMELZEROSIONEN?



Jetzt kostenfreie Muster sichern!



Empfehlen Sie ProSchmelz Zahnpasta - Die Nr. 1 für starken Zahnschmelz¹

Spezielle Formulierung für verstärkte Remineralisierung und reduzierte Demineralisierung

- Enthält ein Copolymer zur Erhöhung der Säureresistenz²
- Mit Lactat zur Förderung der Fluorid-Aufnahme³
- Angepasster pH-Wert⁴

1. Nielsen MarketTrack, Zahnpasta, Erosion (kundendefiniertes Segment), Absatz in Pack, LEH+DM, Deutschland, MAT KW 26/2022.
2. ESR 17–258. 3. EFU–16–329. 4. Fridberger P. Scand J Dent Res 1975; 83: 339–434.

WENN SELBSTZWEIFEL AUS DEM RUDER GERATEN

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

*Ich
bin
nicht
gut
genug!*

PSYCHOLOGIE /// Das Imposter-Syndrom, auch Hochstapler-Syndrom genannt, ist in unserer Gesellschaft weitverbreitet und betrifft dabei in besonderem Maße die Berufsgruppe der Mediziner. Schon Studierende leiden zu einem erstaunlich hohen Prozentsatz an überstarken Selbstzweifeln und einer ausgeprägten Angst, als Betrüger aufgedeckt zu werden. Auch Zahnmediziner sind von dem Phänomen betroffen. Dr. Michaela Muthig war langjährige Fachärztin für Psychosomatik und ärztliche Psychotherapie am Universitätsklinikum Tübingen und bietet seit 2019 als selbstständige Coachin Hilfe für Menschen mit Imposter-Syndrom. Welche Merkmale das Syndrom umfasst und wie Selbsthilfe für Betroffene aussehen kann, verrät unser Interview mit der erfahrenen Ärztin.

Frau Dr. Muthig, was unterscheidet das Hochstapler-Syndrom von „gesunden“ Zweifeln an den eigenen Fähigkeiten?

Normale Selbstzweifel hat jeder einmal. Denn wenn wir eine neue Aufgabe beginnen, können wir noch gar nicht einschätzen, ob wir die Fähigkeiten dazu haben. Mit der Zeit aber werden normale Selbstzweifel besser. Wir lernen aus unseren Erfolgen und fühlen uns immer sicherer. Beim Hochstapler-Syndrom dagegen sind die Betroffenen „lernresistent“. Obwohl sie gut sind, Erfolge erleben und Anerkennung bekommen, bleibt doch der Gedanke „Ich bin nicht gut genug“. Ihre Erfolge erklären sie sich durch Zufall („Ich hatte Glück, dass genau das dran kam, was ich gelernt habe“) oder Sympathie („Der Chef hat mich nur gelobt, weil er nett sein wollte“) und erkennen nicht, dass sie das nötige Wissen haben. Je mehr Anerkennung sie bekommen, desto mehr geraten Menschen mit Imposter-Syndrom unter Druck, weil sie denken, dass sie die immer höher werdenden Erwartungen nicht erfüllen können.

Kleine Klappe, viel dahinter!

Krank machende Zweifel an der eigenen Kompetenz

Das Hochstapler-Syndrom ist ein häufiges Phänomen, bei dem Menschen sich trotz guter Ausbildung und nachweisbaren Erfolgen immer noch nicht gut genug fühlen. Sie leben in Angst, irgendwann könnte jemand merken, dass sie ja keine Ahnung haben, und sie als Hochstapler enttarnen. Im Gegensatz zu echten Hochstaplern aber haben sie die nötige Qualifikation und sind in der Regel sehr gut, meist sogar exzellent. Die Überzeugung von der eigenen Inkompetenz ist also falsch.

Informationen zu den Coaching-Angeboten von Dr. Michaela Muthig unter: www.coaching-azur.de

3D Druck, der einfach funktioniert

Phrozen Sonic XL 4K

Kompakter LCD-Tischdrucker mit 52 µm Druckpräzision dank 4K-Display und hoher Lichtintensität für kurze Bauzeiten. Hochwertig verarbeitetes Vollmetallgehäuse, großer Bauraum und einfaches Wannenhandling machen die Dreve-Version des Sonic XL 4K zum userfreundlichen 3D Drucker für alle dentalen Anwendungen.



Qualified by Dreve

- Bauplattform mit optimalen Haftungseigenschaften
- Angepasste Software mit präzise eingestellten Druckprofilen
- Umfassender Service und Support von unseren Experten

Gerade Medizinstudierende und ausgebildete Mediziner leiden unter dem Imposter-Syndrom – gibt es eine Verbindung zwischen bestimmten Berufsfeldern und dem Hochstapler-Syndrom? Oder anders gefragt, bedingen bestimmte Berufseigenschaften das Auftreten der Krankheit?

Prinzipiell sind wir besonders gefährdet, wenn wir eine Vorreiterrolle übernehmen (z. B. der erste in der Familie sind, der studiert), wenn wir einer Minderheit angehören oder wenn wir in einer Position sind, die exponierter und mehr der Bewertung ausgesetzt ist. Dies ist beim (Zahn-)Arztberuf der Fall. Im Medizinerberuf kann ein Fehler massive Konsequenzen haben, er bringt eine sehr hohe Verantwortung mit sich. Daher ist die Angst vor einem Fehler oder einem Versagen dort auch stärker. Zudem ist der Arztberuf immer noch mit hohen Erwartungen versehen, während gleichzeitig der Patient zunehmend kritischer ist, sich vorher online informiert und bestimmte Ansprüche mit sich bringt, die der Arzt aber nicht immer erfüllen kann. Gerade dann, wenn Erwartungen nicht erfüllt werden können, verstärkt sich das Hochstapler-Syndrom. Zudem wird immer noch unbewusst dem Arzt die Rolle des Retters übergestülpt. Er gilt als Autorität, die möglichst alles wissen sollte, um den Patienten adäquat zu helfen. Alles zu wissen, ist aber unmöglich, und so geraten Ärzte ganz besonders unter Druck und haben Schwierigkeiten, zuzugeben, dass auch sie vielleicht gerade ratlos sind.



Dr. Michaela Muthig
Infos zur Person



Das Hochstapler-Syndrom scheint eine Erscheinung der Moderne – ist das so?

Das Phänomen ist noch relativ jung, es wurde in den 1980er-Jahren erstmals beschrieben. Doch nur, weil es vorher nicht bekannt war, heißt das nicht, dass es nicht schon existierte. Ich bin vielmehr der Überzeugung, dass es diese massiven Selbstzweifel schon immer gegeben hat. Jedoch finden sie jetzt mit unserer Leistungsgesellschaft und der immer stärker werdenden Öffentlichkeit durch soziale Medien, wo wir uns immer mehr mit retuschierten Idealbildern konfrontiert sehen, den idealen Nährboden. Daher haben diese Selbstzweifel in den letzten Jahrzehnten zugenommen und werden es sicher noch weiter tun, bis wir von dieser „Höher, schneller, weiter“-Devise wieder wegkommen.

* Wir können Perfektion zwar anstreben, aber nie erreichen.
Und außer uns erwartet das auch kaum jemand.



**Dear Self,
I know you're doing
the best you can! I believe
in you! ***

Was kann man tun, wenn man merkt, dass man von ausgeprägten Imposter-Zweifeln geplagt ist? Gibt es einen Quick-Fix oder muss man in jedem Fall eine Therapie absolvieren?

Nicht immer sind gleich eine langes Coaching oder eine Therapie nötig. Das Imposter-Syndrom ist an sich keine Krankheit, eine Therapie ist daher nur dann nötig, wenn die Selbstzweifel so stark werden, dass daraus eine Angststörung, eine Erschöpfungsdepression oder andere körperliche oder psychische Erkrankungen entstehen. Leichtere Ausprägungen des Hochstapler-Syndroms lassen sich gut auch allein in den Griff bekommen. Das erste und wichtigste ist: Zu wissen, dass es dieses Phänomen gibt, dass es häufig auftritt und man sich damit in bester Gesellschaft befindet. Das kann schon ungemein entlasten. Gut ist auch, darüber zu sprechen und so die Erfahrung zu machen, dass auch andere mit den gleichen Zweifeln zu kämpfen haben, sich gegenseitig zu stärken und darüber auszutauschen. Außerdem kann es helfen, sich die eigenen Erfolge bewusst zu machen. Die eigenen Bewertungen zu hinterfragen („Würde ich das auch so sehen, wenn nicht ich, sondern mein Kollege diesen Fehler gemacht hätte? Wäre ich dann auch so kritisch?“) ist darüber hinaus wichtig. Und ganz zentral: Sich deutlich zu machen, dass man nicht unfähig ist, nur weil man sich so unfähig fühlt. Auch bei einer Sonnenbrille sieht man die Welt dunkler als sie ist, aber man weiß, dass die eigene Wahrnehmung trügt. Genauso ist es beim Hochstapler-Syndrom. Sich dieser Tatsache bewusst zu sein, ist der erste Weg raus aus der Hochstapler-Falle.

Kann man dem Imposter-Syndrom durch eine bestimmte Denkweise oder mit einem gezielten „Kopf“-Training oder anderen Ansätzen vorbeugen?

Ja, die Ansätze sind ähnlich wie oben schon als Quick-Fix beschrieben: Sich auf die Stärken und nicht auf die Schwächen fokussieren. Lob annehmen, ohne die eigene Leistung gleich wieder kleinzureden. Mit sich selbst so umgehen, wie man mit dem besten Freund umgehen würde: Bei Fehlern aufrichten, vor Herausforderungen ermutigen und sich immer wieder sagen „Das schaffe ich“. Von den eigenen zu hohen Erwartungen wegkommen, denn wir können Perfektion zwar anstreben, aber nie erreichen. Und außer uns erwartet das auch kaum jemand. Stolz sein auf die eigene Leistung und kleine Fehler nicht überbewerten. Wenn man mit sich selbst so wohlwollend umgeht, ist man schon sehr gut gewappnet gegen ungesunde, ausufernde Selbstzweifel.

Studien belegen überproportionales Auftreten

Vielfache Fachartikel und Studien der letzten Jahre zeigen, wie ausgebreitet das Imposter-Syndrom unter Medizinstudierenden ist. Zum Beispiel zeigt die amerikanische Studie der University of Kentucky „Association between Characteristics of Impostor Phenomenon in Medical Students and Step 1 Performance“¹, dass unter 233 Studierenden im Fach Medizin das Syndrom überproportional auftritt. Auch die Wochenzeitung *DIE ZEIT* berichtete im vergangenen Jahr über das weitverbreitete Vorkommen des Imposter-Syndroms im akademischen Milieu.²

1 Shreffler J., et al. Association between Characteristics of Impostor Phenomenon in Medical Students and Step 1 Performance. *Teach Learn Med.* 2021 Jan–Mar;33(1):36–48. „doi: 10.1080/10401334.2020.1784741“ _blank. Epub 2020 Jul 7. PMID: 32634054.

2 Klaue, Magnus S. „Hochstapler wie die anderen“. *ZEIT ONLINE*, 25. April 2022.

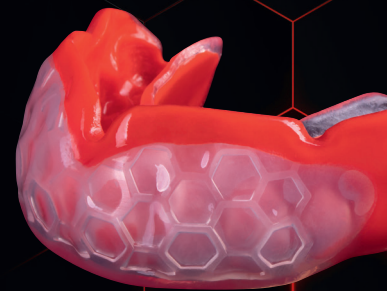


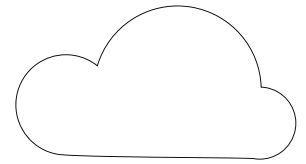
Wir gratulieren zum WM-Titel!
Drewe ist offizieller Ausrüster des
Deutschen Hockey-Bundes e.V.

Drewe Mouthguard professional 3D Weltmeisterlich!

Jetzt neu: Unser erster Mundschutz mit 3D gedruckter Einlage für beste Schutzwirkung und Passgenauigkeit. Die zukunftsweisende Einlage mit markanter Wabenstruktur besteht aus einem digital gedruckten Silikonmaterial mit hochflexiblen Eigenschaften. Durch ihre hexagonale Grundform nimmt sie Druck- und Zugkräfte perfekt auf und leitet sie sicher ab.

- Überlegene Formkonstanz
- Bessere Schutzwirkung
- Erhöhter Tragekomfort





WAS IST OFFBOARDING?

Der Begriff Offboarding (auch Exit Management) beschreibt den professionellen Prozess des Ausscheidens eines Arbeitnehmers aus einem Unternehmen. Der Grund für den Abschied spielt dabei keine Rolle, ebenso wenig die Tatsache, ob der Mitarbeiter von sich aus geht oder gekündigt wurde. Als Pendant zum Onboarding beginnt der Offboarding-Prozess, wenn ein Teammitglied deutlich macht, dass es sich weiterentwickeln möchte, spätestens aber mit der schriftlichen Kündigung. Er endet mit dem letzten Arbeitstag, sofern alle Formalitäten abgeschlossen sind.

PERSONALMANAGEMENT /// Scheidet ein Mitarbeiter aus der Praxis aus, zieht das einige Aufgaben nach sich. Formalitäten müssen abgewickelt und Arbeitsgebiete zumindest zwischenzeitlich neu verteilt werden. Viele Arbeitgeber haben für diesen Fall jedoch keine festen Abläufe definiert. Warum das ein Fehler ist und wie Praxen sowie Mitarbeiter von einem klaren Offboarding-Prozess profitieren, zeigt der folgende Beitrag.

Der erste Eindruck zählt – der letzte auch! Für das Ausscheiden eines Arbeitnehmers aus der Praxis kann es verschiedene Gründe geben. Was auch immer den Ausschlag gegeben hat, das Ende des Arbeitsverhältnisses löst Schritte in verschiedenen Bereichen aus und beeinflusst die Personalplanung maßgeblich. Während die Notwendigkeit eines Onboardings für das Personalmanagement allgemein anerkannt ist, wird strukturiertes Offboarding häufig vergessen.

Exit Management: Vorteile für beide Seiten

Im Falle einer Kündigung kommt das Ende des Arbeitsverhältnisses zumindest für eine Seite manchmal überraschend. Tritt ein geschätzter Mitarbeiter in den wohlverdienten Ruhestand, lässt sich der Abschied langfristig planen. Beiden Situationen gemeinsam ist, dass sie von starken Emotionen begleitet werden und der Praxis Fachwissen verloren geht. Um dies abzufangen und einen wertschätzenden Abschluss für die gemeinsame Zeit zu finden, muss

das Offboarding durchdacht sein. Für Unternehmen wie das einer Praxis hat das viele Vorteile. Frühere Mitarbeiter sind Praxis- bzw. Markenbotschafter und können durch ihre Erzählungen die öffentliche Wahrnehmung der Praxis beeinflussen. Das unterstützt Maßnahmen für das Employer Branding. Durch respektvolle Kommunikation lassen sich gerichtliche Konflikte vermeiden. Bei Bedarf kann dies durch eine berufliche Orientierungsmaßnahme begleitet werden, um dem Arbeitnehmer neue Perspektiven zu eröffnen. Außerdem trägt der Offboarding-Prozess dazu bei, dass die Übergabe von Aufgabenbereichen geregelt wird und reibungslos läuft. Leitfäden und Protokolle stellen sicher, dass alle wichtigen Themen besprochen werden.

EMPLOYER BRANDING ...

... bezeichnet die Bildung einer Arbeitgebermarke. Im Employer Branding kommen Konzepte sowohl aus dem Marketing als auch aus der Markenbildung zusammen, mit dem Ziel, das jeweilige Unternehmen als Arbeitgeber bekannt und vor allem attraktiv zu machen.

Auch Arbeitnehmer profitieren von einem etablierten Exit Management. Sind mit dem letzten Arbeitstag alle Formalitäten erledigt, ist der Kopf frei für die nächsten beruflichen Schritte. Ist der Mitarbeiter auf eigenen Wunsch ausgeschieden, zeigt ein guter Offboarding-Prozess Wertschätzung und hält dadurch auch die Möglichkeit der Rückkehr in die Praxis offen.

Offboarding-Schritte

Damit die letzten Tage oder Wochen reibungslos laufen und alle Beteiligten zufrieden auseinander gehen können, gibt es einiges zu beachten. In den meisten Fällen beginnt das Offboarding mit der Kündigung. Tritt ein Mitarbeiter in den Ruhestand, müssen sich Unternehmen ebenfalls rechtzeitig um die Übergabe und den Abschied kümmern. Daraus ergeben sich folgende Arbeitsschritte:

○ PERSONALMANAGEMENT

Geht ein Arbeitnehmer auf eigenen Wunsch, muss umgehend das Personalmanagement bzw. die dafür zuständige Person informiert werden, um den Offboarding-Prozess zu beginnen. Bei einer Kündigung durch die Praxis muss die Rechtskräftigkeit sichergestellt sein, gegebenenfalls in Rücksprache mit einem Fachanwalt für Arbeitsrecht. Anschließend werden alle weiteren Schritte in die Wege geleitet und das Recruiting für den Nachfolger beginnt.

○ OFFBOARDING-CHECKLISTE

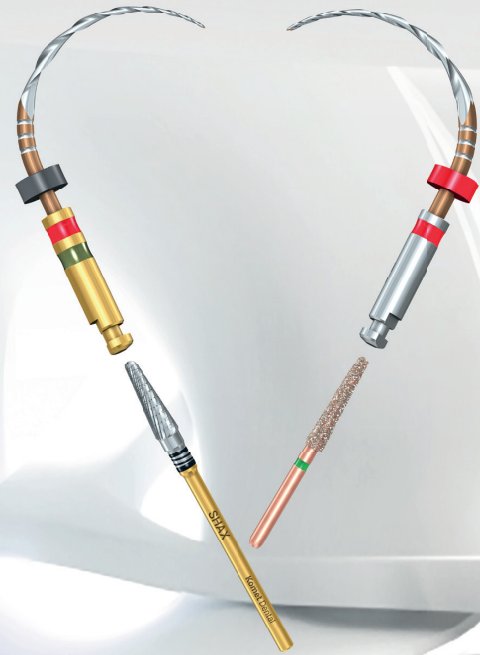
Die Praxis sollte eine Offboarding-Checkliste vorbereitet haben und diese schrittweise mit dem ausscheidenden Mitarbeiter durchgehen; so wird gewährleistet, dass kein wichtiger Schritt (beispielsweise Kündigungsbestätigung, eventuelle Rückgabe von Praxiseigentum, Termine für Übergabe- und Abschlussgespräche) vergessen wird.

○ INTERNE UND EXTERNE KOMMUNIKATION

Das Team und eventuell auch Patienten müssen zeitnah informiert werden. Hier ist umsichtige Personalführung gefragt. Das Thema sollte offen und ehrlich behandelt werden, den Datenschutz des ausscheidenden Mitarbeiters aber nicht verletzen.

100

years
of preparation
for tomorrow



Feel the future of quality.

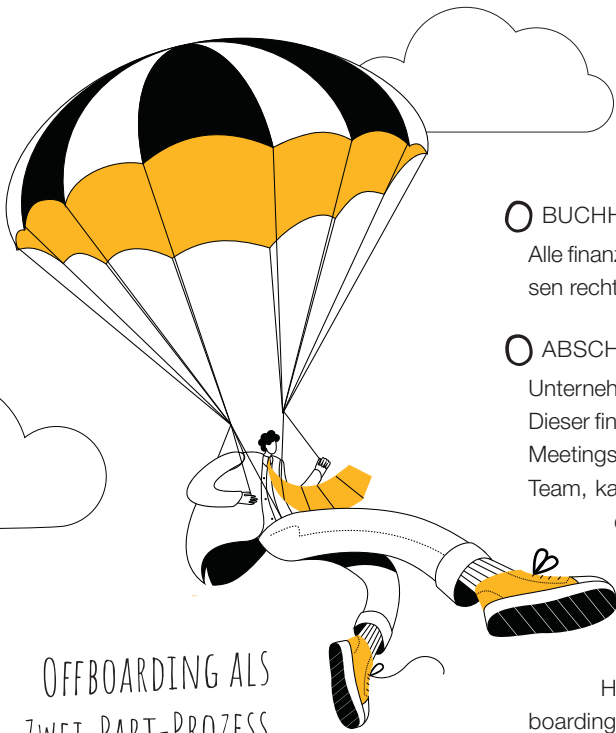
Erleben Sie Produktneuheiten, unser Warenwirtschaftssystem DENTYTHING, die neuen EndoFIT Essentials Kurse sowie weitere Highlights auf der IDS in Köln.



Sichern Sie sich hier Ihren Kursplatz zum Wunschtermin



und besuchen Sie uns in
Halle 11.3
Stand H-010 J-029



OFFBOARDING ALS ZWEI-PART-PROZESS

Der Offboarding-Vorgang besteht aus einem technischen und einem emotionalen Part. Auf beiden Ebenen gilt es, für einen reibungslosen und wertschätzenden Verlauf zu sorgen. Der technische Teil betrifft vor allem das Personalmanagement und den entsprechenden Mitarbeiter. Es gilt, alle Formalitäten zu klären und in die Wege zu leiten. Hierzu zählen die Planung des Resturlaubs, eventuell Erstattung von finanziellen Auslagen und das Arbeitszeugnis sowie die Übergabe der bisherigen Aufgaben. In die emotionalen Aspekte fließen auch die sozialen Kontakte zu den Kollegen ein. Praxen sollten den Einfluss des Einzelnen auf die gesamte Belegschaft nicht unterschätzen. Dies gilt es in den Gesprächen zu berücksichtigen, die das Offboarding begleiten.

○ BUCHHALTUNG

Alle finanziellen Aspekte sowie die finale Gehaltsabrechnung und die Steuerbelege müssen rechtzeitig vorliegen.

○ ABSCHIED

Unternehmen sollten den Mitarbeiter in einem angemessenen Rahmen verabschieden. Dieser findet bei einer kurzen Praxiszugehörigkeit vielleicht am Ende des morgendlichen Meetings mit ein paar freundlichen Worten statt. Ist ein Kollege schon viele Jahre im Team, kann eine kleine Feier passender sein. Im Problemfall kann es bedeuten, dass der Arbeitnehmer unverzüglich die Praxis verlassen muss und dabei begleitet wird. Im Offboarding sind zu diesem Zeitpunkt die Abgabe aller Aufgaben erledigt.

Fehler im Offboarding

Haben Praxen zu Beginn des Arbeitsverhältnisses noch mit einem tollen Onboarding-Prozess gegläntzt, kann der Abschied schnell einen unangenehmen Beigeschmack bekommen. Das geschieht vor allem, wenn das Offboarding nicht so gut vorbereitet ist wie der Einstand. Folgende Fehler können der Praxis schaden:

- Wissenstransfer ist weder gefordert noch gibt es eine Plattform dafür.
- Datenschutz wird vernachlässigt, sodass ehemalige Mitarbeiter weiterhin Zugang zu praxisinternen Informationen haben.
- Feedback wird nicht genutzt, um Arbeitnehmer zukünftig nicht mehr aus den genannten Gründen zu verlieren.
- Abschied am letzten Tag wird nicht ernst genommen und dadurch keine Wertschätzung gezeigt.
- Arbeitszeugnis wird zu spät und unpersönlich verfasst; es lohnt sich, den Mitarbeiter nach seinen Aufgaben und dessen Vorgesetzten nach seiner Beurteilung zu fragen. Beide sollten ausreichend Zeit für die Antwort haben.

Fazit: Mitarbeiter organisiert verabschieden

Unternehmen wie das einer Praxis haben beim Offboarding letztmalig die Möglichkeit, beim scheidenden Mitarbeiter einen guten Eindruck zu hinterlassen. Das zählt auf das Image als attraktiver Arbeitgeber ein. Für denjenigen, der geht, ist eine professionelle Verabschiedung ein Zeichen der Wertschätzung und dem Team erleichtert es die Übergangszeit, bis die Stelle neu besetzt wird.

Offene und ehrliche Kommunikation im Offboarding ist wichtig. Dazu gehört, alle Mitarbeiter über das Ausscheiden zu informieren und mit dem Arbeitnehmer, der die Praxis verlässt, ein Abschlussgespräch zu führen. Das Feedback aus dieser Unterhaltung dient der Verbesserung von Prozessen und Abläufen.

Quelle: Die Inhalte dieses Beitrags entstammen dem Onlineportal *Für-Gründer.de*, das zahlreiche Informationen rund um das Thema Selbstständigkeit bietet.

Weitere Informationen unter www.fuer-gruender.de

KÜNDIGUNG EINES MITARBEITERS NACH KURZER PRAXISZUGEHÖRIGKEIT

Verabschiedet sich ein Teammitglied innerhalb eines Jahres wieder, ist der Know-how-Verlust gering. Es lohnt sich aber, im Offboarding genau nachzufragen und die Antworten ernst zu nehmen. Neben privaten Gründen können auch praxiseigene Faktoren zum Auscheiden beigetragen haben. Entsprach die Stellenausschreibung nicht dem tatsächlichen Profil? Wurde im Vorstellungsgespräch oder den Vertragsverhandlungen etwas versprochen und dann nicht gehalten? Gibt es Probleme im Team, die bisher noch nicht bemerkt wurden? Mit diesen Informationen können Praxisinhaber entsprechende Verbesserungen vornehmen und verhindern, erneut Mitarbeiter aus diesen Gründen zu verlieren.





Sofortige¹ und lang anhaltende Schmerzlinderung^{2,3}

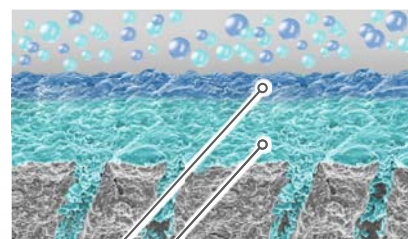
NEU: verbesserte Säureresistenz⁴



elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Zahnpasta

Einzigartige PRO-ARGIN Technologie jetzt mit Zinkphosphat

- **60.5%** sofortige¹ Schmerzlinderung ab der ersten Anwendung²
- **80.5%** klinisch bestätigte Linderung der Schmerzempfindlichkeit nach 8 Wochen³
- **Verbesserte Resistenz der Versiegelung auch bei Säureangriffen⁴**
- **Überlegender Verschluss der Dentintubuli⁵**
NEU: Zinkphosphat PRO-ARGIN Technologie



Scannen Sie hier, um mehr zu erfahren oder besuchen Sie cpgabaprofessional.de für weitere Informationen:



1 Für sofortige Schmerzlinderung bis zu 2x täglich mit der Fingerspitze auf den empfindlichen Zahn auftragen und für 1 Minute sanft einmassieren.
 2 Nathoo S et al. J Clin Dent 2009; 20 (Spec Iss): 123-130.
 3 Docimo R et al. J Clin Dent 2009; 20 (Spec Iss): 17-22.
 4 Im Vergleich zur vorherigen Formel, in vitro Säurebeständigkeit nach 5 Anwendungen, Data on File, Colgate-Palmolive Technology Center (2021).
 5 In vitro Studie, konfokale Bilder nach 5 Anwendungen im Vergleich zu einem Mitbewerber, Data on file, November 2021.



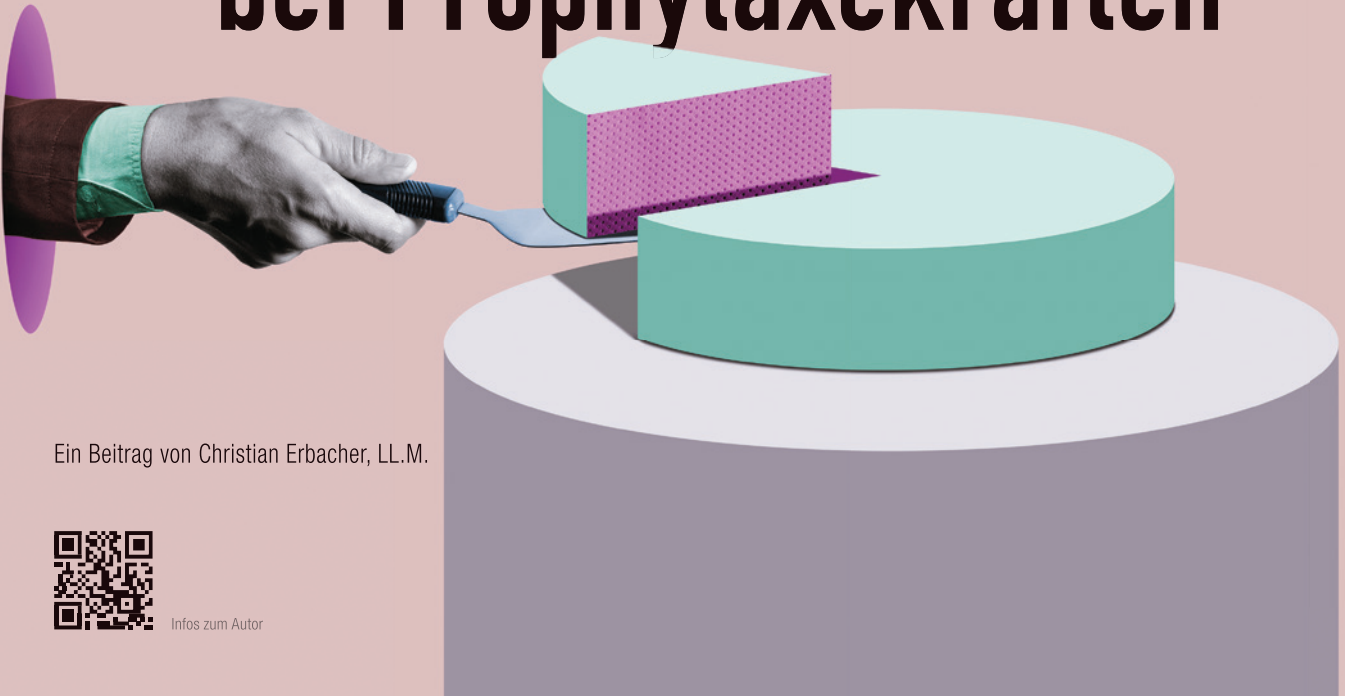
KÖLN, 14. – 18.03.2023
 40. Internationale Dental-Schau
SHAPING THE DENTAL FUTURE

Besuchen Sie uns!
Halle 5.2
 Stand 021



PROFESSIONAL
— ORAL HEALTH —

Umsatzbeteiligung bei Prophylaxekräften



Ein Beitrag von Christian Erbacher, LL.M.



Infos zum Autor

© svetazl — stock.adobe.com

RECHT /// Das Thema Gehalt spielt im Anstellungsverhältnis bekanntlich immer eine wichtige Rolle. Insbesondere aufgrund des eklatanten Fachkräftemangels sind Arbeitgeber angehalten, hier spürbare Motivationsanreize zu schaffen, um gutes Personal zu bekommen, vor allem aber auch zu halten. In vielen Praxen erhalten daher Beschäftigte in der Prophylaxe neben einem Grundgehalt eine umsatzabhängige, variable Vergütung.

Lyck + Pätzold.
healthcare.recht
Infos zum
Unternehmen



Eine Umsatzbeteiligungsvereinbarung kann gut funktionieren, um Mitarbeiter zur Erbringung guter Arbeitsleistung zu motivieren. Sie hat allerdings auch eine Kehrseite. Denn in der Regel handelt es sich bei der vereinbarten Umsatzbeteiligung um sog. Arbeitsentgelt.

Umsatzbeteiligung während des Urlaubs

Während der Urlaubszeit erhält der Arbeitnehmer das sog. Urlaubsentgelt gemäß § 11 BUrlG. Dieses bemisst sich nach dem durchschnittlichen Arbeitsverdienst, das der Arbeitnehmer in den letzten 13 Wochen vor dem Beginn des Urlaubs erhalten hat. Ausgenommen sind zusätzlich für Überstunden gezahlte Entgelte. Aber was zählt zum durchschnittlichen Arbeitsverdienst? Nur das Fixgehalt oder auch die Umsatzbeteiligung?

In Zahnarztpraxen wird die Umsatzbeteiligung in der Regel anhand des persönlich erwirtschafteten Umsatzes des Mitarbeiters ermittelt. Ab Erreichen einer bestimmten Umschwelle pro Monat wird der Angestellte an dem darüber hinausgehenden Umsatzbetrag prozentual beteiligt. Der Umsatz beruht also in jedem Fall auf der persönlich erbrachten Arbeitsleistung. Darüber hinaus wird die Umsatzbeteiligung oftmals monatlich ermittelt und daher auch regelmäßig, z. B. immer im Folgemonat, ausgezahlt.

ANZEIGE

FOLGE: Selbst, wenn der Arbeitnehmer aufgrund längerer Urlaubsabwesenheit die vereinbarte Umsatzschwelle nicht erreicht, ist aufgrund der zwingenden gesetzlichen Vorgaben im BUrlG die ausgezahlte Umsatzbeteiligung aus den letzten 13 Wochen bei der Ermittlung des durchschnittlichen Arbeitsentgelts zu berücksichtigen.

Umsatzbeteiligung während Krankheit

Wird ein Arbeitnehmer durch Arbeitsunfähigkeit infolge Krankheit an seiner Arbeitsleistung verhindert, so hat er Anspruch auf Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall durch den Arbeitgeber für die Zeit der Arbeitsunfähigkeit bis zur Dauer von sechs Wochen (§ 3 Abs. 1 S. 1 EFZG).

Dem Arbeitnehmer ist in dem Zeitraum das ihm bei der für ihn maßgebenden regelmäßigen Arbeitszeit zustehende Arbeitsentgelt fortzuzahlen (§ 4 Abs. 1 EFZG).

Paragraf 4 Abs. 1a S. 2 EFZG regelt explizit, dass im Falle, „dass der Arbeitnehmer eine auf das Ergebnis der Arbeit abgestellte Vergütung erhält, der von dem Arbeitnehmer in der für ihn maßgebenden regelmäßigen Arbeitszeit erzielte Durchschnittsverdienst der Berechnung zugrunde zu legen ist“.

Im Ergebnis sind aber auch hier variable Entgeltbestandteile wie die Umsatzbeteiligung bei der Ermittlung des Durchschnittsverdienstes mit zu berücksichtigen.

Ausdrücklich nicht zum Arbeitsentgelt gehören dagegen zusätzlich für Überstunden gezahlte Arbeitsentgelte sowie vereinbarte Aufwendungen, die während der Krankheit gar nicht entstehen (z. B. Fahrkosten), § 4 Abs. 1a S. 1 EFZG.

Umsatzbeteiligung während Mutterschutz-Beschäftigungsverbot

Als Mutterschutzlohn während eines Beschäftigungsverbots wird entsprechend § 18 S. 2 MuSchG das durchschnittliche Arbeitsentgelt der letzten drei abgerechneten Kalendermonate vor dem Eintritt der Schwangerschaft gezahlt. Einmalig gezahltes Arbeitsentgelt im Sinne von § 23a SGB IV bleibt dagegen gemäß § 21 Abs. 2 MuSchG unberücksichtigt. Gemeint sind damit typische Weihnachtsg Gratifikationen oder Bonuszahlungen, die nicht im direkten Austauschverhältnis zur Arbeitsleistung stehen und nicht laufend, sondern zum Beispiel am Ende eines Jahres oder zu einem bestimmten Anlass, ausbezahlt werden.

Praxistipp Variable Vergütungen wie eine Umsatzbeteiligung können als Vergütungsmodell gut funktionieren, wenn sie wohlgedacht sind. Wichtig ist zu wissen, dass die oftmals vereinbarten Umsatzbeteiligungen im Wesentlichen laufendes Arbeitsentgelt darstellen und somit auch in den geschilderten Fallbeispielen zu berücksichtigen sind.

Ein alternatives Vergütungsmodell könnte in der Vereinbarung eines Bonus liegen, der im Arbeitsvertrag klar getrennt von der laufenden Vergütung vereinbart wird.

Holen Sie sich rechtlichen Rat, um finanzielle Belastungen durch falsch gewählte Vergütungsmodelle möglichst frühzeitig zu vermeiden. Denn sprachliche Ungenauigkeiten und Auslegungsschwierigkeiten in Arbeitsverträgen gehen stets zu Lasten des Arbeitgebers.

Christian Erbacher, LL.M. • Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht

Lyck+Pätzold. healthcare.recht • www.medizinanwaelte.de

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing

B E M A + G O Z



DER Kommentar



Abrechnung? Mit Tiefgang!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

Jetzt 10 Tage kostenlos testen:
www.bema-go.de



klare Kommunikation

Ein Beitrag von Nicolas Abel

PERSONALMANAGEMENT /// Ja, es gibt sie, die Personalknappheit. Und die Panik. Manche Praxisinhaber bieten immer neue Extras, um potenzielle Mitarbeitende anzulocken und das bestehende Team zu halten. Ohne Frage: Eine faire Entlohnung ist richtig und wichtig. Aber viele Mitarbeitende gehen nicht nur wegen des Geldes oder fehlender Extras. Manche gehen, weil sich ihre Lebenssituation verändert oder die Stimmung im Team schlecht war. Sie gehen, weil die Inhaber ungerecht, unklar, unverbindlich waren oder weil sie keine Entwicklungsmöglichkeiten hatten.

All diese Themen können nur kurz durch mehr Geld oder andere materielle Zuwendungen gelindert werden. Diese Themen brauchen Führungsqualität. Ich habe gelernt: Mitarbeiterbindung und Loyalität kann man nicht kaufen. Und gekauftes Talent funktioniert nur bei einer sehr guten Führung in einer sehr klaren Struktur.

Vertrauen ist das A und O

Die Grundlage für gute Führung ist Vertrauen. Mitarbeitende haben sehr feine Antennen, wenn es darum geht: Kann ich meinem Chef und meinem

Team vertrauen? Wie geht die Praxisleitung mit Informationen der Mitarbeitenden um? Werden sie wahrgenommen, werden sie aktiv genutzt, um die Situation zu verbessern und Hilfestellung zu geben oder werden sie zum eigenen Vorteil verwendet? Werden Mitarbeitende für unnötig zeitintensive Aufgaben eingesetzt oder wird das Team gezielt durch digitale Lösungen entlastet? Wer als Führungskraft Vertrauen aufbauen und stärken möchte, muss jedem Teammitglied jederzeit die Gewissheit geben, dass es gemeinsam besser wird. Dann entstehen Loyalität, Identifikation und Bindung.

Klarheit in der Aufgabenstellung

Bevor der Eindruck entsteht, dass man nur genügend Weichspüler in die Führungswaschtrömel kippen muss, so muss ich leider sagen – das funktioniert nicht. Das richtige Maß und Gleichgewicht sind entscheidend: Leistung und Leistungsbereitschaft sind die Währung, die das Vertrauen in beide Richtungen aufrechterhält. Dabei muss die erwartete Leistung so klar definiert werden, dass ein vierjähriges Kind diese Definition verstehen kann. Nicht weil Praxismitarbeitende wie vierjährige Kinder sind, sondern weil schon ein wenig Unklarheit große Missverständnisse produziert. Diese Missverständnisse sind oft der Boden für Unzufriedenheit in Teams. Mit einer klaren Führungskommunikation lassen sich Missverständnisse auf ein Minimum reduzieren.



SO GEHT'S

Die nachfolgenden Tipps für mehr Klarheit, größeres Vertrauen und eine bessere Kommunikation können in jeder Praxis umgesetzt werden. Dabei unterstützt eine schrittweise, sorgfältige und bedachte Einführung von neuen Prozessen und Verhaltensweisen den langfristigen Erfolg.

1

Fünf-Minuten-Gespräche mit Teammitgliedern über die Arbeitswoche *Der Fokus liegt auf **genauem Zuhören!***

Kurze informelle Gespräche mit einzelnen Mitarbeitenden sind eine riesige Chance, wenn sie für proaktive Nachfragen genutzt werden. Zu solchen Fragen zählen: Wie geht es dir gerade und wie kommst du zurecht? Was läuft gut und was fällt dir vielleicht sonst noch auf?

ANZEIGE



Natürliche Prophylaxe-Produkte von lege artis

VERTRÄGLICH
& VEGAN*



- ✓ Zur Vorbeugung von Gingivitis, Parodontitis, Periimplantitis & Mundschleimhautentzündungen
- ✓ **Auch für Risikopatienten mit geschwächtem Allgemeinzustand geeignet:**
z. B. geriatrische Patienten, Diabetiker, Krebspatienten, Raucher, Rheumatiker, Schwangere

*Pflanzliche Inhaltsstoffe auf veganer Basis

Für die Praxis und zu Hause

2

Regelmäßige Teambesprechungen (monatlich – besser wöchentlich)***Der Fokus liegt auf der Zukunft, nicht auf Fehlern der Vergangenheit!***

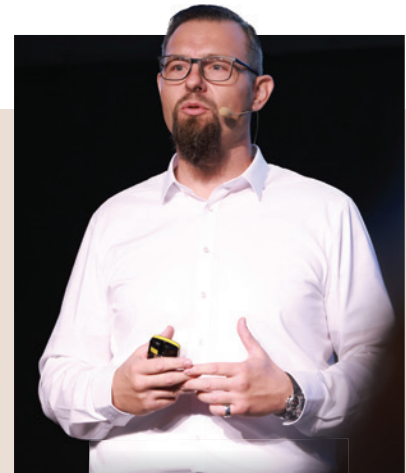
Die Teambesprechungen dienen einem kurzen Lagebericht aus allen Abteilungen und Aufgabenbereichen.

Die hier besprochenen Punkte sollten in einer Übersicht für alle zusammengestellt und immer wieder nachgefasst werden. So kann nachhaltige Veränderung entstehen. Relevante Fragestellungen hierfür sind: Was hat sich zum letzten Termin verbessert und was gehen wir als nächstes an (Was, Wer, Wie, bis wann)? Wichtig: Nicht zu viel auf einmal. Die Priorisierung macht das Team.

Lernen Sie unseren Autor kennen.

**Question
& Answer****NICOLAS
ABEL****Herr Abel, Sie kommen eigentlich aus dem Profibereich des American Football.****Was hat Sie zum Business Coaching gebracht?**

Football ist ein sehr hartes und strategisches Spiel. Es funktioniert nur durch ein perfektes Zusammenspiel aller Teammitglieder. Hierzu braucht es die individuelle Leistungsbereitschaft und eine Strategie, die perfekt exekutiert wird. Im Sport habe ich erlebt, welche Leistungssteigerungen möglich sind, wenn die Motivation stimmt. Und ich habe gelernt, dass reiner Wille ohne Strategie trotzdem zum Misserfolg führt. Im Football ist der Trainer ein Coach, der sich nicht alleine um Strategie und die körperliche Verfassung der Spieler kümmert, sondern auch um die mentale Komponente. Ohne das Coaching, welches ich im Sport erfahren durfte, wäre ich nie zu dem Menschen geworden, der ich bin. Dieses Wissen will ich teilen.



© dent.talents (Henry Schein)

Nicolas Abel bei einem Vortrag auf dem Gründer Camp von dent.talents (Henry Schein) im vergangenen Jahr.

Welche Hauptzutat liegt in einer erfolgreichen Führung?

Ein guter Coach sieht sein Team nicht als das, was es ist, sondern als das, was es werden kann. Hierzu braucht es eine positive Grundhaltung zu den Teammitgliedern, eine klare Strategie, verständliche Kommunikation und ein gradliniges Feedback. Gradliniges Feedback klingt erst mal kompliziert und erfordert Fingerspitzengefühl. Fehler des einen Spielers können zu Verletzungen der anderen Teammitglieder führen, deswegen ist es wichtig, dass Konzentrationsmangel oder zu wenig Einsatz klar und konsequent adressiert werden. Hat der Spieler alles gegeben und trotzdem die Aufgabe nicht erfolgreich erledigt, folgt ein stärkendes Coaching, um die nächste Leistungsstufe zu erreichen. Ein erfolgreicher Football-Coach ist sehr selbstkritisch. Wenn seine Spieler Fehler machen, prüft er, ob seine Kommunikation oder Strategie fehlerhaft war. Erst wenn er sicher ist, dass die Fehler beim Team lagen, adressiert er die Spieler auf die oben genannte Weise.

Gute Führung muss gelernt werden – was ist der wichtigste, erste Schritt in Richtung gute Führung?

Der destruktivste Aspekt schlechter Führung ist „falsches Feedback“. Damit wird viel Schaden angerichtet. Feedback richtig und gezielt zu geben, ist ein wichtiger erster Schritt auf dem Weg zu guter Führung – und kann relativ schnell erlernt und verbessert werden. Der strategisch wichtigste Aspekt von Führung ist die Zielsetzung. Denn Mitarbeitende können nur dann mitziehen, wenn sie wissen, wohin ich als Chef führen will. Wo stehen wir und wo wollen wir hin? Wie erreichen wir das Ziel und womit? Wie nehme ich mein Team mit auf diesen Weg? Die Zielsetzung ist also der Punkt, mit dem sich eine Führungskraft – nicht nur als ersten Schritt – am intensivsten auseinandersetzen sollte.

ANZEIGE

BIS ZU 50% SPAREN

W&H

3

Instant-Feedback durch situative Rückmeldungen *Der Fokus liegt auf positiven Momenten im Team!*

Ein kurzes wertschätzendes Feedback an das Team bei allem, was positiv auffällt, wirkt wahre Wunder. Das Feedback kann ein Lächeln, ein Daumen hoch oder ein ernst gemeintes „Danke“ sein. Es sollte möglichst konkret benennen, was gut gefallen hat. Das steigert die Glaubwürdigkeit und den Wert des Feedbacks. Das Ganze sollte sofort, noch in der Situation oder unmittelbar im Anschluss, passieren.

4

Mitarbeitende für wertvolle und relevante Tätigkeiten einsetzen

Der Fokus liegt auf der Wertschätzung der Arbeit aller Mitarbeitenden!

Fest steht: Aufgaben, die unnötig oder unnötig zeitintensiv sind, bei denen der Sinn nicht ersichtlich ist, die ineffizient oder digitalisiert deutlich schneller zu erledigen sind, schaffen Frust. Daher sollte genau geprüft werden: Welche Praxisabläufe können vereinfacht und effizienter gestaltet werden (Beispiele: Abrechnungen, Terminmanagement, Steuerunterlagen, Wartungsverträge)? In welchen Bereichen können Mitarbeitende durch digitale oder technische Lösungen entlastet werden (Beispiele: Hygiene- und QM-Software, Warenwirtschaft durch Scanner und Barcodes, digitale Produktdokumentation/MDR im Praxislabor)? Wo kann Arbeitszeit eingespart werden, indem Aufgaben an externen Partner gegeben werden (Beispiel: Abrechnungsdienstleistungen)?

Fazit

Eine positive und vertrauensvolle Führung braucht Klarheit. Klarheit in der Formulierung von Erwartungen sowie in der Relevanz von Aufgaben. Nur deutlich formulierte und sinnstiftende Aufgaben können von Mitarbeitenden optimal absolviert werden und schaffen eine Verbindung zum Arbeitsfeld, die einem stetigen Personalweggang entgegenwirkt. Investieren Sie in eine klare Kommunikation und nachvollziehbare Strukturen – es wird sich auszahlen!

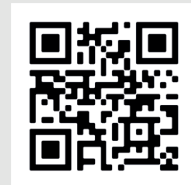
AERA

EINFACH. CLEVER. BESTELLEN.



” Mit AERA-Online spare ich bis zu 50 % meiner Materialkosten. Clever, einfach und kostenfrei! ”

Mehr erfahren!



aera-online.de

Zahnkredit schafft eine Win-Win-Situation für Patienten und Zahnärzte



Infos zum Autor

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

FINANZIERUNG III

Seit einem Jahr sinkt das frei verfügbare Einkommen der Patienten infolge fortschreitender Geldentwertung und damit auch die Nachfrage nach hochwertigen zahnmedizinischen Selbstzahlerleistungen. Auch Praxisinhaber sind in Sorge: Denn Umsätze gehen zurück und gleichzeitig steigen die Betriebskosten. Da eine Zahnarztpraxis aber wie jedes andere Unternehmen auf kostendeckende Gewinne angewiesen ist, muss eine Lösung her. Es gilt, die Kauflust der Patienten zu wecken und ihnen zu helfen, den Zuzahlungsbetrag durch bequeme Monatsraten bezahlbar zu machen! Eine vorteilhafte und einfache Lösung für beide Parteien ist da der dent.apart-Zahnkredit zur Behandlungsfinanzierung, mit dem das Honorar bereits vor Behandlungsbeginn auf dem Praxiskonto bereitgestellt wird.

Mit dem Format **Frag Marc!** beantwortet dent.apart in kurzen YouTube-Videos allen Interessierten sämtliche Fragen rund um den dent.apart-Zahnkredit.



Hier geht's zum
Video.



Vorteile Patienten

Behandlungswünsche bezahlbar machen



Der dent.apart-Zahnkredit bietet Patienten eine schnelle und unkomplizierte Finanzierung für hochwertige Selbstzahler-Behandlungen. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten – beispielsweise aufgrund der aktuellen Inflation – ist Patienten die Bezahlung von hohen Beträgen oft nicht möglich. Mithilfe des dent.apart-Zahnkredits kann die Behandlung in bequemen Monatsraten bezahlt werden.

Günstige Finanzierungskosten

Der Patient kann seine Behandlung mittels günstiger Zinssätze und ohne versteckte Kosten finanzieren.

Vorteile Zahnärzte

Sicherheit durch Honorar-Vorauszahlung



Der Selbstzahlerbetrag wird nach Abschluss des dent.apart-Zahnkredits bereits vor Behandlungsbeginn auf das Praxiskonto überwiesen. Das bedeutet hundertprozentige finanzielle Sicherheit von Anfang an. Damit gehören Mahnungen der Vergangenheit an!

Steigerung von Umsatz und Gewinn

Günstige Finanzierungsangebote steigern die Nachfrage nach hochwertigen bzw. teuren Behandlungen, die sich Patienten mithilfe des Zahnkredits auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten leisten können.

**Behandlungswünsche
sofort erfüllen • Umsatz
steigern • Sofortauszah-
lung auf Praxiskonto**

Der dent.apart-Zahnkredit ist eine zinsgünstige Alternative zu klassischen Factoring-Teilzahlungslösungen. Bei einem Zahlungsbetrag von 6.000 Euro zahlt der Patient bei einer Laufzeit von 72 Monaten (statt der marktüblichen Zinshöhe von bis zu 15 Prozent einer Factoringteilzahlung) nur 5,99 Prozent. Damit sinkt die Monatsrate bei einer Laufzeit von 72 Monaten von 123 auf 98 Euro und die Zinsen betragen statt 2.915 lediglich 1.125 Euro. Dadurch ergibt sich eine Zins-Ersparnis von fast 1.800 Euro bzw. 61 Prozent. Letztlich sinken die Gesamtkosten für Behandlung/Zinsen von 8.915 auf 7.125 Euro – ein erheblicher finanzieller Vorteil für den Patienten!

Der Online-Antrag auf Kreditgenehmigung ist in 15 Minuten ausgefüllt und Patienten erhalten innerhalb von einem bis zwei Tagen eine Zusage mit Sofortauszahlung – Bonität vorausgesetzt.

Vorteile für den Zahnarzt: Die Auszahlung des dent.apart-Zahnkredits erfolgt bereits vor Behandlungsbeginn direkt auf das Praxiskonto. Dadurch spart der Zahnarzt hohe Factoringgebühren und erhöht seinen Praxisgewinn! Zugleich hat er sich seinen Praxisumsatz gesichert und verfügt von Anfang an über eine hundertprozentige finanzielle Sicherheit.

Weitere Informationen zum Thema Patientencredit unter:

www.dentapart.de/zahnkredit

sowie:

www.dentapart.de/zahnarzt

INFORMATION ///

dent.apart
Einfach bessere Zähne GmbH
Tel.: +49 231 586886-0
info@dentapart.de

Vorteile Patienten

Flexible Kreditlaufzeit

Während der gesamten Laufzeit des dent.apart-Zahnkredits sind sowohl Teiltilgungen als auch eine vollständige Tilgung jederzeit kostenfrei möglich.

dent.apart als Ansprechpartner

Dem Patienten steht bei dent.apart immer ein direkter Ansprechpartner telefonisch, per Chat oder per Mail zur Verfügung.

Vorteile Zahnärzte

Weder Vertrag noch Factoringgebühren

Der Finanzierungsvertrag besteht ausschließlich zwischen Patient und dent.apart. Der Zahnarzt ist damit kein Vertragspartner und für ihn fallen keine teuren Factoringgebühren an.

Entlastung des Praxisteam

Die gesamte Abwicklung des Kredits ist unabhängig vom Zahnarzt, so entsteht für das Praxisteam keinerlei bürokratischer Aufwand.

ANZEIGE



Trolley Dolly

Flugzeugtrolleys

perfekt für den Einsatz in Ihrer Zahnarztpraxis!



jetzt entdecken!



www.trolley-dolly.de

Budgetierung und KOSTENERSTATTUNG

Die Wiedereinführung der Budgetierung der zahnärztlichen Versorgungsleistungen führt abermals zu der absurden Situation, dass man erst am Ende des Jahres weiß, für welches Honorar man das ganze Jahr über gearbeitet hat.

Hier gilt es also in Zukunft, die Abhängigkeit von den im Kurs sinkenden BEMA-Leistungen so weit wie möglich zu reduzieren. Außerdem geraten Praxen, die sich in ihrem Behandlungskonzept weit von dem Paradigma „ausreichend – zweckmäßig – notwendig“ entfernt haben und z. B. Endodontie auf einem hohen fachlichen Niveau praktizieren, bei dem Versuch, die Behandlung über den Ansatz von BEMA-Positionen für den Patienten wirtschaftlich zu gestalten, in die Regressfalle der Wirtschaftlichkeitsprüfung.

Dies gilt insbesondere für PAR-Behandlungen nach neuer Richtlinie, die wegen Honorarhöhe und Komplexität der Bestimmungen ein für die Kassen verlockendes Regresspotenzial bieten. Anstatt nun zu mühsam zu versuchen, eine aufwendige Behandlung über BEMA-Positionen abzurechnen, die der nachträglichen Degression unterliegen, kann man diese Aufgabe auch der jeweiligen Krankenkasse überlassen.

Hierzu bedient man sich des im § 13 SGB V gesetzlich verankerten Instruments der Kostenerstattung, das im GKV-Finanzierungsgesetz vom 22. Dezember 2010 neu gefasst und weiter präzisiert wurde. Ich zitiere im Folgenden die wesentlichen Aussagen dieser Änderung:

„Versicherte können anstelle der Sach- oder Dienstleistungen Kostenerstattung wählen. Hierüber haben sie ihre Krankenkasse vor Inanspruchnahme der Leistung in Kenntnis zu setzen. Der Leistungserbringer hat die Versicherten vor Inanspruchnahme der Leistung darüber zu informieren, dass Kosten, die nicht von der Krankenkasse übernommen werden, von dem Versicherten zu tragen sind. Eine Einschränkung der Wahl auf den Bereich der ärztlichen Versorgung, der zahnärztlichen Versorgung, den stationären Bereich oder auf veranlasste Leistungen ist möglich.“

Ferner wurde durch diese Änderung der Gültigkeitszeitraum auf mindestens ein (1) Kalendervierteljahr verkürzt, was das Verfahren besonders praktikabel für aufwendige endodontische Behandlungen macht. Da für die Behandlung eine Rechnung nach GOZ gestellt wird – der Patient also als Privatpatient behandelt wird –, entfällt bei dieser Vorgehensweise die Wirtschaftlichkeitsprüfung und nachträgliche Honorarkürzungen werden wirksam verhindert. Außerdem erhält der Patient die Sachleistung zum aktuellen Punktwert erstattet und es wäre für ihn höchst befremdlich, am Jahresende mit einer partiellen Rückforderung der Erstattung konfrontiert zu werden.

Wer sich in diese Thematik tiefer einlesen möchte und auch juristische Ausführungen nicht scheut, möge sich das Dokument WD-9-073-18 des Wissenschaftlichen Dienstes des Deutschen Bundestags herunterladen und studieren, das unter dem Titel „Wahl der Kostenerstattung durch Versicherte in der Gesetzlichen Krankenversicherung nach § 13 Absatz 2 SGB V“ den Sachstand auf 23 Seiten darstellt und erläutert. Wie sieht hingegen nun die praktische Umsetzung aus?

Zunächst muss der Patient über seine Rechte – das Recht, die Kostenerstattung zu wählen – und seine Pflichten – seine Entscheidung der Krankenkasse VOR Beginn der Behandlung mitzuteilen – aufgeklärt werden. Ferner ist der Versicherte in einem Beratungsgespräch darüber zu informieren, dass Kosten, die nicht von seiner Krankenkasse übernommen werden, von ihm selbst zu tragen sind – sehr empfehlenswert ist hier eine schriftliche Dokumentation. Um Akzeptanz und dauerhafter Etablierung der Kostenerstattung eine Chance zu geben, sollte dieses Verfahren so patientenfreundlich wie möglich gestaltet werden. Auch sollte die Honorarbemessung in der Privatrechnung der Behandlungssituation angepasst und die Rechnung so ausführlich und detailliert sein, dass die Krankenkasse, die ja per Gesetz dazu verpflichtet ist, aus dieser GOZ-Rechnung die BEMA-Sachleistung zu ermitteln, dieser Verpflichtung problemlos nachkommen kann.

Auf der anderen Seite muss man daran denken, dass eine Reihe von Behandlungen im BEMA höher bewertet sind als die korrespondierende GOZ-Position. So wird z. B. die BEMA-01 bei einem Punktwert von 1,2 mit 21,60 EUR honoriert, während die GOZ-Nr. 0010 (Eingehende Untersuchung) im 2,3-Fach-Satz 12,94 EUR ausmacht. Die PAR-Behandlung nach neuer Richtlinie ist in der GOZ überhaupt nicht abgebildet – hier muss die Abrechnung über geeignete Analogpositionen erfolgen.

Wer durch diese Ausführungen ins Nachdenken gekommen ist und mehr zum Thema Kostenerstattung erfahren möchte, findet praktisch umsetzbare Anleitungen in meinen aktuellen Online-Seminaren. Details zu Terminen und Inhalten meiner Webinare findet man unter www.synadoc.ch

INFORMATION ///

Synadoc AG

Gabi Schäfer

Tel.: +41 61 5080314

kontakt@synadoc.ch

www.synadoc.ch

Gabi Schäfer
Infos zur Autorin



Infos zum
Unternehmen



13 Hygieneprobleme in Zahnarztpraxen, KFO-Praxen und Zahnkliniken verursachen Wasserscherzen. Auch Du bist betroffen.



Unnütze Biofilmremovings, Stillstand der Einheiten und hohe Reparaturkosten bis zu 10.000 € p.a. verursachen Dir Wasserscherzen. Komplexe Hygieneprobleme und nicht mehr verkehrsfähige Desinfektionsmittel im Bereich Trinkwasser, Abwasser, Prozesswasser und Medizinprodukte gefährden Deinen Praxisbetrieb.



„Erfolgreiche Problemlösung heißt zunächst Problemverständnis. Wir haben 13 Hygieneprobleme identifiziert und allein 5 davon betreffen jede zahnmedizinische Einrichtung in Deutschland. Diese Probleme sind schnell lösbar.“

Jan Papenbrock
Geschäftsführer & Co-Gründer BLUE SAFETY GmbH

SAFEDENTAL löst Wasserscherzen. Unser Hygienesystem über 1.500 mal erfolgreich bei Deinen Kollegen und Kolleginnen umgesetzt.



Für die nachhaltige Lösung Deiner Hygieneprobleme haben wir patentierte Technologien, Medizinprodukte und Lösungsstrategien entwickelt. Wir sind Dein Ansprechpartner für alle Fragen rund um Hygiene. Weniger technische Störungen, Ausfall, geringere Reparaturkosten und ein einfaches System sind das Ergebnis.

„Die 12-jährige Expertise unserer BLUE SAFETY GmbH löst mit dem SAFEDENTAL System Deine Hygieneprobleme aus rechtlicher, technischer, wissenschaftlicher und wirtschaftlicher Sicht.“

Jan Papenbrock
Geschäftsführer & Co-Gründer BLUE SAFETY GmbH



Online www.bluesafety.com/Termin
WhatsApp **0171 991 00 18**
Fon **0251 92 77 85 4-0**



Kopf hoch, Brust raus:

Weibliche Führungskräfte brauchen Haltung

Vielleicht erinnern Sie sich an das Bild, das mit der Überschrift *Sofagate* im April 2021 um die Welt ging: Zwei Männer posieren auf Sesseln und eine Frau sitzt in einiger Entfernung auf dem Sofa. Ursula von der Leyen fühlte sich von der Sitzordnung des türkischen Präsidenten Erdogan anlässlich des Treffens mit dem EU-Ratspräsidenten Charles Michel herabgesetzt. Körpersprache wirkt und hat Auswirkungen!

Schon 1969 formulierte Paul Watzlawick, österreichischer Philosoph, Psychotherapeut und Kommunikationswissenschaftler den berühmten Satz „Man kann nicht nicht kommunizieren“. Unser Körper spricht immer. Nonverbale Signale wie Mimik, Gestik, Tonfall, Haltung, Gang hinterlassen einen Eindruck bei uns. Sicherer Stand, aufrechte Haltung, feste und kraftvolle Stimme und eine gelassene Grundhaltung strahlen Selbstsicherheit und Souveränität aus. Wenn wir als Frauen viel lächeln, den Kopf schräg halten („die Kehle feilbieten“), uns immer wieder an die Haare oder ins Gesicht fassen, uns mit der Stimme überschlagen, wirken wir unsicher und wenig professionell. Gerade in Führungspositionen kommt es darauf an, sicher und selbstbewusst aufzutreten. Die folgenden fünf Tipps sollen Ihnen zu einem souveränen Auftritt als weibliche Führungskraft verhelfen:

Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck! „Steh gerade, Kopf hoch, Brust raus“ haben wir schon von unseren Großeltern gehört. Für einen selbstbewussten Stand stehen die Füße hüftbreit, das Gewicht ist auf beide Beine gleichmäßig verteilt, die Knie sind leicht gebeugt, die Arme hängen locker an der Seite, der Blick ist offen auf das Gegenüber gerichtet. Im Sitzen nutzen Sie die gesamte Stuhlfläche (nicht nur die vordere Kante), stellen Sie die Beine nebeneinander, legen Sie die Hände offen auf den Tisch und richten Sie Ihren Oberkörper auf.

Verschaffen Sie sich bei Meetings und anderen Treffen Platz und Wirkung. Betreten Sie den Raum wie eine Königin. Schauen Sie sich in Ruhe am Eingang um, wählen Sie bewusst

Ihren Platz und gehen Sie ruhig und gelassen dorthin (statt schnell an der Wand entlangzuhuschen).

Kontern Sie Eingriffe in Ihr Territorium. Der Kollege platzt in Ihr Büro, ohne anzuklopfen? Stehen Sie auf, gehen Sie ihm entgegen und bieten ihm so Einhalt. Jemand parkt auf Ihrem Parkplatz? Bestellen Sie den Abschleppdienst. Ein Mann legt Ihnen die Hand auf den Arm? Legen Sie Ihre Hand auf seinen Arm.

Kleider machen Leute. Natürlich brauchen Sie sich nicht zu verkleiden, aber mit Freizeitkleidung und Pferdeschwanz erzielen Sie einen bestimmten Eindruck. Mit hochgesteckten Haaren und einer Bluse oder einem Blazer ist der Eindruck ein anderer. Ein gutes Beispiel ist für mich unsere Außenministerin Annalena Baerbock. Setzen Sie Kleidung (Schmuck, Make-up) ganz bewusst ein – je nach Anlass!

Körperhaltung und Psyche stehen in engem Zusammenhang. Wie mittlerweile durch verschiedene Studien belegt, beeinflusst das motorische System Gefühle, emotionales Gedächtnis und unser Verhalten. Machen Sie sich das zunutze und nehmen Sie in herausfordernden Situationen ganz bewusst eine selbstsichere Haltung ein. Das hilft Ihnen dabei, sich selbstsicher und souverän zu fühlen.



Infos zur Autorin

INFORMATION ///

Anja Schmitt • BERATUNG + TRAINING • WATTENBEK
www.schmitt-beratung-und-training.de



NEW CONTRA-ANGLE

NOVA

BienAir⁺
Dental



SEE BEYOND

BETTER VISIBILITY, IMPROVED ACCESSIBILITY



Seit dem Beginn der Entwicklung des neuen Winkelstücks Nova hatten wir nur ein Ziel: keine Kompromisse mehr einzugehen. Der kleinere Kopf, die Feinheit des Handgriffs, seine Leichtigkeit, seine Geräuschlosigkeit oder seine extreme Lebensdauer sind der beste Beweis – es ist einfach das modernste Winkelstück auf dem Markt.

SWISS  MADE

Entdecken
Sie es hier



Bien-Air Deutschland GmbH Hans-Bunte-Straße 11 79108 Freiburg Germany Tel.: +49 (0)761 45 57 40 ba-d@bienair.com www.bienair.com

IDS
2023

BESUCHEN SIE UNS AN UNSEREM STAND G-012 | HALLE 10.1
14.-18. MÄRZ 2023 | Köln, Deutschland

Dentalfotografische Ausrüstung: Von Spiegelreflexkamera bis Ringblitz

Um professionelle Dentalfotos zu erstellen, empfehle ich Ihnen als Grundausstattung eine Spiegelreflexkamera, ein 100 mm Makroobjektiv und einen Ringblitz. Welchen Hersteller Sie wählen, ist ganz allein Ihre Entscheidung. Wenn Sie sich unsicher sind, können Sie sich gerne mit mir in Verbindung setzen. Eine gute dentalfotografische Ausrüstung muss dabei unter anderem folgende Eigenschaften haben: Sie muss leicht zu bedienen sein und es den Benutzern ermöglichen, schnelle und präzise Schritte auszuführen. Sie muss robust und widerstandsfähig sein. Nur so kann sie den Anforderungen einer Zahnarztpraxis standhalten und lange Zeit problemlos funktionieren. Und sie muss kompatibel sein, um Bilder problemlos speichern und bearbeiten zu können.

Eine Fotoecke oder ein fester Platz zum Fotografieren in der Praxis ist wichtig, um schnelle und qualitativ hochwertige Ergebnisse zu erzielen (gerade beim externen Fotostatus*). In den letzten Jahren ist der schwarze Hintergrund für Porträtaufnahmen immer populärer geworden. Ich empfehle daher eine mobile schwarze Leinwand oder ein schwarzes Roll-up-Banner. Der Einsatz von Wangenhaltern (Retraktoren) unterstützt die Erstellung der Fotos. Ich rate Ihnen, unterschiedliche Größen anzuschaffen. Außerdem empfehle ich Hochleistungsakkus für die Benutzung des Ringblitzes. Die Leistung der Akkus hat einen großen Einfluss auf die Bildhelligkeit und sollte nicht unterschätzt werden. Eine passende Speicherkarte mit einer hohen Übertragungsgeschwindigkeit ist ebenfalls von großem Vorteil. Sie gibt uns die Möglichkeit, schnell unsere Fotos auf ein Peripheriegerät zu übertragen. Dabei ist die Speicherkapazität eher unwichtig, es kommt auf die Übertragungsgeschwindigkeit an.

Dentalspiegel sind ein weiteres wichtiges Tool in der Dentalfotografie. Im Idealfall sind sie belichtet und belüftet und ermöglichen so, hochwertige Fotos vom Ober- und Unterkiefer zu erstellen. Eine spezielle Software für die Nachbearbeitung der Aufnahmen ist nicht unbedingt notwendig. Wenn Sie jedoch Veröffentlichungen in Social Media planen, ist ein Programm wie Adobe Lightroom sehr hilfreich. Sie können Ihre Fotos direkt von der Kamera auf Ihren Computer oder Tablet spielen und die Fotos so gestalten, dass diese direkt auf Social Media gepostet werden können.

Ein weiterer Punkt ist das Licht. Eine gute Beleuchtung ist essenziell für qualitativ hochwertige Fotos in der Dentalfotografie. Wir unterscheiden drei Blitzsysteme in der dentalen Fotografie. Der Ringblitz sollte zu jeder Grundausstattung einer Zahnarztpraxis gehören. Zusätzlich können Sie mit einem Lateralblitz fast dreidimensionale Aufnahmen erstellen. In den letzten Jahren hat sich die Anschaffung einer sogenannten Studioanlage mit Softboxen stark durchgesetzt. So eine Studioanlage ist vielseitig einsetzbar. Sie können damit hochwertige Porträts für den externen Fotostatus erstellen, aber auch neue Porträtfotos von Mitarbeitern für Social Media und die Homepage. Außerdem ist dieses System in der Erstellung von zahntechnischen Fotos und hochwertigen Zahnfotos als Abschlussfoto einsetzbar.

Der Einsatz von professionellen Zahnfotos ermöglicht es dem Zahnarzt, Bilder in kurzer Zeit auf einem sehr hohen Niveau herzustellen und diese bequem an den Patienten oder an Kollegen weiterzugeben. Darüber hinaus können Sie als Zahnarztpraxis mit dem hochwertigen Material leistungsstarke Marketingkampagnen entwickeln und damit Ihre eigene Marke stärken.

Das passende Equipment in der Dentalfotografie ist unverzichtbar, muss aber durch praktisches Know-how zu Techniken und dem richtigen Handling der Ausrüstung ergänzt werden. Daher ist eine Grundschulung zu empfehlen.

Weitere Hinweise zum Thema Equipment und mehr unter:
www.dental-shooting.de

* Der externe Fotostatus gehört zum Patientenstatus. Der Patientenstatus besteht aus internen und externen Aufnahmen. Meiner Meinung nach gehören mindestens zwei extraorale Aufnahmen in den Patientenstatus. Die erste Aufnahme ist ein Porträt, wo der Patient mit entspannten Lächeln vor der Kamera sitzt. Die zweite Aufnahme ist eine Aufnahme, wo der Patient von der Seite, also im 90-Grad-Winkel als Porträt aufgenommen wird

Kirsten von Bukowski
Coach und Experte für Dentalfotografie
www.dental-shooting.de

Infos zur Autorin



I LIKE IT!

Mal kurz die Sauganlage
desinfiziert und gereinigt.



IDS
2023

Halle 10.1
F11 - F29
E08/E20

duerrdental.com/ids

**DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM

Zehn Minuten für Ihre MENTALE GESUNDHEIT!

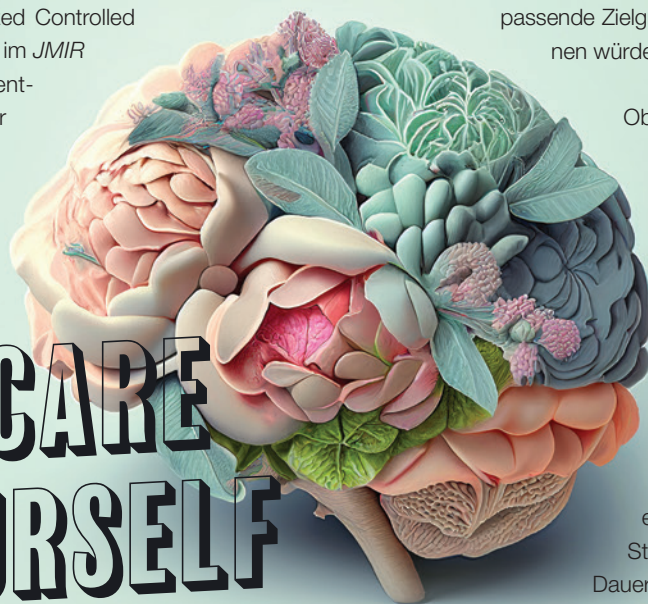
Als Hypnose-Zahnärztin stehe ich Meditationsangeboten „online“ zunächst kritisch gegenüber, denn eigentlich ist es mir ein Anliegen, mich mehr von meinem Smartphone zu distanzieren. Oft empfinde ich all die digitalen Helfer, die uns umgeben, eher als Ablenkung denn als wirkliche Hilfestellung. Daher hat es mich selbst überrascht, dass mich die App *Calm* relativ schnell überzeugt hatte. Dazu gibt es jetzt auch noch die passende klinische Untersuchung hinsichtlich ihrer Effizienz.

Unter dem Titel „Efficacy of the Mindfulness Meditation Mobile App ‚Calm‘ to Reduce Stress Among College Students: Randomized Controlled Trial“, wurde die Studie 2019 im *JMIR mHealth and uHealth* veröffentlicht. 88 Studierende, die für die Teilnahme ein Mindestmaß an Stresslevel erfüllen mussten, wurden randomisiert in Interventions-

Die Ergebnisse der Studie belegen die Wirksamkeit der App *Calm* für Stressreduktion, verbesserte Achtsamkeit und Selbstmitgefühl bei gestressten Studierenden. Obwohl die Autoren darauf hinweisen, dass die Ergebnisse nicht übertragbar sind, möchte ich Ihnen ans Herz legen, einen Versuch mit der App zu starten.

Natürlich sind Sie keine Studierenden mehr, aber vielleicht erinnern Sie sich noch gut an die Zeit?! Außerdem möchte ich behaupten, dass unser Stress im beruflichen Alltag nicht gerade weniger geworden ist, weshalb ich die Zahnärzteschaft als passende Zielgruppe der Meditations-App bezeichnen würde.

Obwohl ich, wie zu Beginn erwähnt, Achtsamkeit, Selbstmitgefühl und Meditation normalerweise nicht mit einem Smartphone in Verbindung bringe, möchte ich realistisch bleiben: Wir alle haben dieses Gerät vermutlich immer in der Tasche und wenn es einmal fehlt, fühlen wir uns schnell unvollständig. Diese Beobachtung betrifft mittlerweile jede Altersgruppe. Daher sollten wir den einfachen und schnellen Zugang zu Stressbewältigungsstrategien nutzen. Dauerstress macht krank, und insbesondere der zahnärztliche Beruf zeichnet sich durch ein hohes Belastungslevel aus. Probieren Sie es also einmal selbst aus und schenken Sie sich täglich zehn Minuten für Ihre mentale Gesundheit. Sie brauchen dazu nichts weiter zu tun, als sich bequem hinzusetzen, die Ihnen bequemste Art von Kopfhörern anzulegen, die App zu starten und der freundlichen Stimme zu folgen – einfacher geht's nun wirklich nicht.



TAKING CARE OF YOURSELF IS PRODUCTIVE!

und Kontrollgruppe eingeteilt. Die Interventionsgruppe musste acht Wochen lang mindestens zehn Minuten mit der App meditieren. Die Probanden wurden zu drei Zeitpunkten (Baseline, Postintervention [nach acht Wochen] und Follow-up [nach zwölf Wochen]) mittels Onlinefragebögen zu wahrgenommenem Stress, Achtsamkeit, Selbstmitgefühl und Gesundheitsverhalten befragt. Die Ergebnisse zeigen in allen Hauptergebnisvariablen signifikante Unterschiede zwischen den Gruppen und weisen somit auf eine hohe Wirksamkeit der Anwendung der Meditations-App hin. Die gemessenen Effekte blieben auch bei der Nachuntersuchung erhalten und die Mehrheit der Teilnehmenden gab an, die App auch weiterhin regelmäßig zu nutzen.



Infos zur Autorin

INFORMATION ///

Dr. med. dent. Carla Benz • Zahnärztin
Fakultätsmitglied der Fakultät Gesundheit • Department Zahnmedizin
Universität Witten/Herdecke • info@tigertanz.com



BESUCHEN SIE UNS
AUF DER IDS
Halle 10.1, Stand G20/H29



Zahnarzt sein heißt mehr als Füllungen legen.

Auch außerhalb der Sprechzeiten. Wir wissen das. Und wir geben unser Bestes, Ihnen Ihre Arbeit so leicht wie möglich zu machen. Seit 60 Jahren und ausgesprochen gern.

Entdecken Sie mehr von DMG auf
www.dmg-dental.com

Zusammen ein Lächeln voraus 



WOMEN + MONEY

FUN
FACT

Der Zinseszinsseffekt: **AUS 100 WERDEN FAST 250.000 EURO**

Frauen haben mehr Lücken in ihrer Vorsorge als Männer und deshalb steigt das Risiko für finanzielle Engpässe im Alter. Warum? Ein Grund ist, dass sie ihr Geld auf dem Sparkonto liegen lassen. Eine Studie der Schweizer Finanzdienstleistungsgesellschaft Zurich zeigt, dass über 50 Prozent der Frauen, die Ersparnisse haben, konservativ mit ihrem Geld umgehen und es auf einem Sparbuch oder auf dem Privatkonto liegen haben. In Zeiten von niedrigen Zinsen für Ersparnisse und hoher Inflation, reduziert sich der Wert des Geldes so von ganz alleine.

Wer sein Geld gut anlegt, profitiert vom wichtigsten Erfolgsfaktor beim Investieren: dem Zinseszins. Albert Einstein bezeichnete den Zinseszins sogar als das achte Weltwunder, denn es hat eine enorme Wirkungskraft. Schon mit kleinen Beträgen lassen sich ordentliche Summen generieren.

So funktioniert es: Angefallene Erträge, zum Beispiel Dividenden, oder angefallene Zinsen werden nicht ausgeschüttet oder für den Konsum genutzt, sondern dem Anlagebetrag hinzugefügt. Dadurch erhöht sich die Anlagesumme und diese wird in den folgenden Jahren mitverzinst. Jahr für Jahr werden die Erträge höher und das eingesetzte Kapital wächst exponentiell.

Ein Beispiel: Wer an der Börse breit gestreut in Aktien und Fonds investiert, konnte über einen langen Anlagezeitraum im Schnitt mit rund sieben Prozent Rendite rechnen. Gehen wir von einem Sparplan mit monatlich 100 Euro aus, würden sich nach zwölf Monaten 1.245,50 Euro ansammeln. Zehn Jahre weiter läge der Betrag schon bei 17.208,39 Euro bei einer eingezahlten Summe von 12.000 Euro. Nach 20 Jahren haben die eingesetzten 24.000 Euro immerhin schon 51.059,89 Euro erwirtschaftet und nach 40 Jahren sind es mit 48.000 Euro Einsatz beachtliche 248.645,53 Euro geworden.

Damit Sie von dem Zinseszinsseffekt profitieren, gibt es zwei simple Regeln:

- Beginnen Sie früh Ihr Geld anzulegen, denn erst über einen langen Zeitraum entfaltet sich der Effekt richtig. Schon als Studentin oder Assistenzärztin lohnt es sich, monatlich mit kleinen Beträgen etwas aufzubauen.
- Bei niedrigen monatlichen Beiträgen ist eine breite Risikostreuung mit Aktien* schwer umzusetzen. Da sind ETFs sinnvoller, denn über passiv gemanagte Fonds lässt sich so weltweit in mehr als tausend Aktien investieren.

Sabine Nemeč, Dipl.-Wirtsch.-Ing.
sn@snhc.de • www.snhc.de • www.finsista.de
Auf Facebook und Instagram @myfinsista



Infos zur Autorin

* Hinweis: Der Tipp ist keine Anlageberatung.

Kennen Sie den Josephspennig? Es handelt sich dabei um ein Gedankenexperiment mit der Annahme, dass Jesus' Vater im Jahre 0 einen Cent für sein Kind auf der örtlichen Bank in Bethlehem zu fünf Prozent angelegt hätte. Schon im Jahre 500 nach Christi Geburt sind allein durch den Zinseszinsseffekt 393 Millionen Euro erreicht. Stand 2000 wären dann aus einem Cent 23.911.022.046.136.200.000.000.000.000.000.000.000 Euro geworden oder auch einige Millionen Erdkugeln aus purem Gold.

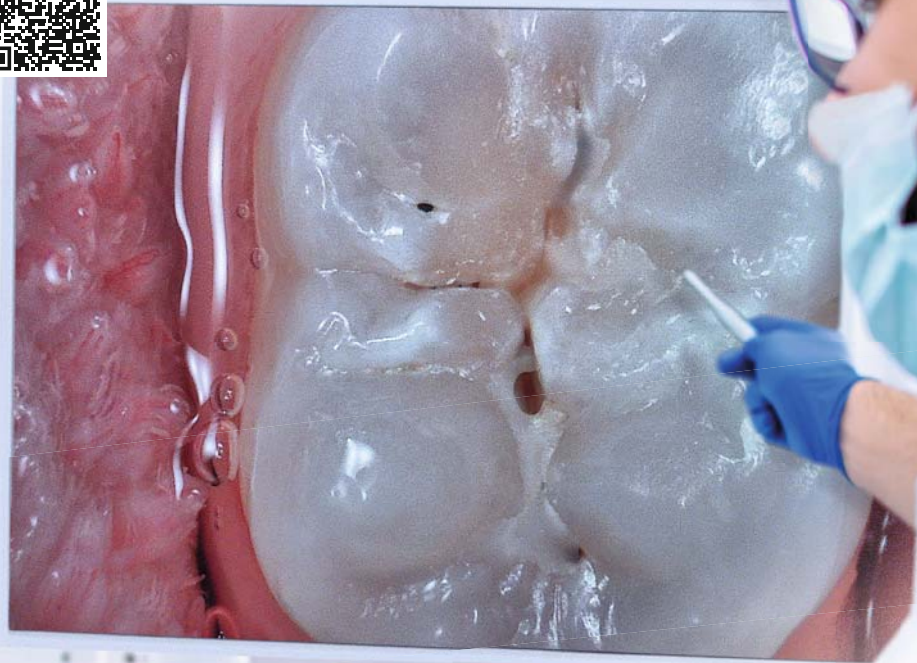


IDS
2023

**NEUHEIT
HALLE 10.1
STAND E030-F049**



**JETZT
TERMIN
VEREINBAREN**



Riskontrol



NEUTRON



AIRNGO



Bliss
by Acteon



C50

C50

FULL HD CAMERA

**Das Schärfste,
was Sie je
gesehen haben.**

**Überzeugen Sie
sich selbst auf
der IDS 2023.**

**FULL HD
CAMERA**

Scharfe,
detailreiche
Bilder

**VISION
MODE**

Wiedergabe
natürlicher
Farben

**AUTO
FOCUS**

Zeitersparnis
& und höhere
Bildschärfe

**MAKRO
SICHT**

Bessere
Darstellung
von Fissuren
& Karies

**SCHÄRFEN-
TIEFE**

5 Modi* in einer
Kamera: Makro,
Portrait, Smile,
Tooth, Intraoral

ACTEON® Germany GmbH
Klaus-Bungert-Strasse 5 • 40468 Düsseldorf
www.acteongroup.com

 **acteon**



NEUE FÖRDERRICHTLINIE bietet Fördermittel in nie dagewesener Höhe

Im Programm „Förderung von Unternehmensberatungen für KMU“ können am Markt bestehende Zahnarztpraxen einen Zuschuss zu den Kosten einer Praxisberatung erhalten, der es ihnen erleichtern soll, externen Rat in Anspruch zu nehmen, um ihr Praxispotenzial und ihre Handlungskompetenzen zu vertiefen.

Es stehen Mittel – je nach Bundesland unterschiedlich – an nicht rückzahlbaren Fördermitteln zwischen **8.750 bis 14.000 EUR** für die nächsten vier Jahre zur Verfügung.

Bei Ärzten, Zahnärzten, Psychotherapeuten und Heilpraktikern werden Beratungen gefördert, deren Inhalt die Einführung oder Anpassung eines Qualitätssicherungssystems zugrunde liegt.

Welche Mittel stehen welchem Bundesland zur Verfügung?

Die Höhe des Zuschusses richtet sich nach den förderfähigen Beratungskosten sowie dem Standort der beratenen Betriebsstätte.

Förderfähige Beratungskosten:

- Honorar des Beratungsunternehmens
- eventuell angefallene Reisekosten des Beratungsunternehmens

Nicht förderfähige Beratungskosten:

- Umsatzsteuer
- Zertifizierungskosten

dann verbleibende Restbetrag zum Förderhöchstsatz pro Beratung verfällt und kann somit nicht auf weitere Beratungen angerechnet werden.

Nettoberatungskosten	Fördersatz	Zuschuss
3.000 EUR	50 %	1.500 EUR
4.000 EUR	50 %	1.750 EUR

Sie können Förderungen für mehrere in sich abgeschlossene Beratungen (Qualitäts-, Hygiene-, Arbeitsschutz- oder Datenschutzmanagement) während der Geltungsdauer der Förderrichtlinie (1. Januar 2023 bis 31. Dezember 2026) erhalten.

Neben diesem Förderkontingent müssen Sie auch die De-minimis-Höchstgrenzen beachten.

Die Höchstgrenzen pro antragstellende Praxis liegen bei zwei Beratungen im Jahr (maßgeblich hierbei ist der Zeitpunkt der Antragstellung) und insgesamt fünf Beratungen während der Geltungsdauer der Förderrichtlinie von vier Jahren.

Dank der staatlichen Unterstützung können somit die Einführungen der Managementsysteme als auch die Pflege und Weiterentwicklungen gefördert werden.

Extratipp

Im ersten Jahr könnte z. B. die Einführung eines Qualitäts- und Hygienemanagementsystems erfolgen und im zweiten Jahr die Beratung zum Arbeits- und Datenschutz in Ihrer Praxis. Im dritten oder vierten Jahr eine Themenberatung zur Auffrischung der zuvor eingeführten vier Managementsysteme. Jede der fünf Beratungen werden einzeln bezuschusst und abgerechnet.

Interessierte Praxis können gerne weitere Informationen über die Fördermittel, die jeder Praxis zur Verfügung stehen, beim Autor erhalten.

Standort der beratenden Praxis	Fördersatz	Maximaler Zuschuss
Neue Bundesländer (ohne Land Berlin, ohne Region Leipzig) Region Lüneburg, Region Trier	80 %	2.800 EUR
Alte Bundesländer (ohne Region Lüneburg, ohne Region Trier) Land Berlin, Region Leipzig	50 %	1.750 EUR

Somit werden Beratungskosten bis zu einem maximalen Wert von 3.500 EUR gefördert. Darüber hinausgehende Kosten sind zwar nicht förderschädlich, müssen jedoch aus eigenen Mitteln der Praxis als Antragstellenden gezahlt werden. Liegen die Beratungskosten unter dem zulässigen Höchstwert, werden sie anteilig mit dem entsprechenden Fördersatz bezuschusst. Der

Infos zum Autor

Qualitäts-Management-Beratung

Christoph Jäger • Tel.: +49 5721 936632
info@der-qmberater.de • www.der-qmberater.de



„Liebe Kollegen & Kolleginnen! Wisst Ihr, was ich heute gehört habe?“

Dr. Martina Pionier: 12:05
Ich habe gehört, dass Du auch mit dent.apart zusammen arbeitest?

Dr. Martina Pionier: 12:05
Warum?

Dr. Jan Neugierig: 12:06
Ja! Das tue ich! 😊 Immer häufiger fragen meine Patienten, ob sie den Rechnungsbetrag für die anstehende Behandlung in Raten zahlen können.

Dr. Martina Pionier: 12:07
Ja das kenne ich! Für manche Patienten ist das ein echtes Kaufhindernis, insbesondere wenn ich hochwertige Lösungen vorschlage.

Dr. Jan Neugierig: 12:08
Siehst Du! Und genau da kommt dent.apart ins Spiel! Denn durch den dent.apart-Zahnkredit entsteht diese Einstiegshürde gar nicht erst!

Dr. Jan Neugierig: 12:09
Der Patient schließt den dent.apart-Zahnkredit einfach online ab. Und der Kreditbetrag für die Gesamtbehandlung wird sofort auf mein Praxiskonto überwiesen. Erst danach beginnt die Behandlung!

Dr. Martina Pionier: 12:11
Echt? Das kann ich gar nicht glauben! 😲

Dr. Martina Pionier: 12:11
Hat bei Dir ein Patient schon mal die gesamte Behandlung mit dent.apart im Voraus bezahlt?

Dr. Jan Neugierig: 12:12
Ja klar, schon einige! 😊😊

Dr. Jan Neugierig: 12:12
Das Beste daran ist, dass sowohl alle Mat.&Lab.-Kosten als auch das Gesamthonorar bereits **im Voraus** komplett bezahlt sind! Es kann also kein Risiko mehr entstehen, dass ein Patient später mal nicht zahlt! **Keine Factoringgebühren** mehr und **kein Mahnwesen!** 😊

Dr. Martina Pionier: 12:14
So habe ich das noch nie gesehen!!! 💡💡💡
Ich möchte dent.apart auch meinen Patienten empfehlen!
Wie geht das? 😊

Dr. Jan Neugierig: 12:15
Einfach das Starterpaket bestellen! Du bekommst die Info-Materialien sofort zugeschickt! 📄

Dr. Martina Pionier: 12:16
Das ist ja einfach! 😊

scan mich!



Jetzt kostenfrei Starterpaket bestellen!



Tel.: 0231 – 586 886 – 0



www.dentapart.de



Einfach bessere Zähne.®

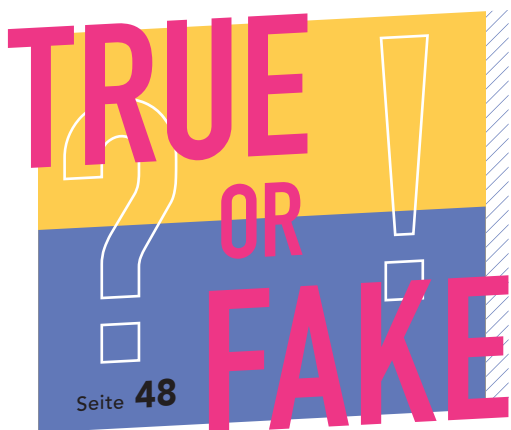
dent.apart®



© Illustration: © Ruelan – stock.adobe.com

Seite 44

PROPHYLAXE:
**EIN ENTSCHEIDENDER
 WIRTSCHAFTLICHER FAKTOR
 IN DER PRAXIS**



Seite 48

STIMMT, FALSCH ODER
 HALBRICHTIG:
**MYTHEN ZU KARIES,
 PARODONTITIS UND CO.**



© Gesine Born

Seite 62

REINGEHÖRT MIT
PROF. DR. DOMMISCH

ABRECHNUNG IN DER MODERNEN PARODONTITISTHERAPIE

Der Ausschuss Gebührenrecht der BZÄK bietet über die Website www.bzaek.de Fragen und Antworten zu analog berechnungsfähigen Leistungen in der modernen Parodontitistherapie und unterstützt so Zahnarztpraxen in ihrem täglichen Abrechnungsalltag.

Quelle: BZÄK



Übersicht der Leistungen
 der gesetzlichen Krankenkassen



© Caju Gomes – unsplash.com

Wer bezuschusst die PZR?

Welche gesetzlichen Krankenkassen beteiligen sich an den Kosten einer professionellen Zahnreinigung (PZR) oder übernehmen diese sogar vollständig? Die jährliche KZBV-Umfrage zu entsprechenden Leistungen der Kostenträger hat für das Jahr 2022 ergeben: Viele Kassen gewähren teilweise erhebliche Zuschüsse pro Jahr oder pro Termin in der Praxis. Ein Großteil der Zuschüsse wird unabhängig davon erteilt, in welcher Zahnarztpraxis die PZR durchgeführt wird. Einige Kassenangebote basieren allerdings auf Selektivverträgen: In diesen Fällen erhalten Versicherte den Zuschuss nur dann, wenn ihr Zahnarzt mit der Kasse einen entsprechenden Vertrag geschlossen hat.

Quelle: KZBV

DGPZM-Fortbildung

zu Prävention bei vulnerablen Gruppen



Am 28. und 29. April 2023 findet in Mainz der 4. Präventionskongress der Deutschen Gesellschaft für Präventivzahnmedizin e.V. (DGPZM) statt. An den beiden Kongresstagen steht diesmal die Prävention bei vulnerablen Gruppen im Fokus. Unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten erwartet die Teilnehmenden ein spannendes Programm mit Praxisbezug. Auch in diesem Jahr wird im Rahmen des Praktikerforums der DGPZM-Praktikerpreis verliehen.

Wer ein spannendes Präventionskonzept in der Praxis umgesetzt hat, kann sich selbstverständlich bewerben: www.dgpzm.de/zahnaerzte/foerderungen-und-preise/preise

Quelle: www.praeventionskongress.info



Jetzt die Chance nutzen und
direkt online anmelden.



MEHR ALS 30 MILLIONEN
VERSICHERTE IN DEUTSCHLAND ...

... sind an einer Parodontitis erkrankt und bedürfen einer wirksamen Therapie. Unbehandelt ist die Volkskrankheit die häufigste Ursache für vermeidbaren Zahnverlust. Parodontitis hat nachweislich Wechselwirkungen mit Allgemeinerkrankungen wie Herz-Kreislauf-Erkrankungen und Diabetes und ist ein Risiko für Schwangere, an Demenz Erkrankte und Patienten mit schweren Verläufen bei Infektionen mit dem Coronavirus. Die im GKV-FinStG vorgesehene Budgetierung und Deckelung der Ausgaben hätte in der vorliegenden Fassung des Gesetzes zur Folge, dass Parodontitisbehandlungen zum Teil nicht zu Ende geführt und neue Behandlungen nicht begonnen werden können. Eine Änderung des Gesetzentwurfs ist daher für den Erhalt der Mund-

und Allgemeingesundheit von Millionen von Versicherten zwingend notwendig. Um eine Versorgung nach dem Stand der Wissenschaft gewährleisten zu können, ist es entscheidend, dass die Parodontitisbehandlung extrabudgetäre Leistung wird. Anderenfalls würde gesetzlich Versicherten ein Leistungsanspruch wieder entzogen, der erst in 2021 – nach jahrelangen Bemühungen im Konsens aller Beteiligten und mit Zustimmung des Bundesgesundheitsministeriums – in den GKV-Leistungskatalog aufgenommen und als „Quantensprung“ für die Prävention in Deutschland begrüßt wurde.

Quelle: KZBV

SOZIOÖKONOMISCHE FOLGEN

VON PARODONTITIS



Eine von der Economist Intelligence Unit (EIU) erstellte, von der European Federation of Periodontology (EFP) als unabhängige Studie in Auftrag gegebene und von Oral-B gesponserte umfassende Analyse zu den finanziellen und sozialen Kosten von Zahnfleischerkrankungen in sechs westeuropäischen Ländern zeigt im Kern: Das Beseitigen von Gingivitis und die Erhöhung der Diagnose- und Behandlungsrate von Parodontitis auf 90 Prozent in sechs europäischen Ländern birgt eine positive Investitionsrendite über einen Zeitraum von zehn Jahren. Der umfassende Report kann über die Website der EFP (www.efp.org) heruntergeladen werden.

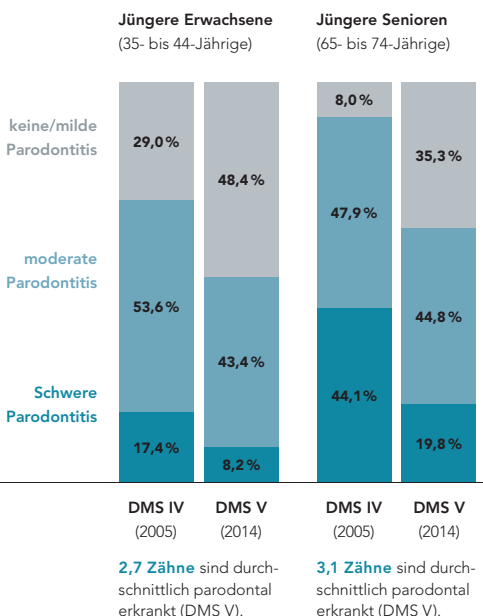
Quelle: www.dgparo.de

**TENDENZ
RÜCKLÄUFIG:**
Parodontal-
erkrankungen im
Vergleich

595 MILLIONEN EURO FÜR PARODONTALBEHANDLUNGEN

Im Jahr 2021 wurden 9.145 Millionen Euro und damit 56 Prozent der Gesamtausgaben für zahnmedizinische Behandlungen für konservierende und chirurgische Maßnahmen (ohne Individualprophylaxe) und 3.945 Millionen Euro (24,3 Prozent) für Zahnersatzversorgungen aufgewendet. 658 Millionen Euro entfielen auf Individualprophylaxe und 595 Millionen Euro (3,6 Prozent) auf Parodontalbehandlungen.

Quellen: *Daten & Fakten 2023*, BZÄK, KZBV



In einer Gegenüberstellung von Parodontalerkrankungen bei jüngeren Erwachsenen und jüngeren Seniorinnen und Senioren zeigt sich, dass sich schwere Parodontalerkrankungen bei beiden Patientengruppen innerhalb von neun Jahren (von 2005 bis 2014) halbiert haben. Diese positive Entwicklung bestätigt im Rückblick, dass die präventiven Maßnahmen der zahnmedizinischen Versorgung greifen. Gleichzeitig ist jedoch trotz abnehmender Erkrankungslast aufgrund der demografischen Entwicklung mit einer Zunahme des parodontalen Behandlungsbedarfs zu rechnen. Der Wissenstransfer zum Thema Parodontalerkrankungen sowie eine sichere Versorgungslage sind damit auch heute wie zukünftig wichtig, um mit den Patienten am Erhalt ihrer Mundgesundheit zu arbeiten.

Quellen/Grafik: *Daten & Fakten 2023*, BZÄK, KZBV



Sicher. Saubere. ALPRO.



Jetzt E-Paper des
PJ 1/23 lesen!



JETZT LESEN:

PJ informiert sachkundig und modern

Die Journalreihe der OEMUS MEDIA AG hat 2023 einen neuen Anstrich erhalten: Das Layout ist luftiger, die Titel sind auf die Initialen eingekürzt und der crossmediale Charakter ist noch stärker ausgebaut. Dabei bleiben die Themen gewohnt vielfältig und praxisnah aufbereitet. In der ersten Ausgabe des *Prophylaxe Journal* in diesem Jahr geht unter anderem Dr. Martin Jaroch, M.Sc. auf den Einsatz von Chlorhexidin-Lösungen in der heutigen Parodontitistherapie ein. Zudem thematisiert das Fachinterview mit Prof. Dr. Kathrin Bekes, Präsidentin der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde, das allgegenwärtige Thema Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH). Weitere Heftinhalte widmen sich dem Krankheitsbild craniomandibuläre Dysfunktion (CMD) sowie dem Aufbau einer effizienten Prophylaxeabteilung. Das *Prophylaxe Journal* informiert mit sechs Heften im Jahr rund um die zahnärztliche Prävention in Klinik, Forschung und Praxis.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Eine Mundspülung für alle Anwendungen

Gebrauchsfertige, alkoholfreie Spüllösung zur Reinigung und Pflege der Mundhöhle sowie der Zahnfleischtaschen – auch für Ultraschallgeräte geeignet.



PRÄVENTIVES ENGAGEMENT

IM FOKUS

Die Mainzer Zahnärztin Dr. Sabrina-Nathalie Reitz hat beim Präventionspreis 2022 zwei neue Ansätze für eine präventionsfördernde Patientenaufklärung und effektive Zusammenarbeit zwischen Patienten, Zahnärzten und Fachärzten vorgestellt. Mit ihren Arbeiten belegte sie den zweiten Platz des Forschungswettbewerbs. Was genau hinter den Projekten steckt, erklärt die Gewinnerin im Kurzinterview.



Infos zur Person

© privat

Frau Dr. Reitz, was haben Sie beim Präventionspreis vorgestellt?

Eine Onlineplattform und eine App, die Informationen zur Parodontitis und dessen Risikofaktoren für Patienten zur Verfügung stellen. Gleichzeitig können Ärzte auf diese Angebote als eine erweiterte Form der Aufklärung hinweisen. Patienten fühlen sich oftmals mit den Informationen von Zahnarzt, Internet und Co. überfordert; die Plattform gibt, in für Patienten leicht verständlicher Sprache, Auskunft über eine Vielzahl von Aspekten und erklärt zum Beispiel das Therapiekonzept unter den neuen PAR-Richtlinien. Außerdem habe ich ein interdisziplinäres Untersuchungsheft präsentiert, dass die Zusammenarbeit von Patienten, Zahnarzt und Fachärzten unterstützen soll.

Können Sie uns das Untersuchungsheft noch weiter erklären?

Es ist ein klar strukturiertes, interdisziplinäres Heft zur Hilfe und Unterstützung der Patienten sowie dessen (Zahn-)Ärzte. Es bündelt alle (zahn)medizinischen Informationen eines Patienten und unterstützt so eine stringente Versorgung mit einem ganzheitlichen Ansatz. Im Heft können beispielsweise Maßnahmen zur Tumorstherapie, kardiovaskuläre Untersuchungen, Blutzuckerwerte und allgemeinärztliche Vorsorgemaßnahmen erfasst werden. Patienten können das Heft zu den jeweiligen Ärzten mitnehmen und Zahnärzte sich mit dessen Hilfe darüber informieren, welche ärztlichen Behandlungen ein Patient erhalten hat. Das Heft kann auch per QR-Code auf die Online-Plattform verweisen.

Wie kam Ihnen die Idee zum Heft?

Viele Patienten kommen mit Vorerkrankungen in unsere Zahnarztpraxis. Meist ist jedoch der Diabetes nicht eingestellt oder Patienten wissen nicht ihren HBA1c-Wert. Der HBA1c-Wert ist jedoch für die Behandlung unerlässlich und sollte stetig kontrolliert werden. Am Anfang der Behandlungsplanung einer parodontalen Therapie werden alle meine Patienten

zum Diabetologen oder zum Hausarzt überwiesen. Aus eigener Praxis kann ich sagen, dass dies eine sehr gute Resonanz mit sich bringt und der ein oder andere Patient nun besser eingestellt ist und sich die Lebensqualität verbessert hat. Dieser interdisziplinäre Ansatz sollte auch für rheumatologische Patienten, Patienten mit einem schwachen Immunsystem oder kardiovaskuläre Patienten in Erwägung gezogen werden. Patienten müssen von uns (Zahn-)Ärzten geführt werden. Allgemeinerkrankungen wie Diabetes oder Risikofaktoren wie z. B. das Rauchen, standen noch nie zuvor so im Vordergrund der parodontalen Therapie. Das Untersuchungsheft gibt Patienten wie Behandlern ein Tool zur Hand, um wichtige Informationen zusammenzutragen, und gibt auch Hinweise zu Ernährung und Raucherentwöhnung.

Was treibt Ihr Engagement an?

In Deutschland sind über 50 Prozent der erwachsenen Bevölkerung an einer Parodontitis erkrankt. Um dieser Großzahl an Patienten gerecht zu werden, braucht es interdisziplinäre Behandlungskonzepte. Ich möchte meinen Patienten eng zur Seite stehen, ihnen durch eine ganzheitliche Betrachtung, eine umfassende, transparente Aufklärung und Sensibilisierung medizinischer Zusammenhänge nachhaltig helfen und sie vor Folgeerkrankungen schützen.

Initiative für eine mundgesunde Zukunft

in Deutschland Der von BZÄK und CP GABA ins Leben gerufene Präventionspreis ist Teil der „Initiative für eine mundgesunde Zukunft in Deutschland“. Das Ziel der Initiative ist es, praxisrelevante Präventionskonzepte zu fördern, die zu einer mundgesunden Zukunft führen. Erfolgreiche Projekte und vielversprechende Ansätze sollen identifiziert, ausgezeichnet und durch Öffentlichkeitsarbeit unterstützt werden.



AdobeStock - mrr

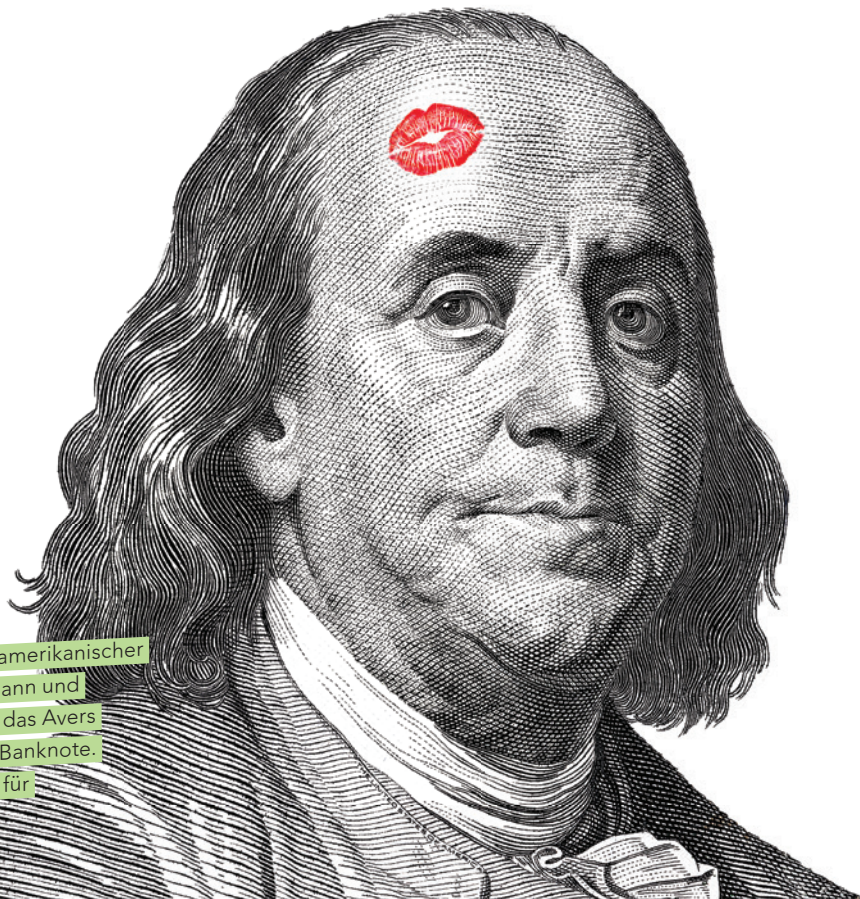


Kostenloses
Infopaket
anfordern



**Teil eines großen
Teams sein - auch als
Einbehandlerpraxis.
Vom Austausch mit Kolleginnen
und Kollegen im bundesweiten
Netzwerk profitieren.**

DKV
goDentis
Ihr Partner für Zahngesundheit
und Kieferorthopädie



Benjamin Franklin war ein amerikanischer Drucker, Verleger, Staatsmann und vieles mehr. Sein Bild ziert das Avers der Einhundert-US-Dollar-Banknote. Damit steht es symbolisch für alles Monetäre.

PROPHYLAXIE:

Ein entscheidender wirtschaftlicher Faktor in der Praxis

Ein Beitrag von DH Elke Schilling

FACHBEITRAG /// Von der aktuellen wirtschaftlichen Situation sind nicht nur Zahnarztpraxen sondern auch Patienten direkt betroffen – das hat natürlich auch einen Einfluss auf die Inanspruchnahme von Selbstzahlerleistungen. Unüberlegte Preissteigerungen werden in diesem Kontext aber keine langfristige Lösung sein, deshalb gilt es, andere Potenziale auszuschöpfen, um weiterhin wirtschaftlich stark auftreten zu können. Dazu gehört vor allem auch die Nutzung der BEMA-Leistungen für die Abrechnung.

In Zeiten von Inflation, zunehmenden Energiepreisen sowie steigenden Personalkosten richten viele Praxisinhaber ihr Augenmerk auf die Wirtschaftlichkeit ihrer Prophylaxeangebote. In den meisten Fällen greifen Praxisinhaber zur ersten scheinbar einfachen Lösung: der Anhebung der Kosten für eine professionelle Zahnreinigung. Doch ist das wirklich der richtige Schritt? Nicht nur die Zahnarztpraxis ist von wirtschaftlichen Schwankungen betroffen, sondern natürlich auch die Patienten. Gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten denken Patienten über Selbstzahlerleistungen noch mal genauer nach – da ist das Praxisteam mit mehr als nur überzeugenden Kommunikationsfähigkeiten gefordert.

Leistungspotenziale ausschöpfen

Anstelle an der Preisschraube zu drehen, ohne Änderung an der Qualität die Behandlung anzupassen, sollte man sich lieber die eigenen Prophylaxeleistungen genauer ansehen, denn oft werden Leistungen aus dem BEMA ganz vernachlässigt. Dabei sind diese teilweise mit wenig Aufwand gut bewertet und bieten große Einsparungs- bzw. Gewinnmaximierungspotenziale. Grundvoraussetzung dafür ist eine Analyse aller Patientengruppen. Dazu zählt beispielsweise die Auseinandersetzung mit den jüngsten Patienten: Wie viele Kinder sind im FU-fähigen Alter? Wie viele Kinder kommen für eine Individualprophylaxe infrage und wie oft wird diese Leistung tatsächlich in Anspruch genommen? Jedes Kind hat einen Anspruch auf diese Behandlungen, und werden diese nicht erbracht, verzichtet die Praxis bei FU-Leistungen auf rund 58 Euro und bei IP-Leistungen auf bis zu 56 Euro. Anschaulich aufgeführt ist dies in Tabelle 1 – dort wurde mit einem Punktwert von 1,142 Euro gerechnet.

Patientengruppe	Leistung	Punkte	Betrag	abrechenbar
Kinder vom 6. bis zum vollendeten 33. Lebensmonat	FU1	27	30,92 €	Halbjährlich 58,37 €
	FUPr	10	11,42 €	
	FLA	14	16,03 €	
Kinder vom 34. bis zum vollendeten 72. Lebensmonat	FU2	25	26,63 €	Halbjährlich bis 44,66 €
	FLA (siehe dmft Index)	14	16,03 €	
Kinder von 6 bis 18 Jahren	IP1	20	22,90 €	Halbjährlich 56,11 €
	IP2	17	19,47 €	
	IP4	12	13,74 €	
Ab Durchbruch der Molaren	IP4	12	13,74 €	Vierteljährlich bei erhöhtem Kariesrisiko!

1

BEMA-Nr.	Leistung	Punkte	2,3-fach
4050	Entfernung harter und weicher Zahnbeläge, gegebenenfalls einschließlich Polieren an einem einwurzeligen Zahn	10	1,29 € pro Zahn
4055	Entfernung harter und weicher Zahnbeläge, gegebenenfalls einschließlich Polieren an einem mehrwurzeligen Zahn	13	1,68 € pro Zahn
1040	Professionelle Zahnreinigung	28	1,57 € 1,0 fach 3,62 € 2,3 fach pro Zahn

2

Politur in der Kinderprophylaxe

Bei der Mundgesundheitsaufklärung (IP2) erfolgt in vielen Praxen eine Politur. Im BEMA-Leistungstext ist die IP2 wie folgt beschrieben: „Mundgesundheitsaufklärung des Versicherten und ggf. dessen Erziehungsberechtigten“. Eine Politur kann somit privat vereinbart und auch berechnet werden. Möglich sind die Positionen GOZ 4050 und 4055. Eine zusätzliche Möglichkeit ist die Abrechnung über die PZR-Position GOZ 1040. Zu beachten ist, dass es hier mit der IP4 zu einer Leistungsüberschreitung kommt, die Leistungen demzufolge nicht zusammen berechnet werden können. Eine rein privat gezahlte „Kinder-PZR“ ist jedoch immer möglich und macht gerade bei einem erhöhten Kariesrisiko Sinn (siehe Tabelle 2).

ANZEIGE

BIS ZU 50% SPAREN

W&H

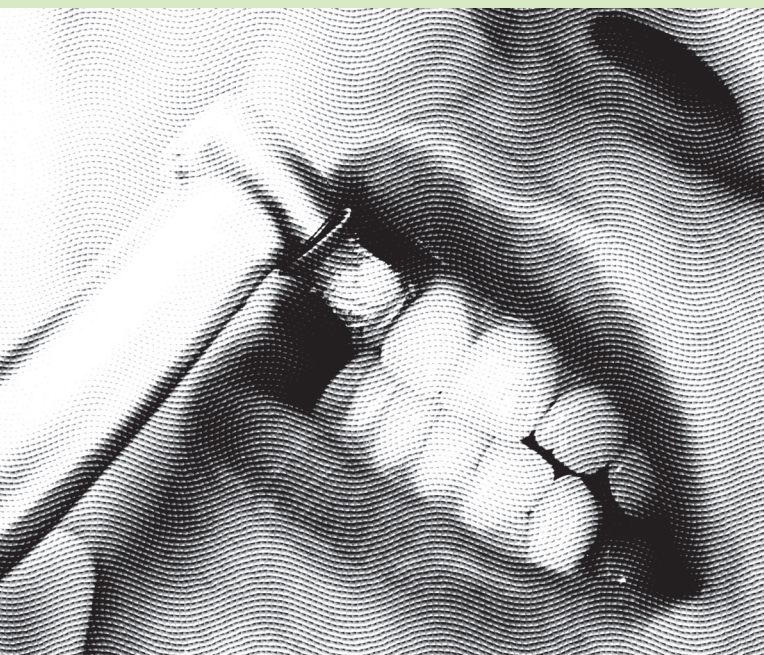
Vulnerable Gruppe als Gewinnchance

Eine weitere, oft vernachlässigte Patientengruppe sind die Versicherten nach § 22a SGB V – die sogenannte vulnerable Gruppe. Unabhängig davon, ob diese Patienten in einem Pflegeheim betreut werden, haben Patienten mit einer Eingliederungshilfe oder einem Pflegegrad Anspruch auf zusätzliche Leistungen. Dazu gehören unter anderem ein halbjährlicher Mundgesundheitsstatus inklusive individuellem Mundgesundheitsplan sowie eine Aufklärung zur Mundhygiene und die Entfernung harter und weicher Beläge (siehe Tabelle 3). Um diese Leistungen optimal durchführen zu können, ist es wichtig, im Vorfeld – am besten gleich mit dem Anamnesebogen – alle notwendigen Dokumente direkt zu sichern. Aber Achtung, auch im Bereich der aktuellen PAR-Richtlinien haben diese Patienten einen besonderen Stellenwert mit modifizierten Behandlungs- und Anrechnungsbestimmungen. Diese Leistungen werden, genau wie die bereits beschriebenen Prophylaxeleistungen nicht budgetiert.

Geb.-Nr.	Leistung	Punkte	1,142-fach
174a	Mundgesundheitsstatus und individueller Mundgesundheitsplan	20	22,84 €
174b	Mundgesundheitsaufklärung	26	29,69 €
107a	Entfernung harter und weicher Beläge	16	18,27 €
			70,80 €

3

KASSEN- SCHLAGER



Zauberwort Faktorsteigerung

Kassenschlager der Prophylaxe ist die professionelle Zahnreinigung. Wie bereits beschrieben, werden hier bei einer durchschnittlichen Leistung pro Zahn 3,62 Euro berechnet – das macht bei 28 Zähnen 101,36 Euro. Mit den entsprechenden Begründungen kann der gängige Abrechnungsfaktor von 2,3 auf 3,0 gesteigert werden. Eine solche Steigerung ist beispielsweise möglich, wenn eine Schachtelstellung in der Unterkieferfront die Arbeitsbedingungen erschwert. Mit dem Faktor können so zusätzlich 6,45 Euro berechnet werden – bei zehn Patienten ergibt das einen Extragewinn von 65,40 Euro. Ein Mehrwert ergibt sich auch, wenn Zusatzleistungen, die neben der PZR erbracht werden, berechnet werden. Das können beispielsweise eine Prothesenreinigung, zusätzliche Mundhygieneunterweisungen, eine Ernährungsberatung oder eine Zungenreinigung sein.

PZR

Abrechnung der aktuellen PAR-Positionen

Abrechnungstechnisch sind natürlich auch die aktuellen PAR-Positionen zu erwähnen. Diese sind zwar gut bewertet, jedoch seit 2023 budgetiert! Zu beachten ist, dass eine lebenslange UPT empfohlen, diese momentan aber nur zwei Jahre von Krankenkassen bezahlt wird. Auch hier sind eine umfangreiche Aufklärung und Beratung erforderlich. Nur so kann man den Patienten von weiteren Behandlungen, die privat vereinbart werden müssen, überzeugen. Ein wichtiger Hinweis ist an dieser Stelle, dass auch bei Privatpatienten S3-Leitlinien-gerecht behandelt werden sollte. Eine dem Aufwand angemessene Honorierung kann nur erfolgen, wenn man die Positionen analog berechnet.



Potenzial der Prophylaxe wirklich nutzen

Neben den rein abrechnungstechnischen Gegebenheiten spielen aber auch weitere Faktoren eine Rolle. So muss man sich als Praxisinhaber fragen: Was mache ich bei Lücken im Bestellbuch? Wie kommen Patienten in die Prophylaxeabteilung? Nutze ich das gesamte Potenzial meiner Patientengruppen, Fachkräfte und Räumlichkeiten? Nur wenn man sich mit all diesen Fragen auseinandersetzt, kann man das volle wirtschaftliche Potenzial der Prophylaxe wirklich nutzen.

Weitere Informationen finden sich unter www.schilling-dentocoach.de

ANZEIGE

Keine Spritze? Find´ich spitze!

THE WAND STA



Schmerzfrei.
Angstfrei.
Begeistert.

Computergesteuerte Lokalanästhesie

- ✓ Digitale Lokalanästhesie ersetzt klassische Injektion
- ✓ Akustische und visuelle Navigation
- ✓ Sofort wirkende und zielsichere Anästhesie, zeitlich einstellbar
- ✓ Angstvermeidung (keine klassische Spritze)
- ✓ Reduzierung von unnötigen Wartezeiten
- ✓ Wohlfühlpraxis durch schmerzfreie Patienten - Weiterempfehlungen
- ✓ Kein Taubheitsgefühl an den Lippen oder im Gesicht



inkl. Auto-Aspiration



Kostenlose
Demo

REF 455 200
Ø Marktpreis 2.892,43 €

14. - 18.03.



TRUE OR FAKE?



Stimmt, falsch oder halbrichtig:

Mythen zu Karies, Parodontitis und Co.

Infos zum Autor



Foto: © History in HD – unsplash.com

Ein Beitrag von Univ.-Prof. Dr. Andreas Braun

FACHBEITRAG /// Über Karies, Parodontitis und Zahnstein ist schon alles gesagt – wirklich? Doch gesagt ist nicht gleich richtig! Um die Themen ranken sich auch im 21. Jahrhundert eine Menge Halbwissen und handfeste Mythen, die der Aachener Klinikdirektor und Universitätsprofessor Dr. Andreas Braun in einem Informationsvideo für Patienten aufgreift und adressiert. Für die *ZWP* hat der renommierte Zahnmediziner die Inhalte seines Videos kurz erklärt.

Mythos 1

Die Entstehung von Karies
ist ernährungsbedingt.

Fakt: DIESE AUSSAGE IST RICHTIG! Im gesamten Mundraum findet sich eine Vielzahl von unterschiedlichen Bakterien – normalerweise halten sich die nützlichen und schädlichen Bakterien gegenseitig in Schach. Durch die Ernährung kann die Mundflora aber in ein Ungleichgewicht geraten, sodass sich Keime verstärkt vermehren und Karies auslösen können. Studien weisen deutlich darauf hin, dass vor allem einfach- oder zweifachzuckerhaltige Nahrungsmittel und Getränke sowie auch stärkehaltige Nahrungsmittel zur Vermehrung kariesauslösender Bakterien führen und damit die Kariesgefahr ansteigen lassen können.^{1,2} So sind vor allem Zucker, Fertigprodukte, Fast Food oder Süßspeisen in Bezug auf die Kariesentstehung als problematisch anzusehen. Mehlprodukte wie Nudeln oder Brot enthalten zwar ebenfalls Kohlenhydrate, sind aber

als weniger problematisch einzuordnen. Auch Obst und Früchte enthalten oftmals Glukose, Fruktose und Saccharose, welche die Kariesentstehung unterstützen können. Betrachtet man allerdings entsprechende Studien, scheint ein mäßiger Konsum aber unbedenklich zu sein.^{3,4} Dabei muss bedacht werden, dass solche Nahrungsmittel oftmals auch Ballaststoffe enthalten und außerdem die Speichelsekretion anregen. Milch und Milchprodukte enthalten Milchsücker, zusätzlich aber auch Casein, Kalzium und Phosphat, die ihrerseits einer Wirkung der durch die Bakterien produzierten Säuren für die Kariesentstehung entgegenstehen. Unproblematisch sind hingegen Salat, Gemüse, Hülsenfrüchte oder Nüsse. Sie enthalten zwar auch Zucker, aber in so geringen Mengen, dass diese durch die enthaltenen Ballaststoffe für die Kariesbakterien nicht gut zugänglich sind.

Mythos 2

**Schlechte Zähne
werden vererbt.**

Fakt: AN DIESER AUSSAGE IST TEILWEISE ETWAS DRAN! Es besteht die Behauptung, dass schlechte Zähne bei Kindern von den Eltern vererbt wurden. Eine sehr bequeme Art, die Verantwortung für die Zahngesundheit abzugeben! Doch was sagt die Wissenschaft zu dieser Thematik? Karies und Zahnfleischerkrankungen können tatsächlich gehäuft in einer Familie auftreten. Doch handelt es sich dabei um eine Weitergabe von Geninformationen oder um die familiären Lebensgewohnheiten? Tatsächlich können einzelne Parameter im Bereich der Zahnhartsubstanzbildung, Speichelzusammensetzung und Immunregulation vererbt werden. Studien weisen darauf hin, dass beispielsweise eine Genvariation des sogenannten Beta-Defensins 1 mit einer stärkeren Ausprägung von Karies in Verbindung gebracht werden kann.^{4,5} Karies selbst wird aber zu einem viel größeren Anteil durch Lebensgewohnheiten wie Ernährung und Zahnpflege verantwortet. Letztendlich handelt es sich um eine Erkrankung, bei der Bakterien auf den Zähnen verbliebene Nahrungsreste über einen längeren Zeitraum verstoffwechseln und Säuren produzieren, die die Zähne zerstören. Somit sind Umweltfaktoren, Verhaltens- und Essensmuster, Tagesroutinen und Mundhygienegewohnheiten von größerer Bedeutung als die Gene.

kungen können tatsächlich gehäuft in einer Familie auftreten. Doch handelt es sich dabei um eine Weitergabe von Geninformationen oder um die familiären Lebensgewohnheiten? Tatsächlich können einzelne Parameter im Bereich der Zahnhartsubstanzbildung, Speichelzusammensetzung und Immunregulation vererbt werden. Studien weisen darauf hin, dass beispielsweise eine Genvariation des sogenannten Beta-Defensins 1 mit einer stärkeren Ausprägung von Karies in Verbindung gebracht werden kann.^{4,5} Karies selbst wird aber zu einem viel größeren Anteil durch Lebensgewohnheiten wie Ernährung und Zahnpflege verantwortet. Letztendlich handelt es sich um eine Erkrankung, bei der Bakterien auf den Zähnen verbliebene Nahrungsreste über einen längeren Zeitraum verstoffwechseln und Säuren produzieren, die die Zähne zerstören. Somit sind Umweltfaktoren, Verhaltens- und Essensmuster, Tagesroutinen und Mundhygienegewohnheiten von größerer Bedeutung als die Gene.

Mythos 3

**Zahnstein kann
mittels Zähneputzens
entfernt werden.**

Fakt: DIESE AUSSAGE IST FALSCH! Zahnstein ist mineralisierte Plaque, welche durch die Umwandlung der im Speichel gelagerten Kalzium- und Phosphationen entsteht und fest auf der Zahnoberfläche anhaftet. Aus diesem Grund findet sich in der Regel die größte Menge Zahnstein im Bereich der Ausführungsgänge der großen Speicheldrüsen in der Unterkieferfront und an der Außenseite der oberen Seitenzähne – es kann aber in der gesamten Mundhöhle in unterschiedlicher Geschwindigkeit zur Bildung von Zahnstein kommen. Durch die Einlagerung der Mineralien ist Zahnstein robust und stabil, sodass es nicht möglich ist, Zahnstein durch Spülen oder Zähneputzen zu entfernen. Dazu bedarf es spezieller Reinigungsmethoden, weshalb diese Methoden professionell in einer zahnmedizinischen Praxis durchgeführt werden sollten.

ren Seitenzähne – es kann aber in der gesamten Mundhöhle in unterschiedlicher Geschwindigkeit zur Bildung von Zahnstein kommen. Durch die Einlagerung der Mineralien ist Zahnstein robust und stabil, sodass es nicht möglich ist, Zahnstein durch Spülen oder Zähneputzen zu entfernen. Dazu bedarf es spezieller Reinigungsmethoden, weshalb diese Methoden professionell in einer zahnmedizinischen Praxis durchgeführt werden sollten.

40 Jahre Orthos



Wir bedanken uns
mit...

40% Rabatt

für Praxismitarbeitende
auf die Laborkosten für die
HarmonieSchiene® von Orthos

(Angebot gilt 2023)



Alle Infos zu unserer Aktion:
harmonieschiene.de/40-Jahre



ORTHOS



Mythos 4

Parodontitis haben nur Menschen, die sich nicht oft genug die Zähne putzen.

Fakt: AN DIESER AUSSAGE IST TEILWEISE ETWAS DRAN! Die Ursache für eine Parodontitis sind Bakterien, die sich in den Belägen der Zahnwurzeloberfläche befinden und Schadstoffe bilden, die ihrerseits in den Geweben des Zahnhalteapparats Entzündungsprozesse hervorrufen. Es bilden sich tiefe Zahnfleischtaschen, in denen sich Bakterien noch besser vermehren können, der Knochen abgebaut wird und schlussendlich der Zahn locker werden kann oder gar Zahnverlust droht.

Das Ausmaß und die Geschwindigkeit dieser Entzündung sind davon abhängig, wie gut die körpereigene Abwehr ist. Folglich begünstigen Einflüsse, die das Immunsystem schwächen, die Entwicklung der Erkrankung. Risikofaktoren sind dabei neben einer unzureichenden Mundhygiene aber auch Rauchen, Stress, hormonelle Einflüsse, Ernährung, Medikamente oder allgemeine Grunderkrankungen wie Diabetes. Die Grundvoraussetzung für die Vermeidung einer Parodontitis ist aber vor allem in einer ausreichenden Mundhygiene zu sehen.

Fakt: DIESE AUSSAGE IST FALSCH! Insgesamt kann festgestellt werden, dass die Anzahl der Zähne im Alter weniger stark zurückgeht, als dies noch vor Jahren der Fall war. Dies ist sicherlich vor allem auf die verbesserten Möglichkeiten der Zahnerhaltung sowie ein gesteigertes Mundgesundheitsbewusstsein zurückzuführen. Allerdings ist damit verbunden auch die Möglichkeit gegeben, dass diese Zähne parodontal erkranken, das Zahnfleisch zurückgeht und somit die Wurzeloberflächen der Zähne freigelegt werden. Da diese freiliegenden Zahnwurzeln eher durch Säuren geschädigt werden können als Zahnkronen, steigt mit zunehmendem Alter auch das Risiko für die Bildung von Wurzelkaries. Hinzu kommen verschiedene Erkrankungen und Medikamente, die den Speichel und damit die Neutralisation der kariesverursachenden Säuren negativ beeinflussen können. Ein wesentlicher Punkt ist auch, dass altersbedingte Einschränkungen in der Feinmotorik das Zähneputzen erschweren können, wodurch die Mundhygiene verschlechtert wird.

Mythos 5

Im Alter nimmt das Kariesrisiko ab.



Literatur



RICHTIG ODER FALSCH? Zahnstein, Karies und Parodontitis
Probleme mit Karies, Zahnstein oder Zahnfleischentzündungen betreffen die meisten Patienten irgendwann. Problematisch ist neben den Krankheitsbildern selbst das fehlende oder falsche Wissen zur Zahngesundheit. Univ.-Prof. Dr. med. dent. Andreas Braun, Direktor der Klinik für Zahnerhaltung, Parodontologie und Präventive Zahnheilkunde an der Uniklinik RWTH Aachen, greift in einem Aufklärungsvideo einige Mythen der Zahnmedizin auf und erläutert, welche Annahmen richtig oder falsch sind.



Hier geht's zum **Video.**



Technik ist einfach

... mit den Technik-Profis



**Einfach
näher dran!**

Reparatur, Validierung,
Wartung, Prüfung, IT-Service,
Montage, Entsorgung

2018-579-9555 | Stand: 13.12.2022

#whdentalwerk



video.wh.com

W&H Deutschland GmbH

t 08651 904 244-0

office.de@wh.com, wh.com

Synea Fusion: Das erfolgreichste Winkelstück Deutschlands von W&H

2 zum
halben
Preis*

Ein echter Champion

Die Synea Fusion ist das meistverkaufte Winkelstück von W&H in Deutschland. Was sie so erfolgreich macht? Die Modellreihe verbindet die überragenden Synea Qualitäten mit konkurrenzloser Lebensdauer – und das zu günstigen Anschaffungskosten.

* mehr Infos unter shop.wh.com





syneq FUSION

STUDIE ZUR KFO-BEHANDLUNG

GEWINNT MEHRFACH

Ein Beitrag von Lilli Bernitzki



**Rein in die Paro:
Spezialisierung mit
Stipendienhilfe**

Millionen von Menschen in Deutschland sind von der Volkskrankheit Parodontitis betroffen, davon sehr viele auch schwer. Wir müssen mit aller Kraft daran arbeiten, die Zähne dieser Patienten in ihrer Funktion zu erhalten oder auch wiederherzustellen. Um mich diesbezüglich weiterzubilden, habe ich schon kurz nach meiner Assistenzzeit in der Oralchirurgie und einer allgemeinzahnärztlichen Praxis-tätigkeit ein Postgraduierten-Studium der Parodontologie und Implantologie an der Loma Linda University in Kalifornien absolviert. Für die damalige Unterstützung durch Stipendien des Deutschen Akademischen Austauschdienstes e.V. (DAAD) und der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) bin ich sehr dankbar.

(Priv.-Doz. Dr. Karin Jepsen)

FORSCHUNG /// Die Bonner Parodontologin Priv.-Doz. Dr. Karin Jepsen hat zusammen mit einem Team aus europäischen Forschern im September 2022 mit ihrer klinischen Publikation „The effect of timing of orthodontic therapy on the outcomes of regenerative periodontal surgery in patients with stage IV periodontitis: A multicenter randomized trial“¹ den ersten Platz des DG PARO meridol® Preises gewonnen. Zum Studiengegenstand und den Ergebnissen sprachen wir mit Dr. Jepsen im Kurzinterview.

Frau Dr. Jepsen, welcher Umstand hat Sie zur interdisziplinären Behandlung der Parodontitis im Stadium IV forschen lassen?

Pathologische Zahnwanderungen sind eine häufige Komplikation und Folge schwerer Parodontitis und die daraus resultierenden Zahnfehlstellungen einer der Gründe, warum Patienten einen Kieferorthopäden aufsuchen. Die betroffenen Patienten leiden in der Regel unter ihrem beeinträchtigten Erscheinungsbild und der gestörten Kaufunktion. Bevor mit einer kieferorthopädischen Zahnbewegung begonnen werden kann, muss die parodontale Entzündung aber kontrolliert sein. In der chirurgischen Phase der Parodontitisbehandlung (Therapiestufe 3) ist es dann das Ziel, die durch die Erkrankung verursachten Schäden zu rekonstruieren, beispielsweise durch die Regeneration vertikaler Knochendefekte. Der Erfolg regenerativer Verfahren ist bei vertikalen Defekten bei Parodontitis im Stadium III sehr gut dokumentiert. Hingegen bestanden in der Literatur, hinsichtlich einer kombinierten parodontal-regenerativen und kieferorthopädischen Therapie bei pathologisch gewanderten und gelockerten Zähnen mit vertikalen Defekten – wie sie typischerweise bei Periodontitis im Stadium IV vorhanden sind – große Unklarheiten. Die Expertenempfehlung besagte abzuwarten, bis ein Endpunkt der regenerativen Therapie erreicht ist (in der Regel bis zu zwölf Monaten), um die frühe parodontale Wundheilung nach regenerativer Chirurgie nicht zu stören. Allerdings bedeutete dies für die Patienten auch eine sehr lange Behandlungsdauer.

1 Jepsen K., Tietmann C., Kutschera E., Wüllenweber P., Jäger A., Cardaropoli D., Gaveglio L., Sanz Sanchez I., Martin C., Fimmers R., Jepsen S. (2021). The effect of timing of orthodontic therapy on the outcomes of regenerative periodontal surgery in patients with stage IV periodontitis: A multicenter randomized trial. *Journal of Clinical Periodontology*, 48 (10),1282–1292. doi: 10.1111/jcpe.13528.

BEI PARODONTITIS

PREISE

Internationale Anerkennung:

AAP-Award 2022 für europäisches

Forscherteam

Im vergangenen Jahr gewann Priv.-Doz. Dr. Karin Jepsen zusammen mit ihren europäischen Kollegen auch den R. Earl Robinson Regeneration Award der American Academy of Periodontology (AAP) für die im Interview besprochene Studie. Der international renommierte Forschungspreis wird jedes Jahr für den international besten wissenschaftlichen Beitrag auf dem Gebiet der parodontalen Regeneration vergeben.



Es ist fatal, wenn in einem Gesundheitssystem ausgerechnet an der Prävention gespart wird.

Zu welchem Kernergebnis sind Sie mit Ihrer Studie gekommen?

Wir konnten in einer aufwendigen randomisierten Multicenter-Studie erstmals zeigen, dass bei einer frühen KFO-Therapie, die bereits vier Wochen nach der PAR-Chirurgie beginnt, mindestens genauso deutliche parodontale Verbesserungen zu verzeichnen waren wie bei einem sehr viel späteren Beginn. Die Gesamtbehandlungsdauer für die betroffenen Patienten wird somit erheblich abgekürzt.

Die Ergebnisse Ihrer Arbeit sind bereits in die aktuelle europäische Leitlinie zur Therapie der Parodontitis im Stadium IV eingeflossen. Welche Kriterien müssen Inhalte erfüllen, um als Leitlinienmaterial anerkannt zu werden?

Bei der unüberschaubaren Flut an wissenschaftlichen Publikationen sind Leitlinien eine Form von strukturiertem Wissensmanagement. Als Handlungsempfehlung auf wissenschaftlicher Grundlage können sie in der Praxis den Behandlern und Patienten ganz im Sinne einer evidenzbasierten Medizin bei der Therapieentscheidung helfen. Damit die Ergebnisse einer Studie in eine S3-Leitlinie einfließen können, sollte es sich – wo immer möglich – um Evidenz auf höchstem Niveau – also aus randomisierten kontrollierten Untersuchungen handeln.

Wie wichtig sind Leitlinien im Praxisalltag?

Leitlinien, die ja auch regelmäßig aktualisiert werden, halte ich generell für sehr wichtig im Praxisalltag. Medizinisches Wissen befindet sich in einem ständigen Wandel, und nur mit der Unterstützung durch hochwertige Leitlinien können wir Schritt halten und unsere Patienten auf bestem Niveau betreuen und versorgen und auch unnötige oder dem Patienten sogar schadende Behandlungen vermeiden. Wir sollten auch nie vergessen, dass wir selbst jederzeit zum medizinischen Patienten werden können und dass wir uns, wenn wichtige Therapieentscheidungen anstehen, fundiert über die Optionen informieren möchten.

Stichwort GKV-Finanzstabilisierungsgesetz: Gehen damit die Errungenschaften der Parodontitistherapie verloren?

Die Patienten in Deutschland stehen im Vergleich zu anderen Ländern sehr gut da, weil gestützt auf die neue PAR-Richtlinie allen eine moderne Leitlinien-orientierte Therapie angeboten werden kann. Für sehr bedenklich halte ich es aber, dass durch die beschlossenen Einsparungen dringend benötigte Mittel für UPT, die ja im Sinne einer sekundären Prävention der Garant für den Langzeiterfolg der PAR-Therapie ist, fehlen könnten. Es ist fatal, wenn in einem Gesundheitssystem ausgerechnet an der Prävention gespart wird.



Priv.-Doz. Dr. Karin Jepsen
Infos zur Person

Clean & Seal-Konzept:

ZUR NICHTCHIRURGISCHEN BEHANDLUNG TIEFER PARODONTALTASCHEN



© Dr. Rico Jung

Ein Beitrag von Dr. Rico Jung, Univ.-Prof. Dr. Anton Friedmann und Dr. Hakan Bilhan

FALLBERICHT /// Trotz Einhalten postoperativer Mundhygieneprotokolle und der UPT-Intervalle können tiefe Parodontaltaschen und Entzündungsreaktionen persistieren. Im vorliegenden Beitrag soll die Behandlungstrecke mit dem Clean & Seal-Konzept vorgestellt werden. Hierbei handelt sich um eine Kombination aus mechanischem Debridement, unterstützt durch sorgfältige Dekontamination mithilfe eines antimikrobiellen Gels auf Hypochloritbasis zur Keimreduktion und Entfernung des Biofilms, gefolgt von der Applikation von vernetzter Hyaluronsäure zur Unterstützung von Heilungsprozessen und zum Versiegeln der gereinigten Wundstelle vor einer erneuten Infektion.

Prof. Dr. Anton Friedmann
Infos zum Autor



Literatur



Hinweis: Soweit nicht anders benannt, entstammen alle im Beitrag genannten Produkte der Regedent GmbH.

Bei der Parodontalerkrankung spricht man von einer Entzündungsreaktion auf die bakterielle Infektion, die hauptsächlich durch Bildung strukturierter pathogener Biofilme hervorgerufen wird. Auf eine Entzündung des parodontalen Weichgewebes folgt eine Resorption des Zahnhalteapparats.¹ Insbesondere tiefe Taschen oder Furkationen begünstigen Biofilme, die die Entzündungsreaktion auslösen und somit das Risiko eines Zahnverlusts erhöhen.

Adjuvante Applikation eines Reinigungsgels auf NaOCl-Basis

Das Hypochlorit-Gel ist ein Zweikomponentenpräparat, bestehend aus einer 0,95-prozentigen NaOCl- und einer Aminosäurelösung. Beide Komponenten werden unmittelbar vor dem Gebrauch miteinander vermischt. Ergebnisse von In-vitro-Studien über die Gelanwendung zeigten positive antimikrobielle Eigenschaften, insbesondere gegen einen Biofilm bestehend aus parodontalpathogenen Krankheitserregern.⁴ Neben der degranulierenden Wirkung, die die mechanische Instrumentierung des Defektareals unterstützt, reduziert das Hypochlorit-Gel signifikant die Vitalität von Biofilmen, die überwiegend von gramnegativen Spezies gebildet werden.

Kombibehandlung und die neue PAR-Richtlinie

Die 2021 durch die Deutsche Gesellschaft für Parodontologie e.V. (DG PARO) veröffentlichte neue S3-Richtlinie zur Behandlung von Parodontitis (gemäß der Leitlinie *Treatment of Stage III/IV Periodontitis* der European Federation of Periodontology) sieht, entsprechend der Diagnose nach Stadien und Grading, ein stufenweises, aufeinander aufbauendes Therapiekonzept vor. Neben der in drei Phasen aufgliederten APT erfuhr vor allem die UPT durch die Novelisierung eine Aufwertung. Bei persistierenden tiefen Taschen mit Entzündungszeichen ist in der Regel eine chirurgische Behandlung vorgesehen, worunter die regenerative Parodontalchirurgie unter bestimmten Voraussetzungen eine gute Option darstellt, um den verloren gegangenen Zahnhalteapparat wiederherzustellen.³ Parodontalchirurgische Therapiemaßnahmen sind jedoch auch mit Nachteilen verbunden. Die Behandlungsschritte sind invasiv und aus der Perspektive der Patienten meistens nicht gerne gesehen. Außerdem sind sie technisch aufwendig und setzen deswegen aufseiten der Behandler ein Mindestmaß an entsprechender Erfahrung voraus. Die Sehnsucht nach effektiven adjuvanten, nichtchirurgischen Protokollen für subgingivale Behandlungen ist deswegen verständlich. Die bisher etablierten Protokolle bieten jedoch in Bezug auf dauerhafte klinische Verbesserungen hinsichtlich der Sondierungstiefen und Attachmentlevel-Änderungen keinen verlässlichen Ansatz.

Gegensprech- anlagen für Praxis & Labor



AKTION:
Alt gegen Neu!
Fragen Sie uns.

**Freisprech-Kommunikation
von Raum zu Raum:
ergonomisch, hygienisch
und unkompliziert!**

Über 20.000 Praxen und Labore nutzen bereits die vielfältigen Leistungsmerkmale unserer Anlagen, wie z. B.:

- + Musikübertragung
- + Patientenaufruf
- + Sammelfunk
- + Abhörsperre
- + Türöffner
- + Lichtruf
- + Notruf

Rufen Sie uns an – wir beraten Sie gerne!

Multivox Petersen GmbH
Eilendorfer Str. 215 | D-52078 Aachen
Tel.: +49 241 502164 | info@multivox.de
www.multivox.de

MULTIVOX®
SPRECHANLAGEN

Nichtchirurgische Behandlung tiefer Zahnfleischtaschen

Es ist bekannt, dass die Kontrolle und Entfernung des Biofilms den Grundbaustein eines erfolgreichen parodontalen Gesamtkonzeptes bildet. Nach unserer Auffassung ist der Einsatz von antimikrobiellen Substanzen kombiniert mit bestimmten Biologics eine wertvolle Option bei der Kontrolle von Biofilm und hilfreich, um langfristig stabile parodontale Zustände zu erreichen. Diese Zusätze können die Biofilmentfernung und gleichzeitig die parodontale Heilung preiswert unterstützen.^{2,3} In unserer Abteilung wird das sogenannte Clean & Seal-Konzept angewandt, das adjuvant zur mechanischen Reinigung den Einsatz eines Reinigungsgels basierend auf Hypochlorit (NaOCl) vorsieht (PERISOLV). Anschließend wird der Defekt mit einer vernetzten Hyaluronsäure (hyaDENT BG) mit dem Ziel versiegelt, einer Reinfektion der Parodontaltasche vorzubeugen und die parodontale Heilung auf Zellebene zu fördern.

Vernetzte Hyaluronsäure (xHyA) zur Versiegelung

Die Hyaluronsäure (HA) besitzt einige wichtige Eigenschaften, die den Heilungsprozess unterstützen können, insbesondere in kompromittierten Situationen, wie sie bei tiefen oder unzugänglichen Parodontaltaschen oft vorkommen. Die Hyaluronsäure ist stark hygroskopisch, 1 g HA kann bis zu sechs Liter Wasser aufnehmen,¹¹ bindet das Blut sofort und hat eine schnelle Wirkung auf die Bildung eines Koagels und auf die Stabilisierung des gereinigten Wundbereichs. Hyaluronsäure wirkt bakteriostatisch und kann somit das Risiko einer bakteriellen Wiederbesiedelung der Wundstelle verringern,^{5,6} fördert die Angiogenese bei chirurgischer Anwendung postoperativ und beeinflusst die Wundheilung positiv.^{7,8} Chronisch entzündete Wunden können insbesondere von HA und durch ihre modulierende Wirkung besonders gut behandelt werden.

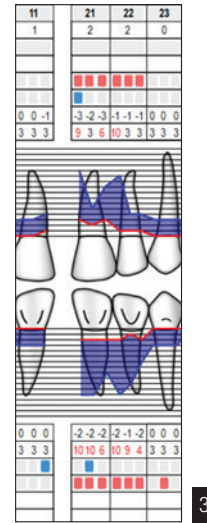


Abb. 1–3: Die Befundaufnahme zeigt tiefe parodontale Taschen um die Zähne 21 und 22.

Fallbericht

Der Patient stellte sich erstmals im März 2020 in der Abteilung für Parodontologie der Universitätszahnklinik Witten/Herdecke mit einer unbehandelten Parodontitis Stadium IV Grad C vor. Die Zähne 21 und 22 waren vital (Kältetest), wiesen einen erhöhten Lockerungsgrad (2) auf und waren nicht dolent auf Perkussion. An beiden Zähnen folgte auf das Sondieren Pusaustritt und es lag ein sekundäres okklusales Trauma vor. Die Sondierungstiefen waren auf bis zu 10 mm erhöht (Abb. 1–3).

Im Zuge der parodontalen Vorbehandlung wurden die Zähne 21 und 22 mit einer Kompositschienung verstärkt und die Vorkontakte in dynamischer und statischer Okklusion beseitigt (Abb. 4 und 5). In der vorab notwendigen Akuttherapie wurde ein Lokalanthibiotikum (Wirkstoff Doxycyclin: Ligosan® Slow Release, Kulzer) subgingival appliziert. Mit einer Verzögerung, die den allgemeinen COVID-bedingten Umständen im Jahr 2020 geschuldet war, wurde im September die Antiinfektiöse Therapie (AIT) durchgeführt. Die subgingivale Instrumentierung



11	21	22	23
1	0	0	0
0 0 -1	-4 -3 -3	-1 -1 -1	-1 0 0
3 3 3	5 3 5	3 3 3	3 3 3

0 0 0	-3 -2 -3	-3 -2 -3	-1 0 0
3 3 3	6 4 3	3 3 3	3 3 3



fand unter Infiltrationsanästhesie mit Hand- und Schallinstrumenten statt. Begleitend wurde ein auf Natriumhypochlorid basierendes Reinigungsgel wie oben beschrieben (PERISOLV) subgingival appliziert. Nach dem Instrumentieren und der taktilen Kontrolle der Wurzeloberfläche wurde die Tasche mit vernetzter Hyaluronsäure (hyaDENT BG) gefüllt und marginal benetzt.

Acht Monate nach der Antiinfektiösen Therapie und der Clean & Seal-Technik zeigten sich deutlich verbesserte klinische und röntgenologische Befunde. Die Sondierungstiefen lagen bei max. 6 mm (Abb.6 und 7). Das Röntgenbild zeigt einen Rückgang der vertikalen Knocheneinbrüche sowie einen teilweise neu gebildeten Parodontalspalt als Indiz für eine echte parodontale Regeneration. Im Rahmen der unterstützenden Parodontitistherapie konnten zunehmend verbesserte Befunde beobachtet werden, sodass im Frühjahr 2022 (Abb.8 und 9) Sondierungstiefen von max. 5 mm, ohne Pus oder Bluten auf Sondieren, gemessen wurden.

Fallbericht/Bilder: © Dr. Rico Jung

INFORMATION ///

Dr. Rico Jung | Univ.-Prof. Dr. Anton Friedmann | Dr. Hakan Bilhan
Abteilung für Parodontologie der Universität Witten/Herdecke

Abb. 4 und 5: Kompositschienung und Entfernen der Vorkontakte.

Abb. 6 und 7: Röntgenbild und Parodontalstatus acht Monate nach AIT zeigen knöcherne Auffüllung der Taschen und Hinweise auf eine parodontale Regeneration.

Abb. 8 und 9: Klinisch zeigt sich eine entzündungsfreie Situation mit Auflösung der ehemaligen Taschen.

ANZEIGE

BIS ZU 50% SPAREN

ERLEICHTERUNG

im Prophylaxealltag durch
Softwareunterstützung

Ein Beitrag von DH Franziska Grasegger

PRAXIS BACKSTAGE III Was kann den Behandlungsalltag einer Dentalhygienikerin mit Blick auf Prophylaxe und Parodontologie erleichtern? Franziska Grasegger, angestellte Dentalhygienikerin in einer Praxis im bayrischen Penzberg, erläutert im Praxis Backstage-Beitrag, welches Tool ihre Arbeit nachhaltig unterstützt.

Franziska Grasegger bildete sich nach ihrer Ausbildung zur ZFA zur QM- und Hygienebeauftragten und später zur Dentalhygienikerin weiter. Seit 2022 ist sie zudem ganzheitliche Ernährungsberaterin.



Infos zur Autorin

Meist ist der Praxisalltag engmaschig getaktet und man ist um jede Minute froh, die man mehr zur Verfügung hat, insbesondere in der Dentalhygiene. Um Befunde im Alleingang, ohne Assistenz, schneller aufnehmen und zugleich den Patienten einen besseren Komfort bieten zu können, empfiehlt sich eine Softwareunterstützung, wie beispielsweise das ParoStatus®-Programm, das ich für meine tägliche Arbeit verwende. Mit dem Programm können verschiedene Befunde rasch aufgenommen werden. Dabei bietet ParoStatus® während der Befundaufnahme innovative Eingabemethoden, wie z. B. die Sprachsteuerung. Durch das einfache Diktieren der Angaben kann man sich ganz auf die Patientensituation konzentrieren und braucht nicht auf den Bildschirm zu schauen.

Die Software umfasst ein sehr großes Spektrum an Anwendungen und ist für nahezu alle Patientengruppen geeignet. So können verschiedene Befunde von Hygiene-Indizes, Parodontal-Screening-Index und BEWE-Index über den vollständigen Parodontalstatus bis hin zu weiteren Angaben des Patienten aufgenommen werden. Zum besseren Verständnis der Patienten bietet sich zudem eine Verlaufsanalyse an, die Veränderungen visuell erfasst und so zur Veranschaulichung dient. Diese Veränderungen als auch die allgemeine Anamnese sowie den Behandlungsverlauf digital darzustellen, ist für das optimale Patientenverständnis enorm wichtig und erleichtert meine Kommunikation mit dem Patienten.

SOFTWAREUNTERSTÜTZTE
PARODONTALE
BEFUNDERHEBUNG

Klinische Parameter und individuelle Risikofaktoren bilden die Grundlage für die individuelle Einschätzung des Patienten mit anschließender Therapie- und Behandlungsfestlegung. Neben den zahnbezogenen (Furkationsbeteiligung, iatrogene Faktoren, partielle Attachmentverluste etc.) und stellenbezogenen Faktoren (ST, BOP, Suppurartion, sub-

gingivale Flora) sind die patientenbezogenen Faktoren von besonderer Bedeutung: BOP, Gesamtzahl der residualen Taschen, parodontaler Knochenabbau/Alter, Zahnverlust, rauchen, systemische und genetische Faktoren, Medikamente, Mundhygiene und aktive Matrixmetalloproteinase-8 (α MMP-8). Durch die Komplexität der Parodontitis mit ihren zahlreichen Einflussfaktoren und dem ständigen Gegenspiel von Noxen und Immunantworten muss eine Bewertung des individuellen Risikos umfassend betrachtet und ausgewertet werden. Mit ParoStatus.de steht jetzt nun ein System zur Verfügung, das die erhobenen Befunde übersichtlich dokumentiert. Die Steuerung innerhalb des Systems folgt einem logischen Ablauf, sodass kein Parameter unbeabsichtigt ausgelassen werden kann. Ohne Assistenz können die o. g. Parameter in wenigen Minuten lückenlos erhoben werden. Nach abgeschlossener Befunderhebung steht eine Patientenauswertung zur Verfügung, aus der sowohl das individuelle Erkrankungsrisiko als auch die empfohlene Recall-Frequenz sowie Behandlungs-/Therapievorschläge hervorgehen.

(Quelle: www.parostatus.de)

Empfehlungen wie beispielsweise zur richtigen Größe der Interdentalbürsten, zur Anwendung von Zahnseide oder einer besonderen Zahnpasta, Zahnbürste oder Fluoridierung, welche in der Prophylaxesitzung besprochen wurden, können dem Patienten ausgehändigt werden. Auch Befunde wie Rezessionen, Parodontitis, Kariesentstehung oder Periimplantitis werden dem Patienten anhand einer Grafik besser dargestellt und erhöhen so die Compliance. Denn Patienten, die verstehen, dass sie ein Problem haben und wie wir als Team daran arbeiten können, machen automatisch mit und bemuhren sich um eine langfristige Verbesserung. Einen weiteren großen Vorteil der Software bietet die Funktion der neuen Parodontitis-Richtlinie, wodurch der Parodontalstatus kinderleicht im Programm erstellt werden kann.

Somit können die nächsten Therapieschritte anhand eines genauen Fahrplans entnommen werden. Dadurch wird der Zeitpunkt der nächstmöglichen abrechnungsrelevanten UPT-Intervalle exakt dargestellt. Für mich als Dentalhygienikerin ist das ParoStatus®-Programm mittlerweile ein unverzichtbares Arbeitsutensil, das mir einen effizienten Workflow ermöglicht und damit auch für unsere Patienten ein echter Mehrwert ist.

ANZEIGE

NEU!

UP
ULTRADENT
PRODUCTS, INC.

VALO™ X
DIE NEUE ÄRA
DER LICHTPOLYMERISATION



QR-CODE SCANNEN
UM MEHR ZU ERFAHREN

reingehört: Interviews mit Zahnärzten und Menschen aus der Dentalwelt.

„Prävention wird immer wichtiger!
Wir haben heutzutage Patienten, die ihre
eigenen Zähne gezielt schützen und so lange
wie möglich behalten wollen – das sollten
wir ihnen auch ermöglichen.“



Univ.-Prof. Dr. Henrik Dommisch ist seit 2020 Direktor der Abteilung für Parodontologie, Oralmedizin und Oralchirurgie an der Charité Berlin. Im vergangenen Jahr wurde er nach langjähriger Mitgliedschaft im Vorstand der Deutschen Gesellschaft für Parodontologie (DG PARO) zu ihrem Präsidenten gewählt. In unserer neuen *reingehört*-Folge steht uns der ausgewiesene Paro-Experte Rede und Antwort zu Themen und Entwicklungen seines Fachgebiets. Dabei geht es vor allem um aktuelle wie zukünftige Auswirkungen des GKV-Finanzstabilisierungsgesetzes (GKV-FinStG) auf die parodontologische Versorgung. Denn klar ist: Die aus der neuen Gesetzesvorlage resultierende Budgetierung parodontologischer Leistungen verärgert und verunsichert nicht nur den Berufsstand und Patienten, sondern torpediert bisherige Erfolge wie Behandlungspotenziale und erschwert die zukünftige Durchführung präventiver Maßnahmen in der Praxis. Neben seiner kritischen Einschätzung zum „heißen“ Thema GKV-FinStG gibt Henrik Dommisch zudem Einblicke in die Umsetzung der S3-Leitlinie zur Parodontitistherapie des Stadiums IV sowie in das allgegenwärtige Konzept der Nachhaltigkeit im Kontext von Parodontologie und Prävention.

Hier geht's zur *reingehört*-Folge mit
Univ.-Prof. Dr. Henrik Dommisch.



Univ.-Prof. Dr. Henrik Dommisch
Infos zur Person



Macht das Beste noch einfacher!



Köln, 14. - 18. März 2023

IDS[®]
100 YEARS
SINCE 1923

Besuchen Sie uns:

Halle 5.2, Stand C-040

Halle 10.2, Stand N-10/0-19
und N-20/0-29

Herausforderungen und Therapieschwerpunkte bei biologischen Komplikationen

Ein Beitrag von Lilli Bernitzki

INTERVIEW /// Ist der Patient durch eine Parodontitis vorbelastet, kann dies Konsequenzen für eine spätere Implantation mit sich ziehen und die Wahrscheinlichkeit einer Periimplantitis erhöhen – dieser Erkenntnis geht der Düsseldorfer Parodontologe Dr. Sebastian Becher regelmäßig in seinen Vorträgen für verschiedene Gesellschaften auf den Grund. Durch klinische und wissenschaftliche Fragestellungen ist er Experte auf dem Gebiet der Hart- und Weichgewebeschirurgie sowie der Versorgung von Parodontitispatienten mit Implantaten. Einen aktuellen Überblick zu biologischen Komplikationen, deren Abgrenzung und Therapieansätzen hat Dr. Becher im Interview gegeben.



© Dr. Sebastian Becher

Dr. Sebastian Becher
Infos zur Person



Welche biologischen Komplikationen treten innerhalb der Implantologie auf und wie lassen sich periimplatäre Entzündungen klassifizieren?

In der Implantologie unterscheiden wir drei verschiedene Arten von Komplikationen: ästhetische, technische und biologische. Im Bereich der biologischen Komplikation ist die Periimplantitis die relevanteste, da diese mit einem frühzeitigen Risiko des Implantatverlusts einhergeht. Zwar ist der entzündliche Knochenabbau an den Implantaten seit Anbeginn der Implantologie bekannt, doch häufen sich die Fälle durch die stetig wachsende Anzahl an Implantaten von Jahr zu Jahr. Damit verbunden sind natürlich auch jene Fälle, in denen Patienten Entzündungsreaktionen zeigen. Seit 2018 können wir diese einheitlich klassifizieren und als Periimplantitis

diagnostizieren. Im klinischen Vorgehen erfolgt dies über ein positives Bleeding on Probing (BOP), Suppuration und die Feststellung eines Knochenabbaus, der über den physiologischen Knochenumbau um das Implantat hinaus geht.

Wie stehen Parodontitis und Periimplantitis hinsichtlich ihrer Therapieansätze zueinander?

Obwohl Periimplantitis und Parodontitis oft miteinander verglichen werden, handelt es sich um komplett unterschiedliche Erkrankungsbilder, was sich neben einer eigenen Entzündungsdynamik und Progression vor allem in der Therapie zeigt. Hinsichtlich des Erfolgs sind nichtchirurgische Therapieansätze bei Periimplantitis extrem limitiert und stehen damit im Gegensatz zur Parodontitistherapie, welche oftmals

ohne operative Eingriffe auskommt. Dabei hat das periimplantäre Weichgewebe eine wesentliche Schutzfunktion, welchem bereits bei der Implantation eine hohe Aufmerksamkeit zuteilwerden sollte. Bei suffizientem und qualitativ gutem periimplantärem Weichgewebe zeigen sich deutlich weniger Entzündungszeichen. In der Folge geht damit auch weniger krestaler Knochenabbau einher. Um insuffizientes Gewebe wieder zu rekonstruieren, lassen sich klassische Techniken der Implantologie anwenden, die in der modernen Parodontologie nur noch sehr selten verwendet werden. So erleben beispielsweise Schleimhauttransplantate eine gewisse Renaissance in der Periimplantitistherapie.

„ Die Wahrscheinlichkeit, dass Patienten mit parodontaler Vorerkrankung später an ihren Implantaten therapiebedürftige Entzündungen bekommen und unter einer Periimplantitis leiden, ist deutlich höher. Der Parodontitispatient muss in ein strukturiertes Behandlungskonzept integriert werden: suffiziente Parodontitistherapie – gut geplante Implantologie und ein solider Nachsorgeplan.

In welchem Risikozusammenhang steht die Parodontitis im Rahmen einer implantologischen Versorgung?

Es ist wichtig, die Implantologie nicht als unabhängige Therapieform, sondern als Teil eines synoptischen Behandlungskonzeptes zu sehen. Wir wissen heutzutage, dass die Ursache des Zahnverlustes einen großen Einfluss auf die Zukunft des Implantats hat. Innerhalb unseres Verbundes (ECDI, European Centers for Dental Implantology) haben wir eine der weltweit größten Datenbanken zur Nachverfolgung von Implantaten – hier lässt sich ablesen, dass wir es in der Mehrzahl der mittleren Altersgruppe zu tun haben, die ihre Zähne durch eine Parodontitis verloren haben. Zwar haben Implantate eine wunderbare Vorhersagbarkeit, dennoch hat die Ursache des Zahnverlustes einen erheblichen Einfluss auf das Überleben der Implantate. Eine Parodontitisanamnese ist auch immer mit erhöhten Komplikationsraten in der Implantologie assoziiert. Entzündungsfreie Parodontitispatienten haben letztendlich ein vier- bis sechsmal höheres Risiko, in der Folge eine Periimplantitis zu entwickeln. Gerade deshalb ist es wichtig, diese Risikopatienten im klinischen Alltag herauszufiltern und zu diagnostizieren. Es gilt, eine Parodontitis suffizient so zu therapieren, dass wir keine

aktiven Entzündungszeichen mehr haben und eine parodontale Stabilität hergestellt wird. Erst dann sollte der Patient an die Implantologie überführt werden. Leider ist und bleibt der Parodontitispatient ein Risikopatient für biologische Komplikationen. Hier bedarf es eines strikten und regelmäßigen Nachsorgekonzeptes. Wird dieses konsequent umgesetzt, unterscheiden sich die Überlebensraten der Implantate zu der Gruppe von Patienten ohne Parodontitis nur minimal.

Welche Techniken zur chirurgischen Behandlung periimplantärer Erkrankungen entsprechen dem aktuellen wissenschaftlichen Stand?

Im Bereich der biologischen Komplikationen um Implantate lassen sich zwei Arten unterscheiden: Die periimplantäre Mukositis und die Periimplantitis, wobei Letztere unweigerlich zu einem entzündlichen Knochenabbau führt. Hier lässt sich mit nicht-chirurgischen Therapiemaßnahmen keine Stagnation oder Remission erreichen, was bedeutet, dass die ursächliche Therapie der Periimplantitis ein chirurgischer Therapieansatz ist. Alle Maßnahmen können zusätzlich durch adjunktive Weichgewebschirurgie und Implantatoberflächendekontamination ergänzt werden. Dabei eignet sich eine Kombination aus Ultraschall, Titanbürstchen, Pulver-Wasser-Strahlgeräten und elektrolitische Reinigung. Bei einer adäquaten Therapie lassen sich auf diese Weise viele Implantate retten.

Chirurgische Therapieschwerpunkte der Periimplantitis

Basistherapie: Alleinige Zugangslappenoperation, wobei das Gewebe geöffnet wird und der Knochendefekt sowie die Implantatoberfläche gereinigt werden.

Resektive Therapie: Das Gewebe wird geöffnet, Defekt und Implantatoberfläche gereinigt. Zusätzlich werden modellierende Osteoplastiken oder Ostektomien durchgeführt, um das Knochenniveau zu harmonisieren.

Regenerative Therapie: Das Gewebe wird geöffnet, Defekte und Implantatoberflächen gereinigt. Über verschiedene Techniken wird zusätzlich versucht, Knochenregeneration zu betreiben. Ziel ist die Reosseointegration.

Kombinierte Therapieverfahren: Resektive und regenerative Verfahren werden kombiniert.

Komfortable Finanzlösungen für Zahnärzte



Die richtige Finanzierung für die eigene Zahnarztpraxis zu finden, kann nicht nur lange dauern, sondern auch teuer und mühselig sein. Der Bankdienstleister Fleming bringt dazu Bewegung in den Markt und bietet Zahnmedizinern einen einfachen, sicheren und digitalen Zugang zur Praxisfinanzierung.

Zahnärztliche Praxisinhaber kennen das: Papierkram hin- und herschieben, während der Behandlungszeit mehrmals in der Hotline warten oder zur Bankfiliale fahren, dann alles einzeln per E-Mail schicken. Anschließend kommt das ewige Warten auf die Kreditentscheidung, die meist Wochen dauert. Mit den Finanzlösungen von Fleming sind solch zeitraubende Aufgaben und aufwendige Bankbesuche jedoch passé. Die individuellen Dienstleistungskonzepte zielen darauf ab, Zahnmedizinern einen möglichst komfortablen Zugang zu exklusiven Finanzierungsmöglichkeiten zu geben. Benötigte Finanzierungen können bei Fleming ganz einfach und sicher online, in wenigen Schritten, zu jeder Zeit und von überall angefragt werden.



Zaher Abdo
Zahnarzt

„Eine Finanzierung zu erhalten, ohne meine Praxis verlassen zu müssen, war für mich unvorstellbar. Mit Fleming ging das wirklich freundlich und schnell.“



Hier geht es direkt zur Wunschfinanzierungsfrage
Ihrer Zahnarztpraxis



Lisa Berisha
Zahnärztin

„Der größte Servicevorteil ist, dass ich nicht an die Öffnungszeiten von Bankfilialen gebunden bin, sondern eine Finanzierungsanfrage auch abends vom Sofa aus stellen kann.“

Schnelligkeit gepaart mit persönlicher Beratung

Die erste Einschätzung einer Finanzierungsanfrage liegt sofort nach der vollständigen Anfrage in der digitalen Strecke vor. Doch auch die persönliche Beratung ist ein wichtiger Bestandteil von Fleming. Auf die Branche spezialisierte Finanzexperten stehen nach einer Finanzierungsanfrage allen Kunden zur Verfügung, egal, ob per Videocall oder klassisch per Telefon – aus der Praxis, von zu Hause oder von unterwegs. Natürlich richten sich auch die Beratungszeiten so, dass sie für den Zahnarzt am besten passen.

Einzigartiges Produktangebot

Als Anbieter für smarte Finanzlösungen und Banking richtet sich Fleming exklusiv an Kunden aus Heilberufen. Der Fokus auf Mediziner kombiniert mit modernen Finanztechnologien machen den Anbieter damit einzigartig. Insbesondere Zahnmedizinern wird ein einfacher, sicherer und digitaler Zugang zu Praxisfinanzierungen mit ausgezeichneten Konditionen geboten. Insgesamt umfasst das Produktangebot Investitionskredite, Betriebsmittelfinanzierungen, ein intelligentes Praxiskonto mit attraktivem Kontokorrentkredit und einer modernen Kreditkarte.

Fleming • Tel.: +49 30 57713700 • info@fleming.de



Hier geht es zur Anmeldung



WEBINARREIHE FÜR zahnmedizinischen und wirtschaftlichen ERFOLG

Kompetent, kompakt und kostenfrei, so setzt Permadental im ersten Halbjahr 2023 seine Campus-Webinarreihe für Zahnärzte, Kieferorthopäden und interessierte Praxismitarbeitende fort. Bereits zum vierten Mal offeriert der Marktführer für dentale Komplettlösungen jeweils mittwochs von 13 bis 14 Uhr eine spannende Serie von immer aktuellen Online-Seminaren. Jedes der rund einstündigen Live-Webinare wird mit einem Fortbildungspunkt bewertet. Die neue Fortbildungsreihe informiert über aktuelle und praxisrelevante Themen: Von der kassenkonformen UK-Protrusionsschiene (Respire) über digital hergestellte Totalprothetik und digital geplante und vorbereitete Composite-Injektionstechniken (F.I.T.), den digital geplanten Designvorschlag (permaView) oder den Ein-

satz moderner Scanner von Medit (i700/i700w) bis hin zu Alignertherapien für Anfänger und Fortgeschrittene (TrioClear). Zusätzlich gibt es nun auch kürzere Webinare, die Interessierten die Alignerbasics vermitteln.

Weitere Informationen und Anmeldung unter www.permadental.de/webinarreihe/

Permadental GmbH
Tel.: +49 2822 7133-0
www.permadental.de

Webinarserie zur DIGITALISIERUNG IM PRAXISALLTAG

Praxis digital **HALEON** | healthpartner
Die Webinar-Serie im März



Prof. Falk Schwendicke	Mittwoch, 1. März 2023
Sabine Nemeč	Mittwoch, 8. März 2023
Dr. Sebastian Horvath	Mittwoch, 22. März 2023

Die Digitalisierung hat in der Zahnarztpraxis vielfach an Bedeutung gewonnen – sei es durch die Unterstützung von künstlicher Intelligenz in der zahnmedizinischen Diagnostik oder durch einen digitalen Workflow beim Patientenmanagement. Und auch bei der Patienten- oder Mitarbeitergewinnung erhält Social Media für die Praxis eine wichtige Funktion. Gemeinsam mit Experten hat Haleon (vormals GlaxoSmithKline Consumer Healthcare) daher die Webinar-Serie im März rund um das Thema Praxis digital konzipiert. In drei Webinaren erhalten Teilnehmende spannende Einblicke und praktische Tipps zu den großen Themen der Digitalisierung im zahnärztlichen Praxisalltag. Während das Webinar mit Univ.-Prof. Dr. Falk Schwendicke zur *Künstlichen Intelligenz in der*

Zahnmedizin – Mehr verstehen für bessere Entscheidungen ebenso wie das Webinar mit Dipl.-Wirtsch.-Ing. Sabine Nemeč zum Thema *Social Media nutzen für Mitarbeiter- und Patientengewinnung* schon Anfang März ausgestrahlt wurden und ab sofort on demand abrufbar sind, findet die dritte Fortbildung unter der Headline *High-Tech Dentistry – Wie kann digitale Technik meine Praxis verbessern?* mit Dr. Sebastian Horvath am 22. März statt und kann ebenfalls nach der Ausstrahlung zwölf Monate aufgerufen werden.

- Pro Webinar wird ein CME-Punkt vergeben.
- Weitere Informationen zur Webinarserie und Anmeldung erhalten Sie über den QR-Code.

Quelle: Haleon

SAVE THE DATE

High-Tech Dentistry – Wie kann digitale Technik meine Praxis verbessern?

Mittwoch | 22. März 2023 | 18 bis 19 Uhr
Dr. Sebastian Horvath





© sushytska - stock.adobe.com

LISTERINE | Johnson & Johnson GmbH
Infos zum Unternehmen



Nachhaltige Praxiswirtschaft als Chance

Das Thema Nachhaltigkeit wird immer wichtiger. Als Praxisinhaber sollte man sich fragen, wie sehr Umweltaspekte Praxisabläufe bestimmen. Im Kontext der aktuellen Inflation könnte das Thema Nachhaltigkeit allerdings in den Hintergrund rücken. Dabei kann nachhaltiges Handeln auch wirtschaftliches Potenzial entfalten, denn an einigen Stellschrauben lässt sich durchaus noch etwas drehen. Oftmals sind es schon kleinere Veränderungen, die finanzielle Einsparungen ermöglichen.

Entsorgungsmanagement

Im Kontext des Entsorgungsmanagements empfiehlt es sich, bereits bei der Materialbestellung auf Großverpackungen, Sammelbestellungen und regionale Lieferanten und, wenn möglich, auch auf Mehrweg-Versandsysteme zu setzen – das spart Kartonage und verringert den Ressourcenverbrauch.¹

Energieverbrauch

Großes Energiesparpotenzial verbirgt sich z. B. in der Nutzung von Kippschaltern und dem Abschalten aller Stromquelle bei Betriebsschluss – hierzu gehören auch Kaffeemaschinen oder Mikrowellen im Pausenraum.² Zudem sollten nur die Geräte eingeschaltet werden, die tatsächlich benötigt werden, und Geräte wie der Thermodesinfektor sollten nur bei voller Beladung eingeschaltet werden.³

Gerätewartung

Nachhaltig können Geräte dann genutzt werden, wenn die Herstellerangaben sowie empfohlenen Dosierungen genau eingehalten werden. Statt einmalig verwendeter Schutzverpackungen aus Kunststoff empfiehlt sich zudem die Verwendung von Sterilcontainern.⁴

Nachhaltigkeit bei LISTERINE®

Nachhaltigkeit hört nicht beim zahnmedizinischen Versorger auf: Auch Hersteller von Dentalprodukten sind hier in der Verantwortung. Deshalb arbeitet auch LISTERINE® stets an der Optimierung der Gesunderhaltung von Mensch und Umwelt. So sind die Flaschen der LISTERINE® Mundspülungen zu 100 Prozent recycelbar* und bestehen zudem zu 50 Prozent aus recyceltem Kunststoff (PCR). Nicht zuletzt profitieren Patienten dank Mundspülungen mit antibakterieller Wirkung von einer einfach umzusetzenden Maßnahme zur Optimierung der Mundgesundheit – zusätzlich zum regelmäßigen Zähneputzen.

Die häusliche Prophylaxe verbessern

Den Zusatznutzen von Mundspüllösungen mit antibakterieller Wirkung bestätigt auch die S3-Leitlinie.⁵ Laut aktuellen klinischen Studien^{5,6} zur zusätzlichen Anwendung von Mundspülungen mit ätherischen Ölen wie bei den Lösungen von LISTERINE® bieten diese außerdem eine 4,6-mal höhere interproximale Plaque-Prävention zusätzlich zum Zähneputzen im Vergleich zur regelmäßigen Verwendung von Zahnseide^{7**} und reduzieren bis zu 28 Prozent mehr interproximale Plaque als durch alleiniges Zähneputzen und Anwendung von Zahnseide.^{8***}

LISTERINE | Johnson & Johnson GmbH

Tel.: 00800 26026000

www.listerineprofessional.de

Literatur



STARKE AKTIONEN, SMARTES LAYOUT: Schnell ins neue W&H GoodieBook geschaut



#whdentalwerk
wh.com

GOODIE BOOK

Aktionsangebote von W&H

Gültig: 01.03.–30.06.2023

W&H

50%

*Bis zu 50% sparen

„Grün“ kommt das neue GoodieBook von W&H in diesem Frühjahr nicht nur optisch daher, sondern auch inhaltlich. Im Sinne des Nachhaltigkeitsgedankens verzichtet das Unternehmen bei allen Platzierungen in der dentalen Fachpresse bewusst auf den bisher bekannten 24-seitigen Booklet-Umfang in gedruckter Form und arbeitet stattdessen mit einer smarten Postkarte und QR-Code. Via Scan & Click erreichen alle Fans des beliebten Aktionsheftes unkompliziert die Online-Ausgabe.

Zwei Instrumente zum halben Preis

In dieser finden sich dann auf Seite 4 zum Beispiel die bewährte Instrumentenaktion „2 zum halben Preis“. Hier erhalten Kunden 50 Prozent Nachlass auf die Instrumente der Synea Fusion Serie. Die Hand- und Winkelstücke überzeugen durch ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, hohe Laufruhe, beste Sicht durch kleine Kopfgröße und einen optimalen Zugang.

Paket: Implantmed Plus + Piezomed Modul

Zwischen 500 Euro und 1.400 Euro lassen sich dank GoodieBook im Bereich Chirurgie & Implantologie sparen. Neben dem Paket zum Implantmed Plus mit Licht inklusive kabelloser Fußsteuerung sowie dem chirurgischen Winkelstück WS-75 L wird auch das neue Piezomed Modul in zwei Varianten zum Aktionspreis angeboten. Mehr dazu auf Seite 12.

Über den Newcomer Piezomed Modul

Mit einem Add-on für Implantmed Plus, dem Piezomed Modul, durchbricht W&H gewohnte Abläufe: Implantologie und Piezochirurgie sind in einem Gerät vereint. Das vereinfacht klinisches Arbeiten und eröffnet neue Perspektiven in der Behandlung. Die einheitliche Bedienung des modularen Systems erleichtert zudem die täglichen Abläufe des Praxisteams. Darüber hinaus werden nur noch ein Sprayschlauch und eine Kochsalzlösung benötigt, was ein optimiertes Handling mit sich bringt. Egal, ob im alltäglichen oder beim Intensiveinsatz – mit den zwei verfügbaren Modulvarianten Piezomed Plus und Piezomed Classic deckt W&H jeden piezochirurgischen Praxisbedarf.

W&H Deutschland GmbH

Tel.: +49 8651 904244-0

www.wh.com



Infos zum Unternehmen



GOODIE BOOK



SCAN ME
and
TAKE ME
anywhere!

© VIDI Studio – stock.adobe.com

52. Internationaler Jahreskongress der DGZI:

PRAXISNAHE INHALTE FÜR PRAXISTEAMS

Unter der Headline „Implantologie im Team – Implantologie ist Team“ findet am 6. und 7. Oktober 2023 in Hamburg der 52. Internationale Jahreskongress der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) statt. Dabei umfasst das hochkarätige Programm unter der wissenschaftlichen Leitung von Dr. Georg Bach Fachvorträge, OP-Tutorials und Table Clinics. Zu den Referenten der Veranstaltung gehören unter anderem Dr. Malin Strasding und ZTM Vincent Fehmer. Zu welchem Thema die Genfer Kollegen gemeinsam sprechen werden, erläutert Dr. Strasding im ZWP-Interview.

Frau Dr. Strasding, welche Inhalte werden Sie mit Herrn Fehmer in Hamburg vorstellen?

Der Vortragstitel lautet „Zusammenarbeit 2.0 – ein Konzept für den Erfolg im Praxis- und Laboralltag“. In unserem Vortrag werden wir konventionelle und digitale Therapie- und Planungsschritte gegeneinander abwägen und ein prothetisches Konzept für den klinischen Alltag basierend auf den aktuellen wissenschaftlichen Grundlagen vorstellen. Wir gehen auf die Frage ein, welche neuen Technologien heute nicht mehr aus Praxis und Labor wegzudenken sind und welchen Einfluss diese auf die Arbeit im zahntechnischen Labor haben.

Welche kommunikativen Fallstricke bestehen für den Austausch zwischen Praxis und Labor?

Wenn ausschließlich digital kommuniziert wird, kann es passieren, dass wichtige Informationen nicht weitergegeben werden, die aber für die jeweilig andere Seite von Bedeutung sind. Ein analoges Gespräch zwischen Zahnarzt und Zahntechniker verhindert Missverständnisse und Informationslücken. Digitale Kommunikation ist gut, ersetzt aber eben nicht immer das persönliche Gespräch und gemeinsames Abwägen einer Versorgungssituation. Vorteil ist heutzutage, dass man per Screenview mittels Online-Videokonferenz gut miteinander sprechen und diskutieren kann, ohne sich unbedingt physisch treffen zu müssen. Standardisierte Informationsweitergabe und das Etablieren von Entscheidungsstambäumen kann zudem helfen, Kommunikationslücken zu vermeiden.

Wie stehen Sie zu analog versus digital in der zahnärztlichen und labortechnischen Praxis?

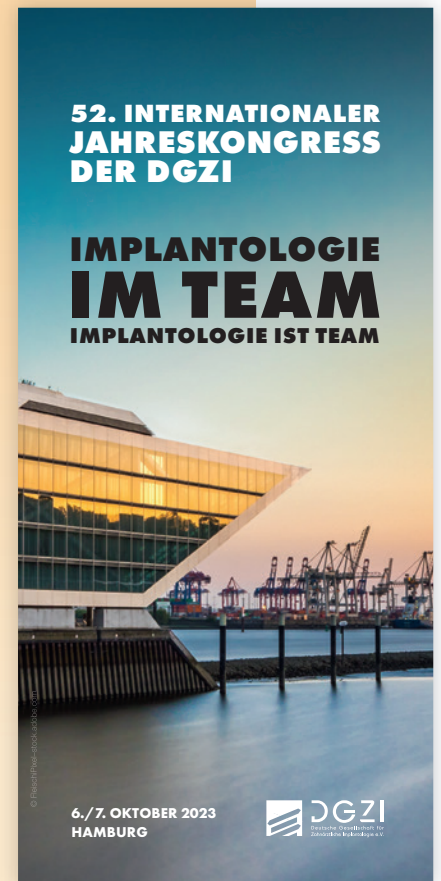
Bei der Nutzung digitaler Behandlungssimulationstools besteht nach wie vor das Risiko für eine Diskrepanz zwischen Simulation und Realität. Hier hilft noch immer das klinische Verifizieren der prothetischen Planung mittels intraoralem Mock-up und darauffolgender Diskussion mit dem Patienten. Jedoch entwickeln sich die Tools rasant weiter, und wir gehen davon aus, dass in der Zukunft auch Planungsschritte rein digital gelöst werden können.

Weitere Informationen zum Fortbildungsevent unter:

www.dgzi-jahreskongress.de



ZTM Vincent Fehmer
Infos zur Person



Anmeldung
und Infos

ANZEIGE



Integrative Oral Medizin (IOM) als Instrument der Selbstregulierung

Die Gesundheit eines Patienten ist ein durch unterschiedliche Faktoren zusammengesetztes Konstrukt. Gerade als Zahnarzt gilt es daher, Symptome nicht isoliert ausschließlich im Mund- und Kieferbereich zu betrachten, sondern die gesamtgesundheitliche Betrachtung in die Diagnose und Behandlung einzubeziehen. Auch wenn bestimmte Krankheiten – wie Parkinson, Alzheimer oder Diabetes – auf den ersten Blick nicht in das Arbeitsfeld des Zahnarztes fallen, kann der Zahnarzt zur Diagnose solcher Krankheitsbilder einen Beitrag leisten.

Warum ist in diesem Kontext gerade der Begriff „Selbstregulierung“ entscheidend? Dies lässt sich einfach mit der Selbstregulierung einer Kugel erklären: Versetzt man einer Kugel einen sanften Stoß einen Hügel hinauf, rollt sie zwar erst ein gutes Stück hinauf, dann aber auch wieder zurück. Stößt man die Kugel hingegen über den Gipfel, wird diese auf der anderen Seite hinunterrollen und dabei unaufhaltsam schneller werden. Dieser Kipppunkt lässt sich auch auf das biologische System des menschlichen Körpers übertragen: Erhält dieser einen leichten Impuls, kehrt er selbstregulierend in seinen ursprünglichen Zustand zurück. Ist die Dauer und Summe dieser Impulse jedoch anhaltend stark oder chronisch, überschreitet das System irgendwann den Kipppunkt. Aus dem Überschreiten dieses Punkts, der Überforderung der individuellen Selbstregulation, resultiert eine anhaltende Dysregulation, die sich in einer Krankheit wie zum Beispiel Parkinson o. Ä. äußern kann.

Ein geeignetes Mittel zur Diagnose des Auslösers eines solchen Kipppunkts und dessen therapeutische Behandlung stehen im Fokus der IOM. Dabei geht es nicht um die Verteufelung einzelner Materialien oder Methoden, sondern um die Betrachtung der ganzheitlichen Gesundheit zur nachhaltigen Bekämpfung von gesundheitlichen Problemen. Der integrative IOM-Ansatz beinhaltet dementsprechend ein interkonnettives Konzept, welches die Verknüpfung und den Austausch unterschiedlicher Bereiche zu komplexen – ganzheitlichen – Strukturen beschreibt.

Schulungen und Education zur IOM unter: <https://icosim.de/academy-informationen/>

Dr. Dr. (PhD-UCN) Johann Lechner
Praxisklinik Ganzheitliche ZahnMedizin, München
www.dr-lechner.de



Infos zum Autor



Eine Publikationsübersicht zur grundsätzlichen IOM-Literatur findet sich hier:

Chronische entzündliche Trigger gefährden den biologischen Selbsterhalt des Organismus. „Heilung“ im Sinne der IOM bedeutet die Wiederherstellung der individuellen Selbstregulation.



Videobeispiel der IOM-Behandlung an einer Parkinsonpatientin

IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!

www.DGZI.de



Curriculum Implantologie

Jederzeit starten im DGZI Online Campus

- ITI Online Academy Zugang inklusive während des Curriculums
- Praxisbezogene Pflicht- und therapiebezogene Wahlmodule
- Online Abschlussklausur
- Für Mitglieder reduzierte Kursgebühr: 4.900 Euro

Bei Abschluss einer mindestens dreijährigen Mitgliedschaft in der DGZI,
ansonsten Kursgebühr: 5.950 Euro

Informationen, Termine und Anmeldung unter www.DGZI.de
sowie im aktuellen Fortbildungskatalog auf der Homepage.

Zahnbeckenntnisse

Gespräche über Fehler und Herausforderungen auf dem Weg zum Erfolg

© Simon Lee – unsplash.com



© OEMUS MEDIA AG

Aus linker Hand WIRD ASSISTENZ

In Krisen offenbaren sich nicht nur ungeahnte Kräfte, auch Richtungen des Lebens werden infrage gestellt – dabei führen Krisen entweder zu einem Bruch mit dem Bisherigen oder bestätigen in besonderer Weise den zuvor eingeschlagenen Weg. Bei Dr. Andreas Huth traf Letzteres zu: Nach einem schweren Unfall, bei dem seine linke Hand komplett zerstört wurde, entschied sich der Zahnarzt, seinen Beruf als Berufung (fast) wie bisher weiter auszuüben. Nach mehreren Operationen stand Dr. Huth wieder im Behandlungszimmer. Mit welchen Veränderungen der Leipziger Zahnarzt lernen musste, umzugehen, und was ihn die Herausforderungen hat bewältigen lassen, offenbart Dr. Huth in unseren Zahnbeckenntnissen.

Ziel vor Augen, Blick nach vorne! Nach seinem Unfall musste Dr. Huth an seinen Dentaltechniker denken, der ihm erzählt hatte, wie er sich während eines einschneidenden Krankenhausaufenthaltes danach sehnte, noch einmal in seinem Leben eine Sirona M1 auseinandernehmen zu können. Auch bei Dr. Huth kristallisierte sich im Zuge seiner Genesung der Wunsch, nochmal einen externen Sinuslift durchzuführen. Ende Dezember 2022 erfüllte er sich seinen Traum und versorgte mit zwei Assistenzen einen offenen Kiefer mit Sinuslift.

Herausforderung

Als ich am Sonntag, dem 28. August 2022, um 12 Uhr mittags einen Radladerunfall in Peterwitz bei Wiedemar hatte, lagen schon mehrere Jahre Selbstständigkeit in einer Leipziger Praxisgemeinschaft hinter mir. Ich hatte für die zweite Jahreshälfte noch viel vor, wollte neue Investitionen tätigen – dann aber stand die Zeit still und die Selbstverständlichkeit, mit der ich meinen Beruf bis dato ausgeübt hatte, war vorbei. Meine linke Hand war komplett zertrümmert; ich hatte Glück, dass ich noch am Unfalltag durch einen Handchirurgen im Klinikum St. Georg Leipzig erstmals versorgt werden konnte. Weitere Operationen folgten. Unmittelbar nach meinem Unfall rief ich meinen Dentalberater an und sagte alle Vorhaben ab. Ich bezweifelte kurzzeitig, meinen Beruf weiter ausüben zu können. Dann überdachte ich mein Leben und wurde konkret, überlegte, was ich trotz meines Handikaps tun konnte, ahnte, dass einiges nicht mehr und vieles noch möglich war, und entschloss mich, weiterzumachen. Wieder rief ich meinen Dentalberater an und zog meine Absage zurück. Nach zwei Klinikaufenthalten stand ich dann nur zwei Monate später wieder am Behandlungsstuhl – die Zeit seit August schien mir endlos, ich wollte wieder tätig sein und mit meinem Team Patienten versorgen.

Lösung

Die größte Einschränkung infolge meines Unfalls war der Verlust meines selbstständigen Arbeitens. Ich kann nichts mehr alleine machen. Das war gerade zu Beginn, nach meiner Rückkehr in die Praxis, kein leichter Lern- und Umdenkprozess. Ich bin durchweg auf meine Zahnärztliche Assistenz angewiesen, wobei sie die Aufgaben übernimmt, die zuvor meiner linken Hand oblagen. Das bedarf einer sehr engen, eingespielten und vertrauensvollen Zusammenarbeit. Schon bei einem reinen Kontrolltermin, bei dem der Patient zwar seinen Mund aufmacht, seine Wange aber die Zähne bedeckt, brauche ich die Assistenz, um mir Sicht zu verschaffen. Ich kann keine einfache Betäubung oder Leitungsanästhesie vornehmen; manches Mal kann ich auf „altes“ Wissen und Erfahrungswerte zurückgreifen, aber letztlich brauche ich die Mitarbeit anderer. Die Digitalisierung von Prozessen kommt mir in meiner neuen Situation sehr gelegen, beim Thema Zahnersatz arbeite ich mit CEREC viel digital und habe dadurch einen größeren Handlungsspielraum. Nur klassische Abdrücke sind für mich alleine nicht mehr machbar, ebenso wie Zähne ziehen. Am Ende aber geht es sowieso nicht darum, meinem Ego zu beweisen, was ich noch kann, sondern abzuschätzen, welche Versorgung sich ganz im Sinne der Patienten durchführen lassen. Nur dieser Maßstab zählt.



Welches Equipment mir besonders helfen würde?

Aufgrund meiner Größe, nicht meiner Hand, bräuchte ich eine Behandlungseinheit, die deutlich höher fährt als der Standard. Schon seit Jahren versuche ich, einen Hersteller zu finden, der mir eine solche Einheit baut, bislang war dies leider erfolglos. Vielleicht aber fühlt sich ja die Industrie angestachelt ...

CURE

Intelligentes Banking für Heilberufe

- ✓ **Alle Bankkonten und Praxisfinanzen an einem Ort**
- ✓ **Intelligente, automatische Transaktions-Kategorisierung**
- ✓ **Umsatz, Kosten, Liquidität & Steuern: tagesaktuell, automatisch und verständlich aufbereitet**
- ✓ **Praxiskennzahlen mit Benchmarking und eigenem Praxispotenzial-Score**
- ✓ **Schnellere Überweisungen mit der CURE Überweisungsbox**
- ✓ **Volles finanzielles Praxispotenzial für mehr entnahmefähige Liquidität**
- ✓ **Maximaler Praxiserfolg durch individuelle Empfehlungen**



Erleben Sie CURE live auf der IDS:
Halle 4.1, Stand D-080

CURE Finance
Digitales Banking für Heilberufe



Ohne Kontowechsel in 10 Minuten einrichten. 7 Tage kostenfrei testen.

www.cure-finance.com

Stuhlassistenz **Sophia B.**

Lernkurve

Ich bin dem Leben und meinem Beruf zugewandt. Es hätte ja alles viel schlimmer kommen können, daran gemessen, war der Verlust meiner linken Hand noch das kleinere Übel. Wenn es meine Beine, meinen Rücken oder meinen Kopf oder auch meine rechte Hand betroffen hätte, stände ich heute sehr wahrscheinlich nicht mehr in der Praxis. Ich hatte Glück im Unglück. Ich hätte meinen Beruf an den Nagel hängen und mich auf meine Berufsunfähigkeit zurückziehen können, aber ich habe durch meinen Unfall gelernt, was mir das Zahnarztsein bedeutet – es bereitet mir große Freude, Patienten zu helfen, es ist meine Berufung. Nach meinem Unfall habe ich zwei Patienten gezielt in die Praxis bestellt, um ihnen zu sagen, dass ihre Dankbarkeit für meine Arbeit einer der Gründe war, warum ich weitermache. Überhaupt ist die Tatsache, dass Patienten auf meine neue linke Hand erfrischend gleichgültig reagieren, sie zum Teil gar nicht bemerken, ein überraschender Effekt. Es zeigt, dass wenn Patienten einer Situation vertrauen, ihre Wahrnehmung sich auf das Gewohnte fokussiert.

Die Behandlung meiner Hand ist noch ein langer Weg, weitere Operationen werden folgen, Ergo- und Physiotherapien gehören zu meinem Alltag, aber ich bin geduldig und blicke zuversichtlich und proaktiv nach vorne – zum Beispiel möchte ich mir vom Sanitätshaus einen Handschuh mit Spiegel und Raspatorium anfertigen lassen, der mir etwas Selbstständigkeit zurückgibt.

LEARNINGS WEITERGEBEN!

Unsere Rubrik Zahnbekenntnisse bildet besondere Erfahrungswerte aus der Praxis ab und möchte damit einen offenen Dialog über Herausforderungen, Krisen, Fehler und Einsichten von Zahnärzten anregen. Wenn auch Sie bereit sind, Ihre Learning zu teilen, dann schreiben Sie uns an: zwp-redaktion@oemus-media.de

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

Wir mussten uns erstmal „FINDEN“

Dr. Andreas Huth wird im Behandlungsalltag durch seine versierte Stuhlassistenz Sophia B. tatkräftig unterstützt. Wie sie die Umstellung ihrer neuen Arbeitssituation erlebte, schildert die ZFA hier.

Was hat sich für Sie durch die Folgen des Unfalls von Dr. Huth verändert?

Eine Umstellung war hauptsächlich innerhalb der ersten zwei Monate während seines Krankenhausaufenthaltes nötig. Da die angestellte Zahnärztin fast den gesamten Patientenstamm übernahm, war es an uns als Assistenten, täglich eine möglichst gute Taktung der Termine unter Nutzung aller vorhandenen Ressourcen auszuarbeiten. Seit Dr. Huth wieder selbst behandelt, übernehmen wir verschiedene Handgriffe und Aufgaben für ihn: wir helfen beim Handschuh an- und ausziehen, verschaffen ihm durch Abhalten Sicht, fixieren Schienen und Prothesen beim Einschleifen, trennen CEREC-Kronen vom Schleifblock, sind die zweite Hand bei der Zahnseidenutzung, übernehmen Nadelhalter und fixieren Nähte zum Auftrennen. Es sind also viel mehr Kleinigkeiten als große Behandlungsschritte, die wir unterstützen. Meist merkt man erst dann, wo man gebraucht wird, wenn es so weit ist.

Wie würden Sie Ihre neue Zusammenarbeit mit Dr. Huth beschreiben?

Da wir zuvor bereits ein gut eingespieltes Team waren, konnten wir gut auf den neuen Behandlungsalltag eingehen. Anfangs stieg der Kommunikationslevel während der Behandlung deutlich an, da wir uns erstmal „finden“ und Situationen austesten mussten: Was kann Dr. Huth selbst problemlos, an welcher Stelle springen wir ein. Er arbeitet gern sehr selbstständig und probiert immer wieder aus, was er alleine bewältigen kann. Daher ist unsere Zusammenarbeit ein fließender Prozess.

ANZEIGE

INNOVATIONEN IMPLANTOLOGIE

23. EXPERTENSYMPOSIUM

KNOCHEN- UND GEWEBEREGENERATION IN DER
IMPLANTOLOGIE UND PARODONTOLOGIE

28./29. APRIL 2023

MAINZ



Additive Höckeraufbautechnik mit injizierbarem Composite

Ein Beitrag von Dr. Mindaugas Kudelis

FACHBEITRAG /// Dr. Mindaugas Kudelis schloss 2013 sein Studium an der University of Health Sciences in Litauen ab. Als praktizierender Zahnarzt gilt sein besonderes Interesse der Ästhetischen Zahnheilkunde, direkten Composite-Versorgungen im Seitenzahnbereich sowie der Digitalen Zahnheilkunde und der geführten Implantattherapie. Mit dem Anstieg zahnmedizinischer Inhalte in sozialen Medien begann auch seine internationale Lehrtätigkeit. Dr. Kudelis hält heute Vorlesungen und gibt Praxis-Workshops weltweit. Er ist außerdem Mitglied des Ausbilderteams von Ripeglobal.

GC Germany GmbH
Infos zum Unternehmen



Fließfähige Composites werden traditionell meist nur zur Versorgung kleiner oder nicht kaulasttragender Kavitäten sowie als Liner oder Basis eingesetzt. Ihre angeblich mangelhaften mechanischen Eigenschaften gelten oft als Grund, warum fließfähige Composites nicht für mittlere oder große Kavitäten verwendet werden. Dabei hat die fließfähige Konsistenz viele Vorteile: Sie sorgt für eine gute Anpassung an die Kavitätenwände und vereinfacht das Handling. Die aktuellen Fortschritte bei der Weiterentwicklung dieses Materials geben Anlass, sich von diesem schlechten Ruf zu lösen und neue Restaurationsmethoden in Betracht zu ziehen, die uns den Praxisalltag erleichtern.

Abb. 1: Zahn 27 hatte im mesialen Bereich eine kariöse Läsion, die eine Versorgung erforderte.



Hoher Anteil ultrafeiner Bariumpartikel bei niedriger Viskosität

Bei der Markteinführung von G-ænial® Universal Injectable (GC) hieß es, das Produkt würde die gleiche Stabilität und Verschleißfestigkeit wie herkömmliche Composites aufweisen oder diese sogar übertreffen. Durch die fortschrittlichen GC-eigenen Technologien, die in die Entwicklung des Produkts eingeflossen sind, weist das Material einen hohen Anteil an ultrafeinen Bariumpartikeln bei zugleich niedriger Viskosität auf. Dank der vollardeckenden Silan-Beschichtungstechnologie (FSC) bleiben die Partikel fest in die Matrix eingebettet und bieten dadurch eine ausgezeichnete Verschleißfestigkeit. Erste klinische Studien bestätigen die Eignung dieser fließfähigen Composites für Restaurationen im Seitenzahnbereich.¹ Die Restauration einer Kavität mit nur einem fließfähigen oder injizierbaren Composite erfordert jedoch ein Umdenken. Wenn Sie sich jedoch die Zeit nehmen und sich mit der thixotropen Konsistenz von G-ænial Universal Injectable (GC) vertraut machen, werden Sie feststellen, dass es sich leicht und ohne Modellierinstrumente applizieren lässt. Es behält seine Form ohne wegzusacken bei und fließt unter leichtem Druck gleichmäßig in jede Kavität – so macht Arbeiten Spaß!

Fallerläuterung

Im folgenden Fall wurde das injizierbare Composite zur Restauration des zweiten Molaren verwendet. Im mesialen Bereich von Zahn 27 befand sich eine kariöse Läsion. Die noch vorhandene alte Composite-Restauration wies defekte Ränder auf (Abb. 1). Karies und Composite wurden entfernt, die Zähne mit Kofferdam isoliert und eine transparente Teilmatrize sowie ein Keil eingesetzt (Abb. 2). Nach selektiver Schmelzätzung und Bonding mit einem multiindikativen Zwei-Flaschen-Universaladhäsiv (G2-BOND Universal, GC; Abb. 3) wurde ein Trennring eingesetzt. Dadurch sollte die Schichtstärke des Materials bei der Wiederherstellung des Kontaktpunkts ausgeglichen werden. Im Anschluss wurde die proximale Wand

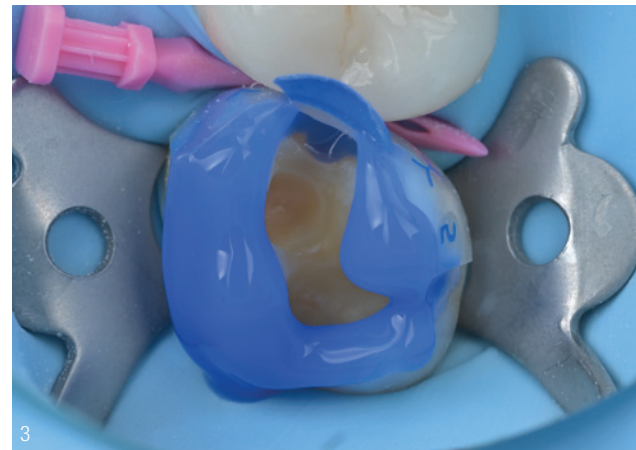
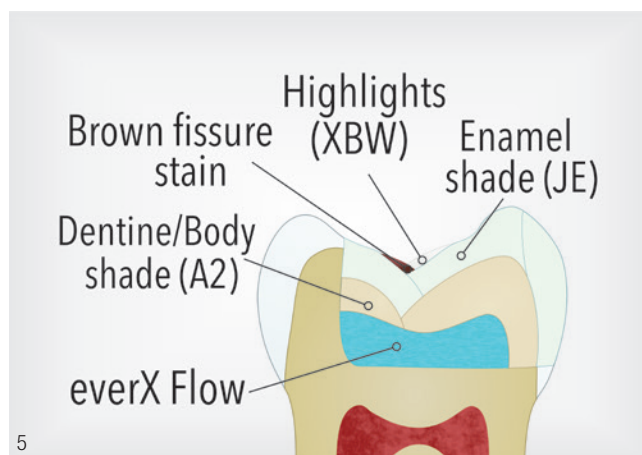


Abb. 2: Nach der Entfernung des kariösen Gewebes und der alten Restauration wurde der Zahn isoliert. Eine Teilmatrize und ein Keil wurden eingesetzt. **Abb. 3:** Die Schmelzränder wurden vor der Applikation des Adhäsivs selektiv geätzt. **Abb. 4:** Zunächst wurde die mesiale Kavitätenwand restauriert (G-ænial Universal Injectable Farbe JE, GC), wobei auf enge Kontaktpunkte geachtet wurde. **Abb. 5:** Aufbau der Restauration.





mit G-ænial Universal Injectable (Farbe JE, GC) aufgebaut (Abb. 4) und die Teilmatrize und der Ring entfernt. Die dünne, biegsame Spitze ermöglichte einen einfachen Zugang zu den engen, tiefen Bereichen der Klasse II-Kavität. Der Höckeraufbau erfolgte in dünnen Schichten (Abb. 5). Für die ersten Schichten im Bereich des Kavitätenbodens wurde das glasfaserverstärkte, fließfähige Composite everX Flow™ (Dentin, GC) verwendet. Anschließend wurde die primäre Anatomie mit G-ænial Universal Injectable (Farbe A2) aufgebaut (Abb. 6). Durch das Injizieren von unten nach oben – der vorhandenen Anatomie folgend – wurde der Einschluss von Luftblasen vermieden. Da sich die Höckerbasen nicht berührten, blieb ausreichend Fläche für die Schrumpfung, sodass keine Schrumpfspannung entstehen konnte. In Grübchen und Fissuren wurde etwas braune Farbe aufgetragen (Abb. 7). Anschließend wurde wieder eine Schicht der transluzenteren Farbe (G-ænial Universal Injectable JE, GC) appliziert, um die okklusale Morphologie ansprechend zu gestalten (Abb. 8 und 9). Zur Höckermodellation kann die Spritzenspitze verwendet werden. Modellierinstrumente sind hierfür nicht nötig. Das Vorgehen ähnelt der Herstellung eines Wax-ups, nur ohne Materialabtrag. Dadurch ist ein Wechsel zwischen verschiedenen Farben auch viel einfacher möglich als bei der traditionellen Vorgehensweise mit Paste und Instrumenten. G-ænial Universal Injectable bietet ein „glänzendes“ Aussehen, mit abgerundeter, weicher Form, wie bei Keramik, und einer Oberfläche, an der Ablagerungen nicht anhaften (Abb. 10). Bei der Kontrolle nach einer Woche wurde die hervorragende Glanzbeständigkeit bestätigt (Abb. 11).



Abb. 6: Die primäre Anatomie wurde in der Dentinfarbe (A2) appliziert. Zum Modellieren des injizierbaren Composites wurde die Applikationsspitze der Spritze verwendet. **Abb. 7:** In den Fissuren wurde eine geringe Menge brauner Farbe aufgetragen, um die 3D-Wirkung zu verstärken. **Abb. 8:** Darüber wurde eine Schicht der Schmelzfarbe (JE) appliziert. Auf den Höckern wurden mit der Farbe XBW (G-ænial Universal Injectable) einige Highlights appliziert. **Abb. 9:** Finale Morphologie. Bei sorgfältiger Anwendung ist eine Ausarbeitung der Restauration kaum nötig. **Abb. 10:** Das Ergebnis unmittelbar nach der Behandlung. Die Zähne sind noch leicht dehydriert.



Fazit

Zahnärzte sind offen für vereinfachte Ansätze mit geringerer Techniksensitivität. In dieser Hinsicht ist es auf jeden Fall lohnenswert, sich mit der Technik vertraut zu machen. Mit der Zeit lernen Sie die einfache Handhabung des thixotropen Materials zu schätzen, und wenn Sie erst einmal das gesamte Potenzial ausschöpfen, werden Sie nicht mehr darauf verzichten wollen. Der additive Höckeraufbau ermöglicht hochwertige Restaurationen für eine Vielzahl klinischer Anwendungen.

Bilder: © Dr. Mindaugas Kudelis

1. Kitasako Y., Sadr A., Burrow M.F., Tagami J. Thirty-six month clinical evaluation of a highly filled flowable composite for direct posterior restorations. Aust Dent J. 2016 Sep;61(3):366–73. doi:10.1111/adj.12387.

INFORMATION /// Dr. Mindaugas Kudelis • Litauen

Abb. 11: Die Kontrolle nach einer Woche zeigt die unauffällige Restauration an Zahn 27.

ANZEIGE

Medizinische Exklusiv-Zahncreme mit Natur-Perl-System

**NEU
OHNE
TITANDIOXID**

Hocheffektiv und ultrasanft – die neue Pearls & Dents



¹ Klinische Anwendungsstudie unter dermatologischer und zahnmedizinischer Kontrolle, durchgeführt von dermatest 11/2021
² Messmethode „Zürcher Modell“, Pearls & Dents bisher: RDA 32



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

Kostenlose Proben

Bestell-Fax: 0711 75 85 779-71

Praxisstempel, Anschrift

Datum, Unterschrift



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

ZWP März 2023

KI in der Zahn

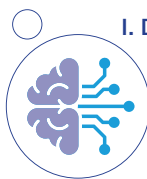
Blase oder Zukunft?

Ein Beitrag von Dr. Tobias Witte

AUSBLICK ///

Künstliche Intelligenz (KI) ist in aller Munde. Viele Beobachter gehen davon aus, dass wir den Anfang einer disruptiven Entwicklung im Sinne der nächsten digitalen Revolution erleben. Doch ist der Hype gerechtfertigt? Und was kann KI in der Zahnmedizin bewirken?

Niemand weiß genau, was die Zukunft der KI bringt, aber aus aktuellen Entwicklungen lassen sich Tendenzen ablesen. Es sind vor allem drei Bereiche, in denen die KI für Zahnärzte eine Rolle spielen kann: Diagnostik, Prognose und Organisation.



I. Diagnostik

Das Hauptanwendungsgebiet von Medizin-KI liegt in der Bildanalyse. Die KI kann Muster erkennen, die für die menschlichen Augen nicht sichtbar sind.

KI kann also verwendet werden, um bildgebende Verfahren jedweder Art zu analysieren, um so Diagnosen schneller und genauer zu stellen. Gerade in der Zahnmedizin gibt es Erkrankungen, bei denen

die Bilddiagnostik eine wichtige Rolle spielt, wie Karies, Parodontitis, Zahnfrakturen und Ähnliches. KI kann auch verwendet werden, um die Anzahl von Röntgenbildern zu reduzieren und so die Strahlenbelastung zu minimieren. In der Praxis muss man sich das so vorstellen, dass die Software das Bild analysiert und durch die größte Stärke der KI – das akkurate Erkennen von Mustern – für den Behandler Vorschläge aufbereitet.

II. Prognose

Ein weiteres Anwendungsgebiet ist die Vorhersage des Risikos von Krankheiten. Hierbei kann die KI auf die Gesundheitsakten eines Patienten zugreifen und Faktoren wie Alter, Ernährung, Zahnhygiene und



medizin:



III. Organisation

Auch im Bereich der Praxisorganisation kann KI helfen. Jeder Zahnarzt weiß, dass die Arbeit in der Praxis von bestimmten wiederkehrenden Abläufen und Prozessen bestimmt ist. Die Optimierung von Prozessen ist ein wesentlicher Baustein des QM – wenn sich Prozesse jedoch wiederholen, dann entstehen Muster, sodass die KI ihre Stärken ausspielen kann.

Ein Beispiel ist die Verwendung von virtuellen Assistenten. Ein Patient kann mithilfe von Sprachbefehlen am Telefon Fragen stellen oder Termine vereinbaren. Da auch Sprache Mustern folgt, ist sie eine große Stärke der KI, wie ChatGPT eindrucksvoll zeigt. Terminorganisation jedweder Art, die Beantwortung von einfachen Anfragen oder auch das Abrechnungsmanagement werden sich wohl künftig ganz oder teilweise automatisieren lassen. Dies spart Zeit und kann gleichzeitig die Verfügbarkeit für Patienten verbessern, da die virtuellen Assistenten auch außerhalb der regulären Praxisöffnungszeiten stets erreichbar sind.

Rosige Zukunft?

Natürlich gibt es eine ganze Reihe an Herausforderungen. Eine der größten besteht darin, sicherzustellen, dass KI-Systeme zuverlässig sind. Der Datenschutz muss unbedingt gewährleistet sein. Hier sind viele rechtliche und ethische Fragen noch nicht geklärt. KI wird mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit ein wichtiges unterstützendes Werkzeug für Zahnärzte werden – aber auch stets ein reines Werkzeug bleiben. Da gesetzlich festgelegt ist, dass medizinische Letztentscheidungen stets von Ärzten selbst getroffen werden müssen, ist es ausgeschlossen, dass die KI der Zahnärzteschaft den Job streitig machen wird.



Infos zum Autor

medizinische Geschichte berücksichtigen. Dies kann Zahnärzten helfen, eine proaktive Behandlung zu planen und das Risiko von zukünftigen Problemen zu minimieren. Wird eine KI-fähige Zahnarztsoftware mit Hunderttausenden an (anonymisierten) Patientendaten gespeist, dann ist die KI hier ebenfalls in der Lage, Muster zu erkennen. Dies wiederum bedeutet, dass das System aus verschiedenen Faktoren, die auch über rein medizinische Informationen hinausgehen und andere, den Patienten betreffende Parameter einbeziehen können, Schlüsse ziehen und im Abgleich mit den Daten des betroffenen Patienten bestimmte Prognosen für diesen und seine Entwicklung angeben kann. Dabei kann die Software beispielsweise auch Aspekte wie die Häufigkeit der Absage von Terminen und sonstige Compliance-Themen oder andere soziale Gegebenheiten einbeziehen.

Dr. Tobias Witte | Rechtsanwalt & Partner

Fachanwalt für Medizinrecht • Fachanwalt für IT-Recht

www.kwm-law.de

ANZEIGE

BIS ZU 50% SPAREN

W&H

Schiene ist nicht gleich Schiene

Ein Beitrag von Dr. Farina Blattner, M.Sc.

FACHBEITRAG ///

Orale Schienen werden seit den 1960er-Jahren eingesetzt, um die Funktion des Kiefers und das Wohlfühl des Patienten zu verbessern. Dafür werden Schienen seit Jahrzehnten weiterentwickelt, ständig verändert und verbessert, um eine Vielzahl von Problemen im Kieferbereich zu behandeln. Bis heute gibt es keine einheitliche Meinung, wie eine Schiene auszusehen hat. Die wissenschaftlichen Empfehlungen über die Gestaltung einer Schiene und die ideale Kieferhälfte für eine Schienentherapie, gehen stark auseinander. Dennoch soll jegliche Art, jede Form oder gar jedes Material das Ziel haben, Kieferschmerzen, Zähneknirschen und Funktionsstörungen des Kiefergelenks zu beheben.



Infos zur Autorin

Doch welche Eigenschaften muss eine Aufbisschiene besitzen, um die Ursache einer Kieferfehlstellung wirkungsvoll zu beheben? Dieser Frage geht der folgende Beitrag nach.

Bedarfszahlen

Die Anwendung von Schienen ist eine gängige Praxis, die von vielen Zahnärzten und Kieferorthopäden zur Behandlung von Bruxismus und anderen Problemen im Kieferbereich eingesetzt wird. 2016 wurden in Deutschland bereits 1,6 Millionen Aufbisschienen pro Jahr verschrieben. Bis heute zeigt sich eine stetige Steigerung der Fallzahlen im Bereich Kieferbruch/Kiefergelenk (siehe *KZBV-Jahresbuch 2022*). Im Vergleich der Jahre

2021 zu 2022 sind die GKV-Ausgaben der zahnärztlichen Behandlung in diesem Bereich um rund 100 Mio. EUR angestiegen (Jahr 2021 = insgesamt. 633 Mio. EUR [4,2 Prozent], Jahr 2022 = 722 Mio. EUR [4,4 Prozent]).



Der Unterkiefer eignet sich in vielerlei Hinsicht besser zur Schienentherapie als der Oberkiefer. Ausschlaggebend für eine langfristige und konstante Beschwerdefreiheit sind nämlich der Tragekomfort und die natürlichen Bewegungsmöglichkeiten des Unterkiefers innerhalb der bekannten räumlichen Grenzen.

Knirscherschiene ...

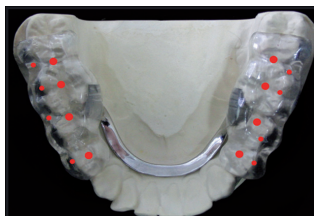
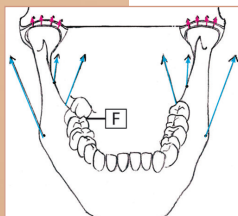
Die bekannteste Schienenart bei Patienten ist die Knirscherschiene, auch Nachtschiene genannt. Üblicherweise bekommen die Patienten zum Schutz der Zähne diese Schienen für die Nacht verschrieben, denn sie werden von der Kasse übernommen. Die Knirscherschiene soll die Zähne vor weiterem Zahnschmelzverlust schützen. Häufig handelt es sich dabei um Schienen, die nur durch einen simplen Abdruck des Ober- und Unterkiefers entstehen. Die vorhandene Bissituation wird durch eine Schiene angehoben und entspricht exakt dem Gebiss, auch inklusive Zahnfehlstellungen. Die geringe Sperrung des Kiefers und die dadurch bedingte erhöhte Bisslage verändert zwar sofort den Muskeltonus und die eingefahrenen Funktionsmuster der Kau- und Gesichtsmuskulatur, korrigiert aber nicht die Position des Bisses.

... versus Funktionsschiene

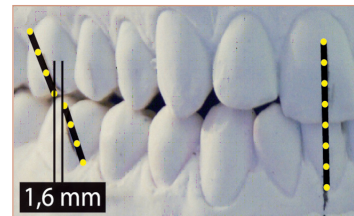
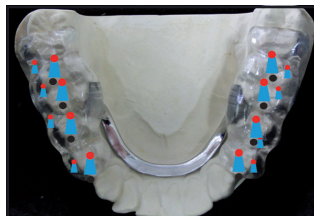
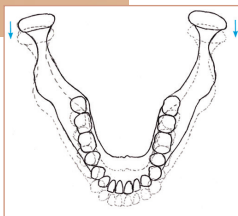
Besteht aber zum Beispiel ein falscher Biss durch Kieferorthopädie, überkronte, fehlende, gekippte oder verdrehte Zähne, verschieben sich in der Folge die Kiefergelenke. Diese als craniomandibuläre Dysfunktion – kurz CMD – bekannte Erkrankung, führt zu Verspannungen im Kiefer-, Nacken- und Rückenbereich und löst manchmal Migräne oder Tinnitus aus.

Deshalb muss man klar zwischen einer Schiene, die ausschließlich die Zahnschmelz vor weiterem Abrieb schützen soll (Knirscherschiene), und einer Funktionsschiene, die die Funktion der zusammenhängenden Strukturen, wie Kiefergelenk, Muskeln und Zähne neu einstellen soll, unterscheiden.

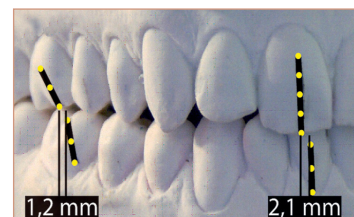
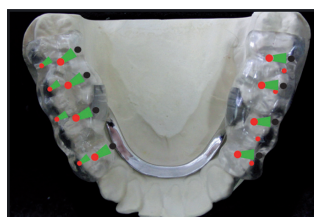
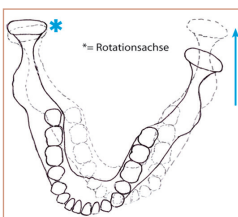
Die **adjustierte DIR®** Schiene nach Prof. Dr. Udo Stratman.



Die **DIR® Entlastungs-**schiene nach Prof. Dr. Udo Stratman.



Die **DIR® Neuprogrammierungs-**schiene nach Prof. Dr. Udo Stratman.



Das A und O: Professionelle Diagnostik

Für eine wirksame Therapie ist die korrekte Gestaltung der Schienen wichtig, entscheidender aber ist, dass im Vorfeld eine professionelle Diagnostik durch den Behandler erfolgt und die Position der Kiefergelenke mittels einer Funktionsanalyse unabhängig der Zähne in die korrekte „zentrische Position“ gebracht werden. Nur dann ist die Schiene ein wirksames Mittel und kann die Unebenheiten an den Zähnen ausgleichen. Sie entlastet die Kiefergelenke nachhaltig und schützt die Zähne.

Kiefereigenschaften

Der Unterkiefer eignet sich in vielerlei Hinsicht besser zur Schienentherapie als der Oberkiefer. Entscheidend für eine langfristige und konstante Beschwerdefreiheit sind nämlich der Tragekomfort und die natürlichen Bewegungsmöglichkeiten des Unterkiefers innerhalb der bekannten räumlichen Grenzen. Wie das Posselt-Diagramm (Zahnarzt Ulf Posselt, 1914–1966) darstellt, sind die Grenzbewegungen des Initialpunktes des Unterkiefers in schädelbezügliche Relation zu setzen. Der Oberkiefer, als unbewegliche Gegenkomponente, unterliegt ebenfalls den schädelbezüglichen Bezugsebenen, die, in Bezug auf die Anatomie des Kiefergelenks, der Morphologie der Zahnreihen, der viskoelastischen Eigenschaften des Diskus und der Muskeln, der Gelenkbänder und der Haut unangetastet bleiben sollten. Die Okklusionsebene verläuft im Ideal parallel zur Frankfurter Horizontalen und wird durch das Aufbringen einer Schiene im Oberkiefer ventral verlagert, wodurch die kondyläre Bewegungsdynamik bei Patienten pathophysiologisch verändert wird.



Weg zur idealen Schiene

Wer den Anspruch hat, mehr als eine Knirscherschiene für seine funktionsgestörten Patienten anzufertigen, sollte idealerweise die Unregelmäßigkeiten im Biss und die damit verbundene Fehlbisslage der Kiefergelenke mit einer Unterkieferschienen entsprechend der Diagnose ausgleichen. Das bedeutet im Normalfall, dass nach einer ausführlichen Anamnese eine umfassende manuell-klinische Funktionsanalyse durchgeführt werden muss. Anhand von sechs routinemäßigen, palpatorischen Handgriffen kann der Zahnarzt die ersten differenzialdiagnostischen Ergebnisse erzielen und feststellen, ob der Patient an einer muskulären und/oder arthrogenen Dysfunktion leidet. Im Anschluss daran kann die instrumentelle Funktionsanalyse weiteren Aufschluss über die Fehlfunktion geben. Bei einer achsiografischen Bewegungsaufzeichnung der Unterkieferbewegungen kann man Bewegungslimitationen und unregelmäßige Achsverläufe darstellen. Diese Visualisierung hilft dem Patienten zu verstehen, wie umfassend die Dysfunktion ist, allerdings muss für die Einstellung der Kiefergelenke in die Zentrik eine horizontale Kieferrelationsbestimmung durchgeführt werden. Nur so kann behandlerunab-



Literatur

hängig und reproduzierbar, mittels eines digitalen Stützstiftregistrates, die zentrische Kondylenposition bestimmt und festgelegt werden. Das durch die horizontale Kieferrelationsvermessung erzeugte Messprotokoll der EKGe® (elektronische Kiefergelenkeinstellung) ist, wie die Diagnose beim Patienten, ein wichtiger Bestandteil dieser Behandlung und ein wichtiger Indikator für eine erfolgreiche Schienentherapie. Anhand des Messprotokolls kann die zentrische Position digital ermittelt und die Kiefergelenkposition patientenspezifisch registriert werden. Diese digitale Bissregistrierung macht jegliche Verfahren zur manuellen Bissregistrierung obsolet und schafft grundlegende Voraussetzung für eine erfolgreiche Schienentherapie.

Schientyp und Therapiestufen

Der optimale Schientyp richtet sich nach den durch die manuelle und instrumentelle Funktionsanalyse festgestellten Abweichungen der UK-Lage zur habituellen Okklusion im Vergleich zur zentrischen Okklusion.⁵ Eine wissenschaftlich fundierte Umsetzung der Erkenntnisse, sowie klinisch getestete Grundlagen für die Anerkennung der erfolgreichen DIR® Schienentherapie. Aus den Erkenntnissen ergeben sich drei verschiedene Schientypen mit differenzierter Schienentherapie (siehe QR-Code Literatur).

Die Schienentherapie nach erfolgreicher DIR® Messung wird in zwei Stufen unterteilt:

Stufe 1-Therapie (Zwölf Stunden Tragezeit):

Konservative CMD-Therapie

- Grundsätzlich sollen im Rahmen funktionstherapeutischer Maßnahmen Stabilisierungsschienen zum Einsatz kommen. Okklusale Therapien sollen, bis auf Ausnahmen, nicht angewendet werden.

Stufe 2-Therapie (24 Stunden Tragezeit):

Invasive CMD-Therapie

- Okklusopathie als Hauptanliegen (Eigenbezahnung, prothetische Rekonstruktionen).
- Diskusverlagerung ohne Reposition mit eingeschränkter Mundöffnung.
- Osteoarthritis, die mit einer Stabilisierungsschiene und medikamentöser Therapie nicht beherrschbar ist.
- Individuelle Therapieentscheidung durch den Behandler, da individuelle klinische Befunde nicht voraussehbar sind.

Fazit

Um die Wirkung einer DIR® Schiene beurteilen zu können, bedarf es genug Zeit, Geduld und Konsequenz beim Tragen. Wichtig zu wissen ist, dass im Verlauf der Behandlung Nachmessungen nötig werden können. Da die DIR® Schiene nicht manuell reduktiv eingeschliffen werden darf, muss nach einer weiteren Messung und Feinjustierung die DIR® Schienenüberarbeitung im Labor vorgenommen werden. Das reproduzierbare, konsequente und einmalige Vorgehen im Rahmen der craniomandibulären Therapie gibt Zahnärzten ein Konzept für eine praxisnahe und gezielte Therapie vor, in das die Patienten einsteigen und die „Verlegenheitsschienen“ endlich der Vergangenheit angehören. Die Probleme der Funktion werden immer komplexer – die Lösung ist beschämend einfach.

Weitere Informationen zur DIR® Schiene unter www.dir-system.de



CALAJECT™ hilft schmerzfrei zu injizieren. Das Geheimnis ist ein intelligentes und sanftes Verabreichen von Lokalanästhetika. Sogar palatinale Injektionen können so ausgeführt werden, dass der Patient keinen Schmerz spürt.

- Das Handstück verbessert die Taktik und sorgt dafür, dass Sie in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten können.
- Drei Injektionseinstellungen für die Infiltrations-, Leitungs- und intraligamentäre Anästhesie.
- Einfach und Kostengünstig in der Anwendung - keine Mehrkosten für zusätzliche Einweg-Verbrauchsmaterialien.

Mehr Lesen

QR Code scannen
oder besuchen Sie
www.calaject.de



SCHNELLE LÖSUNG FÜR DIE RICHTIGE WASSERHYGIENE

Ein Beitrag von Jan Papenbrock

WASSERHYGIENE ///

Das Thema Wasserhygiene als Teil eines einwandfreien Qualitäts- und Hygienekonzeptes spielt für jede Zahnarztpraxis eine entscheidende Rolle. Heutzutage haben Praxisinhaber die Möglichkeit, dieses wichtige Thema in die Hand eines Dienstleisters zu übergeben und so einfach und unkompliziert eine bestmögliche Wasserhygiene zu gewährleisten.

Viele WASSERDESINFEKTIONS-MITTEL sind zu einem Risiko für die Verwender geworden.

Ein oft als problematisch angesehenes Feld ist das Thema Wasserhygiene. Für die veränderten Richtlinien zur Wasserdesinfektion und als Schutz vor hohen Bußgeldern bei Verwendung von nicht zugelassenen Bioziden bietet BLUE SAFETY ab sofort eine neue und besonders schnelle Problemlösung an.

Viele Wasserdesinfektionsmittel sind unter der EU-Biozidverordnung Nr. 528/2012 nicht mehr verkehrsfähig und dürfen deshalb nicht mehr zur Wasserdesinfektion eingesetzt werden.

Verkehrsfähigkeit prüfen!

Unter der Biozidverordnung haben auch viele Produkte auf Basis von Wasserstoffperoxid ihre Verkehrsfähigkeit verloren. Das bedeutet, dass eine Vielzahl der am Markt bekannten Produkte nicht mehr für die Wasserdesinfektion verwendet werden dürfen. Grund dafür ist die Tatsache, dass Abwasser, Badewasser, Aquarienwasser, Trinkwasser oder auch Kühlwasser in der EU nur noch mit verkehrsfähigen Bioziden der drei Produktarten (PT2, PT5, PT11) desinfiziert werden dürfen. Das aber auch nur, wenn die Desinfektion vor der Einspeisung nicht rein mechanisch oder physikalisch erfolgt. Deshalb gehört es zur Aufgabe einer Praxis, zu prüfen, ob die eingesetzten Produkte weiterhin genutzt werden dürfen – die Bundesstelle für Chemikalien der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA) steht dabei unterstützend zur Seite.

Praxen, die ein nicht zugelassenes Biozidprodukt verwenden, könnten nach § 14 Nr. 1 ChemSanktionsV in Verbindung mit § 28 ChemG mit einer Geldbuße von bis zu 50.000 Euro bestraft werden. Eine Lösung kann da die SAFEWATER-Technologie von BLUE SAFETY sein. Mit der SAFEWATER-Technologie erzeugen Praxen in den eigenen Räumlichkeiten ein unter der derzeitigen Biozidverordnung





BLUE SAFETY

auf der **IDS 2023**

Auch zum 100-jährigen Jubiläum der IDS in Köln wird BLUE SAFETY seinem Ruf als innovatives Technologieunternehmen gerecht und präsentiert Informationen sowie Lösungen zu veränderten Rahmenbedingungen, den neuen EU-Vorgaben und RKI-Empfehlungen, aus denen sich ein dringender Handlungsbedarf für die Praxisverantwortlichen bzw. Medizinproduktebetreiber ergibt.



BLUE SAFETY GmbH
Infos zum Unternehmen

zugelassenes (Trink-)Wasserdesinfektionsmittel und machen sich so rechtskonform unabhängig von nicht zugelassenen Produkten.

Neue RKI-Empfehlungen zur Speibeckenhygiene und Hygiene von Abwassersystemen

Zusätzlich gibt es seit dem Jahr 2020 neue Vorgaben der KRINKO zum Einsatz von Desinfektionsmitteln. In der Veröffentlichung „Anforderungen der Hygiene an abwasserführende Systeme in medizinischen Einrichtungen“ wird explizit von der Verwendung quartärer Ammoniumverbindungen zur Desinfektion abgeraten – problematisch ist dabei aber, dass nach Schätzungen in etwa 95 Prozent aller Praxis ein solcher Wirkstoff zum Einsatz kommt. Als Alternative wird in den Kategorie II-Vorgaben (Bundesgesundheitsblatt 2020, 63:484–501) die Verwendung von Chlor genannt, mit welchem ähnlich gute Desinfektionsergebnisse gewährleistet werden können. Rechtskonforme und umweltschonende Konzepte zur Problemlösung in diesem Bereich bietet bspw. die DENTAL.SHOP GmbH an.

Weitere Informationen unter www.bluesafety.com oder unter 00800 88552288.

Mithilfe der SAFEWATER-Technologie von BLUE SAFETY erzeugen Praxen in den eigenen Räumlichkeiten ein unter der derzeitigen Biozidverordnung zugelassenes (Trink-)Wasserdesinfektionsmittel.

13 Hygieneprobleme

in der Zahnarztpraxis

Bei nur fünf Behandlungsstühlen verursachen Stillstand, regelmäßige Begehungen sowie die regulären Betriebs- und Reparaturarbeiten Kosten von bis zu 10.000 Euro pro Jahr. Hinzu kommen die durch Legionellen oder Pseudomonaden aus aquatischem Biofilm verursachten Infektionsrisiken für die Patienten, welche sich beispielsweise in Wundheilungsstörungen äußern. Das ist aber nur ein Risikofaktor, der aus unzureichender Wasserhygiene im Praxisalltag resultieren kann. BLUE SAFETY sieht insgesamt 13 Probleme, die einen akuten Einfluss auf die Praxishygiene haben. Wichtig ist dabei: Erfolgreiche Problemlösung heißt zunächst Problemverständnis.

13 Probleme und eine Lösung – BLUE SAFETY-Experte Jan Papenbrock erklärt im Video, welche Hygieneprobleme es gibt und wie sich diese lösen lassen.



Hier geht's zum **Video.**





KaVo und MELAG geben Zusammenarbeit bekannt

Die KaVo Dental GmbH und die MELAG Medizintechnik GmbH & Co. KG haben zu Beginn des Jahres eine engere Zusammenarbeit vereinbart. Mit ihrer Kooperation bilden KaVo und MELAG ein neues Excellence-Team, das mit aufeinander abgestimmten Produkt- und Dienstleistungsangeboten die Zukunft in der Instrumentenaufbereitung zusätzlich vorantreibt, um die tägliche Arbeit in der Zahnarztpraxis kontinuierlich sicherer, zuverlässiger und effektiver zu gestalten. Im Fokus der engeren vertrieblichen Zusammenarbeit stehen unter anderem gemeinsame Trainings für Fachhandelspartner sowie abgestimmte Marketing- und Ver-

triebsaktionen. Auch gemeinsame Veranstaltungen für Endkunden sind weltweit geplant. Eine stärkere gegenseitige Unterstützung ist zukünftig zudem im Bereich der Forschung und Entwicklung angedacht. Auf der kommenden IDS wird die Kooperation dann auch für die breite Öffentlichkeit sichtbar: Der MELAG Careclave wird auch auf dem Stand von KaVo zu finden sein, und auf dem MELAG-Stand werden die Careclaves mit hochwertigen KaVo-Instrumenten bestückt sein.

Quelle: KaVo

FLEXIBLES TERMINMANAGEMENT DANK CLOUD

ANZEIGE

SPEIKO

#röntgensichtbar

SPEIKOCAL:

- Calciumhydroxid-Paste
- Spritze + 3 Einwegkanülen
- Keimvernichtung durch hohen pH-Wert
- Regt Dentinbildung an
 - Röntgensichtbar durch Bariumsulfat



Im Zeitalter der Digitalisierung werden zahnärztliche Praxen regelmäßig mit der Entscheidung konfrontiert, wie Patienteninformationen sicher verwaltet werden können. Dabei gilt es abzuwägen, ob die Daten lokal gespeichert oder von einem IT-Anbieter auf speziellen Servern für Gesundheitsdaten gehostet werden. Besonders die selbstständige Wartung sowie die hohen Kosten von internen On-Premise-Lösungen erweisen sich, gegenüber cloudbasierten Lösungen wie Doctolib, für Praxen oft als Herausforderung. Mit cloudbasierten Lösungen können Mitarbeiter, abhängig von den Richtlinien der Einrichtung, bequem auf mobilen Endgeräten auf die Terminplanung zugreifen und alle wichtigen Informationen verwalten. Darüber hinaus werden Sicherheitsupdates und Wartungen automatisch über Nacht durchgeführt, ohne den Praxisbetrieb einzuschränken. Das spart nicht nur Zeit, sondern ermöglicht auch die Einhaltung höchster Sicherheitsstandards. In Europa setzen bereits über 340.000 Gesundheitsfachkräfte auf Doctolib.

Doctolib GmbH • www.doctolib.de

Infos zum Unternehmen





Einfach immer saugünstig!

IDS Gutscheine
Ihre IDS-Bestellung über NETdental verrechnen und Gutscheine sichern!

IDS Gutscheine:
10,00 € *
ab 200,00 € Bestellwert
25,00 € *
ab 500,00 € Bestellwert
50,00 € *
ab 1000,00 € Bestellwert

SAUGÜNSTIG sparen zur IDS

Schnell, einfach und bequem – das ist das Prinzip von NETdental. Der Onlinehändler für zahnärztliches Verbrauchsmaterial ist die erste (Internet-)Adresse für alle Praxisteams, die sich unkompliziert, schnell und günstig für den täglichen Bedarf eindecken wollen. Pünktlich zur IDS in Köln, der weltweiten Leitmesse des Dental Business, profitieren Besucher vom 14. bis 18. März 2023 nicht nur von speziellen Messeangeboten, sondern auch saugünstig mit NETdental, dem verlässlichen Partner für alle Bestellungen im Praxisalltag: Bei Erteilung einer Bestellung auf der IDS 2023 und Nennung der NETdental als Verrechnungsdepot, wird – je nach Auftragsvolumen – ein saugünstiger Gutscheinbetrag automatisch vom Bestellwert abgezogen.

Der Onlineshop unter www.netdental.de bietet die wichtigsten Verbrauchsartikel für Zahnärzte, Kliniken und Dental-labore und ist besonders übersichtlich – perfekte Voraussetzungen für eine schnelle Bestellung. Eine kompetente Beratung, attraktive Preise und ein zuverlässiger 24-Stunden-Lieferservice runden das Einkaufserlebnis ab. Der Slogan von NETdental bringt es auf den Punkt: „**So einfach ist das!**“

NETdental GmbH

Tel.: +49 511 3532400
shop.netdental.de

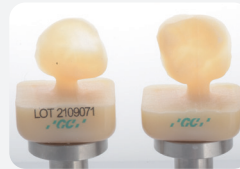
Infos zum Unternehmen



Sie haben umfangreiche
Patientenfälle, aber
zu wenig Zeit?

Gewinnen Sie Zeit mit unseren
prothetischen Produktlösungen.

1



Schleifen von
GC Initial™ LiSi Block

- ✓ Zeitersparnis: Kein Brennvorgang erforderlich
- ✓ Sehr dünne, passgenaue Ränder

2

Optional: Verbesserte Haftwerte mit
G-CEM ONE™ Adhesive Enhancing Primer oder **G-Premio BOND**



Befestigen mit
G-CEM ONE™

- ✓ Abgebunden in nur 4 Minuten
- ✓ Vielseitige Indikationen

3



Für jeden Ihrer Workflows
die passende Lösung von GC!



Initial LiSi Block
Vollkristallisierter Lithium-Disilikat
CAD/CAM-Block



G-CEM ONE
Universelles, selbstadhäsives
Befestigungs-Composite



G-CEM ONE AEP
Adhesive
Enhancing Primer



G-Premio BOND
Lichthärtendes
Einkomponenten-
Universaladhäsiv

Erfahren Sie mehr!

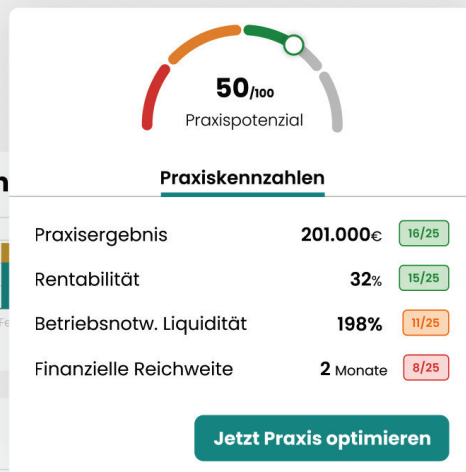
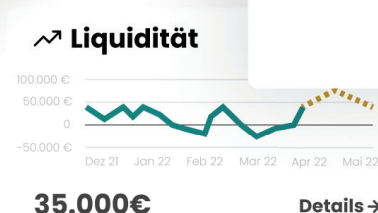
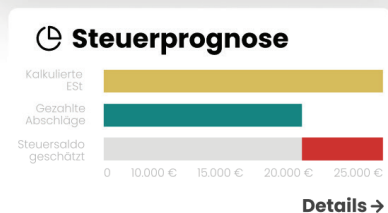
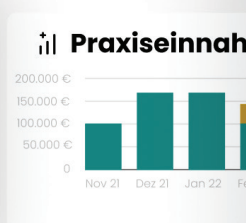
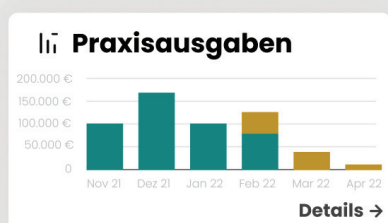


GC Germany GmbH
info.germany@gc.dental
<https://europe.gc.dental/de-DE>



BAROMETER DES betriebswirtschaftlichen ERFOLGS

Transparenz ist das A und O für ein effektives Management der Praxisfinanzen. Gerade in Zeiten steigender Kosten lässt sich durch gezielte Finanzoptimierung oft ein beachtlicher Betrag an Ausgaben einsparen, was zu einem besseren Praxisergebnis und höheren Privatentnahmen führen kann. Leider kommt der betriebswirtschaftliche Aspekt im Praxisalltag oft zu kurz.



Praxisergebnis

Der Blick auf den Kontostand allein sagt dabei meist wenig über die wirtschaftliche Gesundheit der Praxis aus, da unregelmäßige Ausgaben, Abschreibungen oder Steuerzahlungen schnell übersehen werden. In welcher Höhe Entnahmen möglich sind, lässt sich ohne einen vollständigen Überblick und zuverlässige Prognosen nicht fundiert beurteilen.

Statt lediglich anhand des Kontostands zu agieren, sollten Praxisinhaber daher stets ihr Praxisergebnis im Blick behalten. Dieses vorläufige betriebswirtschaftliche Ergebnis vor Steuern errechnet sich aus allen Einnahmen abzüglich der Ausgaben. Lediglich das Gehalt der Praxisinhaber sowie die darauf anfallende Einkommensteuer werden nicht berücksichtigt. Ein vorausschauendes Handeln beinhaltet folglich den Aufbau von Liquiditätsreserven, beispielsweise für Steuerforderungen oder unerwartete Ausgaben. Somit ist das Praxisergebnis entscheidend darüber, in welcher Höhe Privatentnahmen möglich und wirtschaftlich vertretbar sind.

Neben dem Praxisergebnis helfen weitere Kennzahlen beim erfolgreichen Managen der Praxisfinanzen. Ein Überblick über alle Einnahmen und Ausgaben kann helfen, Kostentreiber und Einsparpotenziale zu identifizieren. Rentabilitäts- und Liquiditätsbetrachtungen sowie errechnete Steuerprognosen ermöglichen auch unterjährig tagesaktuell ein aktives Steuern der Finanzen.

Software: Finanzen und Kennzahlen sicher im Blick

Um den Überblick zu erleichtern und ein händisches Erfassen aller Beträge zu umgehen, bieten moderne Softwarelösungen wie CURE Finance eine Automatisierung der Prozesse und gewähren stets einen aktuellen Blick auf alle Finanzen und Kennzahlen.



W&H wird Partner der Initiative ProPolitur



Die Initiative

Die Initiative ProPolitur schafft Bewusstsein – zugunsten der Prävention, der PZR und insbesondere der Politur – sowie dem Stellenwert der „Erhaltungsphase“ zwischen PZR-Terminen.

Für eine patientenorientierte, individuelle Prophylaxe setzt sich die im Januar 2023 neu gegründete Initiative ProPolitur ab sofort ein. Sie soll Impulse geben, Fachwissen liefern und relevanten Playern des Fachbereichs beratend sowie vernetzend zur Seite stehen. Ein Partnerunternehmen der ersten Stunde ist der österreichische Dentalproduktehersteller W&H.

Eine Vielzahl dentaler Hersteller sowie Fachverbände unterstützt den Standpunkt, dass es in der Prävention nicht das „One fits all“-Protokoll zur Reduktion von Karies, Gingivitis und Parodontalerkrankungen gibt. Im Gegenteil – so individuell wie der Patient ist, so individuell sollten sich auch die Therapie in der Praxis sowie die häusliche Zahnpflege gestalten. Hierzu stehen am Markt entsprechende Produkte und Technologien zur Verfügung.

Der weitreichende Pool an Möglichkeiten ist eine Säule, Fachwissen zur korrekten und vor allem relevanten Anwendung die andere. Genau hier setzt die Initiative ProPolitur an: Sie schafft Transparenz, vermittelt Wissen, teilt Informationen, berät, vernetzt, bündelt Kompetenzen und Erfahrungen. Kurzum: Die Initiative möchte dazu beitragen, den Stellenwert einer individuellen Prophylaxe entsprechend dem jeweiligen klinischen Befund weiter voranzutreiben und nachhaltig zu stärken.

Bewusstsein schaffen für die Themen Prävention, PZR, Politur

Hierzu haben sich der neuen Initiative ProPolitur unter dem Initiator Dr. Andreas Bachmann bereits namhafte Partner wie W&H, Dürr Dental, Kerr, CP GABA, CompuGroup Medical Dentalsysteme, HuFriedy, Kerr, ParoStatus.de, Philips sowie die Verbände DGDH (Deutsche Gesellschaft für Dentalhygieniker/Innen e.V.) und VDDH (Verband Deutscher Dentalhygieniker) angeschlossen.

Die Initiative sieht sich als zentrale Plattform und fördert den Erfahrungsaustausch zwischen den Akteuren. Gemeinsame Aktivitäten sollen initiiert, Raum für Austausch geschaffen sowie der offene Dialog fokussiert werden.



ProPolitur
Initiative professionelle Prävention

Partner, Mentor und Experte

Auch W&H ist Experte im Bereich Polierinstrumente und Poliermedien. 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. *„Bereits seit vielen Jahren setzen wir uns vehement für eine individuelle Prophylaxe ein und versuchen auch durch wissenschaftlichen Support entsprechender Key Opinion Leaders das Bewusstsein hierfür zu schärfen. Uns dieser neuen Initiative anzuschließen, war daher ein logischer Schritt. Wir hoffen, den gemeinsamen Standpunkt mit allen Akteuren noch effektiver fokussieren zu können, um schlussendlich in den Praxen gehört zu werden“*, erklärt Sebastian Kritzinger (Produktmanager Prophylaxe & Parodontologie bei W&H) die Gründe für diesen freiwilligen Zusammenschluss.

Mehr Informationen unter
www.initiative-propolitur.de



Infos zum Unternehmen

W&H Deutschland GmbH
Tel.: +49 8651 904244-0
www.wh.com

NACHGEFRAGT

... sponsored by



Interviews aus der Dentalbranche

„Die UNIDI vereint die besten italienischen Dentalunternehmen und trägt damit aktiv zum Wachstum der italienischen Dentalindustrie bei, denn made in Italy steht für hohe Qualität und Design – auch im Dentalbereich!“

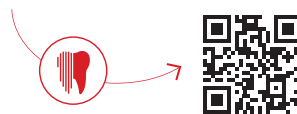
UNIDI auf der IDS:
Halle 5.2, Stand B020/B035a

Die UNIDI – Unione Nazionale Industrie Dentarie Italiane – ist ein Zusammenschluss von über 100 italienischen Unternehmen, die Geräte sowie Verbrauchsmaterialien für Zahnärzte und Zahntechniker herstellen. In den über 50 Jahren seit ihrer Gründung trägt die UNIDI aktiv zum Wachstum der Branche bei und hat zusätzlich auch die Rolle der italienischen Dentalindustrie auf internationalem Parkett verstärkt. Unterstützt wird dieser Zusammenschluss dabei aktiv vom italienischen Wirtschaftsministerium. Heute gilt Italien als eines der weltweit führenden Länder der Branche – sowohl mit Bezug auf die Exportzahlen von zahnmedizinischen Geräten und Materialien als auch bei technologischen Innovationen der Dentalbranche. Somit hat sich made in Italy in der Dentalbranche als wirklicher Qualitätsstandard etabliert.

In unserer neuen Folge *Nachgefragt ... sponsored by* sprechen wir mit **Matteo Corallo**, der uns im Auftrag der UNIDI einen Einblick in die italienische Dentalwelt gewährt. Im Fokus stehen italienische Dentalprodukte und die Bemühungen der Branche, international verstärkter aufzutreten. Zudem sprechen wir auch über das große Thema Digitalisierung, welche die Dentalwelt über nationale Grenzen hinaus beschäftigt, aber auch miteinander verbindet.



Hier geht's zur Nachgefragt-Folge mit Matteo Corallo.



präsentiert von **ZWP ONLINE**

TRIERER

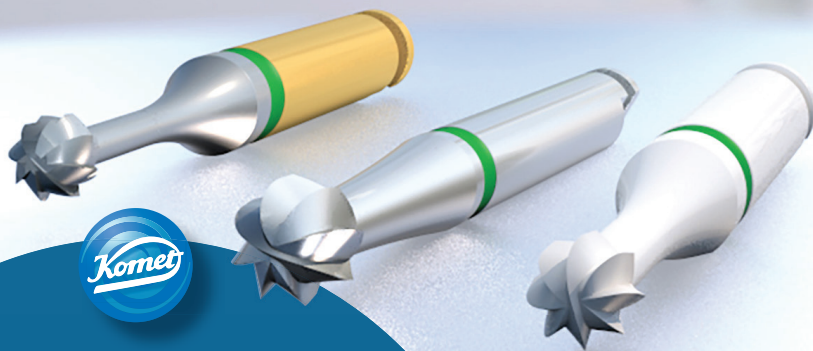
FORUM FÜR INNOVATIVE IMPLANTOLOGIE

22. APRIL 2023

**HIER
ANMELDEN**

www.trierer-forum.de





100 Jahre Komet Dental: **Wir feiern die Kugel!**

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

FIRMENPORTRÄT /// Komet Dental hat sich als führender Hersteller für rotierende Qualitätsinstrumente und Global Player zum 100-jährigen Jubiläum darauf besonnen, was es in den Ursprüngen groß gemacht hat: die Rosenbohrer! Deshalb ist es an der Zeit für ein Porträt dieses „Brot- und Butter“-Instrumentes – und eine Aktion, bei der 100 Rosenbohrer zum Vorteilspreis individuell zusammengestellt werden dürfen.



Infos zum Unternehmen

Versetzen wir uns kurz in die Zeit zwischen den Weltkriegen in ein von Inflation gebeuteltes Deutschland: Wie mutig damals von Peter Brasseler, in Düsseldorf die Zahnbohrerfabrik Gebr. Brasseler in wirtschaftlich denkbar schwierigen Zeiten zu gründen! Er zog mit dem sog. Drallbohrer 1933 die Aufmerksamkeit auf die Marke Komet. Man setzte für die Produktion niedrig legierten „Zahnbohrstahl“ (1 % Wolfram, 0,1 % Vanadium) ein und orientierte sich bei der Kopfform an den bereits 1890 von Arthur Browne skizzierten Rosenbohrern, also an einer Kugel. Komet etablierte sich in Düsseldorf schnell über den konsequenten Direktvertrieb und wurde zum internationalen Markenzeichen für Qualitätsinstrumente. Doch der Zweite Weltkrieg bereitete der positiven Entwicklung ein jähes Ende. Nach den Wirren des Zweiten Weltkriegs baute Komet in Brake bei Lemgo (1943) und schließlich in Lemgo (seit 1949) die Produktion von Dentalinstrumenten komplett neu auf.

Komet – schon immer stark im Direktvertrieb.



H1: Der Klassiker

Die 1950er-Jahre waren prall gefüllt mit Innovationen. 1952 inspirierte Willi Lohmann, Berlin, den Markt mit einem Patent: Er erfand den Zahnbohrer aus gesintertem Hartmetall. Der H1 behielt länger die Schärfe, wodurch das Schmerzempfinden, das unter anderem durch Hitzeentwicklung entsteht, für die Patienten merklich herabgesetzt werden konnte. Der nächste große Innovationsschritt für Rosenbohrer gelang Komet Dental 1982 durch den HIP-Prozess (Hot Isostatic Pressing). Der Verdichtungsprozess von Feinkorn führt zu genialen Eigenschaften. „Gehipte“ Hartmetalle zeigen u. a. bei gleicher Härte deutlich höhere Biegefestigkeiten. Dies war die Geburt des H1S. Für viele Jahre sollte der Hartmetall-Rundbohrer H1S in Zahnarztpraxen das Maß aller Dinge sein. Doch nichts ist so gut,

festigkeit von 2.000 MPa. Aufgrund seiner Beständigkeit gegenüber Desinfektionsflüssigkeiten ergibt sich eine bisher unerreichte Standzeit. Und nicht zuletzt lieben ihn die Zahnärzte, weil er eine hohe Taktilität zulässt. Das Arbeiten nahe der Pulpa und die Kinderzahnheilkunde sind inzwischen die prädestinierten Indikationen für das Instrument. Mit diesen Eigenschaften löste der K1SM eine wahre Begeisterungswelle aus und führte in den Praxen einen neuen Sinn für Ästhetik, Bioverträglichkeit und Feingefühl ein.

P1: Weniger ist mehr

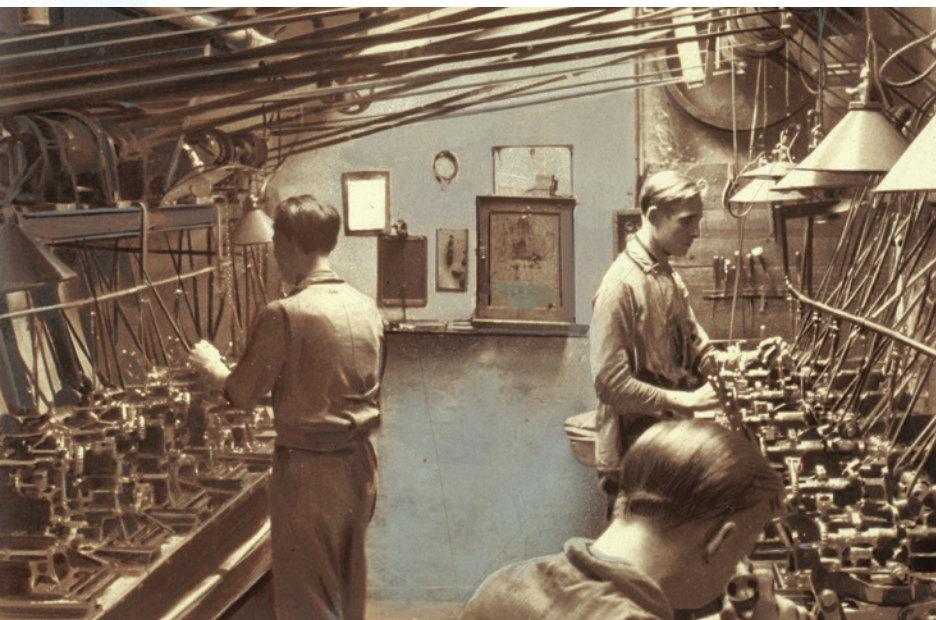
2009 wendete sich Prof. Karl-Heinz Kunzelmann, München, an Komet Dental, um mit dem Unternehmen seine Ideen bezüglich einer minimalinvasiven Exkavation in einem neuen Rosenbohrer umzusetzen. Er störte sich an der „alten

Schule“ des Exkavierens, die die klirrende Sonde und einen schneeweißen Kavitätenboden als Ziel lehrt. Außerdem tragen herkömmliche Instrumente aufgrund ihrer Härte auch gesundes Dentin problemlos ab, sodass bisher allein die Taktilität und Erfahrung des Zahnarztes – also rein subjektive Kriterien – die Grenze beim Exkavierern bestimmten. Wertvolle Zahnschicht wird auf diese Weise entfernt, obwohl eine remineralisierbare, erhaltungswürdige Dentinschicht in der Kavität belassen werden könnte, die im einen oder anderen Fall einen endodontischen Eingriff verhindert. Mit dem PolyBur P1Æ wurde der Rückzug aus der Übertherapie angetreten. Seine Härte ist geringer als gesundes und höher als kariös verändertes weiches Dentin ist. Sobald die Schneiden auf gesundes Dentin treffen, verrunden sie. Der elastische Hals des PolyBur P1Æ erlaubt eine optimale Andruckkontrolle, was besonders bei der kleinen

Größe 014 zum Tragen kommt. Indikationen für den P1 sind die weiche, pulpanahe Karies bei klinisch symptomlosen Milchzähnen und bleibenden Zähnen.

Wir feiern mit Ihnen!

In der historischen Abhandlung der Rosenbohrer wird deutlich: Während sich die Kopfform nur in geringem Maße über die Jahrzehnte veränderte, war der Schneidstoff stets ein Experimentierfeld: vom „Zahnbohrstahl“ über gesintertes Hartmetall zu Keramik und Kunststoff! Damit setzt Komet Dental seit 100 Jahren großartige Akzente mit der „Kugel“. Und weil zum Jubiläum alle Zahnärzte mitfeiern, dürfen sie sich einen individuellen *Rosenbohrerstrauß* zusammensetzen. Die 100 Hartmetall-Rosenbohrer gibt es dabei zum einmaligen Vorteilspreis von nur 399 Euro.



Komet-Fertigung in den 1930er-Jahren.

als dass es nicht noch verbessert werden könnte. Insbesondere wenn der H1S beim Exkavierern langsam eingesetzt wurde, entstanden Vibrationen, die Komet 1997 elegant durch die Entwicklung des H1SE mit einer Kreuzverzahnung in den Griff bekam. Insgesamt brachte die Kreuzverzahnung in den 1990er-Jahren mehr Laufruhe in das Exkavierern, und die Familie des H1 wuchs weiter. Heute ist eine beliebte Variation des H1SE der H1SEM (mit schlankem Hals und schnittfreudiger Kreuzverzahnung).

Innovation in Weiß

Bereits 1995 startete Komet mit den ersten Produkten aus verschiedenen keramischen Werkstoffen. 2003 entstand der erste weiße Bohrer auf Basis einer Hochleistungskeramik. Der K1SM wird den zahnärztlichen Anforderungen mehr als gerecht, denn er erreicht eine überproportional hohe Biege-

Bilder: © Komet Dental

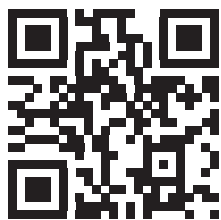
20 Jahre NSK Europe: Vom Instrumentenspezialisten zum Komplettanbieter

Ein Beitrag von Lutz Hiller



Die europäische Zentrale von NSK Europe in Eschborn zollt der dynamischen Entwicklung des Unternehmens Rechnung und bietet ausreichend Platz für die kontinuierlich gestiegene Anzahl an Mitarbeitern.

JUBILÄUM /// Die Zahngesundheit weltweit zu bewahren und durch exzellente Produktlösungen konsequent zu verbessern: Das ist die Mission von NSK. Seit 20 Jahren ist das Unternehmen feste Größe am europäischen Markt und überzeugt durch eine breite Palette qualitativ hochwertiger Medizinprodukte, faire Preise, Kontinuität und umfassenden Service. Ein Rückblick auf eine Erfolgsgeschichte mit vielen Superlativen anlässlich des 20-jährigen Bestehens der NSK Europe GmbH.



Hier gibt's mehr

Bilder.



Die Bedürfnisse seiner Kunden immer im Blick, entwickelt und produziert die japanische Nakanishi Inc. unter dem Markennamen NSK seit 1930 hochqualitative Instrumente und Geräte wie Hand- und Winkelstücke, Turbinen, Mikromotoren, mobile Behandlungseinheiten sowie Chirurgie- und Prophylaxegeräte. Mit umfassendem Produkt- und Systemportfolio für Zahnarztpraxen und zahntechnische Labore avancierte das Unternehmen im Laufe der Zeit in unterschiedlichen Produktsegmenten zum Weltmarktführer. Ein wichtiger Schritt war dabei die Europa-Niederlassung mit dem Ziel, hochwertige Produkte zu einem überzeugenden Preis-Leistungs-Verhältnis auch an den hiesigen Dentalmarkt zu bringen.

Japanische Innovationskraft trifft auf gesundes Wachstum

Als erster Baustein der Europa-Strategie diente die Eröffnung einer Niederlassung in Frankfurt-Rödelheim im Jahr 2003. Die Anzahl der Mitarbeiter war überschaubar, ebenso das Produktsortiment. Instrumente waren zur damaligen Zeit der Hauptfokus des Unternehmens. Ein Zeitpunkt, an dem das Thema Praxishygiene mit entsprechenden Regularien in den Praxen immer präsenter wurde und den Bedarf an Instrumenten rasant steigen ließ.

Chancen nutzen, Märkte erkennen – dies tat das Team um NSK Europe-Geschäftsführer Peter Mesev von Beginn an, sodass bereits 2008 ein Umzug erforderlich war. Platz für eine gestiegene Anzahl an Mitarbeitern, ein höherer Bedarf an Verwaltungs- und Lagerfläche sowie Kapazitäten für ein stetig wachsendes Produktsortiment – all das fand sich im benachbarten Eschborn, ein entsprechender Neubau entstand. „Auf die Etablierung unseres europäischen Zentrallagers sowie den zurückliegenden Ausbau sind wir besonders stolz. Wir können damit unsere einzigartige Lieferperformance immer wieder unter Beweis stellen“, erklärt Peter Mesev und fährt fort: „Dass dies für einen reibungslosen Praxisbetrieb elementar ist, hat zuletzt die Coronapandemie deutlich aufgezeigt.“ Doch auch in den Folgejahren wuchs die NSK Europe GmbH weiter, die Produktnachfrage in Europa wurde immer größer und aus dem einstigen Instrumentenspezialisten hatte sich ein Praxiskomplettanbieter entwickelt, sodass der Platz erneut knapp wurde. Diesem erfreulichen Umstand begegnete man 2016 mit der Errichtung eines weiteren Neubaus auf dem Nachbargrundstück, die Lagerfläche konnte vervierfacht werden. „Ich wage zu behaupten, dass es heute kaum mehr eine Praxis gibt, die nicht ein Produkt von uns hat“, resümiert Peter Mesev die zurückliegende rasante Entwicklung der letzten zwei Jahrzehnte. „NSK hat sich, trotz Widerstand, zu einer starken Marke entwickelt – in Japan, Europa sowie in Deutschland. Und auch unsere Servicekompetenz wird als wertvoller USP geschätzt. Wir danken allen Partnern sowie Kunden für das entgegengebrachte Vertrauen und setzen alles daran, gemäß unseres Claims ‚Create it.‘ leistungsstark an das Jubiläum anzuknüpfen.“



Auf die Etablierung unseres europäischen Zentrallagers sowie den zurückliegenden Ausbau sind wir besonders stolz. Wir können damit unsere einzigartige Lieferperformance immer wieder unter Beweis stellen. Dass dies für einen reibungslosen Praxisbetrieb elementar ist, hat zuletzt die Coronapandemie deutlich aufgezeigt.

(Peter Mesev)

Create it

NSK. CREATE IT.

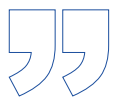
Kennen Sie die Bedeutung des Markenslogans **Create it.**? Create it. bedeutet, einen Mehrwert zu schaffen. Kunden überlegene Produkte und Dienstleistungen zu liefern, die den Lebensstil der von ihnen betreuten Patienten verbessern. Create it. steht für wichtige Begriffe wie Innovation, Präzision, Qualität und Komfort.

Das europäische Zentrallager garantiert durch seinen umfassenden Bestand eine schnelle Lieferfähigkeit sämtlicher in Europa verkaufter NSK-Produkte.



Handstücke, Winkelstücke und Turbinen – damals wie heute die wichtigste Produktgruppe bei NSK und verantwortlich für die Markenbekanntheit.

20
JAHRE
NSK EUROPE



Mit Instrumenten sind wir groß geworden, Kleingeräte wie Surgic XT sowie die heutigen Nachfolger Surgic Pro und Surgic Pro2 haben uns einen dauerhaften Platz im Behandlungszimmer eröffnet.

(Sven Isele)

Schnelligkeit, Zuverlässigkeit und Kundennähe im Fokus

Knapp 50 Mitarbeiter sorgen aktuell in der europäischen Firmenzentrale am Standort Eschborn für einen reibungslosen Ablauf in allen Belangen. Neben den Bereichen Verwaltung, Vertrieb und Marketing dient Eschborn in wichtigster Funktion als europäisches Zentrallager mit angeschlossenem Werksreparaturservice. Eine schnelle Lieferfähigkeit durch eine umfassende Lagerhaltung, optimierte logistische Prozesse und perfekte infrastrukturelle Voraussetzungen zeichnen für den Erfolg und das konstante Wachstum der NSK Europe GmbH verantwortlich. Neben dem großzügigen Logistikcenter trumpft die europäische Firmenzentrale auch mit einer informativen Dentalausstellung sowie hochtechnologisierten Schulungs- und Tagungsräumen auf, sodass ein Besuch im südhessischen Main-Taunus-Kreis von Endkunden sowie Partnern aus dem dentalen Fachhandel immer gern in Anspruch genommen wird.

Neben den vielen Superlativen steht NSK aber auch vor Herausforderungen des aktuellen Zeitgeistes: „Auch wir merken den sich überall abzeichnenden Fachkräftemangel und versuchen, diesem aktiv entgegenzuwirken. Die Positionierung als attraktiver Arbeitgeber ist uns besonders wichtig“, betont Geschäftsführer Mesev. Marketing- und Vertriebsleiter Sven Isele ergänzt hierzu: „Auch bei unseren Handelspartnern wollen wir dauerhaft erste Wahl bleiben – in allen Bereichen und Segmenten – und stellen uns kreativ, offensiv und professionell den derzeitigen Herausforderungen und Bedürfnissen am Markt.“

Von JAPAN in die ganze Welt

Gegenwärtig ist das Unternehmen mit 15 Niederlassungen außerhalb Japans als zuverlässiger Partner mit seinen Produkten in weltweit 136 Ländern präsent und hält damit nach eigenen Angaben die weltweite Spitzenposition auf dem Markt für zahnmedizinische Rotationsinstrumente. Neben der deutschen Niederlassung gibt es in Europa weitere Dependancen in Frankreich, Großbritannien, Italien, Spanien und in Schweden (eröffnet 2022). Weitere Informationen rund um das Jubiläumsjahr sowie spannende Aktionen warten in den kommenden Monaten auf den Social-Media-Kanälen von NSK.





Teamwork wird bei NSK großgeschrieben – hier im Rahmen der IDS 2021.

Unternehmensmission „Create it.“ wird fortgeführt

Zum 20-jährigen Bestehen blickt NSK Europe auf eine bemerkenswerte Wachstumsgeschichte in einer dynamischen Zeit. Aus dem einstigen Instrumentenspezialisten wurde ein kompetenter Anbieter kompletter Praxislösungen, jüngst mit Launch des ersten eigenen Webshops im Januar dieses Jahres. „Mit Instrumenten sind wir groß geworden, Kleingeräte wie Surgic XT sowie die heutigen Nachfolger Surgic Pro und Surgic Pro2 haben uns einen dauerhaften Platz im Behandlungszimmer eröffnet“, berichtet Isele mit Rückblick auf Innovationen. Der Erfolg liege dabei vor allem darin begründet, dass NSK Bedürfnisse des Marktes zum richtigen Zeitpunkt erkannt habe und entsprechend schnell reagieren konnte. „Mit Varios Combi Pro haben wir den Prophylaxemarkt neu definiert. Auch Ultimate XL, das aufgrund seiner Zuverlässigkeit und Kraft zum marktführenden Labormotor geworden ist, sei an dieser Stelle erwähnt“, führt Isele weiter aus.

Gedanklich ist der Weg für das nächste Jahrzehnt bereits beschritten: „Als NSK Europe GmbH wollen wir zusammen mit unserer tollen Mannschaft weiterwachsen und unseren Wachstumspfad geradlinig weiterverfolgen“, so Peter Mesev auf die Frage nach zukünftigen Plänen. „Und das ganze natürlich unter nachhaltigen Anstrengungen, vorgelebt durch unseren Mutterkonzern.“



Die 2-in-1-Prophylaxekombination Varios Combi Pro bietet Ultraschallscaler und Pulverstrahlgerät in einem.



Service wird bei NSK großgeschrieben – die hauseigene Reparaturwerkstatt überzeugt durch Präzision und Kompetenz.



Infos zum Unternehmen



„Die eigene Praxis sollte ein Ort sein, an dem man sich gerne aufhält“

Ein Beitrag von Maria Reitzki



Gerade in unseren Prophylaxe-Behandlungsräumen versuchen wir, unseren Patienten einen hohen Wohlfühlfaktor zu ermöglichen, dazu trägt natürlich auch die richtige Einheit bei.

INTERVIEW III Das Medizinische Versorgungszentrum „Kalkberg Zahnärzte“ in Bad Segeberg ist mit seinen zwölf Behandlungszimmern auf Wachstumskurs. Wachsende Strukturen erfordern nicht nur die Bereitschaft der Behandler und des Teams, mitwachsen zu wollen, sondern, so erläutert MVZ-Geschäftsführer Dr. Jens Havlicek, auch eine zukunftsweisende Praxisausstattung, inklusive innovativer Behandlungseinheit und einer leistungsstarken Bildgebungssoftware.

Herr Dr. Havlicek, das Motto Ihrer Praxis lautet *Mit Leidenschaft nah am Menschen*. Wie sind Sie auf diesen Claim gekommen?

Nach der Übernahme 2008 sind wir mit angestellten Zahnärzten schnell gewachsen und nach verschiedenen Geschäftsformen seit 2021 ein MVZ. Wir bieten unseren Patienten das gesamte Spektrum der Zahnheilkunde – von Allgemeiner Zahnheilkunde über Kieferorthopädie bis hin zur Kieferchirurgie. Inzwischen haben wir zwölf Behandlungszimmer und ein eigenes Meisterlabor. Wir haben eine topausgestattete Praxis auf dem neuesten Stand der Technik, die wir immer weiter digitalisieren. Trotz moderner Standards braucht es für das Führen einer erfolgreichen Praxis aber vor allem eins: Liebe zum Beruf. Die eigene Praxis sollte ein Ort sein, an dem man sich gerne aufhält und das, was man dort täglich tut, gerne macht. In meinen Augen kann es ohne Leidenschaft nicht funktionieren! Und so ist unser Motto *Mit Leidenschaft nah am Menschen* entstanden. Natürlich bezieht sich dieses Credo sowohl auf Patienten als auch auf Mitarbeiter.



Dr. Jens Havlicek

What's next



Zu einer voll ausgestatteten Praxis gehören natürlich auch Dentalgeräte. Auf welchen Hersteller setzen Sie dabei?

2021 haben wir angefangen, auf Geräte von Planmeca umzurüsten. Wir sind mit vier Compact i Classic-Einheiten in der Prophylaxe gestartet und wollen jetzt Schritt für Schritt die gesamte Praxis mit Planmeca ausstatten. Wir haben die Planmeca-Einheiten mit einem Ultra-Relax-Polster mit Memoryschaum konfiguriert und die sind ausgesprochen bequem – das zeigt auch das Feedback unserer Patienten. Gerade in unseren Prophylaxe-Behandlungsräumen versuchen wir, unseren Patienten einen hohen Wohlfühlfaktor zu ermöglichen, dazu trägt natürlich auch die richtige Einheit bei.

Was schätzen Sie und Ihr Team besonders an der Arbeit mit den Planmeca-Einheiten?

Durch das Schwebestuhl-Prinzip können wir leicht um den Patienten herumfahren und ihn von allen Seiten behandeln. Außerdem haben wir uns für das Schwingbügelssystem statt hängender Schläuche entschieden: Mein Handgelenk braucht nicht mehr aktiv das Gewicht des Instruments auszugleichen, denn es wird leicht wie eine Feder. Die Einheiten lassen sich individuell für den Behandler oder die Prophylaxekraft einstellen – sodass sich der Stuhl auf den Behandler einstellt und nicht der Behandler auf den Stuhl. Mit dem PlanID™-System lassen sich diese Einstellungen auf Chipkarten speichern, sodass sich Mitarbeiter personalisiert an jeder Einheit anmelden können. Damit eignet sich dieses System vor allem für große Praxen und MVZs, da eine unlimitierte Zahl an Nutzern gespeichert werden kann. Dadurch wird eine flexible Arbeitsplatzwahl möglich, denn die persönliche Stuhlposition und Instrumenteneinstellung können direkt aktiviert werden. Jeder Behandler kann also seine Vorlieben zentral hinterlegen – und nicht nur lokal an jeder Einheit.

Individuell gespeicherte Einstellungen sind ein klarer Vorteil für den Workflow – aber wie funktioniert das?

Alle Einstellungen werden über die Planmeca-Software Romexis gesteuert. Diese verbindet alle Geräte der Praxisausstattung miteinander und ermöglicht reibungslose Abläufe. Damit ist Romexis das Herzstück unserer Praxisdigitalisierung. Mich beeindruckt, dass Planmeca bereits in den 1990er-Jahren damit begonnen hat, eine solche Netzwerkverbindung zu entwickeln. So braucht man nicht für jedes Gerät eine separate Software, sodass immer wieder Probleme mit den Schnittstellen auftauchen können, sondern nur eine einzige Software, die alle Geräte miteinander verbindet.

Unsere nächste Anschaffung wird ein DVT von Planmeca sein, das ebenfalls mit Romexis verbunden ist und damit eine optimale Behandlungsplanung ermöglicht. Unser Ziel ist es, künftig Romexis und die Planmeca-Geräte als stimmiges All-in-one-System zu nutzen. Und wenn wir dann noch weitere engagierte Behandler finden, die leidenschaftlich Spaß an der Arbeit mit Patienten haben, sind wir irgendwann komplett! Denn auch bei all der perfekten Technik gilt: Mensch bleibt Mensch. Und gerade in der heutigen Zeit, wo alles ein bisschen kühler geworden ist, brauchen die Menschen sehr viel Zuwendung. Das ist mir sehr wichtig!

(Dr. Jens Havlicek)

Wie sind Sie auf die Angebote von Planmeca aufmerksam geworden?

Ich war auf der Suche nach einer Behandlungseinheit, die nicht überwiegend aus Plastik hergestellt wird. Mein Dentaldepot hat mir dazu dann die Planmeca-Einheiten vorgeschlagen, denn diese bestehen hauptsächlich aus robustem, pulverstrahlbeschichtetem Metall. Von der Langlebigkeit war ich direkt begeistert. Zudem sind die Geräte so konstruiert, dass die Techniker bei Bedarf Defekte schnell beheben können – das spart Zeit und damit schlussendlich vor allem Kosten. Planmeca ist ein finnisches Unternehmen, und so entstand die Idee, uns das Werk und die Geräte in Helsinki live anzuschauen. Was mich wirklich beeindruckt hat: Der Geschäftsführer dieses Weltunternehmens hat uns persönlich auf dem Gelände herumgeführt. Bedenkt man, dass ich zu diesem Zeitpunkt noch kein zahlender Kunde war, ist das eine besondere Wertschätzung. In familiärer Atmosphäre haben wir interessante Vorträge gehört und eine sehr moderne Produktionsstätte besichtigt – das hat mich schlussendlich überzeugt!

Weitere Informationen zum Thema gibt es bei den Planungsprofis von Plandent und auf der Plandent-Website: www.plandent.com



DIAO



Infos zum Unternehmen

jetzt auch für die Kavitätenpräparation

Beschichtung

Wie unterscheiden sich DIAO-Instrumente von herkömmlichen Diamantinstrumenten?

Bei DIAO-Instrumenten sind Keramikperlen in die Beschichtung des Arbeitsteils integriert, die einen größeren Abstand zwischen den einzelnen Diamanten sicherstellen. Dadurch werden die Abstände so optimiert, dass die Spitzen präzise hervortreten. Diese spezifische Belegung der Instrumente, gleichermaßen mit Diamanten und Keramikperlen, ist eine hohe Kunst in der Galvanik.

Kraftkonzentration

Welche konkreten Auswirkungen hat der neue Abstand zwischen den Diamanten?

Bei DIAO kommt es bei jedem einzelnen hervortretenden Diamanten zu einer Kraftkonzentration. Die Diamanten dringen dank des spezifischen Abstands leichter in den Schmelz ein. Dieser Effekt hat sich bereits eindrucklich bei den Instrumenten für die Kronenpräparation gezeigt: Beim Anlegen eines Kronenrandes kann mit weniger Druck und gleichzeitig mehr Schärfe, also besserer Kontrolle gearbeitet werden.

IDS 2023

Wie wurde das DIAO-Sortiment anlässlich der IDS 2023 nun erweitert?

Die neue Diamantengeneration DIAO wurde zur IDS 2023 auf die Instrumente der Kavitätenpräparation übertragen. Die Instrumente lassen sich absolut geschmeidig führen, bieten die perfekte Kontrolle und damit Sicherheit bei der Präparation. Das DIAO-Portfolio für die Kavitätenpräparation entspricht dem der

bekanntesten S-Diamanten. Hinzu kommen außerdem acht neue Formen. Es lohnt sich also, Komet Dental vom 14. bis 18. März 2023 in Halle 11.3 an den Ständen H010/J029 und H030/J031 in Köln zu besuchen. Getreu dem Messemotto *Feel the Future of Quality* können an der Demothek die neuen DIAO-Instrumente begutachtet und ausgiebig getestet werden.

Welche Absicht steckt hinter der Farbe der DIAO-Instrumente?

DIAO-Instrumente kommen in modernem Rosé-Gold daher, einer unverwechselbaren modernen Farbe. Sie stechen auf dem Instrumenten-Tray sofort heraus. Dadurch können die Instrumente stets leicht identifiziert und zugeordnet werden.

Standzeit

Was bedeutet die Diamant-Keramikperlen-Kombination für die Haltbarkeit der Instrumente?

Bei allen Diamantinstrumenten nutzen sich im Laufe der Zeit die Spitzen ab, sie werden runder und platter. Liegen viele Diamanten nun dicht nebeneinander, wird dadurch irgendwann eher eine Auflagefläche geschaffen, statt dass die Diamantkörner in die Substanz eindringen und sie abtragen könnten. Auch bei DIAO unterliegen die Diamanten einer Abnutzung, aber die Konzentration des Anpressdrucks auf die Diamantspitzen überkompensiert deren beginnenden Verschleiß, sodass weiterhin Abtrag erzielt werden kann, das heißt, dass das Instrument durch die Kraftkonzentration länger scharf bleibt. Intensive Messungen haben ergeben, dass DIAO-Instrumente im Vergleich zum Durchschnitt marktüblicher Instrumente 34 Prozent mehr Standzeit aufweisen.

● Die acht neuen DIAO-Formen für die Kavitätenpräparation.



EU-richtlinienkonforme Zahnaufhellung mit System



Strahlend weiße Zähne stehen für viele Menschen ganz oben auf der Wunschliste. Kein Wunder, dass sich auch immer mehr Zahnarztpraxen und kieferorthopädische Praxen auf diesen kosmetischen Wunsch ihrer Patienten einstellen. Mit Zahnaufhellungen ergänzen sie ihr Behandlungsspektrum und stärken die Patientenbindung. Sie sorgen aber auch bei überschaubarem Aufwand für das Praxisteam für ein deutliches Plus beim Praxisumsatz.

Pünktlich zur IDS stellt Permadental sein neues BOUTIQUE Whitening-System vor. Das neue Bleaching-Gel BOUTIQUE überzeugt mit einer Materialkonzentration von 16 Prozent Carbamidperoxid und ~ 5,6 Prozent Wasserstoffperoxid. Diese spezielle Formulierung kombiniert eine schonende Aufhellung mit optimiertem Ergebnis: Dehydratationen und Sensitivitäten während der Behandlungen werden vermieden.

Whitening-System fachmännisch begleitet

Wie in der EU-Richtlinie zur Kosmetikverordnung¹ festgelegt, dürfen Zahnaufheller- oder Bleichprodukte ausschließlich an Zahnarztpraxen und nur von Zahnärzten an Patienten abgegeben werden. Auch eine initiale Anwendung und die Einführung der Patienten in das richtige Handling des BOUTIQUE Zahnaufhellungssystems muss von ihnen oder – bei Gewährleistung eines gleichwertigen Sicherheitskonzeptes – unter ihrer Aufsicht erfolgen. Kein Muss, aber sinnvoll ist eine entsprechende Dokumentation in der Patientenakte. Erst danach dürfen Patienten, die über 18 Jahre alt sind, den weiteren Anwendungszyklus zu Hause durchführen. Für das Praxisteam ist mit einem Scan oder den Abdrücken für die Anfertigung der Bleaching-Schienen und dem Patienten-

Aufklärungsgespräch auch schon fast alles erledigt: Scandaten, Abdruck oder Modell werden mit dem Auftrag an Permadental gesendet, und nach rund neun Tagen treffen die individuell gefertigten Schienen zusammen mit dem BOUTIQUE Whitening-Gel und einer Anleitung in der Praxis ein.

Ästhetisch weiße Zähne zu erschwinglichen Preisen

Mit BOUTIQUE Whitening können sämtliche als zu dunkel empfundenen Zähne eines Kiefers aufgehellt und störende Verfärbungen entfernt werden. Aber auch einzelne Zähne oder sogar partielle Zahnbereiche können gebleicht werden. Entsprechende Informationen müssen nur auf dem Auftrag notiert werden. Besonders interessant ist auch ein neues Angebot: Sollen komplette Zahnreihen gebleicht werden, kann das BOUTIQUE Whitening-System zusammen mit den Schienen in Kürze direkt auf dem TrioClear™ Onlineportal bestellt werden. Und das natürlich zu besonders smarten Preisen. Zum Bleaching-Set für zwei Kiefer gehören zwei individuelle Bleachingschienen und ein BOUTIQUE Zahnaufhellungsset mit vier Spritzen mit je 3 ml Gel, ausreichend für ein sehr erfolgreiches Bleaching aller Zähne. Der Preis von nur 120 EUR (inkl. MwSt., zzgl. Versandkosten) ermöglicht es Praxen, nahezu jedem Patienten seinen Wunsch nach strahlend weißen Zähnen zu erfüllen.

Permadental GmbH

Tel.: +49 2822 7133-0

www.permadental.de



Zahnpasta ohne Titandioxid wird vielfach weiterempfohlen

450 Mitarbeitende von Zahnarzt- und Kieferorthopädiepraxen haben Pearls & Dents in ihrer neuen Formulierung ohne Titandioxid getestet. 96 Prozent begrüßen, dass Hersteller Dr. Liebe auf den inzwischen umstrittenen Weißmacher verzichtet. Dass die medizinische Spezial-Zahncreme ultrasant und gleichzeitig hocheffektiv reinigt – und das sogar bis in die Zahnzwischenräume und schwer zugänglichen Winkel – bewerten enorme 99 Prozent mit gut bis sehr gut.¹ Zudem reduziert Pearls & Dents bestehende Plaque nachweislich um 86,6 Prozent.² Die neue Pearls & Dents würden 97 Prozent der Praxisprofis weiterempfehlen!¹ Eine klinisch-dermatologische und dentalmedizinische Anwendungsstudie bestätigt die neu formulierte Pearls & Dents mit der Bewertung „sehr gut“.² Der Praxistest untermauert dieses Urteil: 97 Prozent beurteilen die Verträglichkeit der neuen Formulierung als gut bis sehr gut. Pearls & Dents enthält das spezielle Doppel-Fluorid-System aus Aminfluorid (800 ppm) und Natriumfluorid (650 ppm) mit insgesamt 1.450 ppmF. Es härtet den Zahnschmelz, beugt Karies vor und zeichnet sich durch eine sehr gute Bioverfügbarkeit aus.³

Mit der Einführung der neu formulierten Pearls & Dents ist Dr. Liebe einer der ersten Hersteller, dessen gesamte Produktpalette ohne Titandioxid auskommt.



Literatur

Dr. Rudolf Liebe Nachf. GmbH & Co. KG
Tel.: +49 711 7585 779-11 • www.drliede.de

Sauberkeit und Frische beginnen im Mund

Nur wenige Augenblicke im Mund reichen der alkoholfreien Mundspüllösung Alprox von ALPRO MEDICAL, um ihre volle Wirkung zu entfalten: Ob Reinigung und Pflege der Mundhöhle während und nach der PA-Behandlung, der Zahnfleischtaschen nach der Zahnsteinentfernung, zur Spülung des Wurzelkanals oder Anwendung nach Extraktionen – die universell einsetzbare Spüllösung ist sowohl für den täglichen Einsatz als Mundspüllösung sowie zur Verwendung in Mundduschen und Ultraschallgeräten geeignet. Für die einfache Dosierung aus den erhältlichen 300 ml- bzw. 1 l-Flaschen sorgt die beigelegte Alprox-Kappe. Die Mundspüllösung schützt vor Plaque sowie Zahnstein und sorgt mit ihrem feinen Pfefferminzaroma für frischen Atem. Schon wenige Milliliter der unverdünnten Lösung spülen pathogene Mikroorganismen – insbesondere Bakterien, die Zahnbelag, Zahnfleischentzündungen und Mundgeruch verursachen – einfach weg. Zurück bleibt nichts als Frische und Sauberkeit – auch ohne Alkohol.

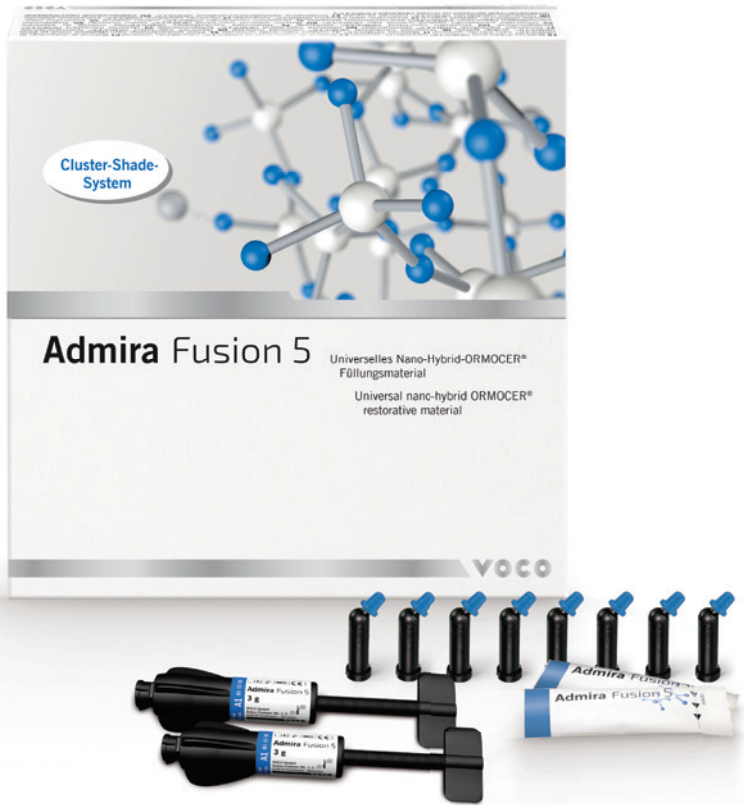
ALPRO MEDICAL GMBH
Tel.: +49 7725 9392-0
www.alpro-medical.de

Infos zum Unternehmen



Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Ästhetische Restaurationen mit vereinfachtem Farbsystem



Die richtige Bestimmung der Zahnfarbe ist das A und O für ein ästhetisches Ergebnis der Restauration. Hier stets die optimale Farbe zu finden, ist oft gar nicht so leicht. VOVO hat es sich daher zum Ziel gesetzt, dem Zahnarzt ein Universal-Füllungsmaterial anzubieten, das den Praxisalltag stark vereinfacht. Die Lösung: Die Weiterentwicklung des rein keramisch basierten ORMOCER® Füllungsmaterials Admira Fusion.

Mit dem neuen Universal-Composite Admira Fusion 5 ist es nun möglich, alle VITA® classical Farben mit nur fünf Cluster-Shades abzudecken. Admira Fusion 5 verwendet fünf verschiedene Cluster-Shades, die jeweils mehrere VITA®-Farben bündeln. Das sogenannte Cluster-Shade-System wird durch die neue patentierte Harzmatrix ermöglicht. Diese wurde auf die Größe und optischen Eigenschaften der Nanohybrid-Partikel angepasst, wodurch eine optimierte Lichtstreuung erreicht wird. Das Resultat: Ein Chamäleon-Effekt innerhalb der jeweiligen Cluster-Shade, der die ideale Anpassung an die natürliche Zahnfarbe erlaubt.

VOVO GmbH
www.voco.dental
Tel.: +49 4721 719-0

Infos zum
Unternehmen



40 Jahre Orthos: Viel mehr als „nur“ Zahnkorrektur

Das kieferorthopädische Fachlabor Orthos feiert dieses Jahr sein 40-jähriges Bestehen. Mit unterschiedlichen Aktionen will das erfahrene Labor sich bei Zahnarztpraxen und Patienten bedanken: Im gesamten Jahr 2023 gewährt Orthos allen Praxismitarbeitenden 40 Prozent Rabatt auf die Laborkosten für die Zahnkorrektur mit dem erprobten Alignersystem HarmonieSchiene®. Das Fachlabor möchte Praxisteams dazu ermuntern, diese Behandlung selbst auszuprobieren. Praxismitarbeiter können so die eigenen Erfahrungen mit den unsichtbaren Zahnschienen teilen und Patienten noch besser beraten. Weitere Aktionen werden im Laufe des Jahres folgen. Die Expertise des deutschlandweit arbeitenden Fachlabors umfasst noch viele weitere Themen: SchlafHarmonie-Geräte von Orthos verhindern Schnarchen, schenken ruhige, erholsame Nächte und retten so manche Beziehung. Die Aura-Schiene, eine angenehme glatte Aufbisschiene, überzeugt Patienten. „Alles unter einem Schirm“ ist das Motto des innovativen Fachlabors, das Praxen hilft, ihr Leistungsangebot zu erweitern.

Alle Infos zur aktuellen Aktion gibt es auf:
www.harmonieschiene.de/40-Jahre

Orthos Fachlabor für Kieferorthopädie GmbH & Co. KG
Tel.: +49 69 719100-0 • www.orthos.de

Rabatte
und Aktionen
zum 40-jährigen
Jubiläum!



Neue Formel gegen schmerzempfindliche Zähne

Flüssigkeitsbewegungen, ausgelöst durch externe Stimuli wie Heißes oder Kaltes, können in offenen Dentintubuli Schmerzen hervorrufen. CP GABA hat speziell dafür die Formel der elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Zahnpasta verbessert, welche für eine sofortige^{1,2} und lang anhaltende³ Schmerzlinderung sorgt. Die neue, klinisch bestätigte Formel besteht aus der PRO-ARGIN®-Technologie mit acht Prozent Arginin und Kalziumkarbonat sowie nun zusätzlich einem Prozent Zinkphosphat. Sie bildet eine starke kalziumreiche Schicht, welche die freiliegenden Tubuli, die zum Zahnnerv führen, verschließt. Bereits nach drei Anwendungen sind die Tubuli zu 76 Prozent, nach fünf Anwendungen sogar zu 90 Prozent verschlossen.⁴ Auf diese Weise kann Schmerzempfindlichkeit dauerhaft gelindert werden. Das überarbeitete Produkt bietet eine verbesserte Säureresistenz⁵ und einen schnelleren Schutzschichtaufbau.⁶ Darüber hinaus enthält elmex SENSITIVE PROFESSIONAL Zahnpasta die empfohlene Fluoridkonzentration zum Schutz vor Karies (1.450 ppm). Zur sofortigen Linderung sollte die Zahnpasta zweimal täglich mit der Fingerspitze auf den empfindlichen Zahn aufgetragen und für eine Minute sanft einmassiert werden. Bereits nach dem ersten Auftragen wird die Sensitivität klinisch bestätigt um 60,5 Prozent reduziert, und nach achtwöchiger Anwendung wird die Empfindlichkeit sogar um 80,5 Prozent verringert.^{2,3}



CP GABA GmbH • Tel.: +49 40 7319-0125 • www.cpgabaprofessional.de

Literatur



Flugzeugtrolleys – perfekt für die Zahnarztpraxis

Ursprünglich wurden Flugzeugtrolleys für die Luftfahrt entwickelt und werden dort genutzt, um Passagiere an Bord zu verwöhnen. Ihre Eigenschaften eignen sich jedoch auch perfekt für die Nutzung in der Zahnarztpraxis. Sie bieten viele Vorteile und erleichtern die tagtäglichen Arbeitsprozesse durch die folgenden Charakteristika:

- Hervorragende Mobilität durch Wendigkeit und leichtes Gewicht
- Gut organisierter Stauraum für Behandlungsequipment
- Vielseitig einsetzbar – als Lagermöglichkeit sowie während der Behandlung
- Hygiene und Sterilität – durch die Verwendung von Aluminium gut umsetzbar
- Ein Hingucker für jede Praxis, der auch Ihre Patienten begeistern wird
- Personalisierung der Wände möglich, z. B. Aufbringen Ihres Logos
- Vielfach bewährt bei Zahnärzten im Einsatz



Infos unter www.trolley-dolly.de oder per E-Mail an info@trolley-dolly.de

Hier geht es zu einem
Testimonial von einem
Trolley Dolly-Anwender
im ZWP spezial 5/22.



Trolley Dolly – Flugzeugtrolleys and more
Tel.: +49 151 46660594 • www.trolley-dolly.de

Infos zum Unternehmen



Das vielseitige Füllungsmaterial für jeden Zahnarzt

Ein innovatives Universalkomposit aus Australien hat das Potenzial, alle Ihre klinischen Anforderungen zu erfüllen. Luna 2 (SDI Limited) ist ein neues, BPA-freies Universalkomposit – ein wichtiger Vorteil bei gesundheitsbewussten Patienten (Abb. 1). Bisphenol A (BPA) ist ein organischer Inhaltsstoff von Materialien, die in diversen Bereichen der Industrie und des Gesundheitswesens genutzt werden, inklusive vieler dentaler Komposite. Eine höhere Freisetzung von BPA kann zur Absorption durch orale und gastrointestinale Schleimhäute führen, mit hohem Risiko lokaler und systemischer Toxizität.¹ Luna 2 ist die Lösung für dieses Problem.

Weitere Vorteile

BPA-frei zu sein, ist aber nur ein Vorteil. Über 100 Zahnärzte weltweit haben Luna 2 schon in einem speziellen „Prerelease“ von SDI klinisch angewandt. Sie lobten das Handling, die Farbanpassung und die Polierbarkeit von Luna 2 – ein Beleg, dass unser Komposit eine große Zukunft vor sich hat. Nach den Rückmeldungen dieser Praktiker zeichnet sich Luna 2 durch leichte Modellierbarkeit, nicht klebrige Konsistenz, exzellente Politur, sehr hohe Röntgenopazität und verlässliche mechanische Eigenschaften aus.

Die Farbanpassung gelingt bei Luna 2 mühelos. Die Wahl der richtigen Farbe ist mitunter ein komplexer Vorgang. Sie ist auch die größte Frustrationsquelle für Behandler und Patienten.² Meist ergibt sich eine falsche Farbe aus einer falsch gewählten Helligkeit.^{3,4} Für eine exaktere Farbauswahl bietet nun Luna 2 die „Logical Shade Matching Technology“ mit Chamäleon-Effekt. SDI entwickelte die Farben von Luna 2 mit Helligkeit als Priorität und arrangierte die Pigmente logisch ansteigend. So wurde das System optimiert und der Abgleich mit der VITA classical® Farbskala vereinfacht und beschleunigt. Daneben überzeugt die Formulierung von Luna 2 durch lebensechte Transluzenz, Opaleszenz und Fluoreszenz. Luna 2 liefert durchgängig vorhersagbare und exaktere ästhetische Resultate.

Mechanischen Eigenschaften

Luna 2 enttäuscht auch hier nicht, es hält dank seiner hohen Druckfestigkeit von 360 MPa selbst starken Kaukräften stand und verringert dank seiner sehr hohen Biegefestigkeit von 130 MPa das Versagensrisiko in stark belasteten Bereichen durch den Abbau von Spannungen aus Druckkräften.⁵ Außerdem ist Luna 2 mit seiner exzellenten Röntgenopazität von 250 Prozent Aluminium durch einen klaren Kontrast leicht und präzise erkennbar und vereinfacht so Diagnosen.

Packungsgröße

Erhältlich ist Luna 2 in Spritzen und Complets (Einmaldosen), in zwölf Farben, inklusive einer inzisalen, zweier opaker und zweier Extra-Bleach-Farben.

Und damit nicht genug: Luna 2 harmoniert auch gut mit Luna Flow – dem neuen fließfähigen Universalkomposit von SDI.



Literatur

SDI Germany GmbH • Tel.: +49 2203 9255-0 • www.sdi.com.au/de-de/



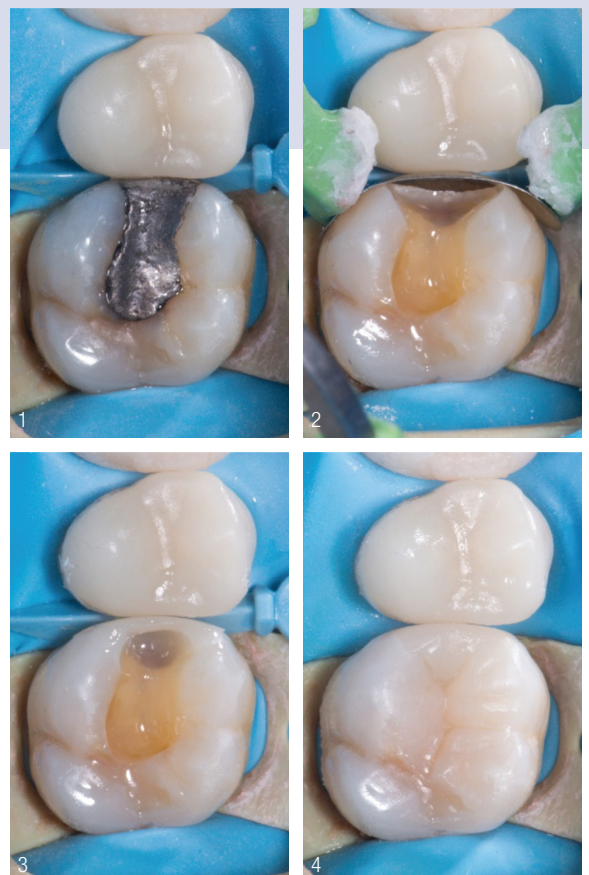
Infos zum
Unternehmen

Luna 2 (SDI Limited) ist ein neues,
BPA-freies Universalkomposit.



Luna 2 in der Anwendung.

Aufnahmen von Dr. Bill Gergis, Australien.



Entnahmesystem und Spülkanülen für sauberes, sicheres Arbeiten

Jetzt auf
speiko.de

Tipps zur
Anwendung



Für alle SPEIKO Endo-Spüllösungen wurde das Entnahmesystem Easy Quick entwickelt. Durch die Verwendung des SPEIKO Easy Quick können die Spüllösungen dosierbar, ohne Verlust der Flüssigkeit einfach und schnell entnommen werden. Das Entnahmesystem ist in drei Größen 30, 100 und 250 ml erhältlich. Durch das Arbeiten mit dem Entnahmesystem wird eine Kontamination der Restflüssigkeit vermieden, es ermöglicht ein sauberes Arbeiten und Sicherheit im Umgang mit den Spülflüssigkeiten. Das Entnahmesystem SPEIKO Easy Quick ist kostenlos zu allen Spüllösungen erhältlich und wird auf Anforderung kostenlos zugesandt. SPEIKO Easy Quick einfach in den Flaschenhals drücken und die Endo-Spüllösung kann mit Luer und Luer-Lock entnommen werden. SPEIKO Easy Quick ist in Kombination mit den SPEIKO Easy Endo Tips einsetzbar. Tipps zur Anwendung auf www.speiko.de.

Das Arbeiten mit SPEIKO Easy Quick und SPEIKO Easy Endo Tips ist hygienisch, sicher und effizient. Sie möchten die Produkte testen oder haben Fragen? Das Team von SPEIKO ist unter der E-Mail info@speiko.de jederzeit für Sie da.

SPEIKO – Dr. Speier GmbH
Tel.: +49 521 770107-0
www.speiko.de

Duo für die Desinfektion und Reinigung von Sauganlagen

Beide Konzentrate sind für sich genommen bereits hochwirksam und ein äußerst effektives Mittel, um den Werterhalt von Sauganlagen zu sichern – doch im Duo sind sie einfach unschlagbar. Die Rede ist von dem seit Jahren zum Goldstandard der Sauganlagen-Desinfektion gehörenden Orotol® plus und dem ebenso bewährten sauren Spezialreiniger MD 555 cleaner. Mit beiden Konzentraten bietet Dürr Dental seinen Kunden eine optimale Systemlösung für die Beseitigung hartnäckiger Ablagerungen aus einem der wichtigsten zahnmedizinischen Geräte. Dabei ergänzen sich die Produkte perfekt: Während das schaumfreie Flüssigkonzentrat Orotol® plus konsequent gegen Bakterien, Pilze und Viren



vorgeht, entfernt der MD 555 cleaner zuverlässig Ablagerungen von Kalk, schwer löslichen Salzen wie Prophylaxepulvern oder Pearlprodukten aus allen Teilen der Sauganlage sowie den Leitungen. Bei sachgerechtem Einsatz der Produkte reduziert sich nicht nur das Risiko eines Leistungsabfalls oder Komplettausfalls erheblich, die Lebenszeit der Sauganlage wird zudem verlängert. Dass es bei der Reinigung und Pflege von Sauganlagen noch Verbesserungspotenzial gibt, davon ist nicht nur der Hersteller überzeugt: Experten schätzen, dass jede zweite Sauganlage, die in einer deutschen Praxis steht, in ihrer Leistung eingeschränkt ist. Das liegt unter anderem daran, dass viele zwar desinfiziert, aber nicht richtig gereinigt werden. Dürr Dental empfiehlt daher neben der täglichen Anwendung von Orotol® plus mindestens zweimal wöchentlich die Verwendung des Spezialreinigers MD 555 cleaner und möchte mit seinen Produkten dazu beitragen, dass sich diese Zahlen verbessern.

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



Moderne Praxissprech- anlage mit Sonder- funktionen

Moderne Praxen erfordern ein modernes Management, ein modernes Design und zeitgemäße Formen der Kommunikation. Arbeitsschritte müssen professionell Hand in Hand greifen, zügig und reibungslos vonstattengehen, damit am Ende Zeit und Raum für das Wesentliche, den Patienten, bleiben. Eine modern geführte Praxis ist daher immer auch ein Wirtschaftsunternehmen und kann nur dann erfolgreich und effizient für seine Kunden und Patienten tätig werden, wenn Organisationsprozesse und Kommunikation optimal aufeinander abgestimmt sind. Mit der MULTIVOX-Kompakt-Gegensprechanlage geben wir den praktizierenden Teams ein in vielen Praxen bewährtes und auf den Behandler und sein Team abgestimmtes Organisations- und Kommunikationsmittel an die Hand. Die Anlage zeichnet sich vor allem durch die Kompatibilität zu ihren Vorgängermodellen aus. Sie ist modular aufgebaut und jederzeit erweiterbar. Egal, ob als Tischgerät oder in verschiedenen Einbauvarianten, stellt sie eine optimale Lösung für viele unserer Kunden dar. Zur Standardausrüstung gehören unter anderem eine 16-teilige Folientastatur, eine LED-Betriebsanzeige, ein Sammelruf, eine Abhörsperre, eine Türöffnung und die Möglichkeit der Einspeisung von Hintergrundmusik. Weitere Sonderfunktionen können problemlos in alle Modelle integriert werden. Zu jeder MULTIVOX-Kompaktanlage gehört zudem ein Sortiment an Lautsprechern, die so gearbeitet sind, dass sie sich unauffällig in das Praxisambiente einfügen, egal, ob als Wand-Aufputzlautsprecher oder edel als Wand-, Decken- oder Möbel-Einbaulautsprecher.

MULTIVOX Petersen GmbH

Tel.: +49 241 502164

www.multivox.de

[dentisratio]

Der Wert Ihrer Arbeit

[dentisratio] sucht Dich!

[dentisratio] hat es sich zur Aufgabe gemacht, bundesweit zahnärztliche Praxen und Kliniken bei Abrechnungs- und Verwaltungsaufgaben zu entlasten.

Für unser wachsendes Team suchen wir 2023 in allen Quartalen neue Mitarbeiter [w/m/d] für die zahnärztliche Abrechnung und Verwaltung.

Dein Profil

- ◆ Abgeschlossene Ausbildung zur ZFA bzw. Aufstiegsfortbildung zur ZMV
- ◆ gute Kenntnisse in der zahnärztlichen Abrechnung [BEMA/GOZ]
- ◆ professioneller Umgang mit mindestens einem der gängigen Praxissysteme.
- ◆ selbstständiges, strukturiertes und sorgfältiges Arbeiten
- ◆ sehr gute kommunikative Fähigkeiten in Wort und Schrift
- ◆ Teamplayer, Engagement und freundliches Auftreten

Deine Perspektiven

- ◆ unbefristeter Arbeitsvertrag
- ◆ leistungsorientierte Bezahlung plus attraktive Zulagen
- ◆ geregelte Arbeitszeiten im Voll- oder Teilzeitbereich
- ◆ Work-Life-Balance im **Homeoffice**
- ◆ moderne Arbeitsplätze
- ◆ betriebliche Altersvorsorge
- ◆ Workshops und Weiterbildungen
- ◆ Fahrtkostenerstattung
- ◆ Teamevents

Werde Teil eines expandierenden Unternehmens mit einem engagierten Team!

Bitte sende Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Anschreiben, Lebenslauf, Arbeitgeberzeugnissen, relevanten Zertifikaten, bevorzugt im PDF-Format an: bewerbung@dentisratio.de

[dentisratio]

Abrechnungs- und Verwaltungsdienstleistungen für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde

dentisratio GmbH · Großbeerenstraße 179 · 14482 Potsdam
Telefon 0331 979 216 0 · Fax 0331 979 216 69
info@dentisratio.de · www.dentisratio.de



TI-Konnektor, ab in die Cloud!

Das Ziel der gematik für die TI 2.0 ist klar gesetzt: Moderner, einfacher und trotzdem sicher soll die Gesundheitsplattform der Zukunft werden. Die moderne Sicherheitsarchitektur sieht kein zentrales Netz mit physischen Zugangspunkten und Konnektor vor (gematik GmbH, 2023). Neue Lösungen müssen her! Dampsoft hat als führender Hersteller für Zahnarztsoftware auf die Stimmen der Kunden gehört: Viele

DAMPSOFT GmbH

Tel.: +49 4352 917116
www.dampsoft.de



Infos zum Unternehmen

Praxen wollen sich nicht mehr mit Updates und Zurücksetzen der Geräte befassen, die den Praxisablauf stören, und wünschen sich komfortable, ausfallsichere und bezahlbare Lösungen für den Zugang zur Telematikinfrastruktur. Mit e-connect, dem TI-Konnektor in der Cloud, wird eine sichere VPN-Verbindung in das deutsche BSI-zertifizierte Rechenzentrum des Technologiepartners RISE aufgebaut. Alle TI-Anwendungen (EBZ, ePA, eRezept, KIM, NFD, VSDM etc.) werden wie gewohnt über diesen Weg versandt. Verfügbare Updates werden automatisch installiert. Arzt- und Zahnarztpraxen gewinnen dadurch mehr Komfort und Zeit für ihre Patienten. In Zukunft können weitere Ergänzungen in die neue digitale Welt für Ärzte und deren Patienten sehr einfach gestaltet werden. Auf zur TI 2.0! Mehr erfahren: www.dampsoft.de/e-connect. Der cloudbasierte TI-Konnektor wird erstmalig auf der IDS 2023 präsentiert.

Mit seinem Prophylaxe-Workflow bietet ACTEON® Zahnärzten weltweit nicht nur eine umfangreiche Komplettlösung, sondern ein umfassendes Produktkonzept, das auch weitergehende Aspekte wie eine verbesserte Patientenkommunikation und Compliance berücksichtigt. So leistet die neueste Generation der Newtron-Ultraschallgeneratoren neben einer schnellen und sicheren Identifikation auch eine präzise und schmerzfreie Beseitigung von Plaque und Zahnstein. ACTEONs Handinstrumentenserie BLISS ergänzt die Behandlung mit dem Ultraschall optimal. Besonders leicht und griffig reduzieren die Instrumente Handermüdung und beugen berufsbedingten Gesundheitsproblemen vor. Anschließend kommt der All-in-one-Airpolisher AIR-N-GO® easy zum Einsatz, besonders komfortabel bei der supra- und subgingivalen Behandlung von Parodontalerkrankungen. Die vielfältig einsetzbare Full HD Intraoralkamera C50 rundet das Gesamtkonzept ab – zur Visualisierung von Mundhygienedefiziten im Vorfeld der Behandlung oder zur Nachkontrolle.

Prophylaxe-Workflow: Mehr als eine Komplettlösung



DIAGNOSE > DISCUSS > TREAT > REVIEW



Infos zum Unternehmen

ACTEON Germany GmbH

Tel.: +49 211 169800-0
www.acteongroup.com

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Schmerzfremde Betäubung durch computerassistierte Injektionen

CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sanfte und schmerzfreie Injektion, ermöglicht Behandlern eine entspanntere Arbeitssituation und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient. Grund hierfür ist die intelligente und sanfte Verabreichung von Lokalanästhetika. Ein zu Beginn langsamer Fluss verhindert den Schmerz, der entsteht, wenn ein Depot zu schnell gelegt wird. Selbst palatinale Injektionen können vorgenommen werden, ohne dass der Patient Unbehagen oder Schmerz empfindet. Der Griff um das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass der Behandler während der Injektion in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten kann. Es sind keine Fingerkräfte nötig, sodass eine Belastung von Muskeln und Gelenken vermieden wird. Durch die Möglichkeit einer guten Fingerstütze kann die Kanüle während der Injektion vollkommen still an einer Stelle gehalten werden. Das Instrument eignet sich für alle odontologischen

Lokalbetäubungen, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie hat. Der computergesteuerte Fluss in allen drei Programmen ermöglicht das leichte Legen einer schmerzfremden Betäubung – selbst palatinal. Zusätzliche kostenaufwendige Verbrauchsstoffe sind nicht vonnöten. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert. Das Gerät lässt sich mit einem Fußschalter bedienen, der im Lieferumfang enthalten ist.



RØNVIG Dental Mfg. A/S, Dänemark

Vertrieb Deutschland • Tel.: +49 171 7717937

www.ronvig.com • www.calaject.de

Vielseitiges Polierinstrument ganz ohne Kabel

Das Prophylaxegerät iProphy sorgt nicht nur für strahlenden Glanz am Zahn, sondern hat selbst glänzende Eigenschaften, welche die Arbeit zum reinsten Vergnügen machen. Der federleichte iProphy lässt sich spielend einfach bewegen. Alle erforderlichen Einstellungen wie Start/Stop und die Auswahl einer der fünf Rotationsgeschwindigkeiten (von 500 bis 2.500/min) erfolgen mit dem Zeigefinger. Sperriges Zubehör wie Fußschalter oder Steuergerät ist nicht erforderlich. Dank der sechs einstellbaren Positionen des ultrakleinen iFX57 Kopfs auf dem Motorhandstück erreichen Behandler jeden Winkel im Mund des Patienten. Die große Flexibilität setzt sich bei der Auswahl der damit zu betreibenden Instrumente fort. Als Komplettsset ist iProphy inklusive Winkelstück iFX57 für Einschraubkelche und -bürsten verfügbar. Wahlweise steht dem Anwender auch ein Gerät ohne iFX57 zur Verfügung, das in Verbindung mit dem PR-F-Aufsatz sogenannte DPA (Disposable Prophy Angles, also Einmal-aufsätze) antreiben kann.



Infos zum
Unternehmen



NSK Europe GmbH

Tel.: +49 6196 77606-0

www.nsk-europe.de

20
JAHRE
NSK EUROPE

ZWP

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel. +49 341 48474-0
Fax +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

VERLEGER

Torsten R. Oemus

VERLAGSLEITUNG

Ingolf Döbbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

CHAIRMAN SCIENCE & BD

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme

Tel. +49 341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

CHEFREDAKTION

Katja Kupfer

Tel. +49 341 48474-327 kupfer@oemus-media.de

REDAKTIONSLEITUNG

Marlene Hartinger

Tel. +49 341 48474-133 m.hartinger@oemus-media.de

REDAKTION

Lilli Bernitzki
Alicia Hartmann

Tel. +49 341 48474-209 l.bernitzki@oemus-media.de
Tel. +49 341 48474-138 a.hartmann@oemus-media.de

PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer

Tel. +49 341 48474-520 meyer@oemus-media.de

ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger
Bob Schliebe

Tel. +49 341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de
Tel. +49 341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

ART-DIRECTION

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

Tel. +49 341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de

LAYOUT/SATZ

Frank Jahr

Tel. +49 341 48474-254 f.jahr@oemus-media.de

LEKTORAT

Frank Sperling

Tel. +49 341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de

VERTRIEB/ABONNEMENT

Melanie Herrmann

Tel. +49 341 48474-200 m.herrmann@oemus-media.de

DRUCKAUFLAGE

40.800 Exemplare

DRUCKEREI

Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

Mitglied der Informationsgemeinschaft
zur Feststellung der Verbreitung von
Werbeträgern e.V.

**WISSEN, WAS ZÄHLT**

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2023 mit 12 Ausgaben (davon 2 Doppelausgaben), es gilt die Preisliste Nr. 30 vom 1.1.2023. Es gelten die AGB.

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages 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. 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.

Bezugspreis: Einzelheft 6,50 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 70 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Auslandspreise auf Anfrage. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 8 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

INSERENTEN ///

UNTERNEHMEN	SEITE
ACTEON	35
AERA	23
ALPRO	41
Amann Girrbach	7
ancar	Beilage
Asgard	19
Bien-Air	29
BLUE SAFETY	27
Carl Martin	Beilage
CP GABA	17
CURE Finance	75
dent.apart	37
dentisratio	111
DGZI	73
DMG	33
Doctolib	Einhefter
Dr. Liebe	81
Dreve	11 und 13
Dürr Dental	31
GC Europe	91
goDentis	43
GSK	9
Hager & Werken	47
Komet Dental	15
lege artis	21
MK-dent GmbH	Beilage
Multivox	57
NETdental	5
NSK Europe	2 und Beilage
ORTHOS	49
Permadental	116
Plandent	51
Rainer Dental	Beilage
REGEDENT	67
RØNVIG	87
SPEIKO	90
Synadoc	71
Trolley Dolly	25
Ultradent Products	61
VOCO	63
W&H	18, 22, 45, 52, 53, 59, 76, 83 und Titel-Postkarte

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.

© Pettadis - stock.adobe.com

ZWP DESIGNPREIS

DEUTSCHLANDS SCHÖNSTE ZAHNARZTPRAXIS

23



**JETZT BIS
ZUM 1.7.23
BEWERBEN**
[DESIGNPREIS.ORG](https://designpreis.org)

permadental[®]
Modern Dental Group

PERMADENTAL.DE
0 28 22 -71330



INSPIRATION UND INFORMATION

Der neue 60-seitige Zahnersatzkatalog für Behandler und Praxismitarbeiter



Bestellen Sie sich Ihr kostenloses Exemplar des neuen Kataloges als Printversion oder E-Paper
02822-71330-22 | kundenservice@permadental.de
kurzelinks.de/katalog-23

WEIT MEHR ALS NUR KRONEN UND BRÜCKEN