

ZWVP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS



6.23

ISSN 1617-5077 · www.oemus.com · Preis: 6,50 EUR · CHF 10.- zzgl. MwSt. · 29. Jahrgang · Juni 2023

© Erika Quin - unsplash.com

WIRTSCHAFT

Bewertung einer Zahnarztpraxis

/// 12

KINDERZAHNMEDIZIN

ÖGD: „Wir wünschen uns eine stärkere Vernetzung mit niedergelassenen Kollegen“

/// 52

PLUS

LandZahnWirtschaft 8

ZWP spezial Finanzen ... Beilage

DIE ZWP IM NETZ: zwp-online.info

SCHWERPUNKT Kinderzahnmedizin und Prävention /// 30



Beispiellose Durchzugskraft

Neu Ti-Max Z Turbine z990L
mit unerreichten 44W* Leistung



*bei Luftdruck: 4,2 bar



Unser Ziel:

Betreuung **aller Kinder** in
allen Behandlungssettings

Die Gesunderhaltung der Zähne nimmt in der Betreuung und Behandlung von Kindern und Jugendlichen im Rahmen der zahnärztlichen Tätigkeit eine wichtige Rolle ein. Neben den wichtigen neuen zahnärztlichen Frühuntersuchungen (FU) ab dem ersten Zahn haben auch ältere Kinder und Jugendliche zwischen dem 7. und vollendeten 18. Lebensjahr im Rahmen der Individualprophylaxe (IP) Anspruch auf zahnärztliche Untersuchungen und Prophylaxemaßnahmen. Im Rahmen der zahnärztlichen Untersuchungen sollte neben der Kariesprävention auch auf Strukturanomalien geachtet werden. Insbesondere die Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH), die laut der aktuellen Fünften Deutschen Mundgesundheitsstudie (DMS V) etwa jedes vierte Kind betrifft, ist hier von großer

INHALT

WIRTSCHAFT

6 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 8 Versorgung geht auf dem Zahnfleisch
- 12 Bewertung einer Zahnarztpraxis
- 16 Mit Freebies Patienten eine Freude machen

TIPPS

- 18 Ärger mit den Festzuschüssen
- 20 Copy & Paste männliches Netzwerken
- 22 Aktiensteckbrief: Was es zu beachten gilt
- 24 Smartphone reicht nicht: Investieren Sie in eine Spiegelreflexkamera!
- 26 Angst- und Schmerzreduktion bei Kindern
- 28 Urlaubssperre in einer Kinderzahnarztpraxis in den Sommerferien?

KINDERZAHNMEDIZIN UND PRÄVENTION

- 30 Fokus
- 40 stadtplatzkinder: Warmes Rosa, Schindeloptik, easy Kinderzahnmedizin
- 44 Hypnotische Kommunikation ... bedeutet achtsamer Umgang mit Sprache

© Prof. Dr. Katrin Bekes



- 48 MIH von A bis Z
- 52 „Wir wünschen uns eine stärkere Vernetzung mit niedergelassenen Kollegen“
- 56 Sehen und Handeln: Schutzkonzepte für Kinder und Jugendliche in der ZAP
- 58 Mit Zahnpfutzperlen krebskranke Kinder unterstützen
- 62 „Wackelzahn“ – Neuer Player im Praxisnetzwerk
- 66 Navigierte Endo-Behandlung bei kleinen Patienten

Wichtigkeit, denn Voraussetzung für eine optimale Therapie ist hierbei eine möglichst frühzeitige Diagnose. Erste Vorboten einer MIH können sich dabei auch gegebenenfalls im Milchgebiss als „Milchmolaren-Hypomineralisation“ (MMH) beziehungsweise „Deciduous Molar Hypomineralisation“ (DMH) zeigen. Betroffene MIH-Zähne sollten dann, abhängig vom Schweregrad, engmaschig kontrolliert werden. Wer in der Prävention Kinder betreut, sollte deshalb in puncto MIH sensibilisiert sein.

Die Mundgesundheit zu erhalten, ist dabei keine einfache Aufgabe. So zeigt sich neben der Problematik der komplexen Versorgung der oben genannten Strukturstörungen trotz Prävention das Problem des Kariesanstiegs bei den kleinsten Kindern, weshalb die zahnärztliche Therapie dieser Kinder häufig eine Sanierung in Vollnarkose notwendig macht. Selbstverständlich steht auch hier die Ausschöpfung aller Maßnahmen zur Verhaltensführung vor der Indikationsstellung einer zahnärztlichen Sanierung in Allgemeinanästhesie, wobei hier auf die wissenschaftliche Empfehlung der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnmedizin e.V. (DGKIZ) zur ambulanten zahnärztlichen Behandlung von Kindern und Jugendlichen in Allgemeinanästhesie verwiesen sei. Auch Kinder mit Allgemeinerkrankungen und/oder Behinderungen, deren Betreuung sich aufgrund der Erkrankung an sich, aber auch wegen anderer Komplikationen am Stuhl als schwierig erweist, sind häufig nur in Allgemeinanästhesie zahnärztlich zu versorgen. Deshalb ist es besorgniserregend, dass sich eine Versorgungslücke von Kleinkindern und Menschen mit Behinderungen im stationären Rahmen auftut. Hier zeigen auch eigene Erfahrungen eine viel zu lange Wartezeit für eine notwendige Zahnsanierung aufgrund mangelnder Kapazitäten. Dass dies auch für die Allgemeingesundheit problematische Folgen haben kann, ist bekannt. Darüber hinaus zeigen auch Aktivitäten hinsichtlich ITN-Möglichkeiten im ambulanten Bereich die Gefahr eines weiteren Versorgungsgapasses.

Die Zahngesundheit gehört auch zur Allgemeingesundheit. Deshalb sollte gesundheitspolitisch akzeptiert und honoriert der Fokus auch auf der notwendigen Versorgungs- und Behandlungsmöglichkeit aller Kinder von klein auf in allen Behandlungssettings stattfinden.



Infos zur Autorin

Dr. Nelly Schulz-Weidner

Oberärztin, Spezialistin für Kinder- und Jugendzahnheilkunde
 Poliklinik für Kinderzahnheilkunde
 Universitätsklinikum Gießen und Marburg

PRAXIS

- 68 Fokus
- 76 Aligner-Therapie: Patienten qualifiziert unterstützen und für die Praxis punkten
- 78 Leicht und stark – Innovatives Turbinensystem für höchste Ansprüche
- 80 FQ: an den Wünschen der Zahnärzte orientiert

DENTALWELT

- 82 Fokus
- 84 Altbau-Charme trifft Moderne
- 86 Gesunde Produkte und Konzepte für eine gesunde Umwelt
- 90 Let's be Humble about it!
- 92 Mit EnGO durch die Endo!
- 94 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 106 Impressum/Inserenten

**In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt
 Wirtschaft Praxis befindet sich das
 ZWP spezial Finanzen & Abrechnung**



DOCma[®]. EINFACH. UNKOMPLIZIERT.

MANAGEMENT-SOFTWARE FÜR PRAXIS & LABOR

Individuell konfigurierbar nach
Ihren Anforderungen



DAS MACHT DOCma[®] SO BESONDERS!

- MDR einfach & konform umsetzen
- Einfache Erstellung von Konformitätserklärungen
- Schnittstelle zu Ihrer Abrechnungssoftware
- Patientenspezifische Dokumentation aller Material- & Hygieneprozesse
- Scanprozess mittels Herstellercode (UDI-konform)

 **HENRY SCHEIN[®]**
DENTAL



Erfahren Sie mehr unter:
<https://docma.henryschein-dental.de>
oder unter FreeTel: 0800-140 00 44

WUSSTEN
SIE SCHON,
DASS ...?

Edutainment-Design ist angesagt!



Hier geht's
zur Auflösung!

Die bisherigen Ausgaben der ZWP in diesem Jahr beinhalten jeweils eine Quizfrage zu einem Interior-Designobjekt vergangener oder neuerer Zeiten. Mit der Quizfrage in diesem Heft beenden wir die Reihe, denn der Countdown zum Einsendeschluss für den ZWP Designpreis 2023 läuft auf Hochtouren. Noch bis zum 1. Juli nehmen wir Ihre Bewerbungen mit Spannung entgegen.

Die letzte Quizfrage lautet: Welche neuzeitliche Erfindung erobert derzeit die Herzen kleiner Patienten zu Hause wie in Wartebereichen von (Zahn-)Arztpraxen? **Ein Tipp:** Es ist ein viereckiges Audio-Edutainment-Gerät, in vielfachen Farben und mit diversem Zubehör. Die Gewinnerpraxis des ZWP Designpreises 2022 RKM 740 Zahnmedizin und Kinderzahnheilkunde in Düsseldorf integrierte fünf dieser Geräte im Kinderwartebereich ihrer futuristisch anmutenden Praxis.

Hergehört: Machen Sie mit!

Ihre Praxis hebt sich ab, ist ein Ort, der Patienten, Mitarbeiter und Sie immer wieder neu begeistert – dann zeigen es uns und machen Sie mit beim ZWP Designpreis 2023! Füllen Sie einfach das Bewerbungsformular aus und schicken Sie es 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, stehen bereit auf:

WWW.DESIGNPREIS.ORG



DIE POLIZEI, DEIN FREUND
UND HANDWERKER.



39.876

Zum Jahresende 2021 gab es hierzulande insgesamt 39.876 Praxen niedergelassener Zahnärzte. Davon waren 32.027 Einzelpraxen und 6.612 Gemeinschaftspraxen. Seit geraumer Zeit sinkt die Anzahl der Praxen niedergelassener Zahnärzte kontinuierlich: Waren es 2005 noch 46.207 Praxen, sank die Zahl 2021 erstmals unter 40.000.

Quelle: KZBV

Leserreaktion auf Fachartikel:

In der ZWP 5/23 erschien ein Artikel unserer ZWP-Autorin Maïke Klapdor unter dem Titel „Wie gestalte ich die Gehälter meiner ZFAs?“. Der Beitrag weckte das besondere Interesse unserer Leser und hat auch zu diversen Meinungsäußerungen geführt – worüber wir uns als Redaktion natürlich sehr freuen! Denn genau das möchten wir leisten: ein wichtiger Teil eines lebendigen dentalen Dialoges zu sein.

Zu den Leserreaktionen gehörte unter anderem auch ein Hinweis auf die schwierige finanzielle Situation ungelernter ZFAs, deren Vergütung – im Vergleich zu der von gelernten Kräften, auf die sich der Artikel von Maïke Klapdor bezog – von Praxisinhabern scheinbar weniger attraktiv gestaltet wird. Obwohl, so die Aussage der anonym bleibenden Leserin, die Bandbreite der Aufgaben und die Qualität der Erledigung in vielen Fällen identisch sind und auch der Wille bestehe, sich fortzubilden. Doch die Praxis verweise auf ihre Nachfrage und Bitte um eine Gehaltsanpassung, nur auf den Status „ungelernt“ und verwende die fähige Angestellte als treue und zugleich „billige Arbeitskraft“.

Basierend auf ihren Erfahrungen in der Praxis regt die Leserin ein Tarifsystem für Quereinsteiger an, das sich an den Aufgabenbereichen sowie der Beschäftigungsdauer orientiert und so zu einer angemesseneren Entlohnung führt. Denn, so der Tenor des Feedbacks:

„Auch wir erbringen Leistung, die gerecht honoriert werden sollte, und auch wir wollen uns weiterentwickeln und reagieren auf finanzielle Anreize. Der Fachkräftemangel ist zu präsent, um ungelernete Kräfte derart zu verprellen.“

Wie gestalten Sie die Bezahlung Ihrer gelernten und ungelerten Mitarbeiter? Hat dies Auswirkungen auf Ihr Betriebsklima? Schreiben Sie uns an: zwp-redaktion@oemus-media.de



„AUCH WIR ERBRINGEN LEISTUNG“

ANZEIGE

cube
Zahn der Zukunft®

Ästhetik ohne Kompromisse.

aesthetic-line yellow-warm



aesthetic-line blue-cold



Über 430 Zirkonoxid-Varianten für alle zahntechnischen Indikationen!
Zwei Ästhetik-Linien für alle Ansprüche!
Hochleistungskeramiken von Europas größtem Hersteller von dentalem Zirkonoxid.
Die Qualitätsgarantie: »Made in Germany«

Hier geht's zum Artikel.



www.dentaldirekt.de/de/dd-journal/yellow-warm-cold-blue-welcher-typ-bist-du

Dental Direkt GmbH
Tel: +49 5225 86319-0
E-Mail: info@dentaldirekt.de
www.dentaldirekt.de



Stadt

Praxis



Die zahnärztliche Versorgung in Randregionen.



Zahnarzt **Jürgen Rinke** ist 64 Jahre alt und findet keinen Nachfolger für seine Praxis. In zwei Jahren möchte er in Rente gehen.

Die Stadt Gröbzig mit etwa 2.300 Einwohnern liegt im Landkreis Anhalt-Bitterfeld in Sachsen-Anhalt.



Versorgung geht auf dem Zahnfleisch

Ein Beitrag von Lisa Garn

LANDZAHNWIRTSCHAFT /// Sachsen-Anhalt droht, wie auch anderen Bundesländern, ein Notstand bei den Dentisten. Die Versorgung dünnt bereits jetzt aus. Ein Zahnmediziner auf dem Land ächzt unter der Flut an Patienten. In einem neuen Beitrag in unserer Reihe „Stadt – Praxis – Land“ wird die zahnärztliche Versorgungssituation in Gröbzig geschildert.

Zur Einstimmung schickt Jürgen Rinke ein Lied. „Die Termine werden kürzer, die Patienten werden mehr“, singt eine Männerstimme. Der Refrain geht: „Ja, in der Neuen Straße 5 bei Doktor Rinke auf dem Land, da geben sich Patienten die Klinke in die Hand.“ Der Sänger war der zweite Zahnarzt in der Rinke-Praxis in Gröbzig (Anhalt-Bitterfeld) und hatte das Lied zum eigenen Abschied komponiert. Nicht nur der Kollege fehlt jetzt, auch Praxen in der Umgebung schlossen. „Seit Monaten ruft eine Flut an Patienten an, die wir nicht ansatzweise bewältigen können“, sagt Zahnarzt Rinke, der die Praxis mit Ehefrau Kerstin als Praxismanagerin betreibt. „Wir können nicht mehr alle Akutfälle behandeln und keine neuen Patienten aufnehmen. Ich schaffe es nicht.“ Rinke ist 64 Jahre alt – in zwei Jahren will er in Rente.

Lage spitzt sich zu

Die Praxis in Gröbzig ist nur ein Beispiel für den Zahnarzt-Notstand, der sich in Sachsen-Anhalt schleichend ausbreitet. „Die Kapazitäten sind in vielen Regionen erschöpft. Immer mehr Patienten finden keine Praxen mehr“, sagt Jochen Schmidt, Vorstandsvorsitzender der Kassenzahnärztlichen Vereinigung (KZV). Die Lage habe sich zuletzt weiter zugespitzt. Laut aktueller Umfrage könne nur noch jede zweite Praxis Neupatienten aufnehmen. Mehrere Regionen im Norden liegen bei der Versorgung unter der 100-Prozent-Marke. Als voll versorgt gilt eine Region, wenn auf einen Zahnarzt 1.680 Patienten entfallen. Doch in den nächsten Jahren droht die Versorgungskatastrophe – sollten Gegenmaßnahmen nicht helfen. Laut KZV-Prognosen wäre der Landkreis Harz 2025 nur zu 84 Prozent versorgt, 2030 nur noch zu 56 Prozent. Am heftigsten träfe es das Jerichower Land mit 26 Prozent Abdeckung.



© Ing.-Büro Honasa



GUM® PAROEX®
Für gesundes Zahnfleisch

✓ **GUM® PAROEX® 0,06% CHX Zahnpaste und Mundspülung** zur täglichen Pflege von gereiztem Zahnfleisch

✓ **GUM® PAROEX® 0,12% CHX Zahngel** zur intervallartigen 2-Wochen-Kur bei Zahnfleischproblemen



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

Interessenten ist es zu ländlich.

Die Gründe sind schnell erzählt: Etwa die Hälfte der aktuell rund 1.520 Zahnärzte, darunter Kieferorthopäden, geht bis 2030 in den Ruhestand. Jede zweite Praxis findet schon heute keinen Nachfolger. Und von jährlich etwa 40 Absolventen der Zahnmedizin in Halle (Saale) bleiben zu wenig im Land. „Die prekäre Lage wird von der Landesregierung nicht erkannt“, sagt Schmidt. Hilferufe seien verhallt. Die KZV hatte Projekte, Programme, Stipendien und ein Zahnforum in Halle aufgelegt, kooperiert mit Regionen bei der Nachwuchsgewinnung. Ein extra gegründeter Strukturfonds fördert Praxisgründungen und ein Studium in Ungarn. Dort können Stipendiaten ohne Spitzen-Abi studieren, wenn sie danach in Sachsen-Anhalt arbeiten. Doch das alles wird nicht reichen: Ohne Hilfe der Politik, so Schmidt, drohten wachsende gesundheitliche Gefahren für die Bevölkerung.



© Ing.-Büro Honsa

Hilft neuer Studiengang?

In der Debatte meldet sich jetzt die Zahnmedizin zu Wort. „Wir brauchen eine neue Struktur, um Absolvierende in ländliche Regionen zu bringen. Wir müssen uns an ihren Bedürfnissen orientieren“, sagt Jeremias Hey, Professor an der Martin-Luther-Universität und Direktor des Departments für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde. Die Einzelpraxis sei nicht mehr sofort das Ziel, deshalb könne eine universitäre Weiterbildung junge Zahnärzte binden. Sie sollen in Praxen und MVZ berufsbegleitend unterstützt werden. Dabei würde ein Netzwerk aus Fachzahnärzten geschaffen. „So können Absolvierende Erfahrungen sammeln, in Spezialgebieten oder auch der Telemedizin.“ Sie würden auch in die ländliche Versorgung eingebunden. „Und vielleicht übernehmen sie später doch eine Praxis.“ Dieser Masterstudiengang könne eine Blaupause für andere Bundesländer werden. Ob er kommt? Ist unklar. Zahnarzt Rinke vermittelt Patienten auch an Kollegen. Manche Operationen finden bei Kieferchirurgen in Bernburg oder Dessau statt. „Aber dafür bin ich nicht Zahnarzt geworden. Ich wollte Menschen in meiner Praxis helfen.“

Ruf nach mehr Anreizen

In Gröbzig hatten Rinkes noch einmal Geld in die Praxis gesteckt und sie modernisiert. „Wir wollten sie für Nachfolger attraktiver machen. Aber Interessenten ist es zu ländlich“, sagt Kerstin Rinke, die auch CDU-Kommunalpolitikerin ist. Auch das Verdienstgefälle spielt eine Rolle: Auf dem Land gäbe es weniger Privatversicherte, aber das gleiche ein Mehr an Patienten aus, so die 62-Jährige. Doch junge Zahnärzte wollten ohnehin lieber fest angestellt sein. „Sie wollen die Verantwortung einer eigenen Praxis nicht, das Risiko, die Bürokratie.“ Deshalb müssten Land und Kommunen gezielter gegensteuern. „Regionen müssen mehr für sich werben. Es braucht eine Willkommenskultur für junge Zahnärzte, Bauland, finanzielle Förderungen. Der Staat muss mehr Anreize bieten.“

Auch die KZV fordert mehr Beteiligung des Landes: Förderung der Stipendien in Ungarn, Landzahnarztquote, mehr Studienplätze in Halle. Zuletzt war die Zahnarzt-Notlage auch Thema im Landtag. Er beauftragte die Landesregierung im Januar, eine Landzahnarztquote zu prüfen. Dabei werden Studienplätze für jene reserviert, die nach dem Abschluss in ländlichen Regionen bleiben. Gesundheitsministerin Petra Grimm-Benne (SPD) sieht aktuell keine Unterversorgung, wie sie im Landtag klarmachte. Dies sei erst bei einer Abdeckung von unter als 50 Prozent der Fall. Die KZV betont dagegen: Viele Regionen seien nur rein rechnerisch versorgt – weil die Zahlen für gesamte Landkreise gelten, einzelne Gemeinden seien aber schlecht versorgt. Grimm-Benne spielt den Ball zurück: Per Gesetz müsse die KZV eine Unterversorgung mit „geeigneten Maßnahmen abwenden“. Erst wenn diese nicht ausreichen, handle das Land. Die Landesregierung schätzte im April ein: Eine Quote sei „tendenziell wenig verhältnismäßig“, für zusätzliche 20 Studienplätze seien jährlich über vier Millionen Euro mehr nötig sowie bauliche Investitionen. Stattdessen müsse das Land als „Arbeits- und Lebensort“ für Zahnärzte attraktiver werden. Wie, wird nicht gesagt.



Ich wollte Menschen in meiner Praxis helfen.

Hinweis: Dieser Beitrag ist am 13. April 2023 unter dem Titel „Auf dem Zahnfleisch“ in der *Mitteldeutschen Zeitung* erschienen. Die Verwendung in der *ZWP 6/23* wurde von der *Mitteldeutschen Zeitung* freundlich genehmigt.

DAUER HAFT

GERL.
DENTAL

im Sortiment

Unsere
Eigenmarke

€ 50,- GESCHENKT*
MIT DEM GUTSCHEINCODE
OMNIDENT50

Jetzt stark

%
reduziert!

OMNI
DENT[®]
We care. You smile.

DIESE UND ÜBER 400 WEITERE OMNIDENT-ARTIKEL FINDEN SIE BEI UNS IM SHOP

Art.-Nr.: 22459

Omni Minibrush



47%
reduziert!

€ 52,90

€ 28,20

Art.-Nr.: 11044

Omni-Z Premium



39%
reduziert!

€ 52,90

€ 32,11

Art.-Nr.: 14201

Omniwipes wet fleur



47%
reduziert!

€ 21,50

€ 11,35

Art.-Nr.: 95533

Omniwipes Dry SuperSoft



41%
reduziert!

€ 19,90

€ 11,73

Art.-Nr.: 49503

Soft Nitril



34%
reduziert!

€ 7,58

€ 5,01

Art.-Nr.: 79166

Normtrayeinlagen



34%
reduziert!

€ 5,42

€ 3,58

Art.-Nr.: 77120

Kältespray Pfefferminz



47%
reduziert!

€ 5,30

€ 2,79

Art.-Nr.: 11623

Ultragrip



34%
reduziert!

€ 12,63

€ 8,34

Alle Preise zzgl. MwSt. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

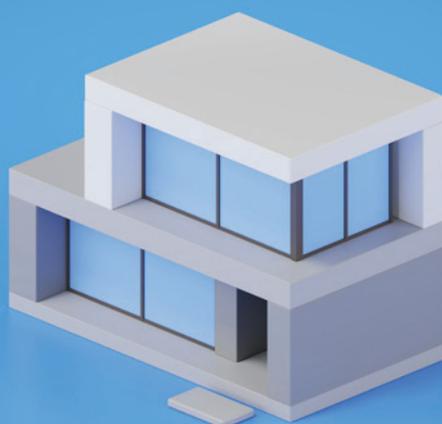
* € 50,- Rabatt auf Ihre erste Bestellung im Shop von GERL. Dental. Gültig ab € 500,- Netto-Bestellwert. Der Warenkorb muss mindestens ein Produkt des Herstellers OMNIDENT enthalten. Ausgenommen sind Artikel aus der Kategorie Dienstleistungen. Nur bis 31.07.2023

WWW.GERL-DENTAL.DE/OMNIDENT



BEWERTUNG EINER ZAHNARZTPRAXIS

Ein Beitrag von Marcel Nehlsen und Michael Stolz



PRAXISVERKAUF /// Spätestens im Rahmen der Praxisübergabe stellt sich für den Praxisveräußerer sowie den Erwerber die Frage zur Ermittlung des „richtigen“ Praxiswertes. Hierbei gehen die Interessen der beiden Parteien naturgemäß auseinander. Darüber hinaus gibt es aber noch weitere Anlässe, zu denen eine Praxisbewertung erforderlich sein kann. Welche Anlässe dies sind und welche Methoden hierbei zur Anwendung kommen, soll der folgende Beitrag beleuchten.

Anlässe einer Praxisbewertung

Bei der klassischen Praxisübergabe ist es sinnvoll, als Basis für die Kaufpreisverhandlungen eine objektivierte Bewertung der Praxis durchzuführen. Viele Praxisübergaben scheitern, da die Vorstellungen über den Kaufpreis von Abgeber und Erwerber so weit auseinanderliegen, dass eine Einigung unmöglich ist. Dies lässt sich vermeiden, indem vorab ein für beide Seiten nachvollziehbarer Praxiswert ermittelt wird.

Scheidet ein Gesellschafter aus einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) aus, ist es in der Regel ebenfalls notwendig, den Praxiswert zu bestimmen, um die Höhe der Abfindung für den ausscheidenden Gesellschafter festzulegen. Je nachdem aus welchem Grund der Gesellschafter ausscheidet, kommt es hier oftmals zu Streitigkeiten. Auch bei Ehescheidungen kann für die Bemessung des Zugewinnausgleichs eine Praxisbewertung notwendig sein. Um dies auszuschließen, kann ein Ehevertrag sinnvoll sein, der Regelungen enthält, wonach die Praxis beim Zugewinnausgleich unberücksichtigt bleibt. Diese Regelung findet man ebenfalls häufig in BAG-Verträgen, zum Schutz der Gesellschaft.

Zusammensetzung des Praxiswertes

Der Wert einer Praxis setzt sich regelmäßig aus dem materiellen Praxiswert und dem immateriellen oder ideellen Praxiswert („Goodwill“) zusammen.

**MATERIELLER PRAXISWERT**

Der materielle Praxiswert ist die Summe aus dem Wert der einzelnen Anlagegüter der Zahnarztpraxis. Basis für die Ermittlung ist das Anlageverzeichnis der Praxis. Es ist daher darauf zu achten, dass das Anlageverzeichnis aktuell ist. Anlagegüter, welche nicht mitveräußert werden sollen, wie z. B. die Praxisimmobilie oder das Kfz, da diese vom Praxisabgeber zurückbehalten oder weitergenutzt werden, dürfen nicht berücksichtigt werden. In der Regel liegen die Werte im Anlagenverzeichnis unter dem tatsächlichen Verkehrswert. Das liegt daran, dass die steuerlichen Abschreibungszeiträume in der Regel kürzer sind als die tatsächlichen Nutzungsdauern. Im Idealfall zieht man zur Bewertung des materiellen Vermögens ein Dentaldepot hinzu, welches eine sehr exakte Einschätzung zu den Verkehrswerten abgeben kann. Wenn es sich dabei noch um ein unabhängiges Depot handelt, dann hat die Bewertung weder für den Abgeber noch für den Übernehmer einen faden Beigeschmack.

**IDEELER WERT**

Der ideelle Wert wird beeinflusst durch den Patientenstamm, den Ruf und die Marktstellung der Praxis, dem Anteil an Privatpatienten sowie der Frage, inwiefern Zuzahlungen von gesetzlich versicherten Patienten bereits etabliert sind. In Zeiten des Fachkräftemangels spielt das zu übernehmende Personal auch eine immer größere Rolle. Auch die Lage der Räumlichkeiten und die Möglichkeit, einen langfristigen Mietvertrag abzuschließen oder in diesen einzusteigen, bzw. die Möglichkeiten, die Praxis zu erweitern, sind zu berücksichtigen. Alle diese Faktoren spiegeln sich letztlich im Gewinn der Praxis bzw. in der Chance, mit dieser Praxis Gewinne zu erzielen. Und dafür ist der Übernehmer bereit zu bezahlen.

Die Faustformeln

Zur Ermittlung des ideellen Werts werden häufig sogenannte Faustformel-Methoden angewendet. Diese erfreuen sich unter Praktikern immer noch hoher Beliebtheit, da die Anwendung einfach und kostengünstig ist. Gängige Faustformel-Methoden sind die Ärztekammernmethode sowie die Gewinn- und Umsatzmethode.



CATTANI

TURBO-SMART



TURBO-SMART A
(hier: exemplarisch mit optionaler Abdeckhaube gegen Aufpreis)

**Absaugung:
trocken, nass
oder in „Kombination“**

TURBO-SMART B
(hier: exemplarisch ohne Abdeckhaube)



**2 Jahre
Garantie**

**TURBO-SMART A: 5.790,-- €*
für bis zu 2 Behandler gleichzeitig**

**TURBO-SMART B: 6.870,-- €*
für bis zu 4 Behandler
gleichzeitig *alle Preise zzgl. MwSt.**

- ✓ Installationsfertige Lieferung (inkl. Amalgamabscheider 18 l/min.)
- ✓ Geringe Baugröße und Gewicht
- ✓ Bedarfsgesteuerte Saugleistung; dadurch Stromersparnis
- ✓ Leistungssteigerung ohne Gerätewechsel jederzeit möglich (Version A auf B)

Lieferung und Installation durch den autorisierten Fachhandel!

Weitere Infos unter
04741-18 19 8 - 0

CATTANI Deutschland
Helmes GmbH & Co. KG
Scharnstedter Weg 34 - 36
DE-27639 Wurster Nordseeküste

Tel. : +49(0) 4741 - 18 19 8-0
Fax : +49(0) 4741 - 18 19 8-10
info@cattani.de
www.cattani.de

Marcel Nehlsen
Infos zum Autor



Michael Stolz
Infos zum Autor



○ **Vergangenheitsbetrachtung mit Fallstricken**__Trotz der einfachen Anwendung haben diese Methoden große Schwachstellen. Bei allen Faustformel-Methoden bilden die Daten der letzten drei Jahre die Grundlage für die Bewertung. Die Vergangenheitsbetrachtung ist aus Erwerbersicht aber durchaus problematisch. Letztlich wird ein Erwerber sich immer die Frage stellen, ob die in der Vergangenheit erbrachten Umsätze und Gewinne auch in Zukunft erwirtschaftet werden können. Sollte dies – aus welchen Gründen auch immer – nicht der Fall sein, wird der Erwerber den Wert einer Praxis gegebenenfalls geringer einschätzen.

○ **Individuelle Praxiskostenstruktur unberücksichtigt**__Außerdem liegt bei den Faustformelmethoden der Fokus auf den Praxisumsätzen oder Gewinnen. Die individuelle Kostenstruktur der Praxis bleibt unberücksichtigt. Der Praxiserwerber wird im Verkaufsprozess die Einnahmen- und Kostenstruktur mithilfe von Beratern genau analysieren. Kennzahlen, wie die Zusammensetzung der Praxiseinnahmen, der Anteil der Personalkosten sowie die Umsatzrentabilität und vieles mehr interessieren einen Praxiserwerber besonders. Diese Kennzahlen fließen aber bei einer Bewertung mit Faustformel-Methoden nicht in die Beurteilung mit ein.

○ **Anwendung verschiedener Multiplikatoren**__Die Bestimmung des ideellen Wertes erfolgt bei den Faustformel-Methoden durch Anwendung verschiedener Multiplikatoren. So wird beispielsweise bei der Ärztekammermethode vom durchschnittlichen Praxisumsatz der letzten drei Jahre ein kalkulatorischer Arztlohn abgezogen. Ein Drittel des so ermittelten Wertes bildet dann den ideellen Praxiswert. Diese sowie alle weiteren Multiplikatoren haben alle gemeinsam, dass die Anwendung mit betriebswirtschaftlichen Argumenten kaum zu begründen ist.

Die **Faustformel-Methoden halten einer gerichtlichen Überprüfung nicht Stand** und werden daher im Rahmen von Streitigkeiten nicht angewendet. Auch bei Verkaufsverhandlungen werden Wertgutachten, bei denen der Wert ausschließlich mithilfe von Faustformeln ermittelt wurde, kritisch gesehen.

Das modifizierte Ertragswertverfahren

Aufgrund der Schwächen der Faustformel-Methoden hat sich mittlerweile die Anwendung des sogenannten modifizierten Ertragswertverfahrens durchgesetzt. Beim modifizierten Ertragswertverfahren handelt es sich um eine Weiterentwicklung des klassischen Ertragswertverfahrens zur Unternehmensbewertung, welches an die Besonderheiten bei der Bewertung von Zahnarztpraxen angepasst wurde. Die Grundlage für das modifizierte Ertragswertverfahren bildet die Annahme, dass der Wert einer Zahnarztpraxis durch die Möglichkeit bestimmt wird, in Zukunft Gewinne erwirtschaften zu können.

● **Überschussprognose**__Im ersten Schritt ist eine Prognose der in Zukunft zu erwartenden Überschüsse herzuleiten. Hierfür werden die Zahlen der Vergangenheit analysiert. Gegebenenfalls müssen Praxiseinnahmen und -ausgaben bereinigt werden. War der Praxisabgeber beispielsweise als Gutachter tätig und die Vergütungen hierfür wurden als Praxiseinnahmen erfasst, so müssen die Praxiseinnahmen korrigiert werden, davon ausgehend, dass der Erwerber seinerseits die Gutachtertätigkeit nicht fortführt. Außerdem kommt es häufig vor, dass sich die Praxisimmobilie im Eigentum des Praxisabgebers befindet und nicht mit übertragen, sondern in Zukunft vom Erwerber angemietet wird. Für diesen Fall müssen die prognostizierten Mietzahlungen bei den Praxisausgaben berücksichtigt werden.



● **Einflussfaktoren auf ideellen Praxiswert**__Wie oben bereits erwähnt, gibt es verschiedene Einflussfaktoren auf den ideellen Praxiswert. Es wird davon ausgegangen, dass sich diese in der Regel in einem Zeitraum von zwei bis fünf Jahren verflüchtigen oder auf den Erwerber übergehen, denn nach Übernahme einer Einzelpraxis wird nach drei Jahren vermutlich kaum ein Patient mehr wegen des Abgebers in die Praxis kommen. Daher wird beim modifizierten Ertragswertverfahren ein Betrachtungszeitraum zwischen zwei und fünf Jahren festgelegt.

Auch beim modifizierten Ertragswertverfahren wird vom prognostizierten Gewinn ein kalkulatorischer Zahnarztlohn sowie eine durchschnittliche Einkommensteuerbelastung abgezogen. Der verbleibende Überschuss wird dann über den Betrachtungszeitraum aufsummiert. Dabei werden die prognostizierten Überschüsse mit einem Kapitalisierungszins, welcher sich am aktuellen Marktniveau orientiert und um eventuelle Risikozuschläge korrigiert wird, abgezinst.

● **Vorteile des modifizierten Ertragswertverfahrens**__Das modifizierte Ertragswertverfahren ist im Vergleich zu den gängigen Faustformel-Methoden komplexer in der Anwendung, führt aber zu belastbaren Ergebnissen bei der Praxisbewertung. Beim modifizierten Ertragswertverfahren haben viele Faktoren Einfluss auf das Ergebnis. Daher ist es wichtig, die getroffenen Annahmen und Prognosen stichhaltig zu begründen. Ein erfahrener Berater kann Ihnen bei der Bewertung Ihrer Praxis, welche letztlich Grundlage für die Kaufpreisverhandlungen sein kann, helfen.

INFORMATION ///

Marcel Nehlsen • Steuerberater
Partner der Laufenberg Michels und Partner
Steuerberatungsgesellschaft mbB
www.laufmich.de

Michael Stolz • Steuerberater
Partner der Fuchs & Stolz
Steuerberatungsgesellschaft Part mbB
www.fuchsendstolz.de

ANZEIGE

3M Science.
Applied to Life.™

Seit über 40 Jahren: Glasionomere Made in Germany



3M™ Ketac™ Universal Aplicap™

Glasionomer Füllungsmaterial

**Ideal für die Kassenfüllung,
da abrechenbar***

*Ketac Universal Füllungen sind nach den Gebührenziffern BEMA Nr. 13a bis 13d in Deutschland abrechenbar



3M™ Photac™ Fil Quick Aplicap™

Lichthärtendes Glasionomer Füllungsmaterial

**Extrem schnell
dank Lichthärtung**



Mehr Informationen finden Sie unter:

Mit Freebies Patienten eine Freude machen



Ein Beitrag von Kirsten Gregus

PRAXISMARKETING /// Kleine Geschenke und Mitgabeartikel sind eine gute Möglichkeit, Patienten besondere Wertschätzung entgegenzubringen und sie an die Praxis zu binden. Allerdings gibt es rechtliche Rahmenbedingungen, die es zu beachten gilt und auf die dieser Beitrag verweist.



Infos zur Autorin

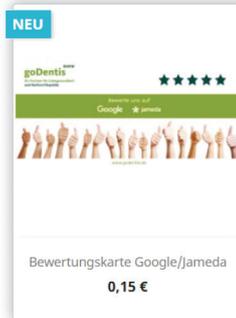
Es gibt viele Gründe, über Mitgabeartikel für Patienten nachzudenken. Patientenbindung, Gesundheitsförderung und Reputation sind nur einige. Praxisinhaber, die das Vertrauen in die Praxis stärken und das Bewusstsein der Dienstleistungen der Praxis erhöhen möchten, können Mitgabeartikel wie beispielsweise Zahnbürsten nutzen. Handelt es sich dabei um hochwertige oder ökologisch hergestellte Zahnbürsten mit Borsten aus nachhaltigem Material, hat der Patient das Gefühl, etwas Besonderes erhalten zu haben, und fühlt sich wertgeschätzt.

Mehr als zahnmedizinische Leistungen

Zur Patientenbindung dienen zudem Mitgabeartikel, die dem Patienten das Gefühl vermitteln, dass ihr Zahnarzt auch die Bedürfnisse, über rein zahnmedizinische Leistungen hinaus, im Blick hat. Das können Taschen sein, die dazu dienen, Befunde oder Kostenpläne besser transportieren zu können. Auch Kugelschreiber, Schlafmasken oder Handcreme eignen sich gut, um bei Patienten positiv in Erinnerung zu bleiben. Praxen, die etwa in der Nähe eines Supermarktes ansässig sind, können ihren Patienten mit Einkaufswagenlösern eine Freude machen. Und wer Kinder zu seinen Patienten zählt, ist mit Stundenplänen oder Milchzahndosen gut beraten.

Auch ansprechend aufbereitetes Infomaterial zu Themen wie Kindzahngesundheit, Bleaching oder Mundhöhlenkrebs stärken das Vertrauen in die Praxis und können für Weiterempfehlungen innerhalb des Bekanntenkreises der Patienten sorgen.

Ideen für Mitgabeartikel gibt es viele. Allerdings müssen einige Dinge beachtet werden. So dürfen Zahnärzte nur Dinge mit geringem Wert verschenken. Diese gesetzlich festgelegte Vorgabe ist erfüllt, wenn das Produkt etwa durch den Aufdruck des Praxislogos als Werbung erkennbar und somit von geringem Wert ist. Da die Definition, was „Gegenstände von geringem Wert“ sind, schwer festzulegen ist, gibt es zudem eine Wertgrenze, die einen Euro nicht überschreiten darf. Diese Wertgrenze bezieht sich vor allem auf werbefreie „geringwertige Kleinigkeiten“.



Ideen für zahnfreundliche Patientengeschenke

Mitgabeartikel sollten zahnfreundlich und nützlich sein, wie zum Beispiel:

Taschenspiegel_Damit können Patienten ihre Zähne nach der Prophylaxebehandlung bewundern.

Lippenpflege_Strahlende Zähne sind nur halb so schön, wenn sie von spröden Lippen umgeben sind.

Zahnbürsten_Damit auch der Zahnpflege in den eigenen vier Wänden nichts im Wege steht.

Einkaufswagen-Chips_In einem großen Einkaufswagen ist mehr Platz für zahngesunde Lebensmittel als in einem Einkaufskorb.

Keine Angst vor rechtlichen Stolperfallen

Die rechtlichen Einschränkungen und die damit verbundenen Unsicherheiten sorgen dafür, dass viele Zahnärzte auf die Chance der Patientenbindung und Reputation durch Mitgabeartikel verzichten. Das muss aber nicht so sein. Partner wie goDentis, Deutschlands größtes Qualitätssystem für Zahnärzte und Kieferorthopäden, haben sich unter anderem auf Mitgabeartikel für Zahnarztpraxen spezialisiert. Zahnärzte, die im Onlineshop www.godentis-markt.de stöbern, finden dort neben Recall-Postkarten, Patientenmagazinen und Broschüren zahlreiche Mitgabeartikel, bei denen sie keine rechtlichen Folgen befürchten müssen. Zahnarztpraxen, die eine Partnerschaft mit goDentis eingegangen sind, erhalten diese sogar oft gratis oder zu einem geringen Preis.

Wer sich über weitere Vorteile der goDentis-Partnerschaft informieren möchte, findet Infos und Ansprechpartner auf www.godentis.de/godentis-partnerschaft

INFORMATION ///

goDentis – Gesellschaft für Innovation
in der Zahnheilkunde mbH
Tel.: +49 1803 746999
www.godentis.de

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing
B E M A + G O Z


DER Kommentar




Abrechnung? Ich will's wissen!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

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



Ärger mit den FESTZUSCHÜSSEN

In letzter Zeit häufen sich bei mir Anfragen bezüglich per eHKP eingereicher Zahnersatzplanungen, die von den betroffenen Krankenkassen nicht genehmigt wurden, weil dort die vom Festzuschussystem zur Digitalen Planungshilfe (DPF) ermittelten Befundnummern nicht akzeptiert wurden. Es handelt sich hier um Folgeversorgungen für Befundveränderungen nach Implantationen wie beispielsweise die in der Grafik dargestellte Befund- und Planungssituation im Oberkiefer.

wurden die von der DPF vorgegebenen Festzuschüsse nach Beschwerde beim Vorstand der Kasse im Rahmen einer Einzelfallentscheidung anerkannt.

Glücklicherweise verhalten sich nur wenige Kassen derart unkooperativ, und man kann den betroffenen Patienten nur raten, entweder den Rechtsweg zu beschreiten und zu klagen oder einfach die Kasse zu wechseln.

		SBM	SKM	SKM	KM	BM		TP									
E	E	E	E	E	KVH	BV	KV	R				H			E	E	
f	f	bw	skw	skw	kw	x	k	B	k	k	k	k	sk	sb	f	f	
18	17	16	15	14	13	12	11		21	22	23	24	25	26	27	28	

Quelle: Synadoc

Die DPF ermittelt hier den Festzuschuss 3.1 für die fehlenden Zähne und die Festzuschüsse 2.1 sowie 2 x 2.7 für die Schneidezahnbrücke. Hierzu heißt es in den Erläuterungen:

„Liegt eine Erneuerung einer Suprakonstruktion mit Befundveränderung vor, sind keine Festzuschüsse nach Befundklasse 7 anzusetzen, sondern ein solcher Fall ist wie eine Erstversorgung zu behandeln.“

Leider sehen dies einzelne Krankenkassen anders: Im vorliegenden Fall wurde der Antrag abgelehnt, mit der Begründung:

Es sei unlogisch, bei Befundveränderung auf die Befundgruppe 7 zu verzichten. Außerdem seien die Ergebnisse der Planungshilfe DPF der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung nicht relevant für die Entscheidung.

Nun mag diese Aussage der Tatsache geschuldet sein, dass die Ermittlung der Festzuschüsse in diesen Befundsituationen sehr komplex ist und die von den Kassen für die Prüfung des eHKP neu in Auftrag gegebenen Prüfprogramme hier Vereinfachungen vorgenommen haben. Für die Praxen ist dies natürlich ein sehr unbefriedigender Zustand. Leider sind die Richtlinien in diesem Bereich auch nicht klar und eindeutig, und da die Kasse letztendlich die leistungsrechtliche Entscheidung für den Festzuschuss trifft, bleibt nichts anderes übrig, als sich mit dieser Situation abzufinden. In dem vorgenannten speziellen Fall

Fazit

Auch 18 Jahre nach Einführung des Festzuschussystems gibt es trotz aller Bemühungen um Klarheit im Praxisalltag immer noch belastende Unsicherheiten. Unsicherheiten gibt es natürlich auch in anderen Abrechnungsbereichen wie der neu gestalteten PAR-Richtlinie, bei Wurzelbehandlungen usw. In meinen aktuellen Online-Seminaren gehe ich auf solche Unsicherheiten ausführlich ein.

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



PATIENTEN MIT SCHMERZEMPFLINDLICHEN ZÄHNEN? EMPFEHLEN SIE DIE NR. 1 MARKE¹



Jetzt kostenfreie
Muster sichern!



Sensodyne Repair* & Protect – die Zahnpasta mit Zinnfluorid

- Bietet Rundumschutz bei Dentinhypersensibilität
- Tiefe und gezielte Reparatur* innerhalb der Dentintubuli von schmerzempfindlichen Zähnen^{2,3}
- Reduziert nachweislich die Schmerzempfindlichkeit^{*,4}

* Eine Schutzschicht wird auf den schmerzempfindlichen Bereichen der Zähne gebildet und reicht in eine Tiefe von rund 17 µm (in Labortests). Regelmäßige Anwendung, 2 x täglich, liefert anhaltenden Schutz vor Schmerzempfindlichkeit.

1. Nielsen, MarketTrack, Zahnpasta, Sensitiv, Gesamtmarkt Deutschland, Österreich, Absatz in Packungen, MAT KW43/2022. 2. Earl J Langford RM. Am J Dent 2013; 26: 19A–24A. 3. GSK Data on File. In vitro Report G7322/014, 2020. 4. Parkinson C et al. Am J Dent 2015; 28(4): 190–196.

© 2023 Haleon oder Lizenzgeber. Marken sind Eigentum der Haleon Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert. GlaxoSmithKline Consumer Healthcare GmbH & Co. KG ist Teil der Haleon Unternehmensgruppe.

COPY & PASTE

männliches Netzwerke

Bauen Sie sich ein Netzwerk auf. ES LOHNT SICH!



Eine Fachtagung erstreckt sich über mehrere Tage. Die männlichen Teilnehmer verabreden sich nach dem Abendessen in der Bar und lassen bei geistigen Getränken und Gesprächen die Nacht zum Tag werden. Was machen die meisten weiblichen Tagungsmitglieder? Sie gehen zeitig zu Bett, damit sie am nächsten Tag frisch und ausgeruht den Vorträgen folgen können. Fleißige Biene treffen auf unausgeschlafene Nachtschwärmer ...

Was gewinnen Männer durch dieses Verhalten? Sie betreiben Networking, um ihre Karriere und ihr berufliches Netzwerk zu fördern. Sie bauen gezielt Beziehungen zu anderen Fachleuten auf, die ihnen einmal nützlich sein und von deren Erfahrung und Wissen sie später gewiss profitieren können. Für das berufliche Weiterkommen suchen Männer zielstrebig nach Mentoren, die sie unterstützen und ihnen helfen, ihre Karriereziele zu erreichen. Beliebte Netzwerke sind die VIP-Lounges von Sportvereinen, Clubs wie die Rotarier oder die Wirtschaftsjunioren, Interessengruppen der Branche, Berufsverbände, Parteien etc.

Und wie netzwerken Frauen? Networking ist eher eine Gelegenheit, um gemeinsame Interessen und Erfahrungen auszutauschen. Frauen konzentrieren sich häufig darauf, Beziehungen aufzubauen und zu pflegen, die auf gegenseitigem Vertrauen und Respekt basieren. „Wer ist mir nützlich?“ ist in der Regel nicht der erste Gedanke, der einer Frau bei einer Netzwerkveranstaltung in den Sinn kommt.

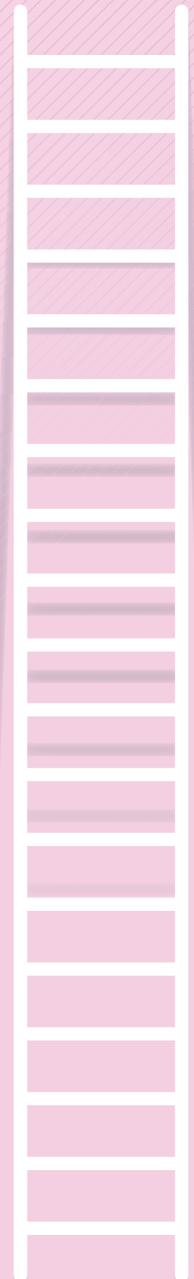
Was können Sie sich als Frauen bei den Männern abschauen, um ihre Karriere und Berufsziele zu fördern?

1. Wählen Sie bewusst Veranstaltungen aus, um Ihr Netzwerk zu erweitern.
2. Überlegen Sie sich vorab wer für Sie nützlich sein kann und suchen Sie gezielt den Kontakt (auch abends an der Bar).
3. Seien Sie sichtbar. Bieten Sie sich zum Beispiel für Vorträge, Artikel etc. an. Nutzen Sie Social-Media-Netzwerke, um sich beruflich zu zeigen.
4. Rufen Sie Kollegen auch ohne konkretes Anliegen an und pflegen Sie gezielt Kontakte.
5. Suchen Sie sich eine Mentorin oder einen Mentor, mit der/dem Sie berufliche Fragen diskutieren.

Kurz: Bauen Sie sich gezielt ein gutes und passendes Netzwerk auf. Es lohnt sich!

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

Infos zur Autorin



Bis zu 75% weniger Energieverbrauch*

Nachhaltigkeit und Skalierbarkeit mit den Tyscor Saugsystemen



Radialverdichter reduziert **Energieverbrauch** um bis zu 75%.*

Monitoring und Fernwartung durch VistaSoft Monitor reduziert **CO₂-Emissionen**.



Wächst mit der Praxis mit: Von zwei **bis zwölf Behandler**, ohne Austausch der Maschine.



Nachhaltige Produkte von Dürr Dental.

Mit unseren Tyscor Saugsystemen gehen wir den nächsten Schritt in eine nachhaltige Zukunft. Damit machen wir nicht nur unsere Produktionskette nachhaltig, sondern auch Ihre Praxis.

Mehr unter www.duerrdental.com

*gemessen an der Tyscor VS 4 und einem vergleichbaren Seitenkanalverdichter durch das Fraunhofer Institut



WOMEN + MONEY



Aktiensteckbrief: Was es zu beachten gilt

Wenn man sich näher mit Aktien und börsennotierten Unternehmen beschäftigt, gibt es Faktoren, die helfen, die Aktie einzuschätzen und zu bewerten. Einige der wichtigsten Kürzel und Begriffe werden im vorliegenden Tipp am Beispiel von Apple Inc.* vorgestellt.

Übrigens: In die Kalkulation mit Aktien sollten auch die anfallenden Gebühren berücksichtigt werden. Sie entstehen an verschiedenen Stellen: etwa beim Kauf, Verkauf und Lagerung der Aktien in dem Depot (Konto für Wertpapiere) bei der Bank.

* Hinweis: Der Tipp ist keine Anlageberatung.

Der aktuelle **Aktienkurs** ergibt sich durch Angebot und Nachfrage. Der Kurs sinkt, wenn mehr Anleger ihre Aktien verkaufen möchten als es Anleger gibt, die die Aktie kaufen möchten. Umgekehrt steigt der Kurs, wenn das Angebot kleiner als die Nachfrage ist.

1

Ein-Tages- und **52-Wochen-Spanne** zeigen den niedrigsten und den höchsten Kurs innerhalb eines Tages bzw. innerhalb eines Jahres.

2

Die **Marktkapitalisierung** zeigt den aktuellen Börsenwert eines börsennotierten Unternehmens auf und ergibt sich aus dem aktuellen Aktienkurs multipliziert mit der gesamten Aktienanzahl. Es hilft, die Größe einer Firma festzustellen.

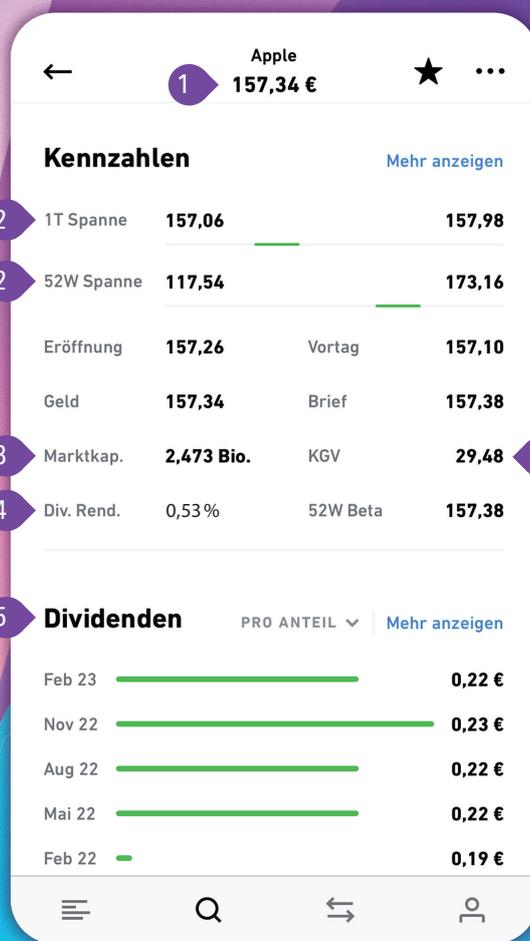
3

Die **Dividendenrendite** setzt die ausgeschüttete Dividende ins Verhältnis zum aktuellen Aktienkurs. Sie gibt Auskunft darüber wie Aktien verzinst werden und somit lässt sich berechnen, welche Rendite neben der Kursveränderung erwirtschaftet werden kann.

4

Wer Aktien einer Firma besitzt, wird am Gewinn der Firma beteiligt. Diesen ausgeschütteten Gewinn, der an die Aktionäre verteilt wird, bezeichnet man als **Dividende**. Unternehmen schütten entweder jährlich, mehrmals im Jahr oder auch gar keine Dividenden aus.

5



Der **Gewinn je Aktie** errechnet sich aus dem Nettogewinn durch die Anzahl aller ausstehenden Aktien geteilt. Bei Apple liegt er aktuell bei USD 6,11 (2022).



Der **Buchwert je Aktie**, auch Kurs-Buchwert-Verhältnis, entspricht dem Eigenkapital der Firma geteilt durch die Anzahl der Aktien. Liegt der Buchwert je Aktie über dem Preis einer Aktie, könnte das ein Signal zum Kauf der Aktie sein. Bei Apple liegt er aktuell bei USD 3,18 (24.9.2022).



Das **KGV, Kurs-Gewinn-Verhältnis**, zählt zu den meistbeachteten Kennzahlen am Aktienmarkt. Er gibt an in wie viel Jahren, bei konstanten Unternehmensgewinnen, Anleger den Wert erhalten, den sie für die Aktie bezahlt haben. Je niedriger das KGV, umso preisgünstiger ist die Aktie. Ein KGV von unter 12 gilt normalerweise als preiswert.



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



Infos zur Autorin





PLU°LINE

MEINE MARKE



**KENNENLERN-
AKTIONSWOCHE**

24%

RABATT*

**EINMALIG AUF DAS GESAMTE
PLU°LINE PRODUKTSORTIMENT
BEI BESTELLUNGEN WÄHREND UNSERER
KENNENLERN-AKTIONS- WOCHE VOM
19.06. BIS 25.06.2023**



**KENNEN SIE SCHON UNSERE QUALITÄTSMARKE PLU°LINE FÜR IHREN TÄGLICHEN EINSATZ IN
PRAXIS UND LABOR? EIN UMFANGREICHES PRODUKTPORTFOLIO MIT HOHEM QUALITÄTSANSPRUCH ZU EINEM
HERAUSRAGENDEN PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS JETZT AUF WWW.DENTALBAUER.DE/SHOP**

* Der angegebene Nachlass bezieht sich ausschließlich auf den Einzelpreis pro Artikel und ist nicht mit anderen Rabatten oder Staffeln kombinierbar. Abbildungen nur symbolisch. Aktion gültig vom 19.06. bis 25.06.2023 unter jeweiliger Berücksichtigung der Aktionsmodalitäten. Es gelten die aktuellen allgemeinen Verkaufs- und Leistungsbedingungen der dental bauer GmbH & Co. KG (AGB), welche im Internet jederzeit unter www.dentalbauer.de eingesehen werden können. Alle Preise verstehen sich netto-netto, keine weiteren Abzüge möglich und zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Ab einem Auftragswert von 250,00 Euro zzgl. MwSt. liefern wir versandkostenfrei. Irrtum und Satzfehler vorbehalten.



Nehmen Sie gerne Kontakt mit mir auf, bevor Sie in eine Kamera investieren. Mit meiner kostenlosen Equipmentberatung stehe ich Zahnarztpraxen und Dentallaboren gerne zur Verfügung.



SMARTPHONE REICHT NICHT: Investieren Sie in eine Spiegelreflexkamera!

Wenn es um die Fotografie von Zähnen und Mundraum geht, reicht ein Smartphone nicht aus. Es mag zwar einfach und bequem sein, das Handy als Kamera zu verwenden, wirklich professionelle Ergebnisse lassen sich jedoch nur mit einer speziellen Ausrüstung erzielen. Eine qualitativ hochwertige Kamera ist das A und O für jeden Zahnarzt oder Kieferorthopäden, der die Dentalfotografie in seinen Behandlungsalltag einbinden möchte. Sie ermöglicht, präzise Aufnahmen zu machen, um unter anderem eine genaue Diagnose stellen zu können. Mit einer speziellen Beleuchtungstechnologie, wie zum Beispiel dem Ringblitz, dem Lateralblitz oder dem Studioblitz, werden Bilder scharf und klar dargestellt. Weiterhin kann Bildmaterial, das mit einem professionellen Kamerasystem erstellt wurde, dabei helfen, Patienten besser aufzuklären und ihnen ihre Behandlungsergebnisse verständlicher darzustellen.

Mit einer Spiegelreflexkamera lässt sich die Struktur von Zähnen und Gewebe deutlich genauer erfassen als mit einem Smartphone. Außerdem bietet sie eine höhere Auflösung, bessere Schärfentiefe und Farbwiedergabe. Weiterhin gibt es spezielles Zubehör, wie zum Beispiel den Polarisationsfilter für die Farbnahme, der gerade bei der Aufnahme von intraoralen Bildern ausgesprochen nützlich ist.

In der Zahnheilkunde ist es oft wichtig, dass kleinste Details, wie winzige Risse oder Brüche in den Zähnen oder feine Strukturen von Kronen und Brücken, aufgenommen werden können. Spiegelreflexkameras, die mit einer hohen Auflösung und einem Makroobjektiv ausgestattet sind, können selbst kleinste Details erfassen und darstellen. Weiterhin sind spezielle Blitzgeräte als

Zubehör zu erwerben, die eine optimale Ausleuchtung des Objekts ermöglichen. Auch die Möglichkeit der manuellen Einstellung von Belichtungszeit und Blende ist von Vorteil.

Wenn Sie sich für den Kauf einer Spiegelreflexkamera entscheiden, gibt es einige Punkte, die Sie beachten sollten: Zunächst ist es wichtig zu klären, welche Art von Fotografie betrieben werden soll, und welches Budget man für den Erwerb einer Spiegelreflexkamera mit Zubehör bereitstellen möchte. Bei der Wahl der Marke sollte es nicht um Markennamen, sondern darum, welche Kamera sich für die geplanten konkreten Einsätze am besten eignet. Letztlich gilt: Eine genau für Ihre Ansprüche passende Spiegelreflexkamera kann Ihnen viele Jahre Freude bereiten und tolle Bilder liefern.

Fazit: Wenn es um professionelle Dentalfotografie geht, ist ein Smartphone allein nicht ausreichend. Die Verwendung einer Spiegelreflexkamera mit speziellem Zubehör wie Makroobjektive und zusätzliche Beleuchtung wie Fotoblitze ermöglicht es, die Details des Gebisses klar erkennbar zu machen. Zusätzlich zur Kamera und den Extras spielt auch eine speziell entwickelte Software für Dentalfotografie eine Rolle: Sie hilft dabei, Bilder bestmöglich zu bearbeiten und patientenspezifische Behandlungspläne zu erstellen.

Kirsten von Bukowski

Coach und Experte für Dentalfotografie
www.dental-shooting.de



Infos zur Autorin





**NEUE
FORMEL**
Aminfluorid
Zinklaktat

Schnelle antibakterielle Wirkung mit lang anhaltendem Schutz¹

**Klinisch
bestätigte**
antibakterielle
Wirksamkeit²

12x stärkere
Plaquereduktion²

72% bestätigen,
Zahnfleisch resistenter
gegen Zahnfleisch-
bluten³

Verbessern Sie die Zahnfleischpflege Ihrer Patient:innen mit meridol®

1 Bekämpft Plaquebakterien, „schnell“ in Labortests bestätigt, „lang anhaltend“ bei regelmäßiger Anwendung. 2 mit meridol® Zahnfleischschutz Zahnpasta, im Vergleich zu einer herkömmlichen Zahnpasta mit 1450 ppm Fluorid (NaF/NaMFP) nach 6-monatiger Anwendung des Produkts. Triratana, August 2022. 3 Home Use Test mit meridol® Zahnfleischschutz Zahnpasta, 239 Verwender:innen, Deutschland, September 2022.



Scannen um mehr zu erfahren
oder gehen Sie auf
www.cpgabaprofessional.de

meridol®

PROFESSIONAL
— ORAL HEALTH —

ANGST- UND SCHMERZ-REDUKTION bei Kindern

Studien, wie die folgende, lassen mein Hypnosezahnarzt-Herz höherschlagen: Im Frühjahr 2021 erschien im *Journal of the European Academy of Paediatric Dentistry* eine klinische Untersuchung mit dem Titel: „Hypnosis and progressive muscle relaxation for anxiolysis and pain control during extraction procedure in 8–12-year-old children: a randomized controlled trial“. Das Ergebnis nehme ich stolz vorweg: Hypnose und progressive Muskelentspannung (PMR = Progressive Muscle Relaxation) sind effektive Techniken zur Schmerz- und Angstreduktion bei Kindern!

Zahnextraktionen sind die Eingriffe, die bei Kindern am ehesten Angst- und Schmerzreaktionen auslösen. Bei 60 Kindern im Alter von acht bis zwölf Jahren wurde die Indikation zur Extraktion eines ersten Molaren gestellt. Die Kinder wurden randomisiert in drei Gruppen eingeteilt. Kurz vor dem zahnärztlichen Eingriff erhielten die Interventionsgruppen eine Hypnoseinduktion (H) mit Suggestion eines sicheren Ortes (Gruppe I) bzw. gezielte Suggestionen, ihre Muskulatur anzuspannen und zu entspannen (PMR, Gruppe II). Der Kontrollgruppe wurde keine spezielle Entspannungstechnik zuteil. Es wurde jedoch auf eine angemessene und wertschätzende Kommunikation sowie einen liebevollen Umgang mit den Kindern geachtet. Nach der Intervention (H, PMR) wurden an drei Zeitpunkten die Faktoren *Angst* (anhand Proposed Visual Facial Anxiety Scale), *Schmerz* (anhand Wong-Baker Faces Pain Scale), Pulsrate und Sauerstoffsättigung gemessen. Die Zeitpunkte waren definiert vor der Lokalanästhesie (LA), nach der LA und nach der Extraktion. Außerdem

wurden die Eltern sechs Stunden nach dem Eingriff kontaktiert, um zu berichten, ob die Einnahme eines Schmerzmedikaments notwendig geworden war.

In den Interventionsgruppen (H und PMR) wurde ein signifikanter Rückgang der Angst- und Schmerzwerte beobachtet. Die Hypnose war erfolgreich bei der Reduktion der Angst. Der angstreduzierte Zustand wurde bis zum Ende des Verfahrens mit einer postoperativ (mindestens sechs Stunden nach dem Eingriff) anhaltenden beruhigenden Wirkung aufrechterhalten.

Ich bin begeistert! Endlich eine klinische Untersuchung, die zeigt, dass es unter Umständen nicht ausreicht, „einfach nur“ nett und einfühlsam zu sein. Die Anwendung von Entspannungstechniken wie hypnotischen Verfahren oder PMR haben einen deutlich sichtbaren Effekt auf die Angst- und Schmerzreduktion bei Kindern, die auch nach der Behandlung noch anhält. Ein Großteil der Behandlungsgänge unserer Patienten ist auf eine stattgehabte traumatisierende Erfahrung in der Zahnarztpraxis zurückzuführen. Es sollte uns ein Anliegen sein, diese Erkenntnisse ernst zu nehmen, und zumindest zukünftig keine weiteren Angstpatienten zu „produzieren“.

Ich möchte Ihnen noch etwas verraten: Die Anwendung von Entspannungstechniken wie Hypnose oder PMR hat nicht nur für unsere Patienten einen positiven Effekt. Deren nachhaltig entspannende Wirkung schlägt sich insbesondere im eigenen Gemüt nieder und spiegelt sich zudem in der gesamten Praxisatmosphäre. Probieren Sie es doch einfach mal aus und machen Sie eine Weiterbildung. Informationen dazu finden Sie auf der Homepage der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Hypnose (www.DGZH.de).

Dr. med. dent. Carla Benz

Zahnärztin • Mitglied der Fakultät Gesundheit
Department Zahnmedizin, Universität Witten/Herdecke
info@tigertanz.com



Technik ist einfach

... mit den Technik-Profis



**Wartung
vom Profi**

für einen störungsfreien
Praxisbetrieb und weniger
Ausfallzeiten Ihrer Geräte

2018-579-10264_Stand: 24.01.2023



URLAUBSSPERRE

in einer Kinderzahnarztpraxis in den Sommerferien?

Eine Kinderzahnarztpraxis entfacht viele Besonderheiten. Der Bundesgerichtshof (BGH) hatte zuletzt im April 2022 beispielsweise entschieden, dass die Bezeichnung einer Praxis als „Kinderzahnarztpraxis“ zulässig ist, wenn die Praxis neben dem regulären zahnärztlichen Leistungsangebot über eine kindgerechte Praxisausstattung verfüge und für die Belange von Kindern aufgeschlossene Zahnärzte mit sich bringe. So weit so gut. Doch auch in anderen Bereichen – wie dem Arbeitsrecht – existieren einige Besonderheiten.

Der Beispielfall

Die Kinderzahnarztpraxis Pipi Langstrumpf hat einen besonderen Patientenandrang in der Schulferienzeit. Dies liegt vor allem daran, dass sich ihre Praxis verkehrsgünstig in Flughafennähe befindet. Die Praxisinhaberin Frau Dr. Holle fragt sich nun, wie sie in dieser Zeit eine hinreichende zahnärztliche Versorgung sicherstellen kann, denn auch ihr Personal möchte in der Ferienzeit regelmäßigen Urlaub nehmen. Frau Dr. Holle hat im Internet gelesen, dass es die Möglichkeit einer Urlaubssperre gebe, und fragt sich nun, wie sie dies konkret umsetzen kann.

Die Handlungsempfehlung

Als Faustregel gilt: Eine Urlaubssperre ist nur bei dringenden betrieblichen Erfordernissen erlaubt. Doch was sind dringende betriebliche Erfordernisse? Folgende Gründe kommen hierbei in Betracht:

- Höherer Personalbedarf als üblich
- Erhöhtes Patientenaufkommen
- Hoher Krankenstand der Mitarbeiter
- Gleichzeitige Urlaubsanträge der Mitarbeiter

Für Frau Dr. Holle sind vor allem der ersten beiden Punkte relevant, denn in der Schulferienzeit hat sie auf Grund ihrer spezialisierten Ausrichtung auf den Bereich der Kinderzahnheilkunde ein erhöhtes Personal- und Patientenaufkommen. Gleichzeitig muss sie allerdings das Bundesurlaubsgesetz berücksichtigen, insbesondere § 7 Abs. 1, wonach die individuellen Wünsche der Beschäftigten bei der Urlaubsfindung zu berücksichtigen sind.

Frau Dr. Holle muss nun eine Sozialauswahl treffen. Während bei Beschäftigten mit schulpflichtigen Kindern eine Urlaubssperre während der Ferienzeit als unangemessen erscheint, ist dies bei Beschäftigten ohne schulpflichtige Kinder grundsätzlich möglich. Weiterhin muss Frau Dr. Holle zum Beispiel auf gesundheitliche Gründe Rücksicht (Stichwort: Pollenallergie) nehmen und auch das Alter der Beschäftigten berücksichtigen. Frau Dr. Holle hat sich schließlich in Abstimmung mit ihrem Rechtsberater für ein rollierendes System entschieden, das alle Belange berücksichtigt.

Christian Erbacher, LL.M.

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht
Lyck+Pätzold. healthcare.recht
www.medizinanwaelte.de

Infos zum Autor



Lyck+Pätzold. healthcare.recht
Infos zum Unternehmen



SO GEHT BERATUNG HEUTE!



Das neue
Add-on:
Analyse mit
Künstlicher
Intelligenz

Eine App für alle

Für jede Praxisgröße und -software geeignet!
Smart, papierlos, individuell anpassbar.



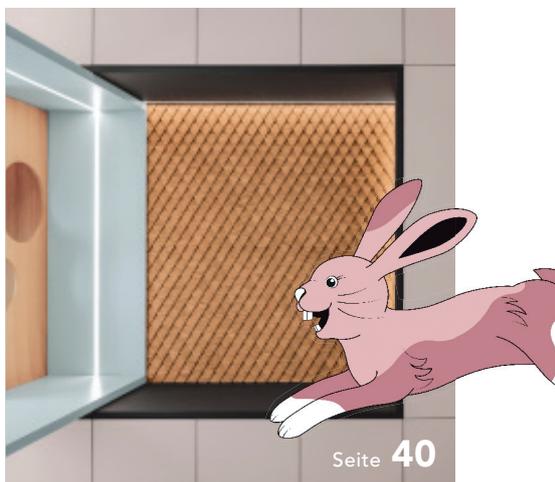
Jetzt mehr erfahren:

info@athena-app.de | www.athena-app.de



ATHENA
AUFKLÄRUNG & ANAMNESE

Foto: © Markus Gühl, Stuttgart; Illustration: © Astrid Frede



STADTPLATZKINDER

Warmes Rosa, Schindeloptik,
easy Kinderzahnmedizin

© Prof. Dr. Katrin Bekes



MIH
von A bis Z

© Ilshat - stock.adobe.com



„Wir wünschen uns eine
STÄRKERE VERNETZUNG mit
niedergelassenen Kollegen“

Porträt: © Universitätsklinikum Leipzig AöR, Illustration: © Rexcanor - stock.adobe.com

Namensänderung der DGKiZ

Die bisher als Deutsche Gesellschaft für **Kinderzahnheilkunde** e.V. (DGKiZ) bekannte Vereinigung hat eine Satzungsänderung beschlossen und sich in Deutsche Gesellschaft für **Kinderzahnmedizin** umbenannt. Das mag auf den ersten Blick ein semantisches Detail sein, allerdings ist es inhaltlich sehr bedeutsam.

Denn die zahnmedizinische Betreuung von Kindern bedeutet eben nicht nur, sich um die Erkrankungen der Mundhöhle (z. B. Karies, MIH oder dentale Traumata) zu kümmern, sondern sie erfordert darüber hinaus umfassende Kenntnisse im Bereich der psychologischen, mentalen, kognitiven und körperlichen Entwicklung des Kindes.

Der Themenbereich der **ZWP** zur Kinderzahnmedizin greift daher solche patientenorientierten Aspekte gezielt auf. Aktuell entstehen in Deutschland viele neue Kinderzahnarztpraxen, die sicherstellen, dass Kinder und Eltern kompetente Ansprechpersonen für Fragen zur oralen Gesundheit finden. Eltern, die auf der Suche nach einem Kinderzahnarzt sind, können auf www.dgkiz.de/kinderzahnarztsuche eine Adresse in ihrer Nähe finden.

Neben einem wachsenden Verständnis von den Aufgaben einer ganzheitlichen zahnmedizinischen Versorgung von Kindern und Jugendlichen gibt es auch Fortschritte im Bereich der Finanzierung von Präventionsleistungen, die nun ab dem Durchbruch der ersten Milchzähne sichergestellt ist. Allerdings sind notwendige Narkosen für die zahnmedizinische Betreuung vulnerabler Patientengruppen (darunter viele Kinder) sowie die Therapie für Krankheitsbilder wie die MIH nicht adäquat im Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenkassen abgebildet und müssen daher von den Eltern zum Teil selbst getragen werden. Hier droht für Deutschland schon wieder – analog zum Bildungssektor – eine soziale Differenzierung, auf die wir als DGKiZ aufmerksam machen möchten.

Prof. Dr. Christian Hirsch, M.Sc.

Klinikdirektor • Poliklinik für Kinderzahnheilkunde
und Primärprophylaxe
Universitätsklinikum Leipzig
Beirat der DGKiZ



Die **ZWP**-
Redaktion hat die
sprachliche Nuancierung
aufgegriffen und das Thema
des vorliegenden Heftes be-
wusst als **Kinderzahnmedizin
und Prävention** betitelt.

ZWP

Infos zum Autor



ICH VERLIER' GLEICH EINE TRÄNE,
SEH' ICH NICHT
BALD KINDERZÄHNE!



BRENNPUNKT- THEMA Gruppenprophylaxe

Im Februar 2023 wurde der Abschlussbericht der Interministeriellen Arbeitsgruppe „Gesundheitliche Auswirkungen auf Kinder und Jugendliche durch Corona“ (IMA Kindergesundheit) veröffentlicht. Während die zahnmedizinische Gruppenprophylaxe vor der Pandemie etwa 80 Prozent der Kinder erreichte, waren es im Schuljahr 2020/2021 nur noch etwa 23 Prozent in Kitas und etwa 16 Prozent in Grundschulen. Aufgrund dessen spricht die IMA die Empfehlung aus, sich wieder auf ein flächendeckendes Angebot an zahnmedizinischer Gruppenprophylaxe zu konzentrieren und sie als regelmäßige Präventionsmaßnahme in Bildungseinrichtungen und Kitas, analog zu Vorpandemiezeiten, zu etablieren. Die BZÄK unterstützt die Empfehlung nachdrücklich.

Quelle: BZÄK

© Uladzimirzuyeu – stock.adobe.com

NOT WANTED: Junkfood-Werbung



ANZEIGE

40 Organisationen, darunter die BZÄK, WWF Deutschland sowie das Deutsche Kinderhilfswerk, haben sich Ende 2022 gemeinsam mit dem britischen Starkoch Jamie Oliver an die deutsche Politik mit der Forderung gewandt, auch in Deutschland Kinder vor Werbung für Ungesundes zu schützen. Werbung beeinflusst nachweislich Präferenzen und Essverhalten junger Menschen, Werbebeschränkungen seien ein wichtiger Schritt, um Familien dabei zu unterstützen, Kindern eine gesunde Ernährungsweise beizubringen. Das Bündnis schlägt unter anderem vor, in TV, Radio und Streamingdiensten von 6 bis 23 Uhr keine Werbung für Ungesundes zu erlauben, Influencer zu animieren, grundsätzlich nur Werbung für gesunde Lebensmittel zu posten, und eine 100-Meter-Bannmeile von Plakatwerbung für Ungesundes um Schulen, Kitas und Spielplätze einzurichten.

Quellen: BZÄK, www.wwf.de



← Studie — Laut einer Studie der **Universität Hamburg** sieht jedes Kind zwischen drei und 13 Jahren pro Tag im Schnitt 15 Werbespots für ungesunde

Lebensmittel. 92 Prozent der gesamten Werbung, die Kinder wahrnehmen, vermarkten Fast Food, Snacks oder Süßigkeiten. Allein die Süßwarenindustrie hat 2021 über eine Milliarde Euro für Werbung ausgegeben – so viel wie in keinem anderen Jahr zuvor.¹



¹ Studie der Uni Hamburg zum Kindermarketing für ungesunde Lebensmittel im TV und Internet, 2021.

Pommes: © Mercedes Fittipaldi, Cloumsstiefel: © Elena Schweizer, Eis: © Pro Vector – stock.adobe.com

WILLI!

Ich putz' WIE ICH

Für die Idee, Kinder die bestmögliche Putzmethode selbst herausfinden zu lassen, belegten Mitarbeitende der Abteilung für Präventive Zahnmedizin und Kinderzahnheilkunde der Universitätsmedizin Greifswald den 1. Platz beim Forschungswettbewerb der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde e.V. 2022 (DGKiZ). „Normalerweise bringen Eltern ihren Kindern bei, wie sie ihre Zähne zu putzen haben, dann sollen sie es immer und immer wieder üben, als ‚Lernen durch Wiederholung‘“, so Prof. Christian Splieth.

Der neue Ansatz greift hingegen das Konzept des differenziellen Lernens aus dem Sport auf. Hier geht man davon aus, dass jeder selbst fähig ist, die richtige Bewegung zu erlernen. So untersuchte das Studententeam mögliche Erfolge von „Lernen durch Variation“: Dabei sollten die Kinder vier Wochen lang täglich auf verschiedene Weise ihre Zähne putzen. Mal putzten sie mit geschlossenen Augen, mal mit der nicht dominanten Hand oder mit großen Handschuhen. „Die Kinder wiesen danach eine deutlich bessere Mundhygiene auf, und obwohl es keine weiteren Übungen gegeben hatte, putzten die Kinder ihre Zähne auch drei Monate später wesentlich gründlicher als andere“, fasste der Nachwuchs-Zahnarzt im Forschungsteam, Loay Leghrouz, den positiven Effekt zusammen.

Quelle: Universitätsmedizin Greifswald

Krokodil: © Elena, Foto unten: © Elena Yakimova, Illustration: © Rexcanor – stock.adobe.com

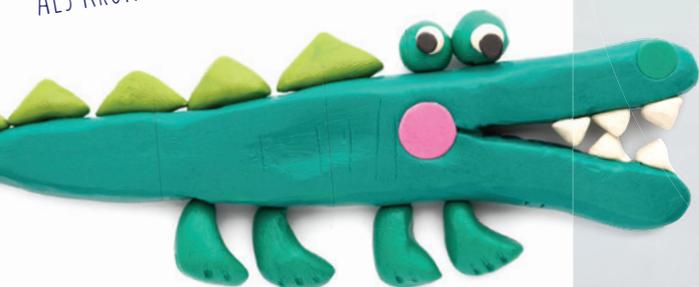
LET IT GO! Industrie hält an Zucker fest

Die Deutsche Allianz Nichtübertragbare Krankheiten (DANK) hat den Fortschritt der freiwilligen Zuckerreduktionszusagen von Softdrink-Herstellern in Deutschland wissenschaftlich auswerten lassen und die freiwillige Strategie als gescheitert bewertet. Der durchschnittliche Zuckergehalt von Softdrinks sei von 2015 bis 2021 lediglich um etwa zwei Prozent gesunken. Bei diesem Tempo werde das mit der Bundesregierung vereinbarte Ziel von 15 Prozent Reduktion von 2015 bis 2025 erst in Jahrzehnten erreicht. In Großbritannien dagegen sei in gleicher Zeitspanne eine Zuckerreduktion um knapp 30 Prozent eingetreten – zurückzuführen auf die eingeführte Herstellerabgabe für Zuckergetränke. Weltweit haben mittlerweile mehr als 50 Regierungen eine Abgabe oder Steuer auf Zuckergetränke eingeführt.

Quelle: BZÄK

DU MACHST DAS GUT!

ALS KROKODIL SEHE ICH ES NICHT SO VERBISSEN WIE DIE ERWACHSENEN.



#whdentalwerk



iodent.wh.com

W&H Deutschland GmbH

t 08651 904 244-0

office.de@wh.com, wh.com



Innovative Instrumentenaufbereitung mit ioDent®-System



Jetzt zum
Aktionspreis
sichern!
Mehr Infos:



Smartes ioDent®-System für die Lisa Remote Plus Sterilisatoren

In Verbindung mit dem ioDent®-System gewährleisten die neuen W&H Sterilisatoren eine intelligente und vernetzte Instrumentenaufbereitung. Durch die Übermittlung präziser Echtzeitinformationen kann Ihr Service Support schnell auf Fehlfunktionen reagieren und somit eventuelle Ausfallzeiten Ihres Geräts reduzieren. Über die ioDent® Onlineplattform haben Sie ihr Gerät jederzeit im Blick – und das von überall aus.



HEBAMMEN + Mundgesundheit

Hebammen spielen eine Schlüsselrolle für Schwangere und junge Eltern. Um sie bereits in der Ausbildung für die Präventionsberatung zu qualifizieren, gehört das Fach „Mundgesundheit für Mutter und Kind“ seit 2019 bundesweit an allen Ausbildungsstätten für Hebammen zum Angebot. Das Unterrichtskonzept wurde federführend von der Deutschen Arbeitsgemeinschaft für Jugendzahnpflege e.V. (DAJ) in Bonn in Kooperation mit dem Deutschen Hebammenverband und mehreren Landesarbeitsgemeinschaften für Jugendzahnpflege erarbeitet. Dafür wurde die DAJ mit dem Wrigley Prophylaxe Preis 2022 ausgezeichnet. Das Konzept vermittelt in vier bis sechs Schulstunden die wichtigsten Aspekte zur zahnmedizinischen Prävention für die Zeit der Schwangerschaft bis zum Ende des ersten Lebensjahres. Dabei stehen zwei Kernbotschaften im Fokus: Erstens, dass die werdende Mutter effektiv für ihre eigene Zahngesundheit sorgen kann und sollte, und zweitens, dass frühkindliche Karies vermeidbar ist. Hier ist Aufklärung dringend notwendig, denn die Nuckelflasche mit zuckerhaltigen Getränken ist nach wie vor häufiger Auslöser einer frühkindlichen Karies.

Quelle: www.wrigley-dental.de, Wrigley Prophylaxe Preis 2022



Ein Patientenfall von Oberarzt Dr. Julian Schmoeckel (Universitätsmedizin Greifswald) wurde 2022 mit dem 2. Preis des Dental Innovation Award 2022 in der Kategorie „Fallpräsentation minimalinvasive Zahnerhaltung“ ausgezeichnet. Dr. Julian Schmoeckel hatte bei einem jugendlichen Patienten die Zähne zunächst mit einem speziellen Licht durchleuchtet, was keine Röntgenstrahlen benötigt. Dabei offenbarte sich, dass ein Großteil der Zähne mit Karies im Anfangsstadium befallen war. „Bei allen Zähnen mit dem Bohrer anzurücken, wäre übertrieben und sehr langwierig geworden. Außerdem brechen gerade Jugendliche eine solche Therapie häufig ab“, so Schmoeckel. „Zudem wären andere minimalinvasive Methoden entweder sehr viel teurer oder nicht so wirksam gewesen.“ Er wählte daher die Kariesbekämpfung durch einen speziellen Lack, eine Silber-Diamin-Fluorid-Applikation. Um diese zwischen den Zähnen direkt auftragen zu können, nutzte Schmoeckel trennende Gummis, die sonst in der Kieferorthopädie eingesetzt werden. So konnten bei dem Patienten in einer Behandlungssitzung alle kariösen Stellen behandelt werden, ohne dass der Bohrer eingesetzt wurde.

Quelle: Universitätsmedizin Greifswald

PRÄMIERTER FALL:

BEI
KARIESATTACKEN
EINFACH
LACKEN!



Kariesbekämpfung durch Speziallack



SAVE THE DATE:

30. Jahrestagung der DGKiZ

Vom 28. bis 30. September 2023 findet die 30. Jahrestagung der DGKiZ gemeinsam mit der 2. Jahrestagung der DGZMB im Herzen Berlins – direkt am Campus Mitte der Charité – im Langenbeck-Virchow-Haus statt. Tagungspräsident ist Prof. Dr. Alexander Rahman. Das Tagungsthema lautet: Fortschritte und Schnittstellen in der Kinder- und Jugendzahnmedizin. **Für Anmeldungen bis zum 30. Juli 2023 gilt ein Frühbucherrabatt.** Weitere Informationen zu Anmeldung, Programm und mehr unter: www.dgkiz.de

Quelle: DGKiZ

bla, bla, bla...



HOW TO talk to kids

Für alle jene, die in besonderer Weise mit Kindern umgehen, ist es wichtig, zu wissen, wie sie Gespräche mit ihnen richtig führen. Die international bekannte Psychologin, Kindertherapeutin und Autorin Dr. Martine-France Delfos beschreibt in ihrem Buch »Sag mir mal ...« *Gesprächsführung mit Kindern* Herangehensweisen, wie wir die Meinung von Kindern wirklich erfahren und Zugang zu ihrem Erleben finden können, ohne sie zu manipulieren. Das mit vielen Beispielen aus der Praxis ausgestattete Buch erläutert, wie Fragen bei Kindern ankommen und welche Antworten sich erwarten lassen. Die dargelegten Gesprächstechniken richten sich nach dem jeweiligen Alter des Kindes und der Gesprächsabsicht.

Weitere Infos zu Autorin und Buch unter: www.mdelfos.nl/de



Infomaterial zur KARIESPROPHYLAXE

Die Informationsstelle für Kariesprophylaxe (IfK) hat ihren beliebten Elternbrief mit einer neuen Version in leichter Sprache aufgelegt, den die Gesundheits- und Betreuungsinstitutionen an Eltern abgeben können. „**Uns ist es wichtig, alle Menschen in Deutschland erreichen zu können**“, so Prof. Dr. Stefan Zimmer, Sprecher der IfK und Lehrstuhlinhaber für Zahnerhaltung und Präventive Zahnmedizin der Universität Witten/Herdecke. „Leichte Sprache hilft Menschen mit geistiger Behinderung, die auf Gebärdensprache angewiesen sind, Lern- oder einfach nur Leseschwierigkeiten haben. Die Schrift ist groß und bebildert, was auch für viele Ältere angenehmer zu lesen ist. Außerdem können alle, die gerade erst Deutsch erlernen, durch die Illustrationen schnell verstehen, was sie und ihre Kinder bei der Zahnpflege beachten sollen.“

Sämtliches Infomaterial der IfK kann im Internet unter www.kariesvorbeugung.de/service-material über das digitale Bestellformular oder per E-Mail (daz@kariesvorbeugung.de) angefordert werden.

Quelle: Informationsstelle für Kariesprophylaxe

THERE IS ~~NO~~ GLORY IN PREVENTION



© Dr. Geiken

„Die ECC darf nicht als eine auf den Mundraum reduzierte Erkrankung banalisiert werden.“

Zunehmend wurde die frühkindliche Karies (Early Childhood Caries, ECC) aus der Wahrnehmung der Zahnärzte durch Erkrankungen wie die Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation verdrängt, welche in den Fokus von Zahnärzten und Wissenschaftlern rückte. Dabei ist die ECC weiterhin eine globale gesundheitliche Herausforderung – auch in Deutschland, wo die jüngsten Daten zwar eine generalisierte Kariesreduktion im jugendlichen Gebiss und weniger für das Milchgebiss aufzeigen, wobei bei den jüngsten Kindern sogar in einigen Regionen ein Kariesanstieg zu verzeichnen ist. Die erkrankten Kinder zeigen neben oralen Schmerzen auch allgemeinmedizinische Einschränkungen. Deshalb darf die ECC nicht als eine auf den Mundraum reduzierte Erkrankung banalisiert werden. Vielmehr ist die allgemeine Lebensqualität der Betroffenen im Vergleich zu den Gesunden eingeschränkt. Deshalb muss der ECC frühzeitig vorgebeugt werden, was in der Vergangenheit mittels der Vorstellung ab dem 33. Lebensmonat für Risikokinder ein zu später Zeitpunkt war.

Die neuen zahnärztlichen Frühuntersuchungen (FU) bieten nun die Möglichkeit, neue und vor allem frühe Wege in der Prävention einzuschlagen und ab dem ersten Milchzahn drei zusätz-

liche FU (1a–c) durchzuführen. Durch eine Aufklärung der Eltern und die Befundung der Kinder, bevor die Karies entsteht, kann so eine ECC vermeiden helfen.

Neben den Risikogruppen aus sozioökonomisch geringer gestellten Familien müssen auch die Kinder mit allgemeinmedizinischen Erkrankungen wie Kinder mit Herzfehlern, onkologischen Erkrankungen sowie geistig-körperlichen Einschränkungen von diesen Möglichkeiten profitieren. Denn gerade jene Kinder zeigen ein zusätzlich erhöhtes Risiko für die Entstehung einer ECC. Erschwerend kommt hinzu, dass die zahnärztliche Therapie dieser Kinder nicht nur mit einem größeren Aufwand, sondern wenn eine Sanierung in Vollnarkose notwendig wird, auch mit einem erhöhten allgemeinmedizinischen Risiko verbunden ist.

Die neue FU bietet uns also die Chance, dass diese Risikogruppen frühzeitig den Weg zum Zahnarzt finden. Als eine besondere Innovation muss auch die Verweisung der Kinder zur FU durch die Pädiater angesehen werden. Die pädiatrischen Kollegen kennen ihre Patienten auf der allgemeinmedizinischen Ebene sehr gut und können so die Risiken der Kinder beurteilen. Ein engerer Austausch zwischen den Fachgruppen wird durch die gesteigerte Aufmerksamkeit auch der Wahrnehmung der FU durch die Eltern dienen. Keine Frage, die neuen gemeinsamen Fluoridempfehlungen von Zahnärzten und Pädiatern sind ein entscheidender Schritt in die richtige Richtung, jedoch sollten auch weitere Berufsgruppen wie Hebammen unbedingt mittelfristig miteingebunden werden. Gerade in den ersten Lebensmonaten können sie aufgrund ihres besonderen Vertrauensverhältnisses entscheidende Impulse beim Stillen und bei der Fluoridanwendung geben!

Ich denke, wir können heute aufgrund vielfältiger Erkenntnisse und Errungenschaften wie der FU oder fachübergreifenden Fluoridempfehlungen dem alten Motto „There is no glory in prevention“ widersprechen, jedoch warten noch große Herausforderungen auf uns, bis der Gewinn in einer guten Prävention als entscheidende Aufgabe unseres zahnärztlichen Handels auch gesundheitspolitisch akzeptiert und honoriert wird. Helfen Sie mit, ECC und Karies im Kindesalter frühzeitig vorzubeugen, um nicht nur das Gesundheitssystem zu entlasten, sondern vor allem auch die Lebensqualität der Kinder entscheidend zu verbessern!

Dr. Antje Geiken, M.Sc. • FOÄ und Leiterin des Funktionsbereiches Kinder- und Jugendzahnmedizin • Universitätsklinikum Schleswig-Holstein, Campus Kiel • Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde • Klinik für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie

ULTRADENT

DIE MANUFAKTUR FÜR BEHANDLUNGSEINHEITEN

FRIDOLIN – KINDGERECHT & GUTGELAUNT

Die Behandlungseinheit für die professionelle Kinderzahnheilkunde



Entdecken Sie auch unseren Patientenstuhl T 11 mit durchgängig gerader, weicher Liegefläche und weiteren einstellbaren Liegepositionen in Kombination mit dem Hinter-Kopf-Behandlungselement U 1300 HK.



#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



stadtplatzkinder:

Warmes Rosa, Schindeloptik, easy Kinderzahnmedizin

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

PRAXISNEUGESTALTUNG /// Seit Januar 2023 hat das bayrische Aichach eine neue Adresse für eine moderne Kinderzahnmedizin: Von einer großen Spielecke über die einfühlsame Verhaltensführung während der Behandlung bis hin zu kleinen Tattoostickern am Ende – Kinderzahnärztin Elisabeth Fiedler und ihr Team widmen sich von den Milchzähnen bis zu den bleibenden Zähnen kompetent und einfühlsam ihren Patienten (bis zum vollendeten 18. Lebensjahr). Dabei wurde die Neugestaltung der Praxisräume von dem Stuttgarter Architekturbüro 12:43 und der regionalen Grafikerin Astrid Frede betreut. Der folgende Beitrag stellt sowohl die hochmodernen Praxisräume als auch die Praxisphilosophie vor.

Frau Fiedler, auf welcher Praxisphilosophie beruht Ihr Behandlungsalltag?

Grundsätzlich gilt für mich und mein Team: Es gibt keine „schwierigen“ Kinder, sondern „interessante“ Kinder. Das ist ein wichtiger Unterschied in unserer Haltung und Bewertung einer Situation. Schwierig impliziert immer gleich etwas Negatives, interessant weist dagegen eher auf besondere Umstände und Bedarfe, die es zu berücksichtigen gilt. Wir wollen einen niederschweligen Zugang zu guter zahnmedizinischer Versorgung von Kindern schaffen und leben dieses Motto jeden Tag – mit großem Engagement und ehrlicher Freude an unserer Arbeit und der Interaktion mit Kindern. Denn gesunde Zähne sind eine immerwährende Reise, die mit uns in der Kindheit beginnt – wenn wir es schaffen, Vertrauen aufzubauen, indem wir Kindern auf Augenhöhe, freundlich und gezielt kindgerecht begegnen, sie ernst nehmen, loben, auch für kleine Erfolge, und so motivieren, dann sind Prävention und Prophylaxe eine Selbstverständlichkeit und Karies hat keine Chance (mehr). Für unsere Interaktion mit den Kindern setzen wir

Stuben-
thema

NEU INTERPRETIERT

Bereits vor dem Umbau wurden die Räumlichkeiten der stadtplatzkinder in Aichach als Zahnarztpraxis genutzt. Die Praxis umfasst etwa 175 Quadratmeter und verfügt über vier Behandlungszimmer. Unweit von Augsburg gelegen, diente thematisch die traditionelle bayrische Stube als Ausgangspunkt. Um einen regionalen Bezug zu schaffen, wurden Holzschindeln und Türblätter in Holzoptik als klassische Elemente mit frischen Farben kombiniert. Gleichzeitig bringen neonfarbene Akzente die Praxisräume in Verbindung mit sanften Pastelltönen zum Leuchten und interpretieren so das Stubenthema neu. Sowohl die Empfangstheke als auch die Mundhygiene wurden für verschiedene Altersgruppen passend gestaltet und mit kindgerechten Elementen in verschiedenen Höhen versehen. Das Highlight der Praxis erwartet die Patienten im Wartezimmer: Zwei sich überschneidende Rahmen bilden ein komplexes, raumgreifendes Wartemöbel. Indirekte, lineare Lichtprofile zeichnen die Kanten der Einbauten nach und unterstützen Patienten durch die Betonung der Blickachsen bei der Orientierung. Der Flurbereich wird von lose gestreuten Lichtquellen aufgelockert und die Grafik im Raum nimmt ebenfalls Bezug auf die Region.

Quelle: 12:43 Architekten, Stuttgart

erprobte Mittel ein: Wir agieren nach dem „Tell – Show – Do“-Prinzip, machen keine falschen Versprechen, gehen bewusst mit Sprache um (Lokalanästhesien sind zum Beispiel Schlafperlen für den Zahn, das Röntgen heißt Fotos machen), erzeugen Ruhe und Geborgenheit durch einen respektvollen und achtsamen Körperkontakt und entspannen gemeinsam durch eine tiefe Bauchatmung. Wir verwenden Lachgas und eine computergestützte Anästhesie und greifen nur dann auf den Einsatz von Vollnarkose zurück, wenn nichts anderes mehr geht. Hierfür arbeiten wir mit einem spezialisierten Anästhesieteam aus München zusammen. Wir unterbrechen Erwartungshaltungen, indem wir zum Beispiel die Kinder bitten, ihre Hausschuhe mitzubringen. Das erstaunt sie und vermittelt zugleich ein Gefühl der Sicherheit. Auch unser Mobiliar ist zum Teil auf die kindliche Wahrnehmung ausgerichtet, die Leiter an der Rezeption lädt Kinder ein, sich mit den Erwachsenen gleichzusetzen und zu schauen, was bei der Anmeldung passiert, im Badbereich gibt es Waschbecken in Kinderhöhe. Letztendlich vermitteln wir den Kindern (und ihren Eltern) in der Praxis, dass sie den Gang zum Kinderzahnarzt nicht scheuen brauchen, ganz im Gegenteil – er sollte eine feste, selbstverständliche und vielleicht sogar freudebringende Größe im Familienalltag sein.



▲ Die Rezeption setzt klare Zeichen in Material und Form:

Schlicht und großflächig wird das Thema Wald bespielt, zudem lädt die Treppe kleine Patienten ein, sich groß zu fühlen.

◀ Alle Einbauten sind von einem umlaufenden Rahmen

eingefasst. Die entsprechenden Ausschnitte sind jeweils mit einem anderen Material abgesetzt. Indirekte, lineare Lichtprofile zeichnen die Kanten der Einbauten wirkungsvoll nach.

Wie holen Sie die Eltern von kleinen Patienten ab?

Mit Aufklärung, Aufklärung, Aufklärung! Indem wir Eltern mit einer besonderen Portion Freundlichkeit und Verständnis gegenüber treten und unsere Praxisregeln und unser Vorgehen verständlich kommunizieren, schaffen wir die beste Voraussetzung dafür, nicht nur die Behandlung in der Praxis positiv zu besetzen, sondern auch das Thema Mundgesundheit im häuslichen Kontext und damit die familiäre Compliance zu stärken. Wir arbeiten gemeinsam mit den Eltern die Werte heraus, die unsere Arbeit mit den Kindern und das Miteinander mit den Eltern bestimmen: Es gibt kein „Trial & Error“-Prinzip, keine Überforderung der kleinen Patienten, keine Belohnung vor der Behandlung und einiges mehr. Das Wohl des Kindes steht immer im Mittelpunkt. Manches Mal müssen Eltern dafür über ihre eigenen Schatten, Sorgen und Ängste springen – wir nehmen das ernst und



versuchen im Dialog und für die Kinder diese elterlichen Ängste zu erkennen und abzubauen. Da jeder Mensch Informationen anders und durch unterschiedliche Kanäle aufnimmt, gehen wir nach dem VAKOG-Modell aus der NLP (neurolinguistisches Programmieren) auch auf die verschiedenen Bedürfnisse und Wege ein: Egal, ob visuell, auditiv, kinästhetisch, olfaktorisch und gustatorisch – wir bringen die Informationen so rüber, wie sie am besten aufnehmbar sind. Am Ende verstehen wir uns als Team mit den Kindern und den Eltern. Indem wir so vorgehen, entkräften wir auch angespannte Situationen und bringen die Erwartungshaltungen mancher Eltern auf ein machbares Niveau.

Das Interior Design Ihrer Praxis ist ausgesprochen modern und cool – wie kam es zu dieser Gestaltung und was hatten Sie damit vor?

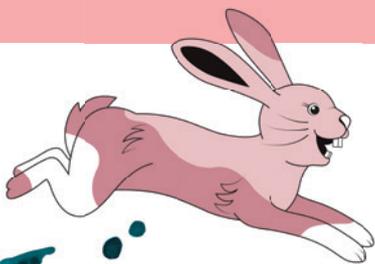
Wir wollten einen absoluten Wohlfühlort mit starkem Regionalbezug schaffen, der durch klare Linien, einen klaren Geist und eine freundliche und „wache“ Farbgebung überzeugt. Ich wollte mich in den Räumlichkeiten genauso wohlfühlen wie mein Team, die Kinder und die Eltern. Hierin lag die Kunst: ein einladendes modernes und überzeugendes Praxisambiente für alle zu finden. Entgegen einer „normalen“ Zahnarztpraxis erzeugen wir mit Überraschungseffekten bzw. Musterunterbrechungen Spannung. So suggeriert die eingebaute Schindeloptik ein heimatisches Berghüttengefühl und weckt damit Gemütlichkeit, Ruhe und Kraft und steht zugleich im Kontrast zu den geraden Linien der Praxis. Der Farbeinsatz von Eisblau soll Bilder von Gletschern, klarem Wasser und Erfrischung hervorbringen, ihm gegenüber versprüht das Rosa Wärme und das Neongelb steht für mich und meine Persönlichkeit. Ich baue diese Farbe, seit ich denken kann, in mein Leben ein. Sie macht mich aus, sie ist „typisch Lisi“ wie meine Familie und Freunde sagen. Und auch der graue Fußboden mit Glitzer verordnet die Praxis im regionalen Kontext.

Fotos: © Markus Guhl, Stuttgart

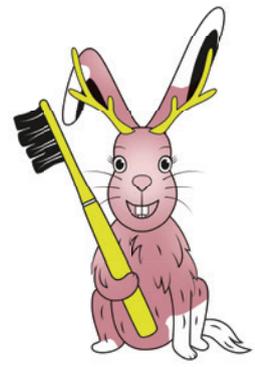
„ICH WOLLTE IN MEINEM
LEBEN ETWAS BEWEGEN“

Elisabeth Fiedler ist in Aichach, dem Praxisstandort, aufgewachsen, hat hier ihr Abitur gemacht und ist dann zum Zahnmedizinstudium nach Erlangen gegangen. Nach ihrem Staatsexamen 2009 war die zweifache Mutter in verschiedenen Praxen im Erwachsenen- und Kinderbereich in München und Herbertshofen tätig. Seit Januar 2022 ist sie selbstständig. Elisabeth Fiedler möchte mit einer niedrigschwelligen, guten Kinderzahnmedizin Kinder wie Eltern bestmöglich betreuen und so Bedenken oder Ängste vor Behandlungen frühzeitig vermeiden. Denn oftmals sind es schlechte Erfahrungen in der Kindheit, die später Angstpatienten hervorbringen.

Informationen zur Praxis unter: www.kinderzahnarzt-praxis-aichach.de



Hier gibt's mehr
Bilder.



Urbayrisches FABELWESEN

Beim Maskottchen der Praxis handelt es sich um ein urbayrisches Fabelwesen namens „Wolpertinger“. Das Wesen ist eine Mischung aus Hase, Hund und Hirsch und besiedelt die Wände der Praxis. Es leistet den kleinen Patienten während der Behandlung Gesellschaft und soll auch die Fantasie der Kinder anregen.

Illustrationen: © Astrid Frede

▼ **Verspielt, modern, anders:**
Diese drei Attribute bringen die Praxisräume perfekt auf den Punkt.



© HYPNOTISCHE KOMMUNIKATION ...



... bedeutet achtsamer * Umgang mit Sprache

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW /// Dr. Nicola Meißner ist langjährige Kinderzahnärztin und unter anderem Gründungs- und Vorstandsmitglied der Österreichischen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde (ÖGKiz), Referentin sowie Coachin und Hypnotherapeutin. Innerhalb des Fortbildungsprogramms 2023 der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnmedizin (DGKiZ) bietet sie einen Intensivkurs zur zahnärztlichen (Kinder-)Hypnose. Im Interview umreißt die Berliner Zahnärztin die Vorteile hypnotischer Sprache im Kontext der zahnärztlichen Versorgung von Kindern und im Praxisteam.

Frau Dr. Meißner, wie muss man sich Hypnose im zahnärztlichen Kontext vorstellen?

Der Begriff Hypnose beschreibt sowohl die Methode selbst als auch einen bestimmten Bewusstseinszustand. Dieser Zustand, die hypnotische Trance, ist gekennzeichnet durch fokussierte Aufmerksamkeit. Im Alltag erleben wir dieses Phänomen als „Flow“, bei dem man sich so stark auf eine bestimmte Tätigkeit konzentriert, dass man die Zeit vergisst und alles um sich herum ausblendet. Kinder sind Naturtalente darin! Trance ist also ein natürlicher Bewusstseinszustand, der im therapeutischen Setting durch verschiedene Hypnosetechniken herbeigeführt werden kann. Je nach Trancetiefe und Therapieziel können dabei Entspannungseffekte bis hin zur Analgesie hervorgerufen oder unbewusste Kräfte, Ressourcen, aktiviert werden. Richtet sich der Aufmerksamkeitsfokus jedoch auf das Problem, sprechen wir von „Symptomtrance“. Zahnärztliche Angstpatienten kommen meist bereits im Zustand der Symptomtrance in die Praxis, richten den Tunnelblick auf Schreckensfantasien, haben inneres Schrumpfen (Altersregression) und körperliche Symptome wie Engegefühl oder Druck. Das Ziel ist also zunächst, deren Aufmerksamkeit zu defokussieren und sie dann nach und nach in einen angenehmen Zustand während der Behandlung zu begleiten. Dies geschieht durch Aktivierung schöner Erinnerungen, beispielsweise an den letzten Urlaub, oder durch das Umdeuten von Geräuschen und Empfindungen, dem „reframing“.



★ Kleine Patienten sollten körpersprachlich und verbal adäquat in der Praxis abgeholt werden. Der bewusste Einsatz einer positiven Sprache ist für alle ein Gewinn: die kleinen Patienten, die Eltern und das Praxisteam.



... stark von der Erwachsenenhypnose.

Während Kinder sehr schnell in Trance gehen, kommen sie ebenso schnell auch wieder heraus. Dabei spielen das Alter des Kindes und die kognitiven Fähigkeiten eine wichtige Rolle. Die Tranceführung gelingt über Distraction, das Erzählen von Geschichten, nonverbale Berührungen und Trancegriffe sowie die Kombination mit den Techniken der Verhaltensführung.

(Dr. Nicola Meißner)

ANZEIGE

KIT FÜR DIE PRÄPARATION VON MILCHZÄHNEN UND WECHSELGEBISSEN (KIT KID1)

KURZ, ABER OHO!
Enthält viele Schleifer mit kurzem Schaft

- 1 Kavitätenpräparation**
 - Öffnen der Kavität
 - Exkavieren der Karies
 - Glätten der Füllung
- 2 Kronenpräparation**
 - Öffnen des Approximalraumes
 - Kürzen der Okklusalfäche
 - Abrunden von scharfen Kanten
- 3 Versiegelung der Fissuren**
 - V-förmige Erweiterung

HORICO
Ganz genau.



ZAHNÄRZTLICHE HYPNOSE HILFT DABEI, DASS SICH PATIENTEN ...
 ... bei der Zahnbehandlung besser entspannen können.



Immerhin haben mehr als 60 Prozent der Menschen negative Gefühle oder sogar Phobien beim Gedanken an den Zahnarzttermin. Die aversive Haltung eines Angstpatienten oder ängstlichen Kindes triggert die Spiegelneuronen des Behandlers, löst dort Stress aus und kann zu Zeitverzug und Kompromissbehandlungen führen. Hypnose ist eine wirksame Methode, dem Teufelskreis der Zahnbehandlungsangst entgegenzuwirken oder diese gar nicht erst entstehen zu lassen.

(Dr. Nicola Meißner)

Was lässt sich durch eine hypnotische Kommunikation und Gesprächsführung in der Kinderzahnarztpraxis gewinnen?

Hypnotische Kommunikation bedeutet, sich der Wirkmacht der Worte bewusst zu werden, Sprache gezielt einzusetzen und so angenehme Bilder zu erzeugen. Unser Unbewusstes denkt wortwörtlich! Ein Klassiker ist der wohlmeinende Elternsatz „Du brauchst keine **Angst** zu haben, das tut nicht **weh**“, der genau die gegenteilige Wirkung durch die Alarmworte „Angst“ und „weh“ erzeugt. Durch positive Formulierungen und das Umbenennen der Instrumente oder Handlungen kann jedoch eine vertrauensvolle Atmosphäre geschaffen werden. Beispielsweise könnte man bei der Aufklärung der Eltern statt „Lachgas ist ganz ungefährlich und Ihr Kind spürt nichts von der Spritze und vom Bohren“ sagen: „Lachgas ist die sicherste Form der Sedierung und wir können den Zahn ganz sanft behandeln.“ Dieser achtsame Umgang mit Sprache führt zu Veränderungen im gesamten Team und damit auch im Umgang miteinander. Führungskräfte werden darin geschult, durch sorgfältige Wahl der Worte ihre Kritik wertschätzend und dennoch unmissverständlich zu formulieren. Besonders dann, wenn sie in Strategien aus dem Teamcoaching, wie beispielsweise Algorithmen zum Umgang mit Konflikten, eingebettet werden. Zur hypnotischen Kommunikation gehört neben dem sprachlichen Inhalt auch die nonverbale Kommunikation durch Stimmfärbung, Körperhaltung, Gestik und Mimik. Auch durch spezielle Grifftechniken und therapeutische Berührung kann ein großer Wirkfaktor erzielt werden.

Sie bieten auch hypnosystemische Coachings an. Was genau verbirgt sich dahinter?

Hypnosystemisches Coaching ist eine innovative Kombination von zwei Therapie- und Coachingansätzen und wurde im Wesentlichen von Dr. Gunther Schmidt geprägt. Als Schüler von Milton Erickson hat er Erkenntnisse und Methoden der Hypnotherapie in systemische Beratungsansätze aus der Wirtschaft integriert. Die Prämisse lautet dabei, dass Probleme selbsthypnotisch erzeugt werden und dieses Erleben veränderbar ist. Als „System“ wird die jeweilige Gruppe bezeichnet, innerhalb derer Interaktionen stattfinden. Die Eltern-Kind-Zahnarzt-Konstellation kann ein solches System darstellen oder die Hierarchie innerhalb einer Zahnarztpraxis. Der Weg von der Problemtrance zur Lösung wird dabei vom Berater begleitet, indem Lösungsangebote gemacht werden, die auf individuelle Ressourcen fokussieren. Ein Beispiel: Ein zahnärztliches Team ist bei einem Konflikt in eine Kommunikations-Sackgasse geraten. Dasselbe Team hat in der Vergangenheit jedoch erfolgreich zusammengearbeitet oder sogar eine Krise gemeistert. Durch den Blick auf das „Muster des Gelingens“, Perspektivwechsel der Akteure und hypothetische Fragen („Wie sollte es denn sein?“) können Kompetenzmuster aktiviert und mit der neuen Situation vernetzt werden.

Informationen zu den Coaching-Angeboten von Dr. Nicola Meißner unter: nicolameissner@gmx.net

Wir sorgen für Ihre Vernetzung. Damit Sie für Ihre Patienten sorgen können.



DS Core. Unsere neue digitale Plattform.

DS Core sorgt mit seinem umfassenden Lösungsangebot dafür, dass Sie effizient, vernetzt und mit einer 360°-Integration zwischen Praxis und Labor arbeiten können. Dank verbesserter Prozesse können Sie und Ihr Team wertvolle Zeit sparen und sich auf das konzentrieren, was am wichtigsten ist: Ihre Patienten.

Wir verstehen Sie. Lassen Sie uns gemeinsam daran arbeiten.
#DSCoreVerbindet

DS CORE

 **Dentsply
Sirona**

MIH



FÜR DIE MIH GIBT ES KEIN „ONE FITS ALL“-KONZEPT!

von

SCHMELZEINBRÜCHE

bis

Ein Beitrag von Prof. Dr. Katrin Bekes

FACHBEITRAG /// Die Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH) ist seit einigen Jahren ein viel diskutiertes Thema innerhalb der Kinderzahnmedizin. Dabei steigen die Fallzahlen, während zugleich die Forschung noch überschaubar ist. Im folgenden Beitrag geht Prof. Dr. Katrin Bekes, Präsidentin der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnmedizin, Vizepräsidentin der Österreichischen Gesellschaft für Kinderzahnmedizin und Leiterin des Fachbereichs Kinderzahnheilkunde der Universitätszahnklinik Wien, auf wesentliche Aspekte der MIH ein.

ZIEL SOLLTE
ZUMINDEST
DIE SEKUNDÄR-
PRÄVENTION
SEIN.

THE HUMBLE CO.

eco-friendly

**Zeit für
Veränderung**

Die MIH – auch als „Kreidezähne“ bekannt – stellt heute neben der Karies eine zunehmend häufige Erkrankung der Zähne im Kindes- und Jugendalter dar und kommt weltweit vor. Derzeit wird von einer durchschnittlichen Prävalenz von 13 bis 14 Prozent ausgegangen. Die aktuelle Fünfte Deutsche Mundgesundheitsstudie für Deutschland zeigt, dass sogar knapp 30 Prozent der Zwölfjährigen betroffen sind. Das bedeutet, dass mehr als jedes vierte Kind dieser Altersgruppe in Deutschland mindestens einen von einer MIH-befallenen Zahn aufweist.

Diagnostik

Eine MIH kann klinisch erst mit Eruption der betroffenen Zähne diagnostiziert werden. Dies ist in der Regel ab dem sechsten Lebensjahr der Fall. Die Schädigung selbst findet allerdings früher statt: in der Zahnentwicklung der betroffenen Zähne. Dies umfasst für die ersten bleibenden Molaren und die Inzisiven die Zeit kurz vor der Geburt bis zu den ersten Lebensjahren.

MIH an den Zähnen 11, 21 und 42.



Ursachenforschung

Die Ursache für das Auftreten der MIH ist bis jetzt noch nicht abschließend geklärt. Vermutet wird ein Zusammentreffen mehrerer Faktoren, die während des Zeitraums der Zahnentwicklung auf diese Zähne einwirken und zu einer Störung der Prozesse führt, die den Zahnschmelz bilden. Diskutiert werden ganz unterschiedliche Faktoren. Hierzu zählen: Probleme im letzten Monat der Schwangerschaft, Frühgeburt, häufige Erkrankungen in den ersten vier Lebensjahren,

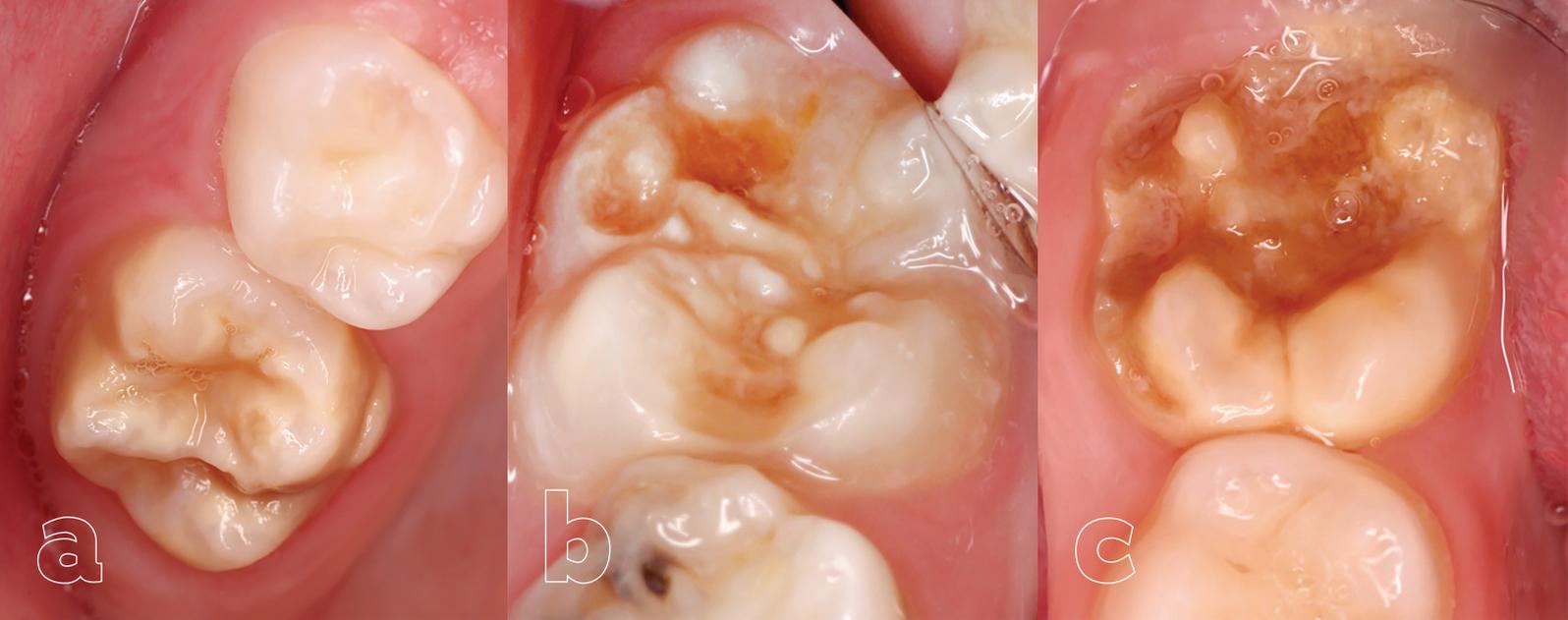


Erhältlich im Dentalfachhandel

presented by

JOCA
Dental

www.joca-dental.de



Durchfallerkrankungen, Fieberzustände und respiratorische oder bläschenbildende Erkrankungen. Jüngst wurden Bisphenol A sowie ein Vitamin-D-Mangel als weitere mögliche Auslöser genannt.¹⁻⁴

Auftreten

Die MIH tritt klassischerweise an einem bis zu vier ersten bleibenden Molaren mit oder ohne Einbezug der bleibenden Inzisiven auf. Charakteristisch für die Erkrankung sind umschriebene Opazitäten von weißer, gelblicher oder brauner Farbe im Zahnschmelz und ggf. fortschreitende posteruptive Schmelzeinbrüche sowie möglicherweise das Auftreten von Überempfindlichkeiten an den Zähnen.

Therapieoptionen

Für die MIH gibt es kein „One fits all“-Konzept. Therapieoptionen müssen in Abhängigkeit vom vorliegenden Schweregrad einer MIH betrachtet werden. Generell umfassen die Behandlungsoptionen bei betroffenen Molaren die Intensivprophylaxe, Versiegelungen, restaurative Maßnahmen oder sogar die Extraktion. Unabhängig von der Schwere des Defektes sollten jedoch alle betroffenen Kinder in einem Intensivprophylaxeprogramm betreut werden. Weisen MIH-betroffene Molaren bereits posteruptive Schmelzeinbrüche auf, stehen für deren Restauration verschiedene Möglichkeiten zur Auswahl, die von unterschiedlichen Faktoren abhängig sind: Patientenalter, Compliance, Ausdehnung und Qualität (Härte) der Zahnhartsubstanz sowie Schweregrad der MIH. Das Spektrum reicht von Glasionomerzementen, die ideal zur initialen und provisorischen Versorgung von frisch eruptierenden MIH-Molaren sind, über Stahlkronen als Langzeitprovisorium bis zu Kompositfüllungen oder indirekten Restaurationstechniken als definitive Versorgungsvariante.

Globale Allianz zur MIH



MIH des Schweregrads 1 (a), 2 (b) und 3 (c).

(Sekundär-)Prävention

Präventionsansätze für die MIH müssen differenzierter betrachtet werden. Eine Vermeidung der Entstehung der Erkrankung ist nicht möglich, da die ätiologischen Faktoren nicht hinreichend geklärt sind. Der Fokus liegt deshalb auf der Sekundärprävention, die das frühzeitige Erkennen der Krankheit umfasst. Sie hat zum Ziel, zumindest ansatzweise die Progression der MIH durch gezielte Behandlungen zu verhindern.

Fluorideinsatz

Auch bei der MIH kommt das Thema Fluoride zur Remineralisierung des Zahnschmelzes ins Spiel. Das Haupteinsatzgebiet der Fluoride bei MIH liegt unzweifelhaft im Rahmen der Kariesprophylaxe. Zudem wird vermutet, dass Fluoride auch in der Behandlung von Hypersensibilitäten bei MIH helfen könnten. Die Studienlage diesbezüglich ist jedoch immer noch nicht ausreichend und muss erst noch ausgebaut werden, bevor sich hier verbindliche Aussagen treffen lassen.

Nichttherapie von MIH

Wie schwer sich eine Nichttherapie auch auf das bleibende Gebiss auswirken kann, hängt vom vorliegenden Schweregrad der MIH und dem Vorliegen einer Therapienotwendigkeit ab. So werden beispiels-

AMIT (Alliance of Molar Incisor Hypomineralization [MIH] Investigation and Treatment) ist eine neu gegründete globale Allianz, die sich dem noch intensiveren Kampf gegen MIH verschrieben hat.

Im Dezember 2022 fand der erste AMIT-Kongress in München statt, bei dem sich über 400 Teilnehmende aus 49 Ländern intensiv zum Thema austauschten. Weitere Infos unter: amit-mih.org

Quelle: AMIT



weise betroffene nicht hypersensible Molaren mit kleinen weißlichen Opazitäten lediglich in ein Prophylaxekonzept entsprechend des Kariesrisikos eingebunden. Weitere Therapie- maßnahmen sind vorerst nicht erforderlich. Stark destruierte überempfindliche Molaren hingegen bedürfen einer schnellen Versorgung, um die Kaufunktion wiederherzustellen und das Kind schmerzfrei zu bekommen.

Milchmolaren-Hypomineralisation (MMH)

Neben der „klassischen“ MIH findet sich die MMH – wie der Name bereits vermuten lässt – als Strukturanomalie im Milch- gebiss an den Molaren. In der Regel sind dies die zweiten Milchmolaren. Jüngst konnte in einer Metaanalyse gezeigt werden, dass Kinder mit einer MMH ein fünfmal höheres Risiko haben, auch eine MIH zu bekommen.⁵ Eine Erklärung dafür könnte in den sich teilweise überschneidenden Ent- wicklungs- und Mineralisierungsphasen der beiden Zahn- arten liegen. Wenn ein Risikofaktor genau während dieser Periode auftritt, kann sich die Hypomineralisation gleichzeitig im primären und permanenten Gebiss manifestieren.

MIH und Kariesrisiko

Generell gelten frühere Karieserfahrungen als ein wichtiger Prädiktor für das Entstehen neuer kariöser Läsionen. Interessanterweise zeigt sich bei der MIH jedoch, dass betroffene Kinder auch mit wenig Karieserfahrung früher von Karies betroffen zu sein scheinen als Patienten ohne MIH. Insbesondere die ersten bleibenden Molaren sind vermeintlich früh in- volviert. Allerdings sollte der vorliegende Schwere- grad nicht außer Acht gelassen werden. Mild be- troffene Molaren ohne Hypersensibilitäten weisen ein geringeres Risiko auf als stärker fehlstrukturierte Molaren mit Überempfindlichkeiten, die nicht gut ge- putzt werden können.

Klinische Fotos: © Prof. Dr. Katrin Bekes



Infos zur Autorin

ANZEIGE

#1 IN DER PROFESSIONELLEN ZAHNAUFHELLUNG WELTWEIT



Opalescence
go[™]
Tooth Whitening



30+ Jahre Erfahrung

100 Millionen strahlende Lächeln

50+ Industriepreise für die Zahnaufhellung

ERFAHREN SIE MEHR AUF
ULTRADENTPRODUCTS.COM

© 2023 Ultradent Products, Inc. All Rights Reserved.

Wir wünschen uns →

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

GEMEINSAM IST BESSER:
GRUPPENPROPHYLAXE IN DER
GRUNDSCHULE.

„Leider ist das Zähneputzen in der Kita für einige Kinder immer noch die einzige Möglichkeit am Tag, sich die Zähne zu putzen und den richtigen Gebrauch einer Zahnbürste zu erlernen und zu trainieren.“



INTERVIEW /// Das Ausbleiben der Gruppenprophylaxe in Kitas und Schulen während der Coronazeit wird aktuell vielerorts reflektiert – vor allem die Tatsache, dass viele Einrichtungen post Corona Präventionsmaßnahmen nicht wieder gestartet haben. Zu diesem und weiteren Themen rund um die Arbeit im Öffentlichen Gesundheitsdienst (ÖGD) sprachen wir mit Zahnärztin Manja Ulrich. Sie ist Bereichsleiterin des Zahnärztlichen Dienstes im Kinder- und Jugendärztlichen Dienst des Gesundheits- und Veterinärarnamtes der Landeshauptstadt Magdeburg sowie Geschäftsführerin des Bundesverbandes der Zahnärzte im Öffentlichen Gesundheitsdienst e.V. (BZÖG).

→ eine stärkere Vernetzung

mit niedergelassenen Kollegen



Die Gruppenprophylaxe ist in den Pandemie Jahren komplett eingestellt und teils bis heute nicht wieder in Gang gesetzt worden. Wie begegnen Sie dieser Situation und was fordert die Gesetzeslage?

Die zahnärztliche Jahrgangsuntersuchung ist in Sachsen-Anhalt nur im Schulgesetz des Landes (SchulG LSA § 38) verpflichtend geregelt, leider nicht im KIFöG für die Kindertagesstätten. Hier bedarf es der Einwilligung der Eltern zur Jahrgangs- bzw. Vorsorgeuntersuchung und auch zur Gruppenprophylaxe. Leider gibt es einige Kitas, die mit dem Zähneputzen erst spät wieder angefangen haben oder sogar bis heute nicht putzen. Wir stehen allen Kitas mit Rücksicht auf die teilweise vorhandenen personellen Engpässe professionell und partnerschaftlich zur Seite. Dabei versuchen wir, diese zu unterstützen und mit Ideen, wie Zahnputzpaten, zu punkten. Das Zähneputzen als wichtiger präventiver und gruppenprophylaktischer Baustein der Gesundheitsförderung ist den meisten Kitas sehr bewusst und daher fester Bestandteil des Betreuungsalltags. Dazu haben alle Kita-Gruppen in Magdeburg ein überdimensioniertes Zahnputzmodell mit passender großer Zahnbürste und Zahnputzkuhr vom Zahnärztlichen Dienst erhalten. Trotz des chronischen Personalmangels in den Betreuungseinrichtungen gelingt es dadurch, das Zähneputzen als wichtiges Element der Prophylaxe im Alltag zu integrieren, es zu ritualisieren und so den Kindern Stabilität zu vermitteln.

!!! Was wir tun

Als Team des Zahnärztlichen Dienstes der Landeshauptstadt Magdeburg sind wir für die Durchführung der Vorsorgeuntersuchungen in den Settings Kita und Schule ebenso zuständig wie für die Durchführung der Gruppenprophylaxe inklusive der Fluoridierung als Teil der Intensivprophylaxe. Dazu kommen gutachterliche Stellungnahmen, Beratungen, Multiplikatorenschulungen, Vorträge, Elternabende, Unterrichtseinheiten, Kita- und Schulfeste sowie die statistische Erhebung von Daten für die Landesgesundheitsberichterstattung Sachsen-Anhalt als Zuarbeit für das Landesamt für Verbraucherschutz (LAV). Wir betreiben intensive Netzwerkarbeit, bei der wir mit den verschiedensten Professionen im engen fachlichen Austausch stehen – zum Beispiel Kinderschutz Magdeburg (KIMA), Arbeitskreis Zahngesundheit in Zusammenarbeit mit der Landesvereinigung für Gesundheit (LVG) und der ZÄK Sachsen-Anhalt, Netzwerk Gesundheit der Landeshauptstadt Magdeburg oder Frühe Hilfen.



Zahnärztin
Manja Ulrich

ÖFFENTLICKEITSARBEIT DORT,
WO SIE ANKOMMT – INKLUSIVE
KINDGERECHTER TOOLS.



Kariesprävention bei Kindern und Jugendlichen führen auch niedergelassene Zahnärzte durch. Warum ist es dennoch so wichtig, dass Sie die Kinder in Kitas und Schulen besuchen?

Grundsätzlich tragen die niedergelassenen Kollegen eine hohe Verantwortung für die Zahngesundheit der Bevölkerung. Leider besuchen längst nicht alle Eltern mit ihren Kindern eine Zahnarztpraxis und nehmen an den Früherkennungsuntersuchungen oder Individualprophylaxe-Maßnahmen teil. Zum Teil haben auch nicht alle niedergelassenen Kollegen die Zeit, um mit den Kindern individuell zu üben oder sich deren Behandlung zu stellen. Gerade hier kann der ÖGD Brücken bauen. Besonders die frühkindliche Karies bei Kindern unter drei Jahren muss noch viel mehr in den Fokus aller Beteiligten gerückt und durch entsprechende Maßnahmen bekämpft werden. Viele Eltern haben wenig Kenntnisse oder Verständnis für die Notwendigkeit regelmäßiger Zahnarztbesuche. Milchzähne haben immer noch nicht den Stellenwert bleibender Zähne und werden daher oft noch stiefmütterlich behandelt. Durch die Vorsorgeuntersuchungen können wir als Zahnärztlicher Dienst die Eltern auf die Behandlungsbedürftigkeit der Zähne hinweisen sowie die kieferorthopädische Behandlungsnotwendigkeit oder auch den logopädischen Hilfebedarf feststellen.

Mit den gruppenprophylaktischen Maßnahmen erreichen wir auch ängstliche Kinder, die sich in ihrer vertrauten Umgebung mit der Unterstützung ihrer Kita-Gruppen oder Schulkassen dann meist doch zu einer Untersuchung überwinden können und so auch an den Präventionsmaßnahmen teilnehmen. Wir verstehen uns hier als Bindeglied zwischen Eltern und niedergelassenen Kollegen. Zur Unterstützung unserer gruppenprophylaktischen Betreuung in den Kitas und Schulen sind auch einige niedergelassene Zahnärzte, sogenannte „Patenschaftszahnärzte“, als wichtige Säule bei der Bekämpfung der Karies bei Kindern und Jugendlichen tätig.

Was geschieht, wenn Sie Karies feststellen?

Stellen wir bei unseren zahnärztlichen Vorsorgeuntersuchungen Karies fest, erhalten die Eltern einen Elternbrief, auf dem dies vermerkt wird. In diesem wird Karies im Milch- und im bleibenden Gebiss ebenso wie ein möglicherweise vorliegender kieferorthopädischer Behandlungsbedarf angegeben. In Magdeburg verweisen wir zusätzlich auf Mineralisationsstörungen wie beispielsweise MIH und den Putzzustand der Zähne. In einem freien Bemerkungsfeld können wir dann Hinweise auf eine logopädische Beratungsnotwendigkeit oder ein zu straffes Zungenbändchen geben. Kinder mit naturgesunden oder durch Behandlung sanierten Gebissen erhalten ebenfalls einen solchen Elternbrief, schon aus Gründen der Gleichbehandlung und natürlich des Datenschutzes, um keine Stigmatisierungen oder Benachteiligungen zu provozieren.

Wie gehen Sie vor, wenn sich der Zahnzustand eines Kindes nachweislich verschlechtert?

Wir erfassen die Befunde der Kinder in digitaler Form und können so im Folgejahr genau sehen, ob und in welcher Form sich die Befunde verändert haben. Die Sorgeberechtigten erhalten erneut einen Elternbrief mit den entsprechenden Informationen zum Gebisszustand ihrer Kinder. Hier wäre ein Rückmeldesystem wünschenswert, mit dem wir die Eltern in verschiedenen Schritten mit Gesprächs- und Hilfsangeboten auf die Behandlungsnotwendigkeit hinweisen und so eine Behandlung in einer Zahnarztpraxis initiieren können. Wir planen die Umsetzung einer solchen Betreuungskaskade in Zukunft auch für Magdeburg.



Kinder-
schutz!

Zahnärztliches Betreuungscontrolling

Wenn Eltern durch absichtliches oder unabsichtliches Verhalten die notwendige Mundhygiene ihrer Kinder vernachlässigen und so eine angemessene Funktion des Kauapparats und die Freiheit von Schmerzen nicht mehr gewährleistet sind, spricht man von zahnmedizinischer Vernachlässigung (engl. dental neglect). Das zahnärztliche Betreuungscontrolling ist hier ein sehr wichtiges Element des Kinderschutzes, das perspektivisch auch in Magdeburg installiert werden soll.





MIT ÜBERDIMENSIONIERTEM ZAHNPUTZMODELL
ZU MEHR PUTZRUTINE – DANK DER SCHULUNGEN
DES ZAHNÄRZTLICHEN DIENSTES.

Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit niedergelassenen Kollegen?

Vor allem durch die Unterstützung der ZÄK Sachsen-Anhalt und die gemeinsame Arbeit im Arbeitskreis für Jugendzahnpflege arbeiten wir mit einigen niedergelassenen Kollegen bereits sehr gut zusammen. Die gemeinsame Versorgung der Kinder wird in Sachsen-Anhalt sogar im Zahngesundheitspass dokumentiert. Leider kennen aber viele unsere Arbeit im ÖGD nicht wirklich gut oder haben eine falsche Vorstellung davon. Dies ist mitunter auch eine Imagefrage. Manchen Kollegen ist noch gar nicht bewusst, welches Potenzial für die Patienten und auch Praxen in der kollegialen Zusammenarbeit schlummert. Durch exzellente Prävention, ausgedehnte Gruppenprophylaxe-Angebote, Beratungen, Schulungen und gemeinsame Aktionen sind wir als Zahnärztlicher Dienst bestrebt, die Behandlungsbelastung der niedergelassenen Zahnärzte so gering wie möglich zu halten.

Gibt es genügend Bewerber für die Tätigkeit im Zahnärztlichen Dienst?

Leider nein. Das liegt zum Teil daran, dass eine Tätigkeit im ÖGD nicht den gleichen Stellenwert wie die Tätigkeit der kurativ tätigen Kollegen in den Zahnarztpraxen hat. Bereits beim Studium spielt die Möglichkeit, als Zahnarzt im ÖGD tätig zu werden, nur eine sehr untergeordnete Rolle. Das in der Öffentlichkeit oft leicht eingestaubte Image ist dafür ebenso ursächlich wie die fehlende Kenntnis über die vielfältigen Aufgabengebiete. Für uns ist die Zurückhaltung ehrlich gesagt nicht nachvollziehbar. So bietet der ÖGD ein äußerst interessantes Aufgabengebiet, welches von rein präventiver Vorsorge, über Beratungs- und Aufklärungsarbeit, Gesundheitsförderung und Netzwerkaktivität bis hin zu gutachterlichen Stellungnahmen reicht. Dabei bieten sich viele zusätzliche Vorteile, wie beispielsweise flexible Arbeitszeiten, die Möglichkeit der Teilzeitbeschäftigung sowie die Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Die Möglichkeit, sozial ausgleichend tätig zu sein und für Chancengleichheit zu sorgen, bietet sich so nur im ÖGD.



Online
geht's weiter im Text.



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 Taktilität 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



S*HEN UND H*NDELN:

Schutzkonzepte für Kinder und Jugendliche in der ZAP



Ein Beitrag von Christoph Jäger

QM /// Mit einer QM-Richtlinienerweiterung, die im Dezember 2020 durch den Gemeinsamen Bundesausschuss (G-BA) vorgenommen wurde, wird das Ziel verfolgt, Missbrauch und Gewalt, insbesondere gegenüber Kindern und Jugendlichen oder hilfsbedürftigen Personen in medizinischen Einrichtungen, zu erkennen, adäquat darauf zu reagieren und im Idealfall zu verhindern.

Infos zum Autor



SCHUTZK*NZEPTE in (Kinder-)Zahnarztpraxen

Die Gestaltung eines Schutzkonzepts für Zahnarztpraxen umfasst drei Kapitel: die Sichtbarmachung von Hilfsbereitschaft durch Hinweise in den Räumen, die Schulung und Sensibilisierung des Teams sowie die Vorbereitung auf den Umgang mit Gewaltfällen durch den Erwerb von Basiswissen, Kenntnisse über gesetzliche Pflichten und die Suche nach lokalen Hilfsangeboten.

Abbildungen in Wartezimmern können Betroffenen einen Hinweis geben, dass die Praxis für das Thema Gewalt sensibilisiert ist. Mit einem Poster, auf dem drei Handzeichen (Abb. 1–3) abgebildet sind, die bei Gefahr und dringender Hilfe eingesetzt werden sollen, wird Kindern und Jugendlichen Unterstützung vermittelt. Diese Geste ist klein, nahezu unauffällig, damit sie nur dem Praxisteam und möglichst nicht der Person auffällt, von der das Gewaltpotenzial ausgeht.



Wenn Sie sich mit jemandem unterhalten und Ihr Gegenüber das Zeichen macht, ist das ein klarer Hilferuf an Sie.

Medizinische Einrichtungen, einschließlich Kliniken, niedergelassene Ärzte, Zahnärzte und Psychotherapeuten, spielen eine wichtige Rolle als Schutz- und Kompetenzorte für Kinder und Jugendliche. Es ist entscheidend, institutionelle Strukturen und Abläufe so zu gestalten, dass gewaltsame Grenzüberschreitungen erkannt und verhindert werden. Einrichtungen, die Kinder und Jugendliche behandeln, sollten sich gezielt mit Prävention und Intervention bei Gewalt und Missbrauch befassen und individuelle Schutzkonzepte entwickeln. Die konkreten Schutzkonzepte sollten je nach Größe, Leistungsspektrum und Patientenklientel der Einrichtungen konzipiert werden. Sie können Informationsmaterialien, Schulungen für Mitarbeiter, Verhaltenskodizes, Handlungsempfehlungen und Ähnliches umfassen. Ziel ist es, Kindern und Jugendlichen, die von Gewalt betroffen sind, in medizinischen Einrichtungen zu zeigen, dass sie gesehen und mit gezielter Hilfe unterstützt werden. Die Entwicklung von Schutzkonzepten ist Teil des internen Qualitätsmanagements (QM), das durch die QM-Richtlinie des G-BA reguliert wird. Die Umsetzung der Qualitätsziele, klare Verantwortlichkeiten und ein Risiko- und Fehlermanagement sind wichtige Elemente des QM in medizinischen Einrichtungen.

Fazit

Die Entwicklung von Schutzkonzepten dient dem Ziel, für die Themen Missbrauch und Gewalt gegenüber vulnerablen Patientengruppen zu sensibilisieren und Behandler und Teams zu bestärken, bei Verdacht nicht wegzuschauen, sondern kompetent und angemessen auf Zeichen zu reagieren und sicher zu handeln.

1

Hebe die Hand senkrecht nach oben, als würdest du deinem Gegenüber winken wollen – mit der Handinnenfläche nach vorne.



2

Knicke dann den Daumen nach innen ein, sodass er auf der Handinnenfläche liegt.



3

Dann lege die anderen vier Finger langsam über den Daumen zur Faust.





MEHR SEHEN FÜR WENIGER NACHARBEITEN
mit dem theratecc Bisskonzept!

Willkommen in der Premiumklasse der Bissfassung!

Das theratecc Bisskonzept ermöglicht eine smarte Erfassung von ästhetischen und anatomischen Parametern. Welche das sind und wie Sie diese sicher in den analogen und digitalen Workflow integrieren können, erfahren Sie unter www.digitale-Bissnahme.de oder in einem unserer kostenfreien Onlinekurse.



Hier können Sie Ihren individuellen Termin für den Einstieg in die Premiumklasse der Bissnahme buchen.





Mit Zahnputzperlen



krebskranke Kinder



unterstützen



● Ein Beitrag von Marlene Hartinger

Bei einem Besuch in der Kinderklinik in Heidelberg 2014 sind Dr. Aurin und Dr. Plewig auf sogenannte Mutperlen der Deutschen Kinderkrebsstiftung gestoßen und haben schnell beschlossen: so eine Perle sollen kleine Krebspatienten auch für ihren Mundgesundheitsseinsatz erhalten. Damals hatten beide die Perlen selbst aus FIMO geformt und nach erfolgreichem Zähneputzen vergeben, heute werden die Perlen an Schulen im Rahmen eines Kunstprojektes gefertigt.



INTERVIEW /// Was kann man tun, um vulnerable Kinder für ihre Zahngesundheit zu begeistern und Eltern in ihrer Verantwortung zu unterstützen? Antwort: Ein Projekt ins Leben rufen und dann einen Verein daraus machen! Hinter diesem stark verkürzten Hinweis verbirgt sich das besondere Engagement der Kinderzahnärztin Dr. Kerstin Aurin und der Kieferorthopädin Dr. Blanka Plewig, die sich beide seit 2014 für die orale Gesundheit von Kindern, insbesondere chronisch kranker Kinder, stark machen. Wir sprachen mit Dr. Aurin über ihr „Baby“, den Verein Zahnputzfuchs e.V.



Was sind Mutperlen?

Wenn die Krebstherapie der Kinder und Jugendlichen beginnt, bekommen sie eine sogenannte Anfangsperle mit dem Symbol eines weißen Ankers, die auf eine Schnur aufgefädelt wird. Für jede Behandlung gibt es eine spezielle Perle, die dann auf dem Band ergänzt wird. Für die Kinder und Jugendlichen ist das eine kleine Belohnung auf dem Weg durch die onkologische Therapie.

(Zahnputzfuchs e.V.)

Dr. Aurin, worum geht es bei Zahnputzfuchs e.V.?

Mit den Ideen und Projekten unseres interdisziplinären Teams aus (Kinder-)Zahnmedizin, Kieferorthopädie, Pädiatrie und Pädagogik erreichen wir Kinder und Eltern auf verschiedenen Wegen mit ansprechend aufbereiteten Inhalten zur Mundgesundheit der Kleinen. Durch unsere Website www.zahnputzfuchs.de und unseren Social-Media-Auftritt möchten wir Eltern und Kinder digital abholen, aufklären und motivieren, und die Themen Zahngesundheit und gesunde Ernährung auf lustige und kreative Weise vermitteln. Kindgerechte Videos, täglich neue Zahnputzideen, Bastelanleitungen und Rezepte dienen dazu, Kinder für das tägliche Zähneputzen und gesunde Ernährung zu begeistern. Außerdem möchten wir durch kostenfreies Lehrmaterial und Ideen für Schulen und Kindereinrichtungen das Thema Zähne und Zahnpflege verstärkt im Alltag der Kinder integrieren. Auch Zahnärzten bieten



FilaPrintM

Die Revolution unter den 3D-Druckern!



JETZT!
Eldy Plus®
auch zum
Drucken!

Ihre Vorteile mit dem FilaPrintM von Heimerle + Meule:

- Drive Belt, ermöglicht effizientes 24/7-Drucken ohne Pause
- Integrierte Kamera zur optischen Kontrolle vom Arbeitsplatz oder von Zuhause aus (durch Cloud-Lösung)
- Temperatur kann für jeden Druckvorgang variabel eingestellt werden
- Dual-Düsen ermöglichen Fertigung einer Kunststoffprothese mit Zähnen in einem Arbeitsschritt

 **Heimerle + Meule**
Heimerle + Meule Group

Vereinbaren Sie einen persönlichen Beratungstermin unter Freecall 0800 13 58 950.

Heimerle + Meule GmbH · Gold- und Silberscheideanstalt
Dennigstr. 16 · 75179 Pforzheim · Deutschland
Freecall 0800 13 58 950 · www.heimerle-meule.com

wir auf unserer Website eine Zusammenstellung von Leitlinien zur Behandlung von chronisch kranken Kindern. Außerdem verteilen wir selbst gestaltete Zahnputzkarten in pädagogischen Einrichtungen, Flüchtlingsheimen und Kinderkliniken.

Ein Projekt Ihres Vereins nennt sich „Zahnputzperle“ – Was verbirgt sich dahinter?

Durch „Zahnputzperle“ werden Kinder auf onkologischen Stationen auf das Thema Mundhygiene aufmerksam gemacht und zum Zähneputzen animiert. Dabei bekommen die Kinder je nach Bedarf (Vorliegen einer Mukositis, schwierige Mundhygiene, Lustlosigkeit) oder nach dem Ausfüllen unserer Zahnputzkarte eine Zahnputzperle. Diese können die Kinder auf ihre Mutperlenkette fädeln. Mutperlen erhalten die Kinder während der Krebstherapie für verschiedene Therapieschritte und medizinische Eingriffe. Weiterhin senden wir Informationsmaterial und gegebenenfalls kleine Geschenkbeutelchen mit Zahnputzutensilien. Unsere Zahnputzperlen werden in weiterführenden Schulen vor Ort im Rahmen eines Kunstprojektes hergestellt, um auch hier an Zahngesundheit zu erinnern und den Kindern ein Gefühl für ein soziales Miteinander zu vermitteln. Momentan sind zehn Kliniken in Deutschland an diesem Projekt beteiligt.

Wie steht es Ihrer Kenntnis nach um die Mundgesundheits von Kindern 2023?

Da während der Coronapandemie weniger Zahnarztbesuche möglich waren, die Individual- oder Gruppenprophylaxe fast zum Erliegen kam, viele Eltern aufgrund von Schulschließungen überfordert waren und sich die Ernährungsgewohnheiten änderten, ist davon auszugehen, dass sich die Mundgesundheits von Kindern verschlechtert hat. Umso wichtiger ist es, gerade jetzt innovative Präventionsprogramme zu etablieren, um Eltern und Kinder für die Mundgesundheits zu sensibilisieren. Mit der Arbeit unseres Vereins wollen wir vor allem Kinder aus Kariesrisikogruppen erreichen. Deshalb ist der Fokus unserer ehrenamtlichen Arbeit auf Kinder in besonderen Lebenssituationen gerichtet, wie Kinder mit chronischen Erkrankungen, schwierigem sozialen Hintergrund oder aus Flüchtlingsfamilien. Über nachhaltige Verhaltensänderungen sollen eine lebenslang gute Mundgesundheits erreicht und schwerwiegendere Folgen vermieden werden.

ZÄHNE UND HERZ GEHÖREN ZUSAMMEN!

Oft wird der Handlungsbedarf hinsichtlich einer guten Zahnhygiene bei Kindern mit einem angeborenen Herzfehler unterschätzt. Warum das so ist, darüber sprechen die beiden Zahnärztinnen Dr. Nelly Schulz-Weidner und Dr. Kerstin Aurin in einer **imPULS-Episode** der Deutschen Herzstiftung e.V. Die Deutsche Herzstiftung bietet zudem mit dem Sonderdruck **Herzfehler und Mundgesundheits** einen Ratgeber rund um effektive Strategien für mehr Mundgesundheits und eine frühe Sensibilisierung der betroffenen Familien für dieses Thema.



Hier geht's zur imPULS-Episode.



ZAHNPUTZFUCHS 

Im Jahr 2014 riefen Dr. Kerstin Aurin und Dr. Blanka Plewig das Projekt „IFoGs & Kikli – Initiative zur Förderung der oralen Gesundheit in der Kinderklinik“ ins Leben. 2022 folgte, mit fünf weiteren Mitgliedern, die Gründung des gemeinnützigen, ehrenamtlichen Vereins Zahnputzfuchs e.V. Als Kompetenznetzwerk mit zahlreichen Kooperationen initiiert und begleitet der Verein vielerlei Angebote und Projekte.

Weitere Infos zu Mitmachaktionen, Spendenmöglichkeiten und mehr stehen unter www.zahnputzfuchs.de

 ZAHNPUTZFUCHS



Jetzt lesen „Herzfehler und Mundgesundheits“





Jetzt sicher



NOW

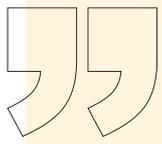
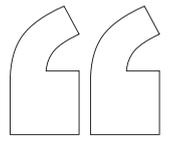


Jetzt für mehr Planbarkeit: Das KaVo Inflations- und Sicherheitspaket

Das Vorteilspaket beinhaltet – eine KaVo Behandlungseinheit, Vorteile für Ihre Montage, zwei Jahre Garantieverlängerung, Gutscheine zur Instrumentenreparatur sowie Verbrauchsmaterial.

Sichern Sie sich jetzt die attraktiven KaVo Paketvorteile im Wert von €7.475* bis zum 29.9.2023.

* Paketvorteil bezogen auf Gesamtpreis der Einzelbestandteile nach Listenpreis.



Wackelzahn

Neuer Player im

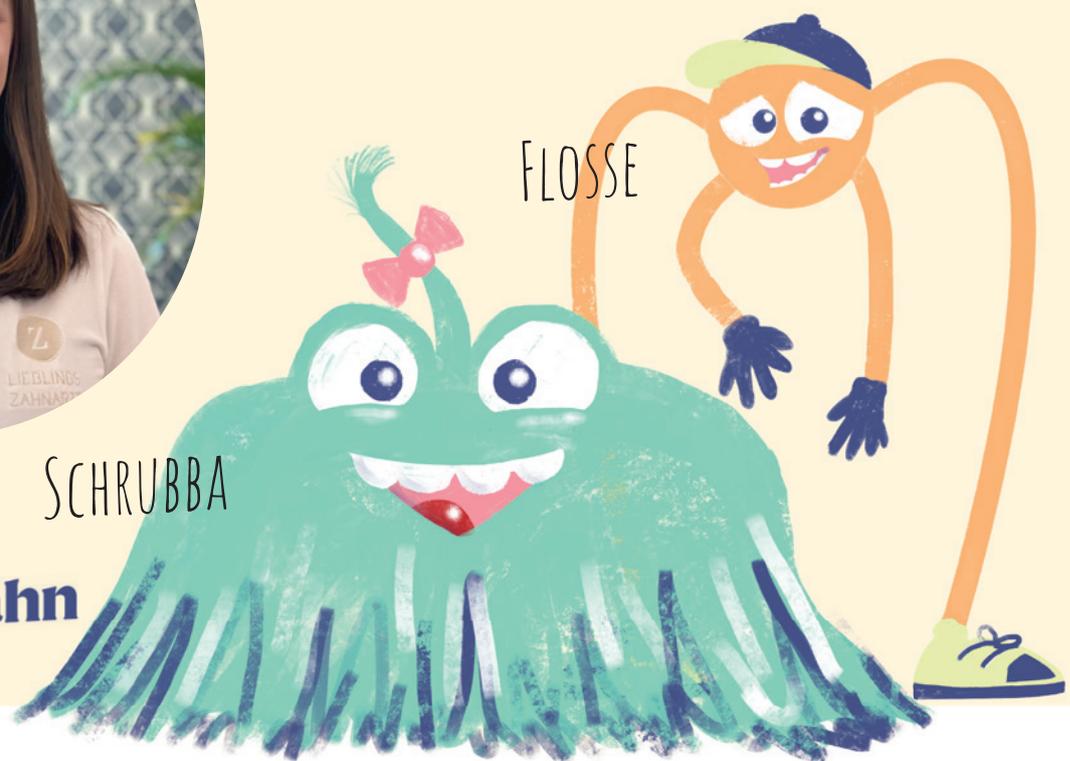
Ein Beitrag von Eva-Maria Prey

NEUERÖFFNUNG /// In der sächsischen Metropole Leipzig eröffnet Ende des Jahres eine neue Zahnarztpraxis mit dem Schwerpunkt Kinderzahnheilkunde: die Praxis „Wackelzahn“ bietet ein komplett neues Praxiskonzept für kleine Patienten, entwickelt vom Kölner Unternehmen Team Lieblings-Zahnarzt.

Dr. Francy Eichmann: Gründerin der kombinierten Praxis Lieblings-Zahnarzt und „Wackelzahn“ Leipzig, die Ende 2023 in Leipzig eröffnet.

„Wackelzahn“ steht für die Kombination aus professioneller und zeitgemäßer Kinderzahnheilkunde und einem positiven Patientenerlebnis für Kinder und Eltern in gemütlich gelassener Atmosphäre“, so Michael Steinbach, Gründer und Geschäftsführer von Team Lieblings-Zahnarzt. „Natürlich kann auch in einer allgemeinen Zahnarztpraxis eine sehr gute Kinderzahnheilkunde geleistet werden. Wir sind jedoch überzeugt, dass der Unterschied zu „Wackelzahn“ neben medizinischen Aspekten vor allem darin liegen wird, dass sich ein spezialisiertes Team von ganzem Herzen ausschließlich der Behandlung von Kindern widmet und kindgerechte Empathie wirklich lebt.“

Hier geht es zum Gespräch mit Dr. Francy Eichmann beim Dentalstarter-Podcast.



DIE COMIC-PUTZTRUPPE
VON **Wackelzahn**

Praxisnetzwerk



Dr. Lars Eichmann: Gründer von Lieblings-Zahnarzt Berlin-Schöneberg (ehemals „berliner MundArt“, von 2018 bis 2023 unter Leitung von beiden Geschwistern).

1.000 Quadratmeter in Leipzig-Reudnitz

Dr. Francy Eichmann ist die erste Zahnärztin, die eine „Wackelzahn“-Praxis mit Unterstützung des Kölner Gründer-Teams in Leipzig realisiert. Auf insgesamt 1.000 Quadratmetern werden im Leipziger Stadtteil Reudnitz zwei Bereiche mit insgesamt 13 Behandlungszimmern entstehen. Fünf Zimmer werden „Wackelzahn“ und damit allein der Kinderzahnmedizin gewidmet, die restlichen Zimmer zählen zum Erwachsenenbereich Lieblings-Zahnarzt. „Wackelzahn“ steht für eine zukunftsorientierte, nachhaltige und liebevolle Betreuung von Kindern vom allerersten Zahn bis zu den bleibenden Zähnen. Wir möchten die Kleinsten von Beginn an umfassend betreuen und auf dem Fundament modernster, digitaler Zahnmedizin durch ein gelassenes und spielerisches Patientenerlebnis ein gesundes und entspanntes Verhältnis unserer kleinen Patienten zur Zahnarztpraxis fördern“, so Dr. Eichmann. „Am Ende der ‚Wackelzahn‘-Zeit steht der fließende Übergang in die Erwachsenen-Zahnmedizin zu Lieblings-Zahnarzt. Somit bieten wir in Leipzig ein spezialisiertes Konzept für alle Altersgruppen und Generationen einer Familie an.“

Partnerschaft mit Team Lieblings-Zahnarzt

Bereits 2018 eröffnete Dr. Francy Eichmann gemeinsam mit ihrem Bruder Dr. Lars Eichmann die Zahnarztpraxis „berliner MundArt“ in Berlin-Schöneberg. Die Geschwister entschieden sich schließlich für eine Partnerschaft mit Team Lieblings-Zahnarzt, um auf die Unterstützung des Kölner Expertenteams für beide Standorte zählen zu können. Die bestehende Berliner Praxis wurde Anfang Juni in Lieblings-Zahnarzt umbenannt.

Umgang mit Kindern braucht Profis

„Die Behandlung von Kindern erfordert neben einer speziellen Verhaltensführung vor allem eines: sichere Entscheidungen, Empathie und schnelle Lösungen. Meiner Erfahrung nach wird die Kinderzahnheilkunde oftmals unbedachterweise an Assistenz Zahnärzte ausgelagert – jedoch zahlt sich gerade hier Erfahrung im Umgang mit Kindern aus“, so Dr. Francy Eichmann, die schon seit dem Studium mit Herzblut in der Kinderzahnmedizin zu Hause ist und früh ein



entsprechendes Curriculum absolvierte. „Da die Prävention von Zahnerkrankungen bereits bei der Aufklärung in der Schwangerschaft beginnt, setzen wir auf den interdisziplinären Austausch mit Hebammen, Gynäkologen und Pädiatern.“ Außerdem soll in Leipzig bei Bedarf auch die Behandlung unter Lachgas und in Vollnarkose angeboten werden. Aktuell laufen die Planungen und der Praxisausbau auf Hochtouren.

Kinderzahnarzt

Wackelzahn



Schrubba, Flosse und Pasti

Neben fundierter Kinderzahnheilkunde unter Einbindung modernster Technik und Softwares liegt der Fokus des „Wackelzahn“-Konzeptes vor allem auf einem außergewöhnlichen Patientenerlebnis. Mit Leichtigkeit, Humor und in gelassener Atmosphäre werden Kinder damit vertraut gemacht, dass die tägliche Zahnpflege und die regelmäßige Kontrolluntersuchung mit Praxisbesuch etwas völlig Normales sind. Dafür wird das spezialisierte Team in der Praxis durch die fiktiven Charaktere Schrubba, Flosse und Pasti unterstützt. Die Figuren wurden liebevoll und eigens für „Wackelzahn“ von einem renommierten Cartoonisten, der unter anderem auch als Autor für „Die Sendung mit der Maus“ arbeitet, entworfen.

KOMM IN UNSER TEAM!



Ab sofort sucht Dr. Francy Eichmann nach ihrem Lieblings-Team. „Da wir zwei Bereiche abdecken, finden sich bei uns viele spannende Rollen für motivierte Persönlichkeiten. Hauptsache, das Bauchgefühl und die gemeinsame Mission stimmen überein“, so Dr. Francy Eichmann. (Kinder-)Zahnärzte, ZFAs, ZMPs und DHs können sich ab sofort per E-Mail melden bei: francy.eichmann@lieblings-zahnarzt.de

Gründen mit Team Lieblings-Zahnarzt

Seit 2021 begleitet Team Lieblings-Zahnarzt Gründer in die eigene Zahnarztpraxis. Bis heute entstanden in Zusammenarbeit mit dem interdisziplinären Expertenteam Praxen in Bonn, Düsseldorf und Berlin-Schöneberg. Leipzig, Bochum, Frankfurt am Main, München und Hannover folgen als nächste Standorte. Alle Lieblings-Zahnarzt Praxen vereint neben ehrlicher und professioneller Zahnmedizin ein unverwechselbares Interior- und Praxiserlebnis. Mit dem Kinderkonzept „Wackelzahn“ weitet Team Lieblings-Zahnarzt das angebotene Spektrum nun speziell auf die Ansprüche moderner Kinderzahnmedizin aus.

Mehr Infos unter:

www.teamlieblingszahnarzt.de

Weiterentwicklung mit Netzwerk im Rücken

Die Geschwister Eichmann versprechen sich von der Partnerschaft mit Team Lieblings-Zahnarzt vor allem eine breite Unterstützung im Bereich der strukturierten und vollen digitalen Praxisführung und Patientenkommunikation. „Obwohl sich unsere Zahnarztpraxis in Berlin gut entwickelt hat, stellten wir einen gewissen Stillstand in der prozessualen Praxisweiterentwicklung fest – schließlich fasziniert uns als Mediziner am meisten die Behandlung unserer Patienten“, so Francy Eichmann. „Mit Team Lieblings-Zahnarzt haben wir Experten aus allen Bereichen der Praxisführung an unserer Seite. Diese wertvolle Unterstützung bietet den perfekten Rahmen, um uns persönlich und fachlich weiterzuentwickeln und unsere Leidenschaft für Zahnmedizin in Zukunft auf zwei Praxen verteilt auszuüben. Das überregionale Netzwerk aus Lieblings-Zahnärzten ermöglicht uns außerdem einen fachlichen Austausch unter Gleichgesinnten.“

Fotos/Illustrationen: © Lieblings-Zahnarzt



Instrumenten-Reinigungssystem



Abnehmbare Griffe und Abdeckung



Saugschlauch-Reinigungssystem



Autoklavierbare Köchereinsätze

HyFlex EDM 25/~ OneFile

3b

HyFlex EDM 20/05 Feile

3a

Ein Beitrag von Dr. Anne Heinz

ANWENDERBERICHT /// Moderne Endo-Assistenzsysteme unterstützen einen reibungslosen Behandlungsablauf bei Wurzelkanalbehandlungen. Im folgenden Beitrag zeigt Praxisinhaberin und Kinderzahnärztin Dr. Anne Heinz anhand einer Fallbeschreibung, wie man bei kleinen Patienten erfolgreich Ängste abbaut und der Einsatz eines magischen Assistenten zum Tragen kommt.



Infos zur Autorin

Für Kinder ist es wichtig, dass sie ernst genommen und einfühlsam in einer Umgebung, in der sie sich wohlfühlen, behandelt werden.

Deshalb sind wir bei einer anspruchsvollen und zeitintensiven Behandlung wie der Wurzelkanalbehandlung von Milchzähnen glücklich über Systeme, die die Behandlung vereinfachen und Zeit ersparen. Ist der Kofferdam bereits in einigen Kinderzahnarztpraxen Standard, gehört die maschinelle Aufbereitung und Verwendung eines Mikroskops zur Seltenheit. Durch ritualisierte Verhaltensführung und die Verwendung eines Endo-Motors wie dem Jeni von COLTENE ist eine erfolgreiche Behandlung keine Zauberei.

Mit dem Navi durch die Wurzelkanalanatomie

Der CanalPro Jeni navigiert wie ein Navi verlässlich durch die jeweils vorliegende Wurzelkanalanatomie. Am Touchscreen wird einfach eine vorprogrammierte Sequenz an Nickel-Titan-Feilen ausgewählt. Komplexe Algorithmen steuern dabei im Millisekundentakt die variablen Bewegungen der eingesetzten Feilen. Ein Verblocken der Feile oder falsches Abbiegen sind mit den digitalen Navigationshilfen nahezu ausgeschlossen: Die Software erkennt Hindernisse sofort und meldet mit einem akustischen Signalton, wann ein Spülen des Kanals empfohlen wird, um Debris aus dem präparierten Kanal zu spülen. Der Zahnarzt muss sich stetig mit dem Winkelstück von koronal nach apikal voran arbeiten. Dieses Vorgehen braucht zunächst etwas Vertrauen, macht die Behandlung aber äußerst zuverlässig und effizient – vor allem für Praxisteams.

Im nachfolgend beschriebenen Fall kam für die Aufbereitung ebenfalls der oben genannte Endo-Motor Jeni zum Einsatz (Abb. 1). Dank des Motors von COLTENE lassen sich feste Feilenabfolgen und zentrale Arbeitsschritte ganz einfach automatisieren. Vor allem Neueinsteiger profitieren von der intuitiven Bedienbarkeit und der softwaregestützten Analyse des Kanalverlaufs durch einen vollautomatischen Endo-Motor.

Fünf einfache Endo-Schritte

Wie spielend einfach eine endodontische Behandlung mitunter sein kann, zeigt auch der folgende Patientenfall: Ein erst sechsjähriger Junge kam im Frühjahr 2022 mit Beschwerden im Oberkiefer in unsere Praxis Dentiland. Die intraorale Diagnostik bestätigte den Behandlungsbedarf an Milchzahn 64 (Abb. 2). Dabei wurde eine frühkindliche Karies, Early Childhood Caries Typ II, diagnostiziert. Nach ausführlicher Aufklärung stimmten der Sohn und seine Eltern der Wurzelkanalbehandlung zu.



Infos zum Unternehmen

Die durchgeführte Endo folgte dabei fünf klassischen Schritten:

1. Infektionskontrolle
2. Aufbereitung
3. Spülung und Trocknung
4. Obturation
5. Restauration

Nach Anästhesie und Anlegen des Kofferdams kamen insgesamt vier NiTi-Feilen im Jeni Endo-Motor mit integrierter Apexlokalisation zum Einsatz. Mit dem HyFlex EDM 25/12 Orifice Opener (ebenfalls aus dem Hause COLTENE) wurde als Erstes die Zugangskavität präpariert und koronal erweitert. Ein Gleitpfad musste nicht geschaffen werden. Die drei folgenden Feilen konnten optimal dem natürlichen Kanalverlauf folgen. Die eigentliche Aufbereitung erledigten die HyFlex EDM 20/05 und HyFlex EDM 25/- OneFile (Abb. 3a und b). Dabei bringt der voreingestellte Jeni-Modus die Feilen stetig in apikale Richtung. Sobald der Signalton das Spülen empfiehlt, werden die Instrumente aus dem Wurzelkanal herausgezogen und danach wieder tiefer eingeführt als beim vorherigen Mal. Dieser Vorgang wird bis kurz vor dem Erreichen des Apex wiederholt. Im vorliegenden Fall erreichten die Feilen die Arbeitslänge sogar in einem einzigen Durchgang. Zu guter Letzt wurde das apikale Drittel mit einer 40/04-Feile präpariert, die ebenfalls rasch auf Arbeitslänge eingeführt wurde.

Schnelle und zuverlässige Aufbereitung

Bislang sind in der Software des Endo-Motors die Parameter für verschiedene Feilensysteme aus dem Hause COLTENE hinterlegt. Mit dem Doctor's Choice-Programm können alternativ individuelle Sequenzen mit bis zu acht Feilen abgespeichert werden. Insgesamt wurde mithilfe des vollautomatischen Co-Piloten der betroffene Zahn schnell und zuverlässig aufbereitet – ein echter Segen, spielt doch besonders bei (jungen) Angstpatienten die Compliance während der Behandlung und damit die Zeitersparnis durch souveräne Abläufe eine wichtige Rolle. Kombiniert mit einem kindgerechten, entspannenden Ambiente nimmt dieses Set-up selbst einer Endo viel von ihrem ursprünglichen Schrecken. Nach reichlichem Spülen des Kanals mit Natriumhypochlorit und Trocknung der Kanäle mit den passenden Papier spitzen wurden sie mit Kalziumhydroxid gefüllt und zur Restauration adhäsiv eine Keramik-Kinderkrone eingesetzt. Nach Prüfung der Okklusion und Artikulation konnte der Patient zufrieden und schmerzfrei mit seiner Familie entlassen werden (Abb. 4).

Weitere Informationen zum Endo-Motor Jeni unter: www.coltene.com

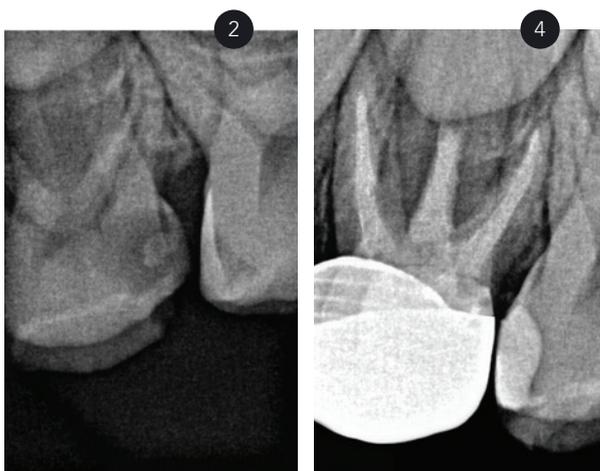


Abb. 2: Präoperative Röntgenaufnahmen Zahn 64.

Abb. 4: Postoperatives Röntgenbild.

Röntgenaufnahmen: © Dr. Anne Heinz

ANZEIGE



Trolley Dolly

Flugzeugtrolleys

perfekt für den Einsatz
in Ihrer Zahnarztpraxis!







jetzt entdecken!



www.trolley-dolly.de



Am 6. und 7. Oktober 2023 findet in Hamburg der 52. Internationale Jahreskongress der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) unter dem Motto „Implantologie im Team – Implantologie ist Team“ statt. Die Teilnehmer dürfen sich auf ein ausgesprochen vielfältiges, impulsgebendes Programm freuen, das von der Interaktion zwischen Teilnehmern, Referenten und der Industrie lebt und Praktiker, die Zahnärztliche Assistenz sowie Zahntechniker gleichermaßen anspricht. Am Freitag startet das Event mit Strategie-vorträgen, Übertragungen von OP-Tutorials und Table Clinics. Der Samstag als reiner Wissenschaftstag trägt dem Informationsbedürfnis vor allem niedergelassener Implantologen Rechnung. Beide Tage werden durch ein modernes Ausstellungskonzept ergänzt. Ziel des Kongresses ist es, erstklassige praxisnahe Fortbildung auf höchstem Niveau zu bieten und eine Brücke von neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen aus dem universitären Bereich über die Vorstellung von Innovationen bis hin zu deren Umsetzung in der täglichen Praxis zu schlagen. Namhafte Referenten thematisieren das gesamte Spektrum der modernen Implantologie. Ein separater Kongress für die Implantologische Assistenz rundet das zweitägige Programm ab.

OEMUS MEDIA AG • www.oemus.com • www.dgzi-jahreskongress.de

NETdental bietet ORBIS Dental Produkte

NETdental erweitert sein umfangreiches Sortiment um die ORBIS Dental Eigenmarke. Mit einer starken Fokussierung auf Innovation, Qualität und Kundenzufriedenheit hat sich ORBIS Dental als vertrauenswürdiger und zuverlässiger Partner für Zahnärzte, Dentaltechniker und Kliniken etabliert. Bis zum 30. Juni erhalten Praxisteams und Dentallabore bei NETdental neben einem 10-Euro-Gutschein hochwertige ORBIS-Artikel zum absoluten Sparpreis. Von der Hände- über Instrumenten- bis hin zur Absauganlagen-desinfektion bietet das ORBIS-Hygienepaket eine vollständige Palette von Lösungen, die eine sichere und hygienische Arbeitsumgebung gewährleisten. Das ORBI-Touch protect Hände-desinfektionsmittel sorgt für eine effektive und schonende Desinfektion der Hände und schützt zuverlässig vor Keimen. Die ORBI-Sept Instrumentendesinfektion Plus gewährleistet eine gründliche Reinigung von Dentalinstrumenten und erfüllt höchste Hygienestandards. Für die hygienische Reinigung von Oberflächen und Geräten bietet ORBIS Dental die ORBI-Sept Flächendesinfektion Plus, die Bakterien und Viren effektiv beseitigt und eine saubere Arbeitsumgebung schafft. Die ORBI-Sept Absauganlagen-desinfektion ermöglicht eine gründliche Reinigung und Desinfektion von Absauganlagen, um Verunreinigungen und Infektionsrisiken vorzubeugen. Zusätzlich bietet ORBIS Dental die ORBI-Sept Wet Wipes L Premium und die ORBI-Sept Wet Wipes Flowpack alkoholfrei an. Die feuchten Tücher eignen sich ideal für die schnelle Desinfektion von Oberflächen und Instrumenten.

Infos zu weiteren ORBIS Produkten unter: www.netdental.de/orbis

ORBIS Eigenmarke – Super saubere Sache

Spar-Aktion vom 01.06. – 30.06.2023

Ihr 10-EUR-Spar-Gutschein* GT110AZ

ORBIS HYGIENE-PAKET
Sie sparen 50%
netdental.de/sparpakete

ORBIS Hygiene-Paket

ORBI-Touch protect Händedesinfektion, 1 Liter
 ORBI-Sept Instrumentendesinfektion Plus, 10 Liter
 ORBI-Sept Wet Wipes L Premium, 75 Stück
 ORBI-Sept Absauganlagen-desinfektion, 2,5 Liter
 ORBI-Sept Wet Wipes Flowpack alkoholfrei, 20 x 30 cm, 80 Stück
 ORBI-Sept Flächendesinfektion Plus, 2,5 Liter

*Gutschein über 10,00 € inkl. MwSt., einlösbar ab einem Nettowarenwert von 200,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheinnummern kombinierbar und für Personal & Admin-Geschäften vorbehalten. Gültig bis zum 30.06.2023. Der Nettowert der Artikel muss mindestens 10,00 € betragen. Die Teilnahme ist ohne Einzahlung möglich. Der Gutschein ist bis zum 30.06.2023 für Sie gültig. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt (3) Darstellung.

NETdental

So einfach ist das.

Sichern Sie sich jetzt das
ORBIS-Hygiene-Paket für nur
94,85 statt 189,70 Euro.

Sie sparen dabei satte 50 Prozent:
www.netdental.de/sparpakete

Infos zum Unternehmen



NETdental GmbH
Tel.: +49 511 353240-0
shop.netdental.de

PRAXIS
FOKUS



Kostenerstattung für PA und Endo ohne Limit

Die privadent GmbH bietet in ihrer neuen Prophylaxeabsicherung nicht nur die vollständige Kostenübernahme der professionellen Zahnreinigung (PZR) ohne Begrenzung auf Anzahl oder Kosten. Ab sofort werden auch die Kosten für Parodontitis- und Endo-Behandlungen sowie Kunststofffüllungen und Aufbissschienen zu 100 Prozent bis GOZ-Faktor 5,0-fach erstattet.

Alle Informationen erhalten Interessierte unter:
www.zahn-direkt.de, service@privadent.de oder
Tel.: +49 8121 7609500.

privadent GmbH

Tel.: +49 8121 7609500

www.zahn-direkt.de



ANZEIGE

Bis zu

40 % Rabatt*
auf Ihre Alignerbehandlung!

**Exklusives Angebot
für das Praxisteam**



Das strahlende Lächeln beginnt beim Praxisteam

Teilen Sie Ihren persönlichen Aligner-Moment mit Ihren Patienten nach **eigener erfolgreicher Aligner-Therapie** mit AirSmile.

Jetzt AirSmile Anwender werden und Rabatt auf die eigene Aligner-Behandlung von bis zu 40 Prozent* auf Laborleistungen sichern.



**Scannen und
mehr erfahren!
airsmile.de/partnerrabatt**

AirSmile
by Flemming Dental

*Das Angebot richtet sich an alle niedergelassenen, AirSmile zertifizierten Zahnärzt:innen in Deutschland. Die Therapieplanung muss bis zum 01.10.23 im Auftragsportal bestätigt sein. Der Rabatt bezieht sich auf Laborleistungen (exkl. MwSt. & Versand), Änderungen & Irrtümer sind vorbehalten. Ausführliche Aktionsbedingungen finden Sie unter airsmile.de/partnerrabatt.

Integrative Oral Medizin (IOM): Implantat und Knochenkontakt

Auf gängigen Fortbildungen werden oft die über 30-jährige Geschichte der Keramikimplantate demonstriert und verschiedenste Schraubenformen gezeigt, die von Implantatexperten als Erfolg versprechend deklariert werden. Die Teilnehmer sind sich häufig einig und auch einige klinische Untersuchungen belegen: Keramik als Implantationsmaterial ist als weitaus bioinert anerkannt als Titan. Heute bieten alle Keramikimplantat-hersteller am Markt ein aus meiner Sicht verlässliches Schraubendesign an.

Doch ist damit die Diskussion um Implantate beendet oder ist die osteoimmunologische Verbindung vom Implantat zum körpereigenen Knochen nicht ein weiteres Untersuchungs- und Evaluationsgebiet?

Der international renommierte Implantatforscher Tomas Albrektsson stellt dazu die Kernfrage: „Wie sieht die osteoimmune Nachhaltigkeit der Bildung von Grenzflächenknochen am Implantat oder am Bone-to-Implant Contact (BIC) über das zeitliche Kontinuum aus?“¹. Gleichzeitig erhebt er die Osteoimmunologie zum Kernbereich des Wissens für die Interpretation von Implantationsergebnissen. Seine schwedische Forschergruppe erkennt auch das damit verbundene diagnostische Problem: „However, no technique has yet been developed to visualize and verify whether bone or soft tissue is actually present around implants.“² Dies gilt auch für Keramikimplantate, denn sie erzeugen mehr Artefakte mit dreimal so hoher Intensität als Titanimplantate. Folglich ist der tatsächliche biologische BIC aus simplen technischen Gründen nicht korrekt strukturell zu rekonstruieren.

Diese diagnostische Lücke der gesamten Implantologie schließt die IOM mit moderner Ultraschallsonografie. Doch sind die Qualität der Osseointegration und potenzielle Osteoimmundefekte wirklich messtechnisch darzustellen? Die IOM gibt die praxisgerechte Antwort: Das Ziel einer perfekten Osteoimmun-Osseointegration der „Healing Chambers“ ist mit Ultraschallsonografie objektiv zu überprüfen. Aus meiner Sicht wird damit in der IOM das neue zahnärztliche Fachgebiet einer Maxillomandibulären Osteoimmunologie eröffnet. Die fachmedizinische Plattform www.icosim.de steht dazu jedem interessierten Kollegen offen.

Informationen zur Ultraschallsonografie des Kieferknochens unter: www.cavitaui.de

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

Infos zum Autor



Literatur



© Dr. Dr. Lechner



Eine Publikationsübersicht zur grundsätzlichen

IOM-Literatur findet sich hier:



Satte Rabatte bei der PLULINE Kennenlern-Aktionswoche

PLULINE ist die Eigenmarke mit Zukunft und liefert nahezu alle Verbrauchsmaterialien für den dentalen Alltag. Und das in gleichbleibend höchster Qualität. Ob Praxis oder Labor, bei PLULINE finden Kunden alles, was ihnen die tägliche Arbeit erleichtert. Das riesige und stetig wachsende Sortiment von A wie Alginate über H wie Hand-Waschlotion bis W wie Wischtücher deckt über 85 Prozent des alltäglichen Materialbedarfs ab. Zum Kennenlernen der qualitativ hochwertigen und tausendfach praxiserprobten Produkte von PLULINE findet bei dental bauer in der Zeit **vom 19. bis 25. Juni 2023** eine Kennenlern-Aktionswoche statt. Besteller erhalten während des Aktionszeitraums **24 Prozent Rabatt auf das gesamte Produktsortiment von PLULINE**. Bestel-

lungen sind online im Webshop www.dentalbauer.de oder über die Telefon-Hotline 00800 77655440 möglich. Die Marke PLULINE steht seit Jahren für Qualität, Zuverlässigkeit und Innovation. Als neue Eigenmarke von dental bauer steht PLULINE ab sofort allen Kunden der dental bauer-Gruppe mit gewohnter Zuverlässigkeit als erprobte Marke zur Verfügung.

dental bauer GmbH & Co. KG
Tel.: +49 7071 9777-0
www.dentalbauer.de



Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

J-Temp™

TEMPORARY RESIN

4 Indikationen – 1 Material



Bisshebung & temporärer okklusaler Aufbau



Halt für Kofferdam-Klammern



Provisorische Restaurationen



Verbindung zwischen mehreren Implantat-Übertragungspfosten



ERFAHREN SIE MEHR UNTER
ULTRADENTPRODUCTS.COM/J-TEMP



theratecc | Kopftage 2023

Das Treffen für alle, die bei der Bissnahme in der ersten Liga spielen (wollen)

Das als „Symposium mit Herz und Verstand“ bekannte Event, bieten die theratecc | Kopftage auch 2023 wieder Top-Referenten, interdisziplinäre Vorträge am Puls der Zeit und eine familiäre Atmosphäre an einem bemerkenswerten Veranstaltungsort. Vom 22. bis 23. September und unter der Headline „Analog und digital zum Erfolg“ dreht sich bei den theratecc Kopftagen alles rund um die reproduzierbare, erfolgreiche Bissnahme ohne lästige bissbedingte Nacharbeiten. Nationale und internationale Referenten zeigen dabei auf, wie eine umfassende Bissfassung in der modernen Zahnmedizin möglich ist. Dabei geht es um viel mehr, als nur etwas Silikon zwischen zwei Zahnreihen zu pressen. Das ehrgeizige Ziel ist, dem Unikat Mensch die physiologisch bestmögliche Zahnversorgung fertigen zu können. Am Freitagvormittag finden zudem zwei interaktive Workshops für Anwender des theratecc Bisskonzeptes und für die digitale dentale Fotografie statt. Den exklusiven Rahmen des Events bildet wieder das ehrwürdige Schloss Eckberg in Dresden, im malerischen Elbtal. Am Freitagabend findet für die Teilnehmer ein Galadinner in historischer Kulisse und mit Livemusik statt. Im Anschluss kann man den Weinkeller des Schlosses erkunden.

Ein Event für die ganze Familie!

Die theratecc | Kopftage lassen sich auch als Familien-event erleben! Dazu gibt es am Samstag für alle Nichtzahnbegeisterten ein informatives Programm, bei dem die historischen Schönheiten der sächsischen Landeshauptstadt erkundet werden.



Alle weiteren Details, Hotelempfehlungen und eine Anmelde-möglichkeit befinden sich auf der eigens eingerichteten Homepage: www.theratecc-kopftage.de

Jetzt buchen!

Aufgrund der exklusiven Location ist die Teilnehmerzahl begrenzt. Um sich einen der Plätze zu sichern, empfiehlt sich daher eine frühzeitige Buchung. Bis zum 30. Juni gibt es einen Frühbucharbonus.

theratecc GmbH & Co. KG
Tel.: +49 371 26791220
www.theratecc-kopftage.de

ANZEIGE



- ✓ Medcem MTA®
- ✓ Medcem Medizinischer Portlandzement®



Fortbildungskurse von mectron zu PRF und mehr

Das italienische Unternehmen mectron bietet eine breite Auswahl an hochkarätigen und etablierten Fortbildungskursen an. Dabei ist das Angebot sehr vielfältig und umfasst unter anderem eintägige Intensivseminare zu verschiedenen Themen wie PIEZOSURGERY®, Prophylaxe und PRF. So vermittelt DH Gülstan Tapti unter dem Titel „Professioneller Ablauf und Leitfaden von der PZR bis zur UPT“ ein systematisches Konzept zur PZR und UPT – betrachtet an realen Patientenfällen. Der ganztägige Prophylaxekurs findet über das Jahr verteilt deutschlandweit statt.

Im PRF-Kurs „Platelet Rich Fibrin: Improvement in Soft and Hard Tissue Surgeries“ widmet sich Dr. Joseph Choukroun, MD den biologischen und pharmakologischen Faktoren für den Erfolg in der Implantologie. Im Kurs präsentiert er alle Verbesserungen des PRF-Konzepts und gibt neue Einblicke im Bereich der Osteoimmunologie. Die Teilnahme ist ganztägig in München (6. Oktober) und Düsseldorf (10. November) möglich.

Informationen zu diesen und weiteren Kursen erhalten Interessierte unter: discover.mectron.com/veranstaltungen/



Infos zum
Unternehmen



© gpointstudio – stock.adobe.com

mectron Deutschland Vertriebs GmbH

Tel.: +49 221 492015-0 • www.mectron.de

ANZEIGE

ORBIS Eigenmarke - Super saubere Sache

Spar-Aktion vom 01.06.-30.06.2023

Ihr **10-EUR-**
Spar-Gutschein*
GT110AZ

ORBIS Hygiene-Paket

- ORBI-Touch protect Händedesinfektion, 1 Liter
- ORBI-Sept Instrumentendesinfektion Plus, 10 Liter
- ORBI-Sept Wei Wipes L Premium, 75 Stück
- ORBI-Sept Absauganlagendesinfektion, 2,5 Liter
- ORBI-Sept Wei Wipes Flowpack alkoholfrei 20 x 30 cm, 80 Stück
- ORBI-Sept Flächendesinfektion Plus, 2,5 Liter



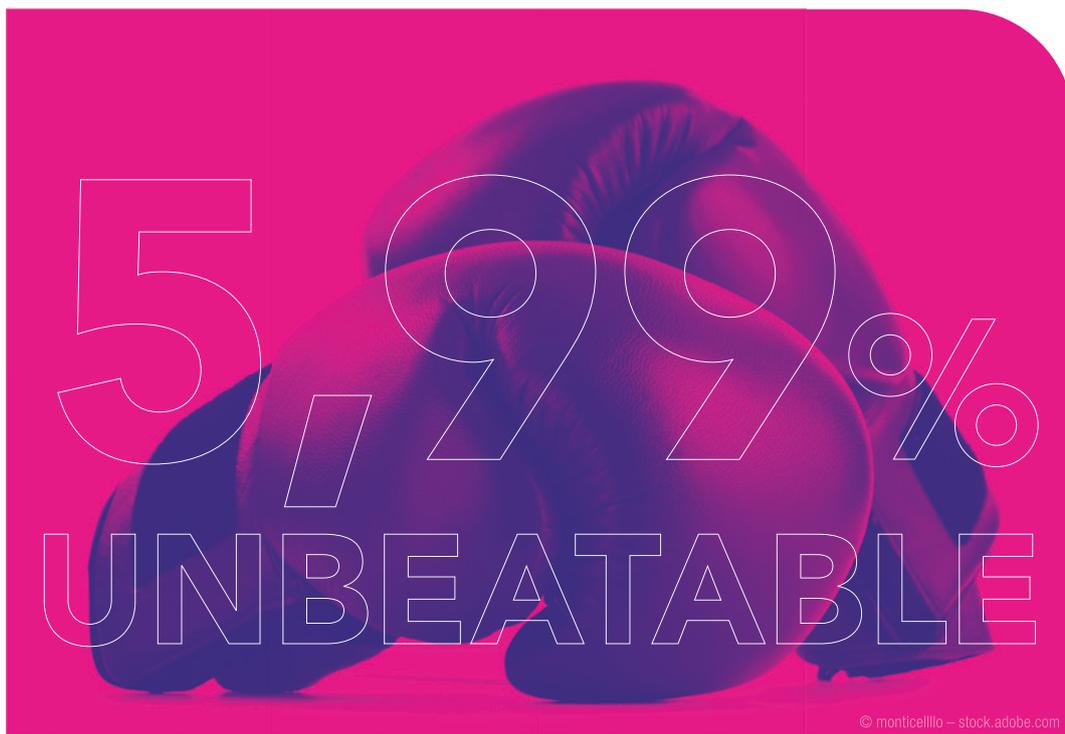
**ORBIS
HYGIENE-PAKET**
Sie sparen 50%
netdental.de/sparpakete

* Gutschein über 10,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 250,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutschein-codes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Geben Sie den Code im Warenkorb unter www.netdental.de ein und die 10,00 € werden automatisch abgezogen. Der Gutscheincode ist vom 01.06. bis 30.06.23 für Sie gültig. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt im Onlineshop.

NETdental

www.netdental.de/orbis

So einfach ist das.



Umsatzsicherheit durch Zahnkredit

Wenn die Patientennachfrage nach hochwertigen zahnmedizinischen Selbstzahlerleistungen sinkt, gleichzeitig aber die Betriebskosten der Praxen steigen, ist guter Rat teuer. Günstige Finanzierungsangebote sorgen auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten für kostendeckende Gewinne. Der dent.apart-Zahnkredit zur Behandlungsfinanzierung bietet eine zinsgünstige Alternative zu klassischen Factoring-Teilzahlungslösungen, da der Finanzierungsvertrag ausschließlich zwischen Patient und dent.apart besteht. So fallen für den Zahnarzt keine Factoringgebühren an. Unmittelbar nach Abschluss des Zahnkredits wird der Selbstzahlerbetrag somit noch vor Behandlungsbeginn auf das Praxiskonto überwiesen und sorgt für eine hundertprozentige finanzielle Sicherheit von Anfang an. Gleichzeitig wird das Praxisteam entlastet, da die gesamte Abwicklung des Kredits über dent.apart realisiert wird. Zudem ermöglichen Ratenzahlungen eine „leichte“ Umsatzsteigerung, denn Patienten können so auch hochwertige Leistungen in Anspruch nehmen.

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

Weitere Informationen unter: www.dentapart.de/zahnkredit sowie: www.dentapart.de/zahnarzt

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

Ein Rechenbeispiel:

Bei einem Zuzahlungsbetrag 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 Zinersparnis 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.**

Die Vorteile im Überblick

- Patientenbehandlungswünsche werden dank Ratenzahlung bezahlbar
- Umsatzsteigerung der Praxis problemlos möglich
- Günstige Finanzierungskosten und flexible Kreditlaufzeit
- 100-prozentige finanzielle Sicherheit für Zahnärzte vor Behandlungsbeginn

VENUS BULK FLOW ONE

Ohne
zusätzliche
Deckschicht!



+++ WELTNEUHEIT VON KULZER +++ NEUE GENERATION BULK FILL KOMPOSIT +++ MADE IN GERMANY +++

Venus® Bulk Flow ONE.

Abrasionsstabiles, einfarbiges Bulk Flow Komposit für 4 mm Schichten.
Ohne zusätzliche Deckschicht. In einer Universalfarbe (Spektrum A1 – D4).



Weitere Informationen, Studien
und das 3+1 Kennenlernangebot unter
kulzer.de/venus-bulk-flow-one



Mundgesundheit in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Aligner-Therapie:



Patienten qualifiziert unterstützen und für die Praxis punkten

© Flemming Dental

Ein Beitrag von Dennis Becker

INTERVIEW /// Eine Korrektur von Zahnfehlstellungen auf sanftem und effektivem Weg liegt im Trend. Diverse Anbieter von Aligner-Schientherapien umwerben Zahnarztpraxen und Patienten. Dabei gibt es große Unterschiede. AirSmile von Flemming Dental legt besonderen Wert auf die Qualität in den Prozessen und der Behandlung. Im folgenden Beitrag haben sich zwei Experten aus der Zahnmedizin den wichtigsten Fragen zu AirSmile gestellt.



Frau Zitzmann, als Zahnmedizinische Fachangestellte im Bereich der Kieferorthopädie haben Sie bereits langjährige Erfahrungen mit verschiedenen Aligner-Therapien aus Anwendersicht gesammelt. Was ist Ihnen bei der Zusammenarbeit mit einem Aligner-Anbieter wichtig?

Wir legen Wert auf persönliche und vor allem zahnmedizinisch qualifizierte Unterstützung. Das Aligner-System AirSmile hat uns in diesen Punkten überzeugt. Die Einführung in unserer Praxis wurde intensiv und partnerschaftlich begleitet. Auch im laufenden Betrieb – zum Beispiel beim Erstellen von Behandlungsplänen und dem Fertigen der AirSmile-Schienen – können wir uns auf hohe Qualität und eine schnelle Lieferung verlassen.

Mirka Zitzmann, Praxismanagerin und Zahnmedizinische Fachangestellte, Zahnarztpraxis Dr. Rainer Rossi.

Warum hat sich Ihre Praxis für ein System entschieden, das sich in erster Linie an Zahnärzte und nicht direkt an Patienten wendet?

Uns und unseren Patienten ist das medizinisch beste Ergebnis wichtig. Wir halten nichts von einer Dreieckskonstellation zwischen Aligner-System, Patienten und Zahnarztpraxen. Falls Patienten beispielsweise selbst Abdrücke von ihren Gebissen nehmen, kann viel schiefgehen – im wahrsten Sinne des Wortes. Solche Behandlungsmethoden sind aus meiner Sicht nicht zu verantworten.

Was waren Ihre persönlichen Herausforderungen, bevor Sie mit dem ersten Fall gestartet sind?

Ehrlich gesagt hatten wir anfangs Bedenken, ob die Einführung der Aligner in unser Portfolio den laufenden Praxisbetrieb stören könnte. Auch stellten wir uns die Frage, wie intensiv die Onboardingphase für das Praxisteam aussehen würde. Im Nachhinein stellen wir fest, dass die Einführung von AirSmile innerhalb weniger Wochen reibungslos abgeschlossen war. Der Anbieter hat uns dabei optimal unterstützt.

Wie hat sich Ihre Tätigkeit in der Praxis durch die Einführung der neuen Aligner-Therapie verändert?

Durch AirSmile kann unser Praxisteam mehr Verantwortung übernehmen. Meine Tätigkeiten sind abwechslungsreich: Als gelernte Zahnärzthelferin spreche ich zum einen mit Patienten über die individuellen Möglichkeiten der Therapie, zum anderen beschäftige ich mich auch mit dem digitalen Workflow des Systems, der uns die tägliche Arbeit erleichtert. Die Zahnmedizinische Prophylaxeassistentin kann das Thema Schienentherapie ebenfalls leicht ansprechen und eine erste Beratung durchführen. Dadurch erweitert sich das Kompetenzfeld. Und schön ist es, wenn Patienten uns nach erfolgreicher Therapie ihre Zufriedenheit in Form eines neuen, selbstbewussten Lächelns widerspiegeln.

Scannen und mehr zu
AirSmile erfahren unter:
www.airsmile.de



INFORMATION ///

AirSmile by Flemming Dental
Tel.: +49 341 331579-00
www.airsmile.de

Drei Fragen an ...

... **Alexander Andreev**, Zahnarzt und Clinical Expert bei Flemming Dental. Er verantwortet die Beratung, Zertifizierung und Betreuung neuer Zahnarztpraxen, die mit AirSmile starten wollen.

Herr Andreev, wie läuft das Onboarding neuer Zahnarztpraxen bei AirSmile ab?

Für Interessierte bietet AirSmile eine ausführliche, unverbindliche und kostenfreie Beratung. Zahnarztpraxen, die sich dann für die Zusammenarbeit entschieden haben, durchlaufen bei uns ein qualifiziertes Zertifizierungsverfahren. Um ein hohes Niveau sicherzustellen, haben wir in Zusammenarbeit mit erfahrenen Zahnärzten die AirSmile Akademie gegründet, ein spannendes und vielfältiges Kursprogramm. Die Kurse finden online und teilweise auch regional in Präsenz statt. Der AirSmile Basiskurs ist Grundvoraussetzung für alle Anwender, um mit AirSmile zu starten. Danach bieten wir Zahnärzten und ihren Praxisteams individuelle Aufbaukurse. Die Teilnehmenden erhalten dafür Fortbildungspunkte nach den Leitlinien der BZÄK/DGZMK.

Wovon profitieren Zahnärzte noch?

Mir kommen direkt drei Aspekte in den Kopf: Die Praxis erweitert ihr Portfolio um ein zukunftsorientiertes Produkt in der Kategorie Ästhetik, gewinnt neue Patienten und kann sich auf eine verantwortungsvolle Aligner-Behandlung verlassen.

Benötigt die Anwenderpraxis zwingend einen Intraoralscanner, um die Aligner-Therapie anzubieten?

Aligner und Intraoralscanner ergänzen sich perfekt! Aus meiner Sicht lohnt sich die Investition, weil Praxisabläufe deutlich effizienter gestaltet werden können. Aber: Ein Intraoralscanner ist nicht zwingend erforderlich. Die Abdrücke können auch herkömmlich genommen werden.

LEICHT UND STARK

Innovatives Turbinensystem für höchste Ansprüche

Ein Beitrag von Christin Hiller

INSTRUMENTE /// Neben den beliebten Hand- und Winkelstückserien Synea Vision und Synea Fusion bietet W&H Praxen ein umfassendes Turbinensortiment. Der Unique Selling Point (USP) zeigt sich insbesondere in der bislang weltweit leichtesten Kombination von Turbine und Kupplung. Ergonomisches, ermüdungsfreies Arbeiten wird damit auf ein neues Level gehoben.

Die Turbine ist eines der meistgenutzten Übertragungsinstrumente bei jeder Behandlung. Das abgewinkelte Präparationsinstrument dient zum Bohren und Fräsen und wird durch Druckluft angetrieben.

Als besonders innovativ lassen sich die Turbinen von W&H bezeichnen: Diese sind bis zu 35 Prozent leichter – verglichen mit den gängigsten Produkten des Wettbewerbs – bei gleichzeitig starker Leistung. Eine weitere Besonderheit liegt im Schnellkupplungssystem, das unter dem Namen „Roto Quick“ bekannt ist und auf ideale Weise Flexibilität mit simplem Handling vereint. „Mit nur 20 bis 26 Gramm – je nach Modell – zählt unsere Kupplung zu den Fliegengewichten und ist in Kombination mit einer Turbine das derzeit leichteste System am Markt“, weiß W&H Produktmanager Patrick Lang zu berichten. „Zudem ermöglicht sie eine freie 360-Grad-Drehung der Instrumente ohne Verdrillen des Schlauchs. Hinzu kommt das Click & Pull-System, das die schnelle und einfache Abnahme der Dentalturbine ermöglicht, dazu wird die Schubhülse der Kupplung sanft mit dem Daumen und Zeigefinger nach hinten gezogen“, führt Lang die technischen Besonderheiten weiter aus.

Infos zum
Unternehmen



Jetzt den
kostenfreien
Produkttest
anfordern!



Patrick Lang, Produktmanager bei W&H, kennt die Vorzüge moderner Turbinensysteme.

Synea Vision: Vier Modelle für jedes Nutzerbedürfnis

In der Serie Synea Vision präsentierte W&H 2011 die damals weltweit ersten sterilisierbaren Turbinen mit 5-fach-Ring-LED+. Damit war ab sofort eine schattenlose Ausleuchtung der Behandlungsstelle möglich – ein Novum am Markt. Das innovative Lichtkonzept der W&H Turbine mit 5-fach-Ring-LED+ gewährleistet selbst unter erschwerten Bedingungen volle Lichtintensität am Arbeitspunkt. Dadurch wird insbesondere

die Präparation der schwer einsehbaren Bereiche im hinteren Teil des Mundes bedeutend erleichtert. Zusätzlich erhöht die W&H Scratch-Blocker-Beschichtung die Widerstandsfähigkeit der Produkte und sorgt für ein ästhetisches Erscheinungsbild über viele Jahre.

Als echte Powerturbine lässt sich die TK-100 L bezeichnen. Sie bietet extraviel Leistung ohne Begleiterscheinungen wie höherem Verschleiß und Luftaustritt am Turbinenkopf.

Das Modell TK-94 L eignet sich mit dem extrakleinen Kopf perfekt für minimalinvasive Eingriffe und gewährt besten Zugang zur Behandlungsstelle. Alle Turbinen dieser Serie ermöglichen hohen Anwenderkomfort.

Synea Fusion: Wirtschaftlichkeit und Effizienz im Fokus

In der Ausstattungslinie Synea Fusion bietet W&H zwei Turbinenvarianten in bewährter Synea-Qualität zu einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Technisch liegt der Fokus auf den Basisinnovationen, hierzu zählen Vierfachsprays für die optimale Kühlung, eine ergonomische Oberfläche, Monobloc-Design und Keramikgugellager. Die Turbinen überzeugen durch die vielen Vorteile des LED+ wie beispielsweise das stärkere Kontrastsehen durch einen hohen CRI-Wert oder das perfekt neutrale Licht.

Produkttest

High-End-Technologie für exzellente Präparationsergebnisse: Wer sich selbst davon überzeugen möchte, ist herzlich eingeladen, die Turbinen kostenfrei und unverbindlich in den eigenen Praxisräumen zu testen. Hierzu steht ein Testkontingent zur Verfügung, das über ein entsprechendes Formular (siehe QR-Code) abgerufen werden kann.

Weitere Informationen zu Hand- und Winkelstückserien von W&H unter:
www.wh.com

Fotos: © W&H Deutschland GmbH



FQ

an den Wünschen der Zahnärzte orientiert

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

INTERVIEW /// Das Feilensystem FQ ist nach F360 und F6 SkyTaper das jüngste Familienmitglied der rotierenden Systeme zur Wurzelkanalaufbereitung von Komet Dental. Das Q im Namen steht für Wärmebehandlung. Ist es damit auch bereit für komplizierte Kanalverläufe? Dr. Malte Richters erläutert im Interview, warum er auf FQ umgestiegen ist.

Wie wurden Sie auf das FQ-Feilensystem aufmerksam?

Wir beziehen den Großteil unserer rotierenden Instrumente über Komet Dental und werden über unseren persönlichen Fachberater immer über Neuheiten informiert. So hatte ich z. B. auch F360, F6 SkyTaper und Procodile Q im Einsatz. Besonders gut komme ich – übrigens immer noch – mit Procodile Q zurecht. Die Wärmebehandlung und der variabel getaperte Feilenkern machen eben den Unterschied in Sachen Effizienz und Flexibilität. Allerdings hängt mein Herz an der rotierenden Arbeitsweise. Insofern war ich sehr gespannt auf den FQ-Prototyp, der mir im Winter 2022 vorgestellt wurde.

Welche Instrumente umfasst das System?

Der FQ Opener ist das klassische Eingangserweiterungsinstrument, um einen geradlinigen Zugang zu schaffen und die Kanäle grob darzustellen. Nachdem ich mit einer kleineren Handfeile vorsondiert habe, erstelle ich anschließend maschinell mit dem FQ Glider einen funktionellen Gleitpfad. Er ist Wegbereiter für die dann folgenden Aufbereitungsfeilen.

Welche Eigenschaft fiel Ihnen bei den FQ-Aufbereitungsfeilen als erstes auf?

Mir gefiel direkt, dass ich neben dem Taper .06 auch den Taper .04 als Aufbereitungsoption habe. Kanalformen sind eben höchst individuell! Nun muss ich nicht mehr zwischen Feilensystemen hin- und herspringen, sondern kann innerhalb des FQ-Systems entscheiden: Liegen stark gekrümmte oder enge Kanäle vor, gehe ich die minimalinvasive Route mit Taper .04. Dann kann ich anschließend die Obturation mit dem biokeramischen Sealer KometBioSeal und ganz klassisch



Komet Dental
Infos zum Unternehmen



mit der Einstifttechnik vornehmen. Oder ich greife zu Taper .06, was mir ein größeres Lumen für eine optimale Spülung und die anschließende thermoplastische Obturation erschließt.

Wie entscheiden Sie, welche Taper-Route Sie einschlagen?

Ganz viel kann ich bereits auf dem Röntgenbild erkennen. Liegt hier ein verkalkter, vielleicht gekrümmter Kanal mit engen Lumen vor? Dann ist Taper .04 angesagt. Vieles ergibt sich aber auch beim Sondieren mit der Handfeile. Komme ich hier manuell gut voran, vielleicht sogar fast auf Arbeitslänge, dann greife ich zu Taper .06. Das passiert z. B. öfter im Frontzahnbereich



Infos zur Person



Seit sieben Jahren arbeitet Dr. Malte Richters in einer Mehrbehandlerpraxis mit Standorten in Gütersloh und Bielefeld Ubbedissen. Dabei decken sein Team und er das gesamte Spektrum der Zahnmedizin ab, jeder mit einem gewissen Spezialgebiet. Sein Fokus liegt auf der Endodontie: „Ich würde mich mit OP-Mikroskop, EndoPilot und thermoplastischer Obturation irgendwo zwischen Allrounder und Spezialist einordnen“, so Dr. Richters.

oder der palatinalen Wurzel der oberen 6er. Sehr oft kombiniere ich übrigens die beiden Routen miteinander. So kann es passieren, dass ich z. B. in einem klassisch mesiobukkalen Kanal eines Molaren mit Taper .04 beginne, weil dieser anfangs eng und schwer zugänglich erscheint. Wenn ich dann zunehmend besser durchkomme und mir zum Spülen dieses infizierten Kanals mehr Lumen wünsche, wechsle ich zu Taper .06.

Mehr zum Thema gibt's online.

Bildergalerie zweier Fallbeispiele



Lernkurve bei FQ

„Jeder, der rotierend arbeitet, kann auch mit FQ umgehen. Die Basissequenz ist sehr übersichtlich und der Opener und die Aufbereitungsfeilen sind durch das wärmebehandelte NiTi vorbiegbar. Ganz ehrlich: Ich weiß gar nicht, ob das Schreckgespenst von Feilenbruch, Screw-in oder einer Via falsa mit FQ überhaupt möglich ist. Ich habe einmal bewusst die Flexibilität an extrahierten Zähnen ausgereizt und wollte einen Feilenbruch provozieren. Das ist kaum zu schaffen! Komet Dental hat das durch den Doppel-S-Querschnitt geschafft, der zu einem schmalen Instrumentenkern und gleichzeitig einer effizienten Entfernung von infiziertem Material führt.“

(Dr. Malte Richters)

Komet Dental besitzt ein Patent auf den variabel getaperten Feilenkern. Wie wirkt sich der im Einsatz am Patienten aus?

Der variabel getaperte Feilenkern existiert im FQ-System nur bei den Taper .06-Instrumenten, d. h. hier nimmt der Durchmesser des Kerns zum Schaft hin ab, was die Feile noch anpassungsfähiger macht und den Spanraum vergrößert. In der Praxis heißt das: Die Feile verstopft nicht so schnell mit Ablagerungen und ich erreiche souverän ein großes Kanallumen, das ich anschließend gut spülen und thermoplastisch obturieren kann.

In welchem Motor setzen Sie FQ ein?

Ich arbeite mit dem EndoPilot – ein tolles, selbsterklärendes Gerät! Die hohe Qualität seines Messsignals gibt mir viel Sicherheit bei der Endometrie und ergibt für mich eine logische Funktionseinheit mit FQ.

Würden Sie das Resümee ziehen, dass durch FQ komplexe Kanalstrukturen nun deutlich sicherer aufzubereiten sind?

Absolut! Hinzu kommt, dass bei der FQ Taper .04-Route (im Vergleich zur F360-Sequenz) die Größen 020 und 030 ergänzt wurden. Besonders die neue Größe 020 empfinde ich wirklich als perfekt, denn der Abrieb entspricht jetzt meinen Vorstellungen für stark gekrümmte oder sehr enge Kanäle. Daran merkt man, dass sich Komet Dental bei der Entwicklung tatsächlich an den Wünschen und Bedürfnissen der Zahnärzte orientiert hat. Solche Feinheiten machen den Unterschied! Das FQ-System hat mich so überzeugt, dass ich mein Sortiment zunehmend darauf ausrichten werde. Ich glaube, das sagt alles.



Infos zum Unternehmen



Henry Schein mit neuem Standort in Kassel

Mehr als 250 Kunden nahmen Ende Mai an der feierlichen Eröffnung des neuen Standorts von Henry Schein Dental Deutschland in Kassel teil und nutzten die Gelegenheit zum Kennenlernen der Räumlichkeiten und zum Austausch mit Fachberatern, Mitarbeitern der Industrie und Kollegen. Neben einer großen dentalen Zukunftsausstellung und der regionalen Fortbildungsakademie von Henry Schein befindet sich in dem neuen Gebäude auch eine Werkstatt des Unternehmens.

In der neuen Niederlassung können Inhaber und Mitarbeitende von Zahnarztpraxen und Dentallaboren aus dem Großraum Nordhessen und Teilen Niedersachsens, Thüringens und Nordrhein-Westfalens zukunftsweisende Technologien und das neueste dentale Equipment unter fachkundiger Beratung ausprobieren. Bei der Eröffnung zeigten sich die Besucher beeindruckt von den großzügigen und einladenden Räumen, die durch hohe Decken, Tageslicht und wohnliche Holzelemente geprägt werden. Großer Andrang herrschte auch in der Werkstatt, wo die Besucher einen Blick hinter die Kulissen werfen konnten. Auf Initiative des

Teams in Kassel wurde auf der Feier eine Spendenaktion zugunsten des Kinderhospiz Kleine Riesen Nordhessen e.V. durchgeführt, die Spendensumme wurde anschließend von Henry Schein auf insgesamt 2.140 EUR verdoppelt. In der neuen Niederlassung im verkehrsgünstig gelegenen Kasseler Gewerbegebiet „Langes Feld“ arbeitet ab sofort ein Team aus über 35 Mitarbeitern. Schwerpunkte liegen auf der Kompetenz der Fachberater und Spezialisten im Bereich Digitalisierung, Vernetzung und CAD/CAM sowie auf der Modernisierung bestehender Praxen und der Planung neuer Praxis- und Laborräume. Ein Team von Servicetechnikern leistet umfassenden technischen Support für Praxen und Labore der Region.

Henry Schein Dental Deutschland

Tel.: 0800 1400044

www.henryschein-dental.de

Dürr Dental für Speicherfolien-scanner prämiert

Der neue Speicherfolien-scanner VistaScan Mini View 2.0 von Dürr Dental wurde kürzlich mit den zwei renommierten Designpreisen Red Dot Design Award und if product design award ausgezeichnet. Die Auszeichnungen stellen eine eindrucksvolle Bestätigung für die Dentalingenieure des Unternehmens dar. Sie hatten beim jüngsten Upgrade besonderen Wert auf Software-Features aus dem Bereich der künstlichen Intelligenz gelegt – maßgeschneidert für die zahnärztliche Praxis. Zu den herausragenden Funktionen zählen beispielsweise die automatische Falschseiten-Belichtungserkennung, die automatische Bildrotation, die automatische Zahnerkennung und die automatische Speicherfolienqualitätsprüfung. Weitere Vorteile stellt die auf einfaches Handling und Schnelligkeit ausgerichtete Hardware dar. So erfolgt beispielsweise die Zuführung der Speicherfolien deutlich rascher als bei den Vorgängermodellen. Der VistaScan Mini View 2.0 lässt sich besonders komfortabel und intuitiv über ein hochauflösendes Glas-Touchdisplay steuern, über das der Bediener wichtige Zusatzinformationen erhält. Zudem erstrahlt dieser Speicherfolien-scanner dank einem frei einstellbaren „Ambient Light“ sogar in einer Wunschfarbe, zum Beispiel passend zum Praxisdesign. Und auch die Nachhaltigkeit wurde bedacht: So konnte Dürr Dental den Stromverbrauch im Vergleich zum Vorgängermodell um ca. 40 Prozent („Mini View“) reduzieren. Zudem erfolgt die Produktion des Speicherfolien-scanners am Produktionsstandort in Baden-Württemberg schon heute CO₂-neutral.



**reddot design award
winner**



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

Infos zum Unternehmen





Das neue Board of Management: Clemens Höb (CFO), Jeanette Abuja (COO), Marc Berendes, (CEO), Dr. Sascha Cramer von Clausbruch (CIMO), Dr. Tadato Oritani, Executive Vice President Corporate Coordination (v. l.).

Kulzer richtet Board of Management neu aus

Mit der Einführung von Lean Management, agilen Arbeitsmethoden und der engen Einbindung von Kunden in die Produktentwicklung hat Kulzer in den vergangenen Jahren den Grundstein gelegt, sich zukunftssicher aufzustellen. Jetzt ist das Unternehmen den nächsten Schritt gegangen und hat mit dem 1. Juni die Zuständigkeiten in der Geschäftsleitung verändert. Alle Bereiche vom Auftragseingang über die Produktion bis hin zur Auslieferung und dem Kundenservice laufen ab sofort unter der neu geschaffenen Position des Chief Operating Officer (COO) zusammen, die von der bisherigen Chief Human Resources Officer (CHRO) Jeanette Abuja übernommen wurde. Die Position der Personalleitung (CHRO) wird zeitnah nachbesetzt.

Für Kulzer ist Innovation eine Kernkompetenz, um die Bedürfnisse in Praxis und Labor zu erfüllen.

Daher rücken auch Produktentwicklung, -betreuung und -vermarktung enger zusammen. Seit 2019 arbeiten diese Bereiche bereits in agilen, funktionsübergreifenden Teams – nun wurde auch die Berichtslinie angepasst: Dr. Sascha Cramer von Clausbruch wird die Bereiche künftig als Chief Innovation and Marketing Officer (CIMO) leiten. Zur weiteren Stärkung der Kundenbeziehungen berichten die Sales-Organisationen von Kulzer direkt an CEO Marc Berendes. Die Funktionen des Chief Sales Officer und Chief Marketing Officer wurden mit dem Weggang von Stefan Klomann und Matthias Borst aus dem Unternehmen am 1. Juni aufgelöst. Die übrigen Funktionen innerhalb des Boards bleiben unverändert.



Infos zum Unternehmen

Kulzer GmbH

Tel.: 0800 4372522

www.kulzer.de

ANZEIGE



Clevere Raumgestaltung

Die Modernisierung der Praxisräumlichkeiten war keine leichte Aufgabe und brauchte viel Planung – vom Neudenken des Grundrisses bis zu fast unscheinbaren Details.



Ein Beitrag von Tomma Theophil

INTERVIEW III Ausgerechnet einen denkmalgeschützten, renovierungsbedürftigen Altbau hatte sich Dr. Christoph Wenninger als Objekt für die Neugründung seiner Implantologiepraxis ausgesucht. Zu Anfang brauchte es viel Fantasie, um sich vorzustellen, dass in diesen alten Räumen eine technisch und gestalterisch topmoderne Zahnarztpraxis entstehen sollte. Doch genau das ist geschehen – dank einer klaren Vision, eingehender Planung und der Auswahl der richtigen Partner, wie der Zahnmediziner im Interview verrät.



Dr. Christoph Wenninger, Inhaber der
Implantologie-Kompetenz München.

Herr Dr. Wenninger, wie waren die Voraussetzungen für die Planung einer modernen Zahnarztpraxis in dem von Ihnen gewählten Objekt?

Eigentlich waren die Voraussetzungen ungünstig, weil die Räumlichkeiten sehr alt und renovierungsbedürftig waren. Die Statik und die Bausubstanz haben uns vor einige Herausforderungen gestellt. Eine intensive Planungsphase war nötig und bei der Altbausanierung kamen immer wieder Probleme auf: bei den Wänden, beim Boden oder was den Platz anging, den wir zur Verfügung hatten. Es waren viele Kleinigkeiten, mit denen wir so nicht gerechnet hatten, deshalb mussten teils neue Lösungen gefunden werden. Und das ist uns auch gelungen.

Welche Unterstützung hatten Sie für die Planungsphase?

Unterstützt wurde ich von Plandent, namentlich von Herrn Traube und Herrn Spitthoff, mit denen ich schon in der Vergangenheit zusammengearbeitet hatte. Aufgrund des Know-hows von Plandent und meiner Erfahrung haben

Altbau-Charme trifft

wir Lösungen gefunden, wie wir die geplanten Räume und die technischen Neuerungen in dem Gebäude umsetzen konnten. Jeder hat sich mit seiner Fachkompetenz eingebracht und am Ende konnte die Praxis nach meinen Vorstellungen umgesetzt werden.

Worauf haben Sie bei der Neugründung besonderen Wert gelegt?

In der aktuellen Situation wird die Digitalisierung immer wichtiger. In den neuen Praxisräumen wollte ich von Anfang an ein modernes Konzept mit einem digitalen Workflow in der Praxis umsetzen. Dafür war z. B. eine ausreichende Raumgröße für die jeweiligen Geräte wichtig. Wir haben uns für einen größeren Röntgenraum entschieden, sodass wir nicht nur einen digitalen Volumentomografen, sondern auch einen Face Scan unterbringen konnten. Mein Ziel war es, das Wohlfühlen mit der Technik zu verbinden und meine Erfahrungen in einem neuen Praxiskonzept umzusetzen.

Was sollten Praxisgründer bei der Auswahl der Einrichtungspartner beachten?

Wichtig ist, dass man als Kunde mit seinen Wünschen gesehen wird. Darüber hinaus würde ich empfehlen, Einrichtungspartner zu wählen, die über viele Erfahrungswerte verfügen. Auf Herrn Traube und Herrn Spitthoff konnte ich mich uneingeschränkt verlassen, und wir haben zusammen ein sehr positives Ergebnis erreicht. Denn nicht zuletzt ist auch ein guter Kontakt zum persönlichen Ansprechpartner wichtig.

Sofern nicht anders vermerkt, Fotos: © Gandalf Hammerbacher



ALT + NEU

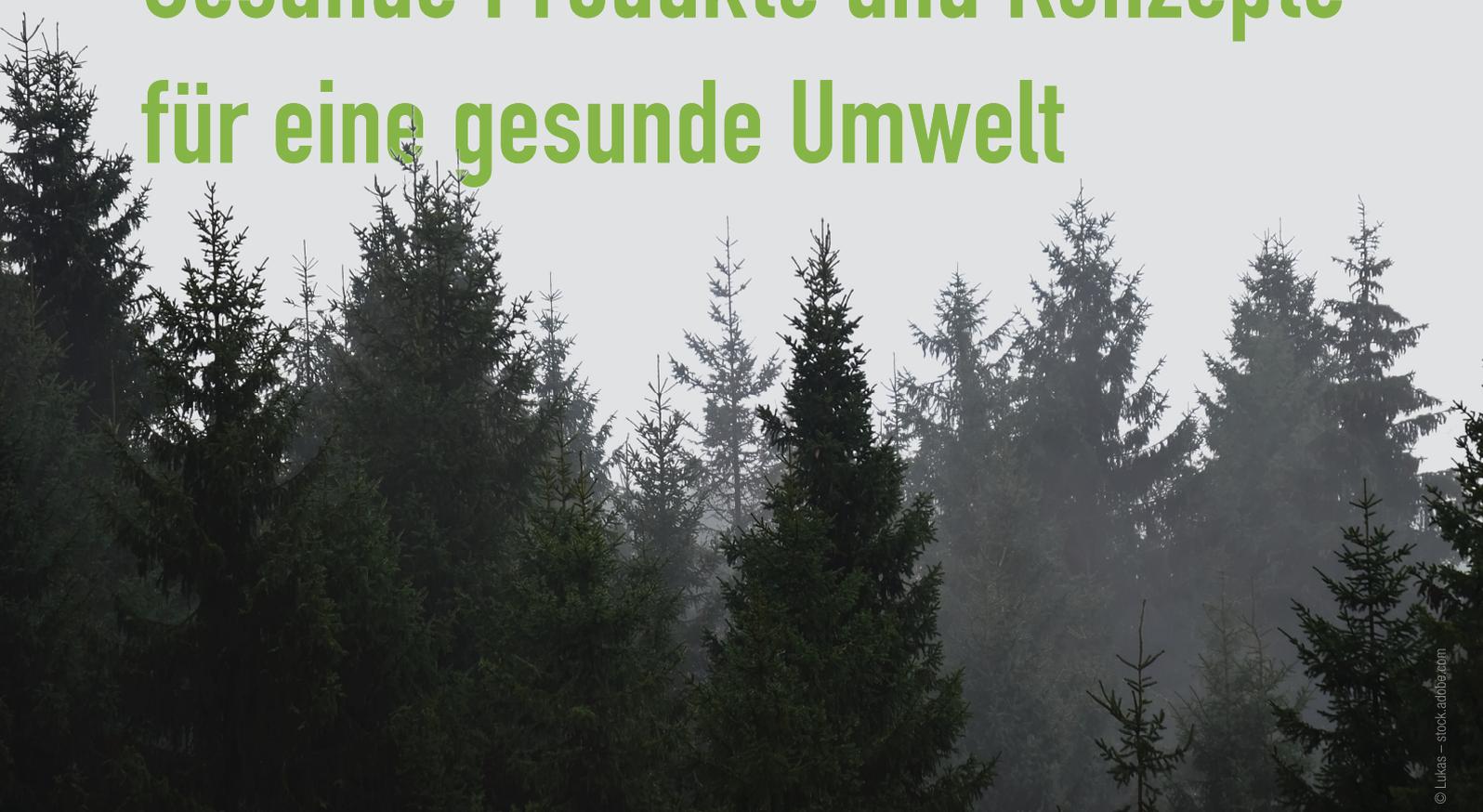
Die Praxis musste sich an diverse Denkmalschutzauflagen halten. Das betraf vor allem die raumhohen Türen, deren Erhalt garantiert werden musste. Daher wurden die Türen von einem Tischler renoviert bzw. originalgetreu nachgebaut. Die Kombination der Altbau-Elemente mit der ansonsten sehr klaren Gestaltung und modernen Ausstattung ist ein absolutes Praxishighlight.

Implantologie Kompetenz München

Nach knapp 20 Jahren Erfahrung als niedergelassener Zahnarzt hat sich Praxisinhaber Dr. Christoph Wenninger für die Praxisneugründung in der Maxvorstadt in München entschieden. In der Implantologie Kompetenz München werden die Patienten von hellen und freundlichen Praxisräumen empfangen. Bei den Farben dominieren Weiß und Grau, ergänzt durch Holzakzente. Der klare Stil fügt sich in den Altbau, von dem einzelne Elemente – wie die raumhohen Türen – modernisiert erhalten geblieben sind, ein.

Weitere Infos zur Praxis unter: wenninger-implantologie.de • Infos zur Praxisplanung unter: www.plandent.de/praxisdesign

Gesunde Produkte und Konzepte für eine gesunde Umwelt



© Lukas – stock.adobe.com

Ein Beitrag von Christin Hiller

GREEN DENTISTRY /// Seit Jahrzehnten prägen die Wertschätzung gegenüber der Vergangenheit und die Verantwortung für die Zukunft das Handeln von W&H. Das Streben nach den besten Produkten und Lösungen für den Kunden wird dabei von den Aufgabefeldern Qualität, Sicherheit und Umweltschutz unterstützt. Doch wie sehen die nachhaltigen Produkte und Services des österreichischen Herstellers konkret aus? Der folgende Beitrag gibt Einblicke in die grünen Unternehmensziele.

„Nachhaltigkeit ist keine Vision für die Zukunft, sondern eine Notwendigkeit der Gegenwart“, weiß W&H Geschäftsführer KommR DI Peter Malata und bringt damit eine im Unternehmen gelebte Maxime zum Ausdruck. Denn als internationaler Produzent trägt W&H ein hohes Maß an Verantwortung für eine gesunde Gesellschaft sowie eine gesunde Umwelt und ist sich dieser bewusst. Nachhaltigkeit bedeutet im Umkehrschluss auch Fortbestand sowie Beständigkeit – Werte, die das Familienunternehmen seit jeher lebt, insbesondere auch, um W&H für zukünftige Generationen zu erhalten.

Die nachfolgenden Einblicke sind Auszüge eines „großen Ganzen“ und sollen exemplarisch die umweltorientierte Unternehmensstrategie verdeutlichen. Der vollständige Umweltreport ist in Form einer Umwelterklärung auf der W&H Website einsehbar.

Nachhaltigkeit durch bauliche Modernisierung

Den wohl wichtigsten Ausgangspunkt für eine nachhaltige Unternehmenspolitik bildet das Werk 2. Hier startete im Geschäftsjahr 2018/2019 das Projekt „Betriebsenerweiterung“. Durch die Verlagerung der Produktion auf nur noch einen Standort, das heutige Werk 2, wurden wesentliche Effizienzgewinne in Bezug auf Inhouse-Logistik, Energie, Wärme/Kühlung und Kreislaufwirtschaft geschaffen. Die Galvanikanlage (inklusive Abwasseraufbereitungsanlage) wurde komplett neu gebaut. Die Fertigungshallen wurden nach bestem verfügbarem Stand der Technik errichtet (LED-Beleuchtung, Wärmerückgewinnung, redundante Stromversorgung, Hochdruckvernebelungsanlage, Druckluftsysteme, Kühlanlagen etc.).

Ein durchdachtes Recyclingkonzept ermöglicht ein weitestgehend automatisiertes Sammeln und Trennen von Stoffen, um diese dem Recycling zuzuführen. Auf den verfügbaren Dachflächen wurde eine Photovoltaikanlage errichtet, um selbst erneuerbare Energie zu produzieren. Die neu errichtete, halbautomatisierte Galvanikanlage ist eine der modernsten Anlagen in Österreich. Die Absaugleistung wurde wesentlich verbessert, die hoch-



Die rund 1.800 Module am Dach von Werk 2 liefern eine Leistung von 536 kWp. Die neue Anlage verstärkt das ökologische Profil des Unternehmens und unterstützt auch die langfristige Klima- und Energiestrategie des Bundeslandes Salzburg.

Green-Thinking auch bei Praxen erwünscht

Wissen teilen, inspirieren, anregen – genau das geschieht seit Herbst 2021 im Rahmen der Kampagne **#dentalsunitedgoesgreen**. Als Foundingpartner der ersten Stunde fördert W&H auch das Qualitätssiegel „Die Grüne Praxis“. Die Initiative informiert über nachhaltige Ausrichtungen und verleiht bei positiver Umsetzung das entsprechende Siegel. Zur aktuellen Umwelterklärung einfach den QR-Code scannen.

Hier geht's zur
Umwelterklärung.



moderne Abluftreinigung ermöglicht ein weites Unterschreiten der gesetzlich geforderten Emissionswerte. Durch die hochmoderne Abwasseraufbereitungsanlage der Spülwässer konnte auch der Chemikalieneinsatz optimiert und die Anzahl an eingesetzten Stoffen reduziert werden.

Natürliche Ressourcen schonen und nachhaltige Beschaffung priorisieren

W&H entwickelt und produziert alle Produkte nach den Prinzipien der Umweltschonung und des nachhaltigen Wirtschaftens. Natürliche Ressourcen wie Energie, Wasser oder Materialien werden sorgsam und sparsam eingesetzt und laufende Effizienzsteigerung angestrebt. Dabei werden regionale Lieferanten priorisiert, deren Unternehmensziele ebenfalls auf Umweltschutz und Nachhaltigkeit ausgelegt sind. W&H verpflichtet sich außerdem zu kontinuierlicher Verbesserung seiner Umwelleistung mithilfe eines sogenannten Umweltmanagementsystems. Dabei wird die Umwelleistung gemessen, bewertet und fortlaufend verbessert.



Fuhrpark, IT und Strom

Bereits seit 2015 setzt W&H auf Elektromobilität. Für längere Dienstfahrten kommen E-Autos und Hybridfahrzeuge zum Einsatz. Auch in Zukunft sollen Mitarbeiter weiterhin für E-Mobilität motiviert werden, dies wird mit der Errichtung von E-Tankstellen im eigenen Gelände unterstützt. Hardware wird bei W&H, solange es wirtschaftlich und technisch vertretbar ist, aufbereitet bzw. repariert und somit der Lebenszyklus verlängert. Müssen Computer getauscht werden, werden diese intern aufbereitet und an Mitarbeiter, Vereine oder Schulen gegen eine freiwillige Spende vergeben. Die freiwillige Spende fließt in einen Sozialfonds. Unter Berücksichtigung der eigenen Umwelleistung und CO₂-Bilanz bezieht W&H beim Energieversorger 100 Prozent zertifizierten Ökostrom aus erneuerbaren Energien. Mit der eigenen Photovoltaikanlage werden jährlich bis zu 535 MWh Strom produziert. Dies deckt etwa sechs bis zehn Prozent des Strombedarfs der Produktion.

Produktion, Montage und Inhouse-Druckerei

Die gesamte Fertigung bei W&H ist auf dem neuesten Stand der Technik und setzt auf Energieeffizienz. Produktionsmaschinen werden von führenden Technologieanbietern bezogen, regelmäßig gewartet und optimal eingestellt, um ein ressourcen- und energie-





Seit 2007 ist die W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH bereits nach ISO 14001 Umweltmanagement zertifiziert. 2022 hat sich die Gruppenleitung dazu entschieden, sich auch nach EMAS begutachten zu lassen. Die neu errichtete, halbautomatisierte Galvanikanlage ist eine der modernsten Anlagen in Österreich.

effizientes Arbeiten zu ermöglichen. Müssen Maschinen ausgetauscht werden, wird bei Neubeschaffungen ebenfalls auf höchste Ressourcen- und Energieeffizienz geachtet. Werden noch funktionierende Anlagen aufgrund von Qualitätsansprüchen getauscht, werden diese meist weiterverkauft und, wenn möglich, nicht entsorgt. Bei den Lieferanten setzt W&H teilweise auf Umlaufverpackungen, um Verpackungsabfall zu vermeiden. Bei den Hilfsstoffen werden, wo immer möglich, gesundheits- oder umweltgefährdende Stoffe durch unbedenklichere Stoffe ersetzt. In der hauseigenen Druckerei werden die Gebrauchsanweisungen der W&H Produkte gedruckt. Dabei wird im Sinne der Wirtschaftlichkeit und Ressourcenschonung auf einen effizienten Papiereinsatz geachtet (100 Prozent PEFC-zertifiziertes, mit dem EU-Ecolabel gekennzeichnetes Papier).

Infos zum Unternehmen



Grünes Abfallmanagement

An allen Standorten gibt es klare Regelungen für die Sammlung von Abfällen, um eine möglichst sortenreine Sammlung sicherzustellen. Die Abholung der Abfälle wird vom beauftragten Entsorger durchgeführt, die Aufzeichnung der Abfallmengen erfolgt in einer Datenbank. Das hauseigene Abfallwirtschaftskonzept hilft dabei, das Aufkommen an gefährlichen und nicht gefährlichen Abfällen laufend zu überwachen. Die Funktion des Abfallbeauftragten sichert zusätzlich die Aktualität des Konzeptes, sorgt für die Einhaltung einer korrekten Abfalltrennung und verstärkt die Bemühungen zur kontinuierlichen Abfallreduzierung. Vor allem das hochmoderne, automatisierte Metallspäne- und Öl-Recycling ist ein Beispiel für ambitioniertes Abfallmanagement: Alle anfallenden Metallspäne werden sortenrein gesammelt, entölt und vom Recyclingunternehmen abgeholt. Das gewonnene Öl aus der Späneaufbereitung wird nochmals gefiltert und bis zur Wiederverwendung gelagert. So können rund 90 Prozent des Öls wieder dem Produktionskreislauf zugeführt werden.

Weitere Informationen zu W&H unter: www.wh.com



W&H produziert fast ausschließlich nach Auftragseingang. Es werden somit kaum Produkte auf Lager produziert.



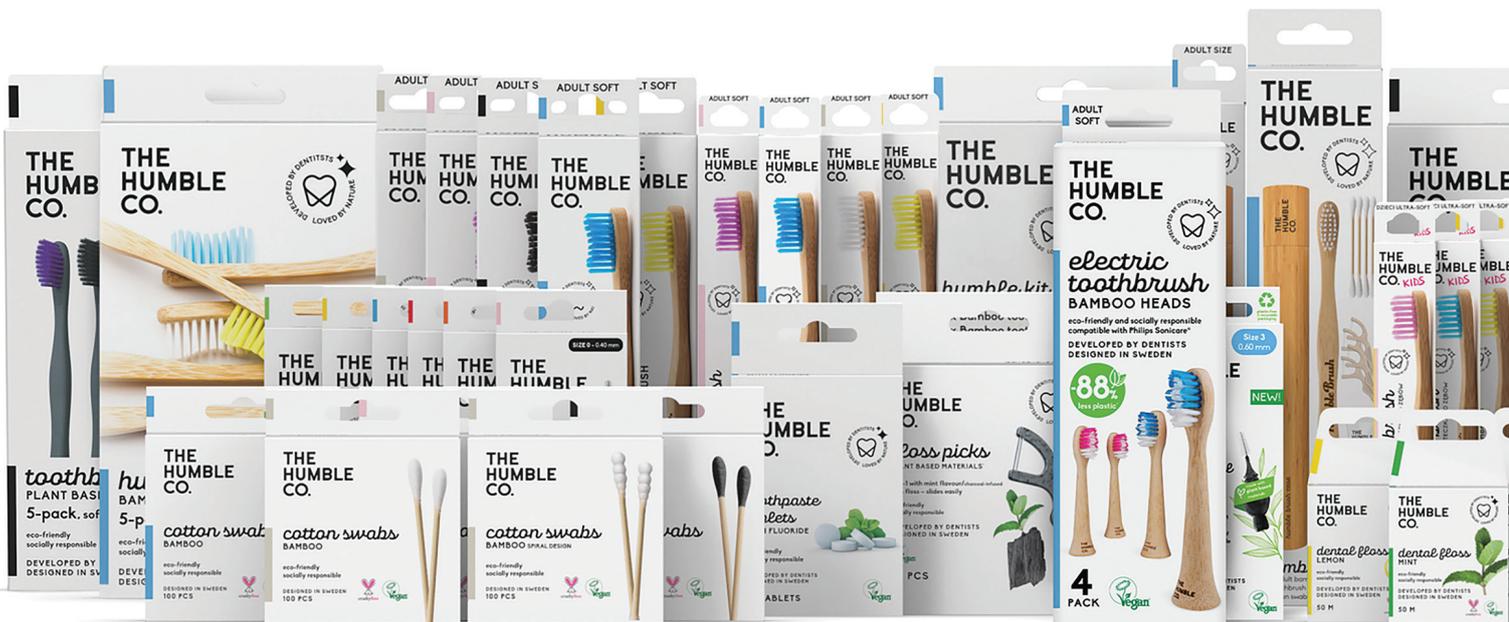
Let's be Humble about it!

Ein Beitrag von Katja Lindmark

FIRMENPORTRÄT /// Die Firma JOCA Dental, medizinischer Fachgroßhändler mit Sitz in Wuppertal, hat den steigenden Bedarf an umweltfreundlichen Alternativen im Dentalbereich schon früh erkannt. Zwar ist das Thema Nachhaltigkeit durch die Pandemie zunächst etwas in den Hintergrund getreten, nimmt aber mittlerweile wieder stetig an Bedeutung zu. Auch für Zahnarztpraxen führt kein Weg daran vorbei, denn klimafreundlicheres Verhalten nimmt bei Patienten einen hohen Stellenwert ein.



Seit 2019 vertreibt JOCA Dental, neben den Produkten des schwedischen Herstellers Dental Therapeutics (Tubulicid, Tubulitec und Sinaftin), exklusiv das gesamte Sortiment der schwedischen Firma The Humble Co. im Dentalhandel der D-A-CH-Region. 2013 von einem schwedischen Zahnarzt und Visionär gegründet, hat The Humble Co. den Dentalmarkt mit der ersten und immer noch weltweit meistverkauften Bambuszahnbürste revolutioniert und ist in kürzester Zeit zum Weltmarktführer im Bereich nachhaltige Prophylaxeartikel aufgestiegen. Während eines Freiwilligendienstes auf Jamaica erkannte Firmengründer und Zahnarzt Dr. Noel Abdayem zwei wichtige Probleme: einerseits die große Menge an Plastikmüll in Natur und Gewässern, andererseits den enormen Bedarf an zahnmedizinischer Grundversorgung.



Humble Smile Foundation

The Humble Co. hat sich zum Ziel gesetzt, diese beiden Probleme zu bekämpfen: durch die Entwicklung und den Vertrieb von nachhaltigen, aber funktionellen Mundpflegeprodukten einerseits, aber auch durch die Gründung der Stiftung Humble Smile Foundation, die mit einem Teil der Umsatzerlöse weltweit Projekte zur Verbesserung der Mundgesundheit unterstützt.

Weg mit dem Kunststoff-Einerlei

Jedes Jahr werden mehr als zehn Milliarden Mundpflegeprodukte aus Plastik achtlos weggeworfen und landen früher oder später in der Natur, vor allem in Gewässern. Als Unternehmen möchten The Humble Co. und JOCA Dental einen Beitrag zur Veränderung leisten. Mit nachhaltigen, innovativen und optisch ansprechenden Alternativen zum Kunststoff-Einerlei in der Dentalhygiene. Schwedisches Design ohne Kompromisse bei Qualität und Leistung.



Vegan, nachhaltig, ohne Tierversuche

Alle The Humble Co. Produkte sind von Zahnärzten entwickelt, vegan, ohne Tierversuche, aus natürlichen und nachhaltig angebauten Materialien hergestellt, frei von schädlichen Chemikalien und Mikroplastik und größtenteils biologisch abbaubar – bis hin zur Verpackung. The Humble Co. arbeitet ständig an der Entwicklung und Verbesserung seiner Produkte. Ziel der Forschung ist, die Liebe zur Natur mit evidenzbasiertem Nutzen und effektiver Leistung in Einklang zu bringen.



© The Humble Co.

Let's do it green:

Interdentalreinigung geht auch nachhaltig

Ob Interdentalbürste, Floss Picks, Zahnseide oder Zahnstocher – in Bezug auf Nachhaltigkeit sind die Produkte des schwedischen Herstellers The Humble Co. immer eine gute Wahl. Mit Verpackungen aus recyceltem Papier und der Verwendung von nachwachsenden Rohstoffen wird jetzt auch die Pflege der Zahnzwischenräume zu einem nachhaltigen Erlebnis. Humble Floss Picks sind Zahnstocher und Zahnseide in einem. Der ergonomische Griff auf Pflanzenbasis mit integriertem Zahnstocher ermöglicht die gründliche Reinigung der Zahnzwischenräume auch an schwer zugänglichen Stellen. Die innovative doppelte Fadenführung mit leicht strukturierter Oberfläche sorgt dafür, dass Plaque effektiv entfernt wird. Bei den klassischen Humble Interdentalbürsten kommt nachhaltig angebauter Bambus zum Einsatz. Bambus ist nicht nur die am schnellsten nachwachsende Pflanze der Welt, sondern auch von Natur aus antibakteriell. Zusätzlich liegt das Material besonders gut in der Hand und ist vollständig biologisch abbaubar. Die konische Borstenspirale ist aus BPA-freien Nylon 6 Borsten von DuPont gefertigt und in allen gängigen ISO-Größen erhältlich. Humble Zahnseide ist aus reißfestem, leicht strukturierterem Nylonfaden, beschichtet mit Candelillawachs und natürlichem Xylit. Die Verpackung besteht aus recyceltem Papier und dient gleichzeitig als Spender. Erhältlich in verschiedenen Geschmacksrichtungen mit ausschließlich natürlichen Aromastoffen oder mit zahnaufhellender Aktivkohle. Die nachhaltigen Produkte des Herstellers The Humble Co., Weltmarktführer auf dem Gebiet der nachhaltigen Prophylaxe, sind jetzt auch im deutschen Dentalhandel erhältlich.

Der Vertrieb erfolgt durch: www.joca-dental.de





Mit EnGO durch die Endo!

1. Funktionen

Warum darf das neue Komet-Handstück EnGO als Multitalent für die Endodontie bezeichnet werden?

Das Komet-Handstück EnGO eignet sich sowohl für die reziprokierende als auch rotierende Arbeitsweise. Es bietet individuelle Einstellungsmöglichkeiten zu Drehzahl, Torque und Winkel. Die integrierte Speicherfunktion bietet Platz für bis zu zehn unterschiedliche Bewegungsmodi. Die Spezifikationen für die meistgenutzten Feilen in der Praxis können also im Gerät gespeichert werden. Es sind fünf Speicherplätze für vorinstallierte Komet-Systeme verfügbar. Ein Modus ist für die elektronische Längenmessung bestimmt, die Speicherplätze M 1–9 sind frei programmierbar. Die Reziprokbewegung ist modifizierbar, das heißt, die Drehwinkel können im 10-Grad-Intervall für jede handelsübliche Feile individuell eingestellt werden. Grundsätzlich sind die Parameter aller Komet-Feilensysteme bereits vorinstalliert. Das ermöglicht den Schnellstart direkt ab der ersten Behandlung.

2. Ergonomie

Wie das Wort „Handstück“ es schon impliziert: Es muss geschmeidig in der Hand liegen und leichtes Arbeiten ermöglichen. Welche Aspekte für Ergonomie bietet EnGO?

EnGO eignet sich für Rechts- wie auch Linkshänder. Das integrierte LCD-Display lässt sich nach persönlichen Bedürfnissen einstellen. EnGO liegt unter anderem aufgrund seiner ausgeglichenen Gewichtsverteilung perfekt in der Hand und ermöglicht ein ermüdungsarmes Arbeiten. Durch die ergonomische Form und den geschmeidigen Lauf bringt es maximale Kontrolle in die Behandlung. Dank seines um 360 Grad drehbaren Winkelstücks erlaubt EnGO einen optimalen Zugang zum Behandlungsort. Dabei ist optimale Sicht das A und O: Während der Behandlung ermöglicht der schlanke Winkelstückkopf ein besonders großes Sichtfeld auf die Behandlungsfläche. EnGO arbeitet übrigens kabellos und bietet damit beim Arbeiten bzw. Aufladen maximale Flexibilität.

Flexibel, sicher und

leistungsstark: EnGO überzeugte die Besucher auf der IDS am Messestand von Komet Dental.

3. Apexlocator

Wie kann sich der Behandler sicher sein, dass die Feile dem originären Wurzelkanal folgt und vor allem nicht über den Apex hinausarbeitet?

EnGO besitzt einen integrierten Apexlocator, was die Behandlung noch sicherer macht: Die automatische Längenbestimmung zeigt in Echtzeit an, wie weit die Feile bis zum Apex vorgedrungen ist. Der Zahnarzt hat also die aktuelle Feilenposition jederzeit unter Kontrolle. So wird das Risiko einer Überpräparation minimiert. Bei eingestecktem Apexkabel startet EnGO auf Wunsch automatisch, sobald die Feile in den Kanal eingeführt wird, und stoppt, sobald sie aus dem Kanal entfernt wird.

4. Weitere Features

Mit welchen interessanten Eigenschaften ist EnGO außerdem ausgestattet?

EnGO arbeitet mit einem borstenlosen Motor. Das reduziert die Reibung und macht das Handstück ausgesprochen langlebig. Gleichzeitig läuft es dadurch vibrationsarm und leise, was für mehr Patientenkomfort sorgt. Und wenn die Behandlung einmal länger dauert, besteht kein Grund zur Sorge: EnGO überzeugt dank seines leistungsstarken Akkus mit gleichbleibender Stärke.

Infos zum Unternehmen



„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®

Zufriedene Mitarbeiter motivieren Patienten zur Mundraumvorsorge

Angesichts eines sich verschärfenden Fachkräftemangels und gestiegener Praxiskosten liegt es im Interesse von Praxisinhabern, Chancen für bessere Arbeitsbedingungen sowie mehr Wertschätzung und Ausgleich zu ergreifen.

Hohe Energiekosten aufgrund der Inflation sowie neue Gesetzesentwürfe, wie das GKV-Finanzstabilisierungsgesetz, erschweren das erfolgreiche Wirtschaften in Zahnarztpraxen. Um im aktuellen Arbeitsmarkt Fachkräfte zu gewinnen und zu halten, bedarf es jedoch optimaler Bedingungen.

Drei Faktoren, die die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeitenden beeinflussen:

1 Das Gehalt sollte die Arbeitsbelastung und die Leistungen der Angestellten widerspiegeln. Leistungsbezogene Boni, Gutscheine oder Essensgelder, flexible Arbeitszeitmodelle sowie regelmäßige Teamevents setzen positive Motivationsanreize.

2 Die Teamatmosphäre kann durch eine offene und transparente Kommunikationskultur gefördert werden. Besprechen Sie Fehlerquellen und Lösungen gemeinsam im Team.

3 Die Mitarbeitenden sollten regelmäßig und strukturiert weiterentwickelt werden.¹ Dies stärkt das Zugehörigkeitsgefühl und die Identifikation mit der Praxis. Die aufgewandten Ressourcen zahlen sich durch zufriedenerer, sich wertgeschätzt fühlende Mitarbeitende aus, die seltener zum Jobwechsel neigen.²



Die Erfolgsformel: zufriedene Mitarbeitende = glücklichere Patienten

Zufriedene Mitarbeitende erzielen bessere Leistungen. Damit steigern Sie nicht nur die Attraktivität Ihrer Praxis, sondern gewährleisten auch eine hochwertige Patientenversorgung. Kommen Patienten gerne in die Praxis, zahlt dies auf die Prävention von Mundgesundheitsbeschwerden, den Behandlungserfolg, die Stimmung in der Praxis und somit den wirtschaftlichen Erfolg der Praxis ein. Die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeitenden ist eine elementare Voraussetzung für die nachhaltige Mundgesundheit Ihrer Patienten.

Optimierung der Mundhygiene mit LISTERINE®

Für diese bedarf es einer effizienten Mundraumvorsorge. Die in LISTERINE® einzigartige Formel aus bis zu vier ätherischen Ölen (Eukalyptol, Thymol, Menthol, Methylsalicylat) wirkt antibakteriell und bekämpft 99,9 Prozent der nach dem Zähneputzen verbliebenen Bakterien. Zusätzlich angewendet, kann sie damit die Prävention von Plaque und Zahnfleischentzündungen unterstützen und zum Erhalt der Mundgesundheit beitragen.³

LISTERINE® | Johnson & Johnson GmbH

Tel.: 00800 26026000

www.listerineprofessional.de

Infos zum Unternehmen



Literatur

Hygieneprodukte made in Germany

Die BEVISTON GmbH, Hersteller von Desinfektions-, Reinigungs- und Pflegeprodukten, ist seit Langem ISO 13485-zertifiziert und verfügt seit Dezember 2022 als einer der ersten deutschen Hersteller von Medizinprodukten auch über die MDR-Zertifizierung. Das Produktportfolio umfasst unter anderem moderne medizinische Reinigungs- und Desinfektionsprodukte, die insbesondere im zahnmedizinischen Sektor Verwendung finden.

Zu den etablierten und beliebten Produkten der BEVISTON GmbH gehören die dentalen Absauganlagenreiner Bevisto W1 und Bevisto W2, die nicht nur in Deutschland und Europa, sondern auch weltweit eingesetzt werden. Aus dem Bereich der medizinischen Oberflächendesinfektion ragen ganz besonders die Produkte BevistoSept plus (alkoholische Oberflächendesinfektion) und BevistoCryl plus (alkoholfreie Oberflächendesinfektion) hervor. Neben der exzellenten Qualität der Produkte, ist es insbesondere der Preis, der die Abnehmer überzeugt. Während der Pandemie konnte BEVISTON als gut aufgestellter und verlässlicher Lieferant viel Sympathie gewinnen. Bemerkenswert war der Einsatz des durch BEVISTON zur Verfügung gestellten Großspendersystems für eine sichere und schnelle Händedesinfektion im Rahmen der Impfkampagnen für die Impfzentren. Wie unter anderem beim Landkreis Cuxhaven wurden Großspendersysteme zur Verfügung gestellt, um es bis zu 1.000 Menschen zu ermöglichen, ohne großen Zeitaufwand, ihre Hände sicher zu desinfizieren.



BEVISTON GmbH • Tel.: +49 4741 1819830 • www.beviston.com



3D-Desktop-Drucker für vielseitige Anwendungen

Heimerle + Meule bietet mit dem FilaPrintM einen einzigartigen 3D-Desktop-Drucker an, mit dem unter anderem Eldy Plus®-Filamente ab sofort in allen Farbvarianten gedruckt werden können. Dabei bietet das Material alle Vorzüge, die bereits von der Bearbeitung durch Fräsen bekannt sind. Die integrierte Kamera ermöglicht eine ortsunabhängige Überwachung des Druckvorgangs, der innovative Drive-Belt garantiert einen nahezu pausenlosen Druckvorgang und neuartige Dualdüsen erlauben die Fertigung von Kunststoffprothesen mit Zähnen in einem Druck. „Unsere Kunden bestätigen die hohe Effizienz des FilaPrintM, der für sie eine große Entlastung im Laboralltag darstellt“, so Detlef Schröder, Bereichsleiter Dental von Heimerle + Meule.

Außerdem glänzt der 3D-Desktop-Drucker mit seiner Vielseitigkeit: Modelle, Bohrschablonen, Funktionslöffel und flexible Schienen lassen sich ebenso drucken wie Langzeitprovisorien, Prothesenbasen, Zahnkränze und Flexprothesen.

Heimerle + Meule GmbH • Tel.: +49 7231 940-0 • www.heimerle-meule.com

Schnelltest zur Früherkennung von Mundhöhlenkrebs

Weltweit gehören Kopf- und Halskrebs einschließlich Mundhöhlenkrebs zu den sechsthäufigsten Krebsarten bei Menschen. Die Fünf-Jahres-Überlebensrate beträgt weniger als 50 Prozent. Wird die Krankheit zu spät diagnostiziert, sprechen Patienten nur noch schlecht auf eine Therapie an, die Früherkennung spielt daher eine entscheidende Rolle. Vigilant Biosciences ermöglicht mit dem BeVigilant OraFusion Test als Point-of-Care-Test (Schnelltest) die Früherkennung von Mundkrebs. Er ist der erste seiner Art und hat von der US-amerikanischen Food and Drug Administration (FDA) gerade die Bezeichnung „Breakthrough Device Designation“ erhalten. Eine frühzeitige Erkennung in Stadium I oder II kann zu deutlich besseren Ergebnissen mit Überlebensraten von bis zu 90 Prozent führen. Der BeVigilant OraFusion Test kann die Früherkennung von Mundkrebs unterstützen, indem er das Vorhandensein bestimmter Biomarker in Kombination mit einer Software und künstlicher Intelligenz für klinische Risikofaktoren bestimmt. Der nichtinvasive Test basiert auf der Erkenntnis, dass Körperflüssigkeiten wie Speichel Veränderungen in der microRNA anzeigen, die mit Plattenepithelkarzinomen assoziiert sind. Die Krebsarten im Kopf- und Halsbereich sind zu 90 Prozent Plattenepithelkarzinome. Bei



der lebenswichtigen Früherkennung können Zahnärzte künftig noch besser unterstützt werden und Patienten können in kürzester Zeit Informationen zu einer ersten Inzidenz bekommen. Angesichts von weltweit mehr als 657.000 diagnostizierten Fällen und fast 330.000 Todesfällen pro Jahr sind Mundhöhlen- und Rachenkrebs eine globale Herausforderung.¹ Nicht nur bei Männern und Frauen ab 50 Jahren treten bösartige Tumoren auf. Auch bei jüngeren Menschen haben die Krankheitsfälle zugenommen, was Experten auf die Verbreitung des Humanen Papillomvirus (HPV) zurückführen. Zwar haben HPV-assoziierte Erkrankungen eine bessere Prognose, allerdings müssen jüngere Patienten oft mit den Langzeitfolgen der Erkrankung und Behandlung leben.

1 WHO, World Health Organization, 2019, www.who.int

Vigilant Biosciences

germany@vigilantbiosciences.com
www.vigilantbiosciences.com

Endodontisches Aktivierungssystem

Bei endodontischen Behandlungen bleiben bei der mechanischen Aufbereitung 35 oder mehr Prozent der Kanalwände gänzlich unberührt; für den Langzeiterfolg ist aber ein sauberer und möglichst keimarmer Wurzelkanal entscheidend.¹ Um das Erreichen zu können, führt Dentsply Sirona mit dem SmartLite Pro EndoActivator ein Gerät ein, das intuitiv anwendbar und ohne Mühe in den bestehenden Workflow des Zahnarztes bei der Wurzelkanalbehandlung integrierbar ist. Ein Großteil der Behandler spült die Wurzelkanäle nach der Aufbereitung bislang nur passiv; eine Aktivierung der Spüllösung mit dem SmartLite Pro EndoActivator sorgt hingegen effektiv für die Entfernung von Debris und Pulpagewebe und schafft damit eine wichtige Voraussetzung für einen endodontischen Langzeiterfolg.

Der EndoActivator ermöglicht durch sein abgewinkeltes und schlankes Design und die stufenlose Drehbarkeit um 360 Grad sehr guten Zugang auch in Seitenzahnbereichen. Die aufsteckbaren Spitzen zur Einmalverwendung sind in drei Größen erhältlich und auf alle Feilen- und Wurzelkanalgrößen abgestimmt. Die flexiblen, nichtschneidenden Spitzen aus medizinischem Kunststoff verhindern Stufenbildungen, Verlagerungen, Erweiterungen oder Verformungen des Kanals. Sie schwingen in einer ellipthischen, multidirektionalen Bewegung mit einer Frequenz von bis zu 300 Hertz. Nach Aufbereitung beispielsweise mit den Systemen ProTaper Ultimate, WaveOne Gold oder TruNatomy aktiviert der SmartLite Pro EndoActivator wirkungsvoll die Spüllösungen im Kanal. Der SmartLite Pro EndoActivator ergänzt das modulare System der SmartLite Pro und ist ab sofort in Deutschland und Österreich erhältlich.

1 Peters OA, Schönenberger K, Laib A. Effects of four Ni-Ti preparation techniques on root canal geometry assessed by micro computed tomography. Int Endod J. 2001 Apr;34(3):221–30. doi: 10.1046/j.1365-2591.2001.00373.x. PMID: 12193268.



Infos zum
Unternehmen

Dentsply Sirona Deutschland GmbH • Tel.: +49 6251 16-0 • www.dentsplysirona.com

Bambini-Bohrer für kleine Mundräume

Das HORICO-Kit für Milchzähne wurde zusammen mit der Universitätsmedizin der Charité Berlin entwickelt. Es unterstützt Zahnärzte bei der Behandlung von Kindern mit Milch- und Wechselgebissen. Ebenso ist es geeignet für schwer zugängliche Stellen im Erwachsenengebiss. Das Besondere am Kit sind die vielen Schleifer mit kurzem Schaft (FGS/ISO 313) für Patienten mit eingeschränkter Mundöffnung bzw. „wenn nicht viel Platz ist“. Übersichtlich und schnell zur Hand bietet das Kit eine praktische Auswahl von Diamant- und Hartmetallschleifern.

Zu den Anwendungsgebieten gehören **1) die Kavitätenpräparation** (acht Diamantschleifer und drei Rosenbohrer für das Eröffnen der Kavität, Exkavieren der Karies und Glättung der Füllung), **2) die Kronenpräparation** (fünf Diamantschleifer zum Eröffnen des Approximalraums, Einkürzen der Okklusalfäche, Kantenbrechen sowie ggf. Einebnen der zervikalen Schmelzwulst) und **3) die erweiterte Fissurenversiegelung** (ein Hartmetallbohrer für die v-förmige Erweiterung von ampullenförmigen Fissuren).

Das Kit KID1 umfasst insgesamt 17 Bohrer. Es ist erhältlich über den Fachhandel und kostet im UVP 98,90 Euro zzgl. MwSt. Die Firma Hopf, Ringleb & Co. (HORICO) ist ein Familienunternehmen in vierter Generation. Seit 105 Jahren versorgt HORICO die Dentalwelt mit hochpräzisen, rotierenden Instrumenten „made in Germany“.

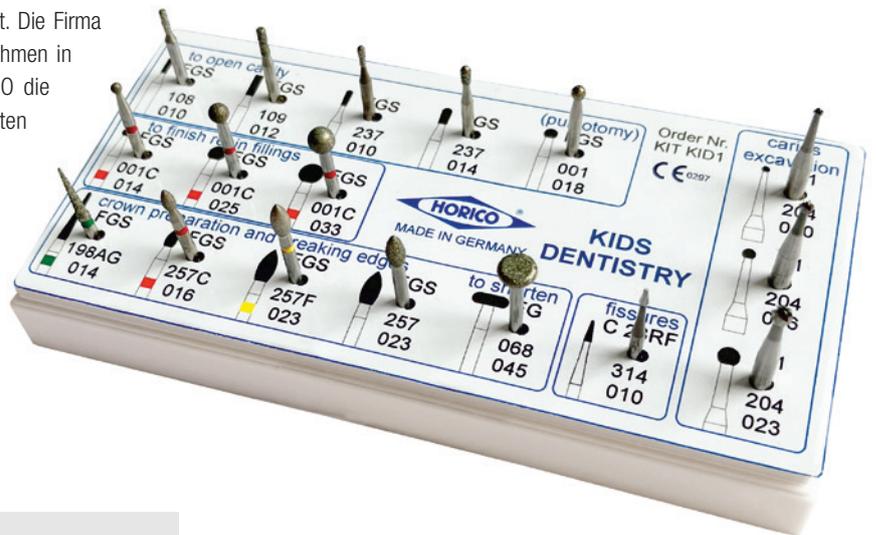
Hopf, Ringleb & Co. GmbH & Co.

Tel.: +49 30 8300030

www.horico.de



Hier geht's zum
**HORICO-Kinder-Kit-
Flyer.**



Die Vorteile auf einen Blick:

- Für intra- und extraorale Anwendung
- Dualhärtendes Befestigungskomposit für alle gängigen Dentalmaterialien
- Herausragende Haftwerte und überdurchschnittliche Biegefestigkeit
- Drei Farben des definitiven Befestigungskomposits: 1x hochtransluzente, 2x hochopake zum Maskieren
- Drei Farben der Try-In Pasten (analog zum Befestigungskomposit)

All-in-one-Befestigungssystem für implantatgetragene Versorgungen

Unabhängig davon, ob für den intra- oder extraoralen Gebrauch, ob das Werkstück CAD/CAM-gestützt oder im Press- oder Gussverfahren hergestellt wurde: DD Solid Link bietet sowohl für den Zahntechniker als auch den Zahnarzt eine Komplettlösung für die permanente Befestigung aller gängigen Dentalmaterialien. DD Solid Link ist ideal für den Materialmix implantatgetragener Versorgungen. Selbst bei höchsten okklusalen Belastungen sorgen herausragende Haftwerte und eine überdurchschnittliche Biegefestigkeit für eine robuste Stabilität. Die beiden Bonder DD Uni Bond und DD Uni Bond D bilden die Grundlage aller gängigen Zahnersatzmaterialien* auf Abutments oder Zahnhartsubstanz. DD Solid Link ist dabei das Bindeglied zwischen der dentalen Versorgung und der Unterkonstruktion.

Unabhängig davon, ob für den intra- oder extraoralen Gebrauch, ob das Werkstück CAD/CAM-gestützt oder im Press- oder Gussverfahren hergestellt wurde: DD Solid Link bietet sowohl für den Zahntechniker als auch den Zahnarzt eine Komplettlösung für die permanente Befestigung aller gängigen Dentalmaterialien. DD Solid Link ist ideal für den Materialmix implantatgetragener Versorgungen. Selbst bei höchsten okklusalen Belastungen sorgen herausragende Haftwerte und eine überdurchschnittliche Biegefestigkeit für eine robuste Stabilität. Die beiden Bonder DD Uni Bond und DD Uni Bond D bilden die Grundlage aller gängigen Zahnersatzmaterialien* auf Abutments oder Zahnhartsubstanz. DD Solid Link ist dabei das Bindeglied zwischen der dentalen Versorgung und der Unterkonstruktion.

* Für das Befestigen von PMMA muss ein geeigneter PMMA-Haftvermittler verwendet werden.



Infos zum Unternehmen



Dental Direkt GmbH

Tel.: +49 5225 86319-251

www.dentaldirekt.de

Endodontische Reparaturzemente

Medcem Medizinischer Portlandzement® und Medcem MTA® sind endodontische Reparaturzemente für alle bekannten MTA-Indikationen – von Überkappungen und Pulpaamputationen über Perforationsdeckung und Apexifikationen bis hin zur chirurgischen Endodontie. Medcem MTA besteht aus Medizinischem Portlandzement und einem farbstabilen Röntgenkontrastmittel. Die ausgezeichneten bioinduktiven und mechanischen Eigenschaften des Medizinischen Portlandzements werden durch die Zugabe des Röntgenkontrastmittels nicht beeinträchtigt. Medcem Medizinischer Portlandzement ist ein hervorragendes Überkappungsmaterial in der Kariologie bei bleibenden Zähnen, aber auch in der Milchzahnendodontologie.



Medcem GmbH

Tel.: +43 1 9346684

www.medcem.eu

Neues Teilmatrizensystem für Klasse II-Kompositrestaurationen

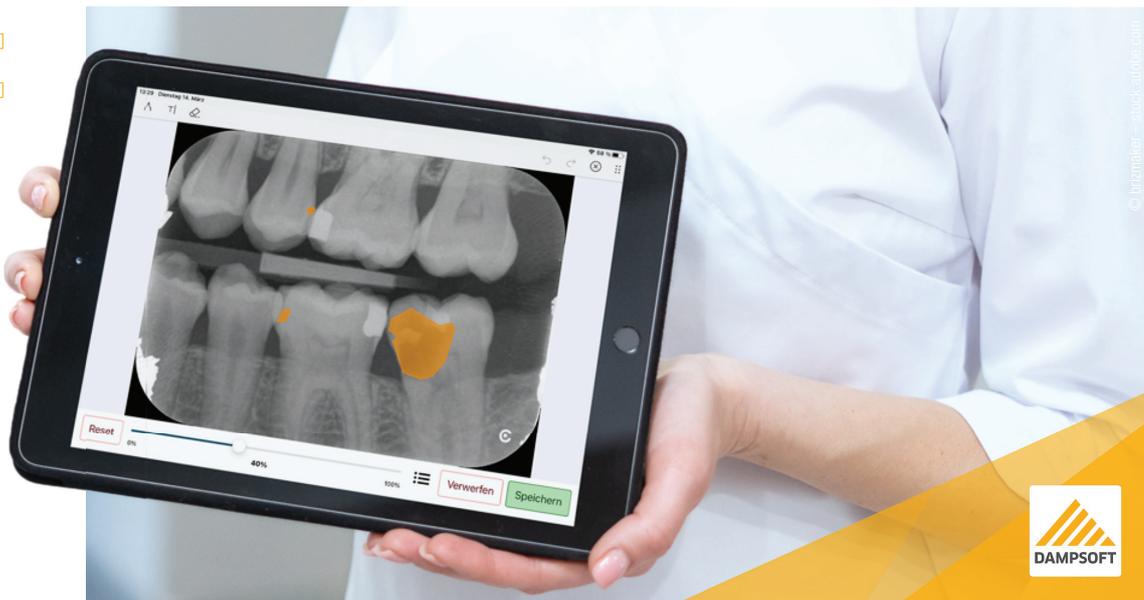


Das neue Teilmatrizensystem Strata-G™ von Garrison Dental Solutions wurde entwickelt, um eine breitere Palette von Klasse II-Kompositrestaurationen erfolgreich durchzuführen. Das Kit enthält drei Sorten von Separierringen, fünf Größen von Matrizenbändern, vier Größen von interproximalen Keilen und eine Ringseparierzange. Strata-G™ ist für die Verwendung bei Klasse II-MO/DO-, MOD- und breiten Präparationsrestaurationen im Seitenzahnbereich indiziert. Das Drei-Ring-System besteht aus kurzen (blau), hohen (orange) und breiten (grün) Separationsringen. Alle drei Ringe sind mit den exklusiven StrataBond™-Silikonspitzen von Garrison zur Reduzierung von Überschüssen und Ultra-Grip™-Retentionsspitzen ausgestattet, die ein Abspringen des Rings verhindern. Zudem ist der Ring durch seine PEEK-verstärkte Ringkonstruktion aus gezogenem Nitinoldraht haltbarer und leichter zu öffnen. Langlebigkeit und Leistung werden durch das einzigartige Formgedächtnis des molekular ausgerichteten Nickel-Titan-Rings maximiert. Fünf Größen von ultradünnen, absolut weichen, nicht klebenden Teilmatrizenzbändern verfügen zusätzlich über eine verbesserte Randleistenunterstützung und abgestufte subgingivale Verlängerungen, um das Einsetzen und Entfernen der Bänder zu vereinfachen. Diese werden mit vier Größen der Strata-G™ Ultra-Adaptive-Keile von Garrison kombiniert. Diese Keile verfügen über weiche Lamellen, die die Matrizenbänder sanft an Zahnunregelmäßigkeiten anpassen, während die umgekehrte V-Form tiefer sitzt und interproximal tiefer abdichtet. Darüber hinaus hat

Garrison eine Zange aus rostfreiem Edelstahl entwickelt, die das Einsetzen von Ringen über die größten Molaren unabhängig von der Größe oder Stärke der Hand erleichtern, einschließlich einer größeren Abwinklung zur Vereinfachung des Zugangs. In Kombination mit einer zusätzlichen Spitzenkerbe, die die Ringe in einem umgekehrten Winkel hält, um eine „Butterfly“-Platzierung bei MOD-Fällen zu ermöglichen, ist die Garrison-Zange die fortschrittlichste Ringseparierzange in der Zahnmedizin. Das farbcodierte und übersichtlich geordnete Strata-G™ Teilmatrizensystem bietet auch eine vollständige Auswahl an Nachfüllpackungen.

Garrison Dental Solutions • Tel.: +49 2451 971409 • www.garrisondental.com

Schnell, automatisiert, innovativ. NEU: Künstliche Intelligenz in der Athena-App



Künstliche Intelligenz im Praxiseinsatz

Sekundenschnell, präzise und unabhängig: Das neue Add-on in der Athena-App von Dampsoft nutzt künstliche Intelligenz, um Zahnarztpraxen bei der Analyse von Röntgenbildern zu unterstützen. Dem behandelnden Zahnarzt liefert sie im Handumdrehen eine digitale Zweitmeinung.

Wie wird KI in der Zahnmedizin eingesetzt?

Die KI-Technologie hat in den letzten Jahren auch in der Zahnmedizin Einzug gehalten. In der Röntgenbildanalyse trägt künstliche Intelligenz dazu bei, die Diagnose und Behandlung von Zahnerkrankungen zu verbessern. KI kann beispielsweise die potenzielle Ausbreitung von Karies frühzeitig erkennen. Dabei ersetzt sie nicht die Erfahrungen, die Fähigkeiten und das Fachwissen des Zahnarztes, sondern bietet ein Hilfsmittel, um eine schnellere Diagnose zu ermöglichen. Besser noch: Zusammen mit dem eigenen Fachwissen können effektiver Therapieentscheidungen getroffen werden.

Wie funktioniert die Röntgenbildanalyse?

Stellen Sie sich vor, Sie könnten innerhalb weniger Sekunden auf das Wissen zahlreicher erfahrener Kollegen zurückgreifen. Athena KI macht es möglich! Röntgenbilder werden automatisch in einem virtuellen Archiv mit Zehntausenden Aufnahmen verglichen, die von Zahnmedizinerinnen untersucht und der KI zum Lernen übergeben wurden. Durch diesen enormen Erfahrungsschatz sieht die Athena KI-Röntgenbildanalyse mehr als das bloße Auge zulässt. Die Sensitivität der KI-Befundung kann individuell reguliert werden: Je sensitiver, desto mehr potenzielle Läsionen werden angezeigt.

So geht Patientenberatung heute!

Die Athena-App für digitale Anamnese und Patientenaufklärung ist jetzt noch umfangreicher dank Athena KI. Das Add-on für die KI-gestützte Röntgenbildanalyse liefert die zweite Fachmeinung im Praxisalltag. Sie unterstützt den Zahnarzt und das Praxisteam bei der Beurteilung von Risikostellen und hilft bei der Entscheidungsfindung bezüglich der Behandlung. Dank der blitzschnellen Hilfe bei der Befunderstellung kann wertvolle Zeit eingespart werden. Die visuelle Markierung durch die KI macht die Diagnose für Patienten anschaulicher. Der Patient kann die empfohlene Therapie besser nachvollziehen. Das schafft Vertrauen, Sicherheit und einen bleibenden Eindruck.

Mehr erfahren: www.athena-app.de



DAMPISOFT GmbH • Tel.: +49 4352 9171-16 • www.dampisoft.de

Infos zum Unternehmen

Behandlungseinheit für die professionelle Kinderzahnheilkunde

Für die auf Kinder spezialisierte Zahnbehandlung hat ULTRADENT in Zusammenarbeit mit erfahrenen Kinderzahnärzten einen Behandlungsplatz speziell für die Anforderungen der modernen Kinderzahnheilkunde entwickelt. Unter dem Namen FRIDOLIN bietet das Modell der ULTRADENT Individualklasse alle Vorzüge, die eine kindgerechte Zahnbehandlung braucht. Besonders wichtig dabei: die Unterstützung einer angstfreien und entspannten Behandlung. Hierzu lässt sich das höhenverstellbare Zahnarztelement außerhalb des Sichtfelds der Patienten unter der Liege verbergen. Für besonderen Komfort ist die Liege mit einem sehr weichen Polster ohne Nähte ausgestattet. Erreicht wird die 170 cm lange Liegefläche bequem über ein abnehmbares Treppenelement. Ein weiteres Plus ist die leistungsstarke Behandlungsleuchte Solaris 3 mit LED-Technologie für ein optimales Ausleuchten des Mund- und Kieferbereichs. Die Leuchte hat eine regelbare Lichtintensität von 3.000 bis 35.000 Lux bei gleichbleibender Farbtemperatur (5.000 Kelvin). Sie befindet sich am Säulenträger mit 2D-Gelenk, das einen großen Bewegungsradius ermöglicht. Das geringe Gewicht der OP-Leuchte erleichtert das Heranführen und eine präzise Positionierung.

Das Zahnarztelement bietet zahlreiche technische Details: Es verfügt über eine Digitalanzeige, vier Ablageköcher mit herausnehmbaren Köchereinsätzen, Spraywasserheizung im Gerätekörper, eine Sprayeinrichtung für alle Antriebe und eine Spanbläseeinrichtung für alle Turbinen- und Motoreinrichtungen. Das Zahnarztelement besitzt ein Spülsystem mit integrierter Instrumentenreinigung. Die Behandlungseinheit kann neben Turbinen auch mit Lichtmicromotoren und Zahnsteinentfernern ausgerüstet werden.

Alle Funktionen der Behandlungsinstrumente werden bequem über den kabellosen und stufenlos regelbaren Fußanlasser F 9 gesteuert bzw. abgerufen. Das Versorgungselement ist mit einem Zentralschalter, Schwachstromversorgung und einer unabhängigen Wasserversorgung mit Druckwasserflaschen-System ausgestattet. Abnehmbare und autoklavierbare Griffe sorgen für perfekte Hygiene.

Wie alle Behandlungseinheiten der Manufaktur aus dem Münchner Süden bietet auch FRIDOLIN zahlreiche optionale Ausstattungsmöglichkeiten, eine Auswahl von 29 Polsterfarben sowie eine Vielzahl an Lackfarben.

KINDER KÖNNEN DIE LIEGE
SELBSTSTÄNDIG UND SPIELERISCH
ÜBER DIE FEST MONTIERTE STANGE
ERKLETTERN UND FÜR SICH IN
BESITZ NEHMEN.



Infos zum Unternehmen

**ULTRADENT Dental-Medizinische
Geräte GmbH & Co. KG**
Tel.: +49 89 420992-70
www.ultradent.de





System zur besonders effektiven Plaqueentfernung

Ab sofort ist die neue meridol® PARODONT EXPERT Mundspülung in Zahnarztpraxen oder Apotheken erhältlich. CP GABA ergänzt damit die weiterentwickelte meridol® PARODONT EXPERT Zahnpasta zu einem System, das Plaque besonders effektiv entfernt. Diese Wirkung wird durch neue Studien untermauert.^{1,2} Vom neuen meridol® PARODONT EXPERT System profitieren insbesondere Patienten, die ein höheres Risiko für Zahnfleischbeschwerden haben, wie Menschen mit Diabetes, Rheuma oder auch Raucher. Die tägliche Verwendung von meridol® PARODONT EXPERT Mundspülung liefert eine lang anhaltende Reduktion von Plaque. Nach kontinuierlicher Anwendung von meridol® PARODONT EXPERT Mundspülung über drei und sechs Monate geht das Auftreten von Plaque, Zahnfleischbluten und Mukositis im Vergleich zu einer fluoridierten Kontrollmundspülung (Mundspülung mit 200 ppm Natriumfluorid) signifikant zurück.¹ Belegt wurde dies in einer parallel-kontrollierten, zweiarmigen, doppelblinden, randomisierten Studie mit 80 erwachsenen Teilnehmenden mit zumindest initialem Mukositis Indexscore ($GI \geq 1,0$) und sichtbaren Mengen Plaque ($PI \geq 1,5$) über sechs Monate. Alle Patienten erreichten einen Zustand mit keiner oder minimaler Plaque (nach Anwendung über sechs Monate).¹ Im gleichen Zeitraum erlangten acht von zehn Studienteilnehmenden gesundes Zahnfleisch (≥ 90 Prozent gesunde Stellen).¹

- 1 Montesani, Clinica Odontoiatrica, Rom, Italien, Juni 2022. Data on file.
- 2 Montesani, Clinica Odontoiatrica, Rom, Italien, September 2020. Data on file.

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

oral foam für Aligner, Retainer und KFO-Apparaturen

Wer seinen Alignerpatienten bei Aushändigung des ersten Schienensatzes gleich die richtige Pflege in die Hand geben möchte, kann dies mit blue^m oral foam für Aligner, Retainer und KFO-Apparaturen tun. Der innovative Mundschaum auf Basis aktiven Sauerstoffs, der in Deutschland und Österreich exklusiv über dentalline erhältlich ist, sorgt nicht nur für hygienisch saubere Aligner und ein angenehmes Frischegefühl. Die hochwirksame Formel beseitigt auch unangenehme Gerüche, pflegt nachweislich Zähne und Zahnfleisch und trägt zur Regeneration entzündlicher Schleimhaut bei. Darüber hinaus bietet der mundgesunde Reinigungs- und Pflegeschaum, welcher auch bei anderen losen oder festen KFO-Apparaturen, Retainern usw. eingesetzt werden kann, einen zahnaufhellenden Effekt. Nicht nur Patienten werden von der spür- und sichtbaren Wirkung des Schaums begeistert sein, der selbst stark verschmutzten oder vergilbten Alignern wieder zu hygienischer Ästhetik verhelfen kann. Auch Behandler profitieren, wenn ihre Patienten von Therapiebeginn an eine hohe Motivation und Mitarbeit zeigen.

dentalline GmbH & Co. KG
Tel.: +49 7231 9781-0
www.dentalline.de



Infos zum Unternehmen



Der neue Allrounder unter den provisorischen Restaurationsmaterialien

Als führender Entwickler und Hersteller zahnmedizinischer Hightech-Materialien stellt Ultradent Products nun das neue provisorische Restaurationsmaterial J-Temp™ vor. Das lichthärtende Material ist bereits angemischt und für zahlreiche Indikationen geeignet. Bei der Entwicklung wurde ein besonderes Augenmerk auf das einfache Handling gelegt – von Zahnärzten für Zahnärzte. J-Temp ist äußerst anwenderfreundlich und vereint vier Lösungen in einer Spritze. So eignet sich J-Temp gleichermaßen für die Bisshebung, den temporären okklusalen Aufbau, den provisorischen Aufbau von fehlender Zahnschubstanz, um Kofferdamklammern Halt zu bieten, sowie für provisorische Restaurationen und zur Verbindung zwischen mehreren Implantat-Übertragungspfeilen. J-Temp zeichnet sich durch seine herausragende Konsistenz aus. Sie ist ausreichend viskös, um nicht wegzufließen, aber gleichzeitig dünnflüssig genug, um sich gleichmäßig zu verteilen und eine unkomplizierte Anwendung in der Praxis zu gewährleisten. Ultradent Products empfiehlt die Verwendung von J-Temp in Kombination mit dem Ultradent Black Mini™ Tip für eine einfache und präzise Applikation. Dank der hellvioletten Farbe kann das Restaurationsmaterial mühelos entfernt werden – die Behandlung wird dadurch sowohl für die Patienten als auch für die Anwender angenehm und reibungslos.

Weitere Informationen über J-Temp auf: ultradentproducts.com/j-temp

Ultradent Products GmbH

Tel.: +49 2203 3592-15

www.ultradentproducts.com

Infos zum
Unternehmen



Schubladen- und Rollwagen für beste Praxisorganisation

ROOS Dental bietet mit einer umfangreichen Auswahl an Schubladen- und Rollwagen die perfekte Lösung für eine optimale Organisation in jeder Zahnarztpraxis. Mit ihrem innovativen Design fügen sich die Rollwagen harmonisch in das Praxisgeschehen ein und

sind damit eine unerlässliche Hilfe im täglichen Praxisalltag. Die vielfältigen Ablagemöglichkeiten gewährleisten eine sichere und einfache Aufbewahrung Ihrer Instrumente und Geräte, zum Beispiel in der Chirurgie und auch der Prophylaxe. Dank der ausgesuchten hochwertigen Materialien sind die Rollwagen besonders robust, leicht und natürlich auch langlebig. Mit vielen Optionen wie Farben, Metall- oder Glasauflage, Anzahl der Schubladen u.v.m. können die Rollwagen ganz individuell gestaltet werden. Alle Varianten stehen im Onlineshop bereit oder können in einem persönlichen, auf die individuellen Praxisbedarfe bezogenen Beratungsgespräch erkundet werden.

ROOS Dental GmbH & Co. KG

Tel.: +49 2166 99898-0

www.roos-dental.de



www.roos-dental.de



Das Bonding für optimale Ergebnisse

Applizieren, Trocknen, Lichthärten: Das innovative Universal-Bonding, CLEARFIL™ Universal Bond Quick bedarf keiner Wartezeit und führt zu dauerhaften Ergebnissen bei allen Restaurationen. Im Gegensatz zu anderen Bondings, die eine gewisse Wartezeit, ein intensives Einreiben und ein mehrfaches Applizieren erfordern, liefert CLEARFIL™ Universal Bond Quick Ihnen optimale, dauerhafte Ergebnisse. Der Behandler spart somit nicht nur Zeit, auch reduziert dieses Bonding durch die schnelle Anwendung das Risiko von Kontamination bei Ergebnissen mit außergewöhnlich hohem Standard. Unsere Rapid Bond-Technologie kombiniert das Original-MDP-Haftmonomer mit neuen, hydrophilen Amid-Monomeren. Gemeinsam sorgen sie für eine schnelle Durchdringung des Dentins und dank der Feuchtigkeitsbeständigkeit für eine optimale Stabilität der Bondingschicht. Es ist ein Bonding, welches schnelle und konstante Ergebnisse mit einem langlebigen Haftverbund bietet. Ein einfaches und intuitives Verfahren bei jeder gewählten Ätztechnik: Self-Etch, Selective-Etch oder Total-Etch, ganz wie es der Anwender möchte.



Kuraray Europe GmbH • Tel.: +49 69 305-35835 • www.kuraraynoritake.eu

Infos zum Unternehmen

Computerassistierte Injektionen: bequem, komfortabel und schmerzfrei

CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sehr sanfte und schmerzfreie Injektion, ermöglicht Behandlern eine absolut komfortable und entspannte Arbeitssituation und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient. Grund hierfür ist das intelligente und sanfte Verabreichen von Lokalanästhetika, welches ohne Kraftaufwand injiziert wird. 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 schmerzfreien 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: Herr Kurt Goldstein
Tel.: +49 171 7717937
www.ronvig.com • www.calaject.de



Jetzt auf
speiko.de
Tipps zur
Anwendung



Smarte Lösung der Farbbestimmung

Für die exakte Messung der Zahnfarbe im Patientenmund hat Permadental als führender Komplettanbieter für dentale Lösungen seine Angebotspalette mit OptiShade StyleItalliano erweitert und bietet mit OptiCrown auch direkt die passende Versorgung dazu an. „OptiShade/OptiCrown ermöglicht es, zusätzlich zu sehr guten vollverblendeten Zirkonkronen oder IPS e.max-Kronen, jetzt auch noch stark individualisierte vollverblendete Zirkonkronen, insbesondere für den Frontzahnbereich, anzubieten“, so ZT Michaela Schottes, Abteilungsleiterin Zahntechnik bei Permadental.

OptiShade StyleItalliano unterstützt die gewachsenen ästhetischen Ansprüche der Patienten und ermöglicht den Praxen eine einfache und intuitive Anwendung: Direkt nach dem Download des OptiShade-Programms aus dem Apple App-Store auf ein iPhone oder iPad kann auch schon die Aufnahme des zu reproduzierenden Zahnes oder des Nachbarzahnes mit dem OptiShade Device vorgenommen werden. Danach sendet das OptiShade-Programm die Daten direkt vom Apple-Device an Permadental. Von dort werden die Daten zusammen mit dem Auftrag/dem Scan an das Labor weitergeleitet. Hier wird die Aufnahme KI-unterstützt vom Matisse-Programm für die extra ausgebildeten Zahntechniker in ein absolut individuelles Schichtschema für das Zirkongerüst umgesetzt. Exakt dem Schichtschema entsprechend wird dann das Zirkongerüst verblendet und anschließend zusammen mit einem Protokoll an Permadental zurückgeschickt.

Entnahmesystem für sauberes und sicheres Arbeiten

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 kostenlos erhältlich. Durch das Arbeiten mit dem Entnahmesystem wird eine Kontamination der Restflüssigkeit vermieden, es ermöglicht ein sauberes Arbeiten und Sicherheit im Umgang mit den Spüllösungen. 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 info@speiko.de jederzeit für Sie da.



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



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



Neues Prophylaxepulver für die supragingivale Anwendung

Das neue SOFTpearl Prophylaxepulver von NSK entfernt auf schonende Weise sämtliche Verfärbungen im supragingivalen Bereich – mit besonderen Stärken bei leichten und mittleren Verfärbungen. Durch den angenehmen Glycin-Geschmack konnte auf die Beigabe von Geschmacksstoffen verzichtet werden, weswegen das Prophylaxepulver hervorragend für die Behandlung von Kindern und Allergikern geeignet ist. Durch seine mittlere Partikelgröße von 65 µm entfernt SOFTpearl Ablagerungen und Plaque äußerst effektiv. Aufgrund seiner homogenen Partikelgröße wird das Pulver mit einer konstanten Strömungsenergie auf die Zahnoberfläche aufgetragen, wodurch ein schönes und gleichmäßiges Ergebnis erzielt wird. SOFTpearl von NSK ist ab sofort über den Handel erhältlich oder im NSK Dental-webshop bestellbar.

Infos zum Unternehmen



NSK Europe GmbH

Tel.: +49 6196 77606-0

www.nsk-europe.de

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's zu einem
Testimonial von einem
Trolley Dolly-Anwender
im ZWP speziell 5/22.



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



trolley-dolly.de

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
Kerstin Oesterreich

Tel. +49 341 48474-209 l.bernitzki@oemus-media.de
Tel. +49 341 48474-145 k.oesterreich@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 (IVW 1/2023)

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

Gepürfte 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 Sondereile 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
3M Deutschland	15
Anton Gerl	11
Asgard Verlag	17
Belmont Takara	65
CATTANI Deutschland	13
CP GABA	25
Dampsoft	29
dent.apart	93
dental bauer	23
Dental Direkt	7
Dentsply Sirona	47
Dürr Dental	21
EDG	69
GlaxoSmithKline Consumer Healthcare	19
Heimerle + Meule	59
Henry Schein Dental	5
HORICO	45
I-Dent – Vertrieb Goldstein	55
JOCA Dental	49
KaVo Dental	61
Kulzer	75
mectron Deutschland	Beilage
Medcem	72
NETdental	73
NSK Europe	2
Permadental	108
Plandent	27
Re-invent Dental Products	Beilage
ROOS DENTAL	Beilage
SPEIKO	83
Sunstar Deutschland	9
Synadoc	31
theratecc	Titelpostkarte, 57
Trolley Dolly	67
ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte	37
Ultradent Products	51, 71
W&H	33, 38, 39

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.

ZWP DESIGNPREIS

DEUTSCHLANDS SCHÖNSTE ZAHNARZTPRAXIS

23

FINAL CALL
JETZT NOCH BIS
1.7.23 BEWERBEN!
DESIGNPREIS.ORG

NEW
AB 01.05.
NOCH BESSER UND
NOCH GÜNSTIGER!



PREISBEISPIEL

TOUCH-UP

899,- €*

für beide Kiefer

18 Aligner pro Kiefer (9 soft und 9 hart)
je Set 2 Schienen
(Zwei Kiefer: bis zu 36 Schienen)

*inkl. 2 Refits und 1 Refinement
innerhalb 1 Jahres; zzgl. MwSt. und Versand

TrioClear™ – das progressive Clear Aligner-System

- Nur noch zwei Aligner je Behandlungsschritt nötig
- Jetzt mit neuem dreischichtigem Schienenmaterial

TRIO[®]
CLEAR

Nutzen Sie die Vorteile eines Komplettanbieters.

Das Plus für Ihre Praxis: Als weltweiter Aligner-Anbieter verfügt die Modern Dental Group über die Erfahrung aus vielen Tausend erfolgreich abgeschlossenen Patienten-Fällen.

