

9.23

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

© Stanapötam – stock.adobe.com

ZWP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS



WIRTSCHAFT

Das Mittelmanagement stärken: Wenn aus ZFAs Praxismanager werden

/// 8

ALTERSZAHNHEILKUNDE

Füreinander gemacht: Dreamteam Kinder und Senioren

/// 60

PLUS

Praxis Backstage 42

ZWP spezial Designpreis ... Beilage

DIE ZWP IM NETZ: zwp-online.info

SCHWERPUNKT **Alterszahnheilkunde** /// 38

oemus

NEU
BEI
GERL. DENTAL

PROPHY+

Der neue Gold-Standard

Die IDS-Neuheit im Bereich der Kombi-Prophylaxegeräte.

Ultraschall-Scaler und Pulverstrahlgerät in einem Gerät, vereint für eine effiziente und komfortable Zahnreinigung sowie Biofilm-Therapie.

€ 7.390,00

€ 5.555,-



Jetzt Produktfilm anschauen!



DAUERHAFT BEI GERL. DENTAL

Alle Produkte von Omnident und smartdent - Jetzt bestellen auf www.gerl-dental.de!

Passend zum **PROPHY+**
smartPearls & Omni ProfiPearls



Wir schenken
Ihnen

€ 50,-*



* € 50,- Rabatt auf Ihre erste Bestellung im Shop von GERL. Dental. Gültig ab € 500,- Nettobestellwert. Der Warenkorb muss mindestens ein Produkt des Herstellers OMNIDENT enthalten. Ausgenommen sind Artikel aus der Kategorie Dienstleistungen. Aktion gilt bis auf Widerruf. Irrtümer und Druckfehler vorbehalten! Alle Preise zzgl. MwSt. Es gelten die AGB neuester Ausgabe, einsehbar unter www.gerl-dental.de/agb



„Altwerden IST NICHTS FÜR FEIGLINGE ...“

... Ein nicht gerade optimistisch stimmendes Resümee, legt es doch den Verdacht nahe, dass Älterwerden und Altsein mit sämtlichen Beschwerlichkeiten und Entbehrungen vergesellschaftet ist. Dabei sind laut einer repräsentativen Umfrage des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ) zur Lebenszufriedenheit hochaltriger Menschen in Deutschland mehr als drei von vier mit ihrem Leben im Großen und Ganzen zufrieden. Die Angst vor dem Altern reine Schwarzmalerei? Nicht ganz!

Über vier Millionen Menschen in Deutschland sind pflegebedürftig im Sinne des Pflegeversicherungsgesetzes. Tendenz steigend. Kennzeichnend für die letzte Lebensphase ist u. a. eine Beeinträchtigung der funktionalen Gesundheit, die mit schwindender Mobilität und Alltagskompetenz einhergeht. Handlungsabläufe, die zur Tagesroutine gehören, sind durch nachlassende motorische und kognitive Fähigkeiten nicht mehr zu bewerkstelligen. Auch die eigenverantwortliche Zahn- und Mundpflege kann betroffen sein. Ein Leben lang gepflegte Zähne stehen plötzlich vor dem parodontalen Aus, und der intraorale Tsunami macht auch vor teuer bezahltem Zahnersatz nicht Halt.

WIRTSCHAFT

6 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

8 Das Mittelmanagement stärken:
Wenn aus ZFAs Praxismanager werden

12 E-Rezept mit digitaler Scan-Lösung

14 Mit crossmedialer Kommunikation nahe am Patienten

16 Selbstzahlerleistungen „vermarkten“ trotz
Wirtschaftskrise

18 Was geht: Leasen oder Kaufen?

22 Arbeitszeitverwaltung: Großes Plus für alle

24 #reingehört goes: Dentale Frauenpower

26 Bezahlbare ZahnGesundheit:
Raus aus BEMA, rein in (die) GOZ

TIPPS

28 Patientenaufklärung? Dafür habe ich keine Zeit!

30 Ein Plädoyer für Feingefühl

32 Umgang mit ansprechbaren Notfallpatienten

34 Bullenmarkt vs. Bärenmarkt

36 Spezialist für Seniorenzahnmedizin im
rechtlichen Kontext

ALTERSZAHNHEILKUNDE

38 Fokus

42 „Unsere erste mobile Einheit kam aus den USA“

44 Kleiner Exkurs: Megatrend Silver Society

46 Studie rückt deutlich benachteiligte Patienten
in den Fokus

48 Großbritannien macht es vor: Erste Cohousing-Siedlung
für ältere Frauen

50 Digital, dynamisch und dreidimensional aufgezeigt:
So geht Mundhygiene in der Pflege

54 Alterszahnmedizin: Kompromissbehandlung oder
Königsdisziplin?

60 Füreinander gemacht: Dreamteam Kinder und Senioren

64 Gerade in der Pflege: Einfache Methode unterstützt
Mundgesundheit

66 Equipment-Vorreiter für eine senioren- und
behindertengerechte Zahnmedizin

70 Kein Selbstläufer: Stabilisierung eines gesunden
oralen Mikrobioms im Alter

Einmal verloren gegangene Zähne oder Implantate können im fortgeschrittenen Stadium einer Alterserkrankung wie zum Beispiel bei Demenz meist nicht mehr ersetzt werden, und die Adaptation an neuen Zahnersatz ist äußerst schwierig bis unmöglich. Laut der Fünften Deutschen Mundgesundheitsstudie war jede zweite pflegebedürftige Person im Alter zwischen 75 und 100 Jahren völlig zahnlos. Aufgabe der Seniorenzahnmedizin ist auch die Behandlung und Begleitung des geriatrischen Patienten am Ende seines Lebens. Die Umsetzung präventionsorientierter zahnärztlicher Betreuungskonzepte scheitert jedoch oft an den körperlichen, kognitiven und psychischen Symptomen progredienter Alterserkrankungen. Non-Compliance, Kommunikationsstörungen, Aspirationsgefahr oder Fremdaggressivität sind nur einige Beispiele, die das zahnärztliche Behandlungsteam vor große Herausforderungen stellen. Das Erlernen von Techniken und Strategien im Umgang mit diesen Problematiken ist im Studium nicht vorgesehen. Eine adäquate Vergütung für die zeit- und personalintensive Behandlung seitens der Krankenkassen auch nicht. Was also kommt auf die Pflegebedürftigen zu, deren Größe innerhalb der nächsten 20 Jahre um bis zu 40 Prozent anwachsen soll? Kann ihnen die Sorge vor einer Zahnlosigkeit genommen werden?

Zur Aufrechterhaltung der Zahn- und Mundgesundheit bei Menschen mit pflegerischem Unterstützungsbedarf trägt die Einführung von Expertenstandards bei und fördert professionsübergreifend die unverzichtbare Zusammenarbeit von Pflegepersonal und Zahnärzten. Wissensvermittlung und Kompetenzerwerb müssen jedoch bereits in der Ausbildung und im Studium erfolgen. Dazu bedarf es innovativer und obligatorischer Lehrveranstaltungen. In der niedergelassenen Praxis stößt die zahnärztliche Versorgung schwerst pflegebedürftiger Menschen schnell an ihre Grenzen. Benötigt werden deshalb spezialisierte Einrichtungen. Aufsuchende Betreuungskonzepte mit der Möglichkeit zur Vor-Ort-Behandlung müssen flächendeckend gefördert werden. Und schließlich darf das Engagement in diesem Bereich kein karitativer Akt sein. Eine faire Vergütung für all jene, die sich aktiv um vulnerable Patientengruppen kümmern, trägt auch dazu bei, dass die mundgesundheitsbezogene Lebensqualität und damit auch die Würde im Alter und bei Pflegebedürftigkeit erhalten werden kann.

Dr. Marc Auerbacher

Spezialist für Seniorenzahnmedizin (DGAZ)
Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie
Klinikum der Universität München, LMU München



Infos zum Autor

PRAXIS

- 72 Fokus
- 82 Nicht Wellness, sondern Medizin: GBT® als effektive Prävention im Praxisalltag
- 86 „Lunchpaket“ – Neues Medikament soll Zähne nachwachsen lassen
- 88 Werterhalt von Übertragungsinstrumenten durch die richtige Pflege
- 90 „Ich arbeite komplett remote für die Praxis“



- 92 #nachgefragt ... sponsored by LISTERINE®
- 94 Korrekte Befestigung von Restaurationen aus hochtransluzentem Zirkonoxid
- 98 Multimediales Informationssystem als Praxis-Teamplayer
- 100 Schnell und effektiv: Aligner made in Germany
- 102 Klinische Fragen und Antworten zum HALO™ Matrizensystem
- 106 Nachhaltiges Mindset bis ins letzte Winkelstück
- 110 Restaurationsarbeiten auf dem Prüfstand

DENTALWELT

- 112 Fokus
- 120 „Für uns ist die Website DAS Werbeinstrument“
- 122 Instrumenten-Helden für Okklusionsonlays
- 124 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 138 Impressum/Inserenten

Dein Arbeitstag muss keine 44 Stunden dauern, wenn Du eine 44-Watt-Turbine hast.



Verfügbare
Modelle



Die neue Ti-Max Z Turbine. Beispiellose Durchzugskraft.

Zeit ist die wertvollste Ressource, sowohl im Privat- als auch im Berufsleben. Dank ihrer beispiellosen Durchzugskraft (44W in der Z990L-Version) garantiert die neue Ti-Max Z-Turbine von NSK außergewöhnliche Leistung, die sich selbst bei der Bearbeitung extrem harter Materialien wie Zirkonoxid in einer deutlich verkürzten Behandlungszeit bemerkbar macht. Ein völlig neues Arbeitserlebnis, das Sicherheit, Komfort und Benutzerfreundlichkeit vereint.

Die Turbine ist auch mit Mini-Kopf erhältlich und für alle gängigen Kupplungsarten verfügbar.

10-Punkte-Plan für **Wirtschaftsstandort Deutschland**

Bei ihrer Kabinettsklausur Ende August hat die Bundesregierung einen 10-Punkte-Plan mit Impulsen für die Wirtschaft vorgestellt. Dabei soll der Wirtschaftsstandort Deutschland bestmöglich unterstützt werden, sodass „made in Germany“ auch in Zukunft ein Erfolgsmodell bleibt. Derzeit stehe jedoch, so die Bundesregierung, „Deutschland vor teils altbekannten, teils neuen Strukturproblemen: Ein Übermaß an Bürokratie, viel zu langsame Planungs- und Genehmigungsprozesse, ein immer weiter um sich greifender Fachkräftemangel, Rückstände bei der Digitalisierung und eine verschleppte Energiewende.“ Ein Punkt des 10-Punkte-Plans ist der Voratz, die Digitalisierung voranzubringen. In diesem Kontext ist das Voranbringen einer effektiven Datenstrategie wichtig: „Anonymisierte und pseudonymisierte Gesundheitsdaten sollen leichter“, so der Plan, „zur Verfügung stehen und genutzt werden können, damit Gesundheitsversorgung und medizinische Behandlung verbessert werden können. Mit einer neuen Pharma-Strategie werden die Rahmenbedingungen für die pharmazeutische Forschung und Industrie weiter verbessert, beispielsweise durch die Vereinfachung klinischer Prüfungen und eine Entbürokratisierung bei der Zulassung innovativer Arzneien und Behandlungen. Die Antragsprozesse im Genehmigungsrecht sollen verstärkt digitalisiert werden. So soll Deutschland zum führenden Standort für klinische Studien bei Medikamenten werden.“

Quelle: bundesregierung.de



Hier geht's zum
10-Punkte-Plan.



© Karolina Grabowska – unsplash.com

Frisch vom Metzger

MÄRCHENHAFTES SCHWARZ-GRÜN.
NRW SCHAFFT MINDESTABSTAND AB.



Überwiegende Mehrheit Nichtraucher

18,9 Prozent der Bevölkerung Deutschlands rauchen. Damit ist der Raucheranteil seit 1999 (28,3 Prozent) um fast **zehn Prozentpunkte gesunken**. Mehr Männer als Frauen gaben an, regelmäßig oder gelegentlich zu rauchen: Raucheranteil 2021 bei Männern 22,3 Prozent, bei Frauen 15,7 Prozent.

Quellen: Mikrozensus des Statistischen Bundesamts/BZÄK



Zigarette: © rangizz – stock.adobe.com

PATIENTEN LIEBEN GBT

DIE «GUIDED BIOFILM THERAPY» **GBT** IST EIN EVIDENZBASIERTES, INDIKATIONSORIENTIERTES, SYSTEMATISCHES UND MODULARES PROTOKOLL FÜR PRÄVENTION, PROPHYLAXE UND THERAPIE.



"I FEEL GOOD"

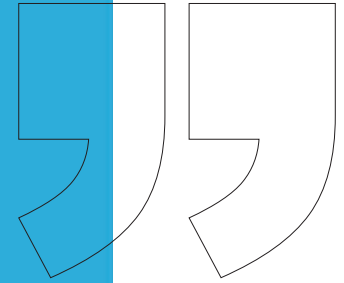
- ▶ NUR DAS ALLERBESTE FÜR MEINE PATIENTEN
- ▶ NUR DIE SCHWEIZER ORIGINALE

EMS⁺
MAKE ME SMILE.

Das Mittelmanagement

STÄRKEN:

**Wenn aus ZFAs
Praxismanager
werden**



In der Regel haben die neuen Praxismanager keines systematische Aus- und/oder Vorbildung in Sachen „Führungswissen“; sie verfügen lediglich über eine vage Vorstellung davon, wie sie führen wollen. [...] Dabei laufen die Personen Gefahr, in den häufigsten Führungsfehlern zu begehen, der darin besteht, von sich auf andere zuzuschließen. Führung hat sich hingegen am Gegenüber zu orientieren.

Ein Beitrag von Dr. Sabine-Sofie Weidekind

PRAXISMANAGEMENT /// Die erstmalige Übernahme einer Führungsposition bedeutet für die betreffenden Personen zunächst eine große Freude. Zeugt sie doch vom Vertrauen der Praxisführung in die Kompetenzen derjenigen, die befördert wurden. Fraglich kann jedoch sein, ob die anderen Mitarbeiter diese Auffassung teilen. In die Freude über die Beförderung mischen sich damit auch Sorgen, wie sich das Verhältnis zu den ehemaligen Kollegen in der Zukunft unter den neuen Voraussetzungen entwickeln wird.

Für die Betrachtung möglicher Konstellationen ist zunächst von Bedeutung, ob es sich bei der Position des Praxismanagers um eine neu geschaffene Stelle oder um eine Wiederbesetzung handelt. Im ersten Fall hat sich im Team sicher auch so schon eine informelle Hierarchie gebildet. Dies gilt ebenfalls für die Mitarbeitenden auf gleicher Ebene unterhalb eines bestehenden Praxismanagements. Eine informelle Hierarchie entsteht durch Kriterien wie Dauer der Praxiszugehörigkeit, Lebensalter, bestimmte Charaktereigenschaften wie Durchsetzungskraft, Loyalität oder Einfühlungsvermögen. Bei diesen Eigenschaften kann es aber zu gravierenden Diskrepanzen zwischen Selbst- und Fremdeinschätzung kommen. Gerade wegen dieses Aspekts – und für den Fall, dass die Entscheidung für den neuen Stelleninhaber nicht auf den „informellen Anführer“ fällt – ist es besonders wichtig, dass die Vorgesetzten im Vorfeld der Neubesetzung ihre Auswahlkriterien – fachliche als auch persönliche – dem gesamten Praxisteam möglichst transparent darlegen. Gleiches gilt auch für die Tätigkeitsbeschreibung des (neuen) Praxismanagements.



Herausforderungen bei der Organisation der Praxisabläufe

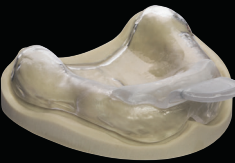
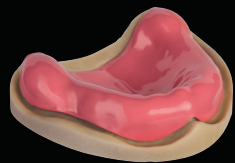
Im Idealfall wurde für diese Position bereits eine Stellenbeschreibung durch die Praxisleitung erstellt und an das Team kommuniziert. Während bei einer Wiederbesetzung die Aufgabenverteilung schon bekannt ist, muss diese im Fall der Neuorganisation der Praxis erst konzipiert werden. Anlass für die Reorganisation der Praxis – und damit die Einführung eines Praxismanagements – sind in der Regel Schwachstellen in den Praxis-

ORGANISATION der Praxisabläufe



**Erstklassig
vielseitig**

Unser Foliensortiment



ablaufen, sodass die neue Aufgabenverteilung am besten im Team diskutiert werden sollte. Wenn es um die weitere Erstellung von Dienstplänen geht, steht das Praxismanagement vor der Herausforderung, dass neben „harten“ Faktoren wie Qualifikation und Arbeitszeit auch „weiche“ Aspekte wie Vorlieben und Gerechtigkeitsgefühle zu berücksichtigen sind.

Herausforderungen bei der Kooperation im Praxisteam

In der Regel haben die neuen Praxismanager keine systematische Aus- und/oder Vorbildung in Sachen „Führungswissen“; sie verfügen lediglich über eine vage Vorstellung davon, wie sie führen wollen. Ihr persönlicher Führungsstil ist dabei von Vorerfahrungen aus der Kindheit, der Ausbildungszeit und ersten Berufserfahrungen geprägt und häufig davon, wie man selber nicht behandelt werden möchte. Dabei laufen die Personen Gefahr, einen der häufigsten Führungsfehler zu begehen, der darin besteht, von sich auf andere zu schließen. Führung hat sich hingegen am Gegenüber zu orientieren. Das Auftreten der ehemaligen Kollegen gegenüber dem neuen Praxismanager stellt nämlich die entscheidende Determinante für deren künftiges persönliches Führungsverhalten dar. Im Normalfall sollte sich das Verhältnis zwischen den Beteiligten nicht verändern: Die persönlichen Beziehungen bleiben gleich; es ändert sich lediglich die Rollenverteilung. Es gibt also keinen Grund sich anders zu verhalten als bisher; die neuen Praxismanager sollten authentisch auftreten, also bleiben, wie sie sind.

Allerdings besteht für die neuen Praxismanager nun die Herausforderung darin, alle ehemaligen Kollegen in der Zukunft gleich zu behandeln. Dies gilt insbesondere auch gegenüber denjenigen, für die man in der Vergangenheit keine besondere Sympathie empfand. Was aber, wenn unter den ehemaligen Kollegen ein „BFF“ ist? Auch hier sollte man nach wie vor authentisch bleiben; niemand würde es den Betroffenen abnehmen, wenn sie sich auf einmal wie Fremde verhielten. Allerdings sollten die betroffenen Personen untereinander verabreden, in der Praxis eine gewisse Zurückhaltung an den Tag zu legen und so professionell wie möglich zu arbeiten.

AUTHENTISCHES
Auftreten



Herausforderungen im Konfliktmanagement

Eine weitere Herausforderung stellt ein mögliches Fehlverhalten der Kollegen dar. Handelt es sich um fachliche Probleme, lassen sich diese durch konstruktive Kritik lösen, d. h. man versucht gemeinsam die Ursachen zu beheben und nicht, den Schuldigen zu bestrafen. Weitaus schwieriger gestalten sich persönliche Animositäten, die im beruflichen Umfeld eigentlich nichts verloren haben, sich aber häufig nicht vermeiden lassen. Während manche Mitarbeitende Konflikte als bloße Meinungsverschiedenheiten abtun, neigen andere dazu, Kritik an ihrer Arbeit sofort persönlich zu nehmen und auch eher emotional darauf zu reagieren. Hier ist die Konfliktfähigkeit des Praxismanagers besonders gefragt. Sind diese selber

ANZEIGE

eher auf Harmonie bedacht und möchten niemanden verletzen, werden sie Streitigkeiten eher aus dem Weg gehen. Letztere lassen sich aber nicht immer vermeiden, insbesondere wenn das Fehlverhalten der ehemaligen Kollegen auf persönliche Antipathien gegenüber dem neuen Vorgesetzten zurückzuführen ist. Zunächst sollte der neue Praxismanager hier das vertrauliche Gespräch suchen und für eine konstruktive Zusammenarbeit in der Zukunft plädieren. Im Extremfall muss jedoch die Praxisleitung eingeschaltet werden; damit wird aber nicht „gepetzt“, sondern lediglich dafür gesorgt, dass der reibungslose Ablauf in der Praxis erhalten bleibt.

© Meritana Berlin – unsplash.com

KONFLIKTFÄHIGKEIT

Fazit

Grundsätzlich sollte die Praxisleitung neue Stellenbesetzungen transparent kommunizieren und umsetzen, den neuen Praxismanagern möglichst großen Rückhalt bieten und sie bei ihrer Rollenfindung nicht alleine lassen. Denn auch wenn die aufgestiegene Person diesen Weg geplant hat, qualifiziert und bereit dafür ist, ist ein solcher Aufstieg immer erst einmal mit großen Herausforderungen verbunden, die es zu begleiten gilt.

Dr. Sabine-Sofie Weidekind ist selbständige Trainerin und Beraterin für Personal- und Organisationsentwicklung mit über 20-jähriger Erfahrung. Außerdem arbeitet sie auch als Coach sowie Mediatorin und berät Unternehmen zu den Themen Personalführung und -entwicklung, Kommunikation und Konfliktmanagement. Darüber hinaus ist sie Autorin mehrerer Fachpublikationen und als Dozentin bei verschiedenen Weiterbildungsveranstaltungen tätig.

Weitere Informationen unter: www.weidekind.de

Das First Class Tiefziehgerät

Für sämtliche Anwendungen

Mit der Einführung der Tiefzieh-technik haben wir die Dentalwelt ein Stück weit revolutioniert.

Nach wie vor überzeugt von diesem Verfahren, arbeiten wir weiter daran, die Tiefzieh-technik stetig zu verbessern.



Der Drufoomat scan



Erstklassig vielseitig:
Unser Foliensortiment
Jetzt scannen!

Überzeugen Sie sich von den vielfältigen Einsatzmöglichkeiten des Drufoomat scan – von der Aligner-Therapie bis zum individuellen Sportmundschutz.

E-REZEPT

mit digitaler Scan-Lösung

DIGITALISIERUNG /// Neben den „klassischen“ Einlösewegen über die elektronische Gesundheitskarte (eGK), den Papierausdruck und die Gematik-App gibt es seit Kurzem einen weiteren Transportweg des Tokens, die sogenannte Scan-Lösung. Dieser technisch neue Kommunikationskanal eignet sich zukünftig auch für weitere Anwendungsfälle (Folgetermin-Anzeige, E-Überweisungs-Anzeige etc.). Für einen flächendeckenden Einsatz müssen die Arztpraxen allerdings erst mit der notwendigen Software ausgestattet werden.

Patienten können den auf dem E-Health-Terminal angezeigten Token ihres E-Rezepts mit einer entsprechenden App einscannen, um diesen an eine Apotheke ihrer Wahl weiterzuleiten.



E-Rezept-Enthusiasten

Der im Mai 2022 in Berlin gegründete Verein der E-Rezept-Enthusiasten will die Einführung des E-Rezepts in Deutschland vorantreiben. Übergeordnetes Ziel ist es, die Digitalisierung im Gesundheitswesen in Deutschland zu unterstützen und die medizinische Versorgung der Patienten zu verbessern. Zu den Mitgliedern gehören Vertreter aus Ärzteschaft, Apothekenwesen, Digital-, IT- und Medienunternehmen sowie gemeinnützige Organisationen.

In der Düsseldorfer Praxis von Dr. Melike Bergfort und Dr. David Bergfort wurde die Scan-Lösung nicht nur im Testbetrieb, sondern im Vollbetrieb umgesetzt. Jeder Patient hatte die Möglichkeit, per E-Rezept-Scan ein elektronisches Rezept vor Ort zu erhalten. Dafür wurde die Praxis mit einem zusätzlichen Tablet ausgestattet. Mithilfe der Meine Apotheke-App (Pharmatechnik) konnte der 2D-Code im Praxistest schnell und problemlos eingescannt und im Anschluss in der St. Antonius-Apotheke in Düsseldorf eingelöst werden. Erarbeitet wurde die technische Lösung von den beiden Unternehmen cherry und eHealth Experts (ehex). Die im Arbeitsalltag zum Einsatz kommende Zahnarztsoftware DENSoffice hat die Scan-Lösung bereits integriert und ermöglicht per einfachem Mausklick die visuelle Übertragung des Tokens auf das Kartenterminal. Auch die Firma Worldline bietet entsprechende Einlösewege an.

Forderung: Scan-Lösung integriert in Konnektor

Die Scan-Lösung ist ein neuer, voll funktionsfähiger, legaler digitaler Übertragungsweg für den Token. Auf Eigeninitiative programmieren bereits einige Softwarehersteller diese Lösung mit ein. Viel einfacher wäre es allerdings, die Scan-Lösung fix über den Konnektor mitzudenken. Deshalb appelliert der Verein der E-Rezept-Enthusiasten an das Bundesministerium für Gesundheit und die Gematik, nun zeitnah die regulatorischen Grundlagen für den flächendeckenden Roll-out der Scan-Lösung als niedrigschwelligen Anzeigeweg für den E-Rezept-Token zu schaffen.

Weitere Informationen unter:
www.erezept-enthusiasten.de

Quelle: E-Rezept-Enthusiasten

Einfach immer saugünstig!

**NETdental.de
Gutscheine**
Im NETdental Online-Shop
einkaufen und
Gutschein sichern!

NETdental-Gutscheine:
30,00 € * Code **GT123GAZ**
ab 1.000,00 € Bestellwert
75,00 € * Code **GT124GAZ**
ab 2.500,00 € Bestellwert
150,00 € * Code **GT125GAZ**
ab 5.000,00 € Bestellwert



Die NETdental Gerätewoche vom 18. September bis 22. September 2023 unter www.netdental.de: Bei uns erhalten Praxisteams Geräte namhafter Hersteller zum absoluten Sparpreis. *So einfach ist das.*

* Gutscheinbetrag wird automatisch vom Bestellwert abgezogen. Die Gutscheine sind nicht mit anderen Gutscheinen kombinierbar und nur einmal je Bestellung einlösbar. Der Gutscheincode ist vom 18.09.2023 bis zum 22.09.2023 für Sie gültig. Es gelten die NETdental Verkaufspreise, einsehbar unter netdental.de. Alle Preise zzgl. 19% MwSt.

NETdental

netdental.de

So einfach ist das.

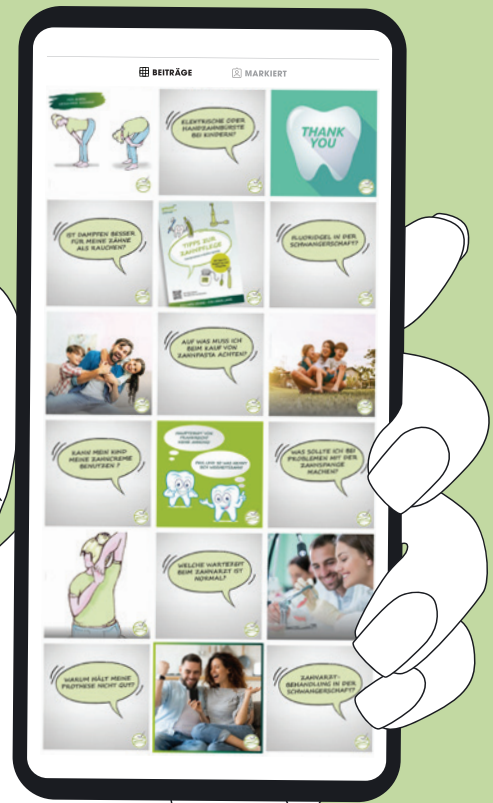
Mit crossmedialer Kommunikation nahe am Patienten

Ein Beitrag von Kirsten Gregus

PRAXISMARKETING III

Viele Patienten gehen nur dann zum Zahnarzt, wenn Sie Schmerzen haben oder die jährliche Kontrolluntersuchung ansteht. Die Zahnarztpraxis kann aber mehr sein als ein Ort der Schmerzlinderung oder Kontrolle. Sie kann zum Beispiel eine Informationsquelle sein für Themen, die viele Menschen nicht in erster Linie mit ihrem Zahnarzt in Verbindung bringen. Sie kann unterhalten und aufklären. Sie kann für ein besseres Aussehen, Wohlbefinden und allgemeine Gesundheit sorgen. Damit das alles bei den Patienten ankommt, ist Kommunikation wichtig – und zwar am besten crossmedial.

Bei der crossmedialen Kommunikation nutzen Zahnärzte verschiedene Medienkanäle, um ihre Patienten zu erreichen und aktiv einzubeziehen. Veröffentlichungen in Printmedien und auf digitalen Kanälen wie soziale Medien, Webseiten oder E-Mails sind ein guter Mix. Es geht darum, Inhalte an ein breites Publikum zu verteilen. Schwierig für Teams einer Zahnarztpraxis ist häufig das Erstellen dieser Inhalte. Neben dem oft stressigen Alltag in der Zahnarztpraxis bleibt nicht die Zeit, sich um den Instagram-Auftritt oder die Homepage zu kümmern. Das Ergebnis sind im schlimmsten Fall veraltete und falsche Informationen auf der Homepage oder ein verwaister Instagram-Kanal. Wichtig ist, dass vor allem die Öffnungszeiten, Telefonnummer und E-Mail-Adresse aktuell sind, damit man für Patienten erreichbar ist. Interaktive Funktionen wie Online-Terminbuchung und Kontaktformular werden mittlerweile von vielen Patienten lieber genutzt als der Griff zum Telefonhörer, um einen Termin zu vereinbaren.



Regelmäßig: Posten und Feedback einholen

Gerade in sozialen Medien ist es wichtig, regelmäßig Inhalte zu posten. Es hilft, schon zu Jahresbeginn einen Plan zu erstellen, in dem Ideen für das gesamte Jahr festgelegt sind. Partner wie goDentis – Deutschlands größtes Qualitätssystem für Zahnärzte und Kieferorthopäden – unterstützen dabei. Zum Beispiel erhalten goDentis-Partnerzahnärzte regelmäßig per E-Mail Bild- und Textvorschläge, die sie für Instagram nutzen können.

Wichtig ist auch die Pflege eines guten Rufs. Positive Bewertungen auf Plattformen wie Google oder jameda sind für viele Patienten für eine Terminvereinbarung in der Praxis ausschlaggebend. Es lohnt sich, Patienten nach einer erfolgreichen Behandlung zu bitten, eine positive Bewertung abzugeben, oder Karten mit einem Link zum entsprechenden Bewertungsportal auszuliegen. In Zeiten, in denen viele Menschen ihr Lieblingsrestaurant oder Urlaubshotel online bewerten, ist die Hemmschwelle, auch die Zahnarztpraxis zu bewerten, für viele Patienten gering.

Print bleibt in

Auch wenn sich ein Großteil der Kommunikation digital abspielt, sind Flyer, Broschüren oder Magazine nach wie vor ein gutes Mittel zur Kommunikation. Gedruckte Medien haben den Vorteil, dass sie häufig länger im Gedächtnis bleiben. Schöne Postkarten, die an den nächsten Prophylaxetermin erinnern, landen häufig an der Pinnwand in der Küche und werden so immer wieder angeschaut. Auch Stundenpläne mit dem Logo der Zahnarztpraxis oder Kalender hängen ein ganzes Jahr gut sichtbar in der Wohnung und erinnern an die netten Mitarbeiter, die einem dieses Geschenk gemacht haben. Infobroschüren zu Themen wie Diabetes, Mundhöhlenkrebs oder Bleaching werden von Patienten gern mit nach Hause genommen und dort in Ruhe gelesen.

Der Schlüssel zu einer erfolgreichen crossmedialen Kommunikation ist eine gut durchdachte Strategie. So können Zahnärzte ihre Patienten dort abholen und erreichen, wo sie sich am meisten aufhalten und wohlfühlen.

Wer sich darüber informieren möchte, wie etwa goDentis Partnerzahnärzte bei der Kommunikation unterstützt, findet Informationen und Ansprechpartner auf www.godentis.de/jetztinformieren



Infos zur Autorin

Kostenloser Social-Media-Plan 2024

Sie haben Interesse an einem Social-Media-Plan für das Jahr 2024? Dann senden Sie eine E-Mail mit dem Betreff Social-Media-Plan 2024 an: k.schuetterle@godentis.de



AG.LIVE
PLATTFORM
FALL-SHARING

DRS CONNECTION KIT



Erfahren Sie mehr zur digitalen Zahnheilkunde mit dem System Ceramill DRS und wie Sie Patienten damit zu Fans machen.
bit.ly/3KcaxhX

Vereinte Zahnmedizin zwischen Labor und Praxis.

Digitale Zahnmedizin vielseitig und komfortabel.

Mit dem System Ceramill DRS und der Cloud-Plattform AG.Live wird integrierte Zusammenarbeit für Zahntechniker und Behandler effizient und einfach möglich. Verschiedene Komponenten ermöglichen Planung und Fertigung im Labor genauso wie Chairside-Workflows in der eigenen Praxis. So entsteht qualitativ hochwertiger und perfekt funktionierender Zahnersatz für erfolgreiche Teams mit zufriedenen Patienten – Connect to the Workflow!



DRS PRODUCTION KIT



DRS HIGH-SPEED ZIRCONIA KIT

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

„vermarkten“ trotz Wirtschaftskrise



Infos zum Autor



© ZA Hendrik Fischbach

ZAHNKREDIT /// Inflation und eine erheblich sinkende Kaufkraft bestimmen seit vielen Monaten nicht nur die medialen Schlagzeilen, sondern auch das stark zurückgehende Konsumverhalten der Bevölkerung. Dennoch muss der Zahnarzt als Unternehmer aus dieser Situation das Beste machen und Selbstzahlerleistungen „vermarkten“, denn nur so kann seine Praxis den betriebs- und existenznotwendigen Gewinn realisieren. Ein Gespräch in drei Teilen mit Hendrik Fischbach, Fachzahnarzt für Kieferorthopädie in Heide (Schleswig-Holstein), das auf einem aktuellen Podcast beruht.* Dem ersten Teil in der vorliegenden Ausgabe folgen weitere Teile in kommenden Ausgaben der *ZWP*.

Herr Fischbach, Sie sind seit vielen Jahren als zahnärztlich-kieferorthopädischer „Unternehmer“ und als Referent im Bereich der digitalen Kieferorthopädie tätig. Warum interessieren Sie sich für moderne alternative Finanzierungsmöglichkeiten für Ihre Patienten?

Die Antwort auf diese Frage ist durchaus vielfältig, aber das Wesentliche ist, dass die Selbstzahler-Patienten in der modernen Kieferorthopädie sehr wichtig geworden sind, weil zunehmend auch erwachsene Patienten ein großes Interesse an kieferorthopädischen Behandlungen zeigen. Seit vielen Jahren ist das Patientenbewusstsein für Verbesserungen von funktionellen Beschwerden gestiegen. Dabei gewinnen insbesondere auch ästhetische Vorstellungen und Wünsche an Bedeutung. Slogans wie „Mein schönstes Lächeln“ oder „Ihr neues Smile“ verweisen darauf, dass Patienten auch in einer späteren Phase ihres Lebens plötzlich noch mal ein neues Interesse an einer guten Zahnstellung und gesunden und zugleich schön aussehenden Zähnen haben. Die Erfüllung dieser Behandlungswünsche wird Patienten, gerade in Zeiten einer Wirtschaftskrise, wesentlich erleichtert, wenn der Gesamtbetrag aus dem laufenden Monatseinkommen bequem in Raten bezahlt werden kann und so die Bargeldreserven verschont bleiben.



ZAHNKREDIT- VORTEILE IM ÜBERBLICK

- Patientenbehandlungswünsche werden dank Ratenzahlung realisiert**
- Günstige Finanzierungskosten** und flexible Kreditlaufzeit
- 100-prozentige finanzielle Sicherheit für Zahnärzte** bereits vor Behandlungsbeginn; dadurch entfallen zeitraubende Mahnverfahren

Informationen unter: www.dentapart.de/zahnkredit

sowie: www.dentapart.de/zahnarzt

Haben Sie den Eindruck, dass selbstzahlende Patienten sich scheuen, das Thema „Ratenzahlung“ bei Ihnen anzusprechen, und wenn ja, wie gehen Sie damit um?

Ja, viele scheuen sich vor dem Thema oder bewegen sich nur sehr vorsichtig mit ihren Fragen in diese Richtung. Deshalb ist meine Devise: Ich spreche die Finanzierungsmöglichkeit selbst an, wenn ich im Gespräch spüre, dass Patienten eigentlich sehr interessiert sind und sich bloß nicht trauen, auf den Punkt zu kommen. Als Zahnarzt/Kieferorthopäde ist man kein Verkäufer im klassischen Sinne, und so ist mir diese Doppelrolle als Zahnarzt/Unternehmer lange schwergefallen. Ich war da sehr passiv, und so hat man leider häufig aneinander vorbeigeredet. Mittlerweile habe ich festgestellt, dass die Patienten in den meisten Fällen darauf warten, dass man ihnen einen ungefähren Preis nennt und dann auch gegebenenfalls Ratenzahlungs- oder Finanzierungsmöglichkeiten anbietet. Ich gehe also mit dem Thema absolut offen um und sehe, dass meine Patienten das zu schätzen wissen.

Welche Features überzeugen Sie am meisten am dent.apart-Zahnkredit?

Die Behandlungswünsche der Patienten werden infolge überschaubarer Monatsraten sofort realisierbar, und ich bin finanziell auf der sicheren Seite, weil der Geldbetrag für die gesamte Behandlung in Höhe des Kostenvorschlags bereits vor Behandlungsbeginn auf meinem Praxiskonto eingeht. Zugleich kann ich meinen Umsatz steigern, weil Patienten bei kleinen Monatsraten die Kaufentscheidung wesentlich leichter fällt – gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, wo sich viele Patienten genau überlegen, was sie sich finanziell leisten können und wollen. Zudem entfallen, da das Geld schon auf dem Konto ist, zeitaufwendige Mahnverfahren. Und wenn der Patient seine Raten nicht zahlt, trage nicht ich das Risiko, sondern der Kreditgeber.

-25,2

Laut Statista liegt der aktuelle GfK-Konsumklima-Index **Ende Juli 2023 bei -25,2 Indikatorpunkten**. Die Geldentwertung führt zwangsläufig zur Kaufzurückhaltung und das Konsumklima verharrt derzeit, trotz leicht ansteigender Tendenz, im Negativbereich. Patienten üben sich daher bei Selbstzahlerleistungen in Kaufzurückhaltung, obwohl sie ihre Behandlungswünsche gerne realisieren würden.

Quelle: de.statista.com/statistik/daten/studie/2425/umfrage/gfk-konsumklima-index



FQ.

Der Weg zur sicheren Endo.

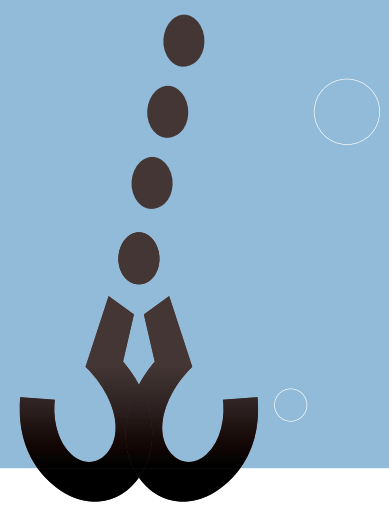
WAS GEHT: LEASEN ODER KAUFEN?



© Janosch Diggelmann – unsplash.com

Ein Beitrag von Marcel Nehlsen und Michael Stolz

PRAXISMANAGEMENT /// Bei Reinvestitionen in die eigene Praxis stellt sich oft die Frage: Kaufe ich das Gerät für einen (hohen) Einmalpreis oder schone ich meine Liquidität und lease das neue Gerät für eine monatlich gleichbleibende Leasingrate? Einen Grundsatz, was richtig oder falsch ist, gibt es nicht. Was hinter der jeweiligen Entscheidung steht, erklärt dieser Beitrag.



Bei der Frage „Leasen oder Kaufen?“ tun sich diverse wirtschaftliche und steuerliche Unterschiede auf, die man für die eigene Entscheidung geprüft haben sollte.

MODELL LEASING

Das klassische Leasing wird mit einer Leasinggesellschaft über einen festen Zeitraum zu einer monatlichen Leasinggebühr vereinbart. Hier ist es üblich, dass dem Zahnarzt ein medizinisches Gerät für drei bis fünf Jahre in seiner Praxis zur Verfügung steht und nach Ablauf der Laufzeit zu einer Abschlussgebühr erworben werden kann.

Wirtschaftlich bedeutet dies für den Zahnarzt eine feststehende monatliche Belastung und ein festgelegter Planungszeitraum, in dem das medizinische Gerät genutzt werden kann. Steuerlich wird in der Regel die gesamte Leasingrate als Betriebsausgabe gewinnmindernd berücksichtigt und das medizinische Gerät findet sich nicht im Anlagevermögen der Praxis wieder. Dies liegt daran, weil der Zahnarzt zwar der Nutzer des Gerätes ist, das Eigentum dennoch weiterhin der Leasinggesellschaft zugerechnet wird und es dadurch nicht zu einem tatsächlichen Eigentumsübergang kommt.

Sonderzahlung

Bei vielen Leasingangeboten kann man zu Beginn der Leasinglaufzeit eine Sonderzahlung leisten. Diese Sonderzahlung ist ebenfalls in Gänze als Betriebsausgabe abzugsfähig und mindert den Gewinn. Allerdings führt die Sonderzahlung auch dazu, dass der Leasingvertrag früher ausläuft und man dann entweder ein neues Gerät leasen muss oder das Gerät

übernommen wird und dann keine steuer-mindernden Betriebsausgaben mehr getätigt werden plus der höhere Gewinn zu einer höheren Steuerbelastung führt. In diesem Zusammenhang wird oft von „Steuersparmodellen“ gesprochen. Man muss allerdings immer zwischen einer Steuerersparnis und einer Steuerverschiebung unterscheiden. Eine Steuermin-derung erreicht man nur, wenn über den gesamten Betrachtungszeitraum weniger Steuern gezahlt werden. Eine Steuerverschiebung hingegen bedeutet unterm Strich die gleiche Steuerlast, aber verteilt auf unterschiedliche Zeiträume – hier spielt dann nur noch der Zinsvorteil eine Rolle.

Das heißt unterm Strich ...

Leasing kann vorteilhaft sein, wenn man nicht über genügend Eigenmittel für eine Finanzierung verfügt und sich gegenüber der Bank nicht einem Rating unterziehen möchte oder bei der Bank mit schlechten Zinskonditionen zu rechnen ist. Dieser Vorteil wird einem selbst-

verständlich nicht geschenkt. Diese wirtschaftlichen Aspekte sind immer in der Leasingrate mit eingepreist, denn schließlich ist ein Leasing im weitesten Sinne wie eine Finanzierung.

Wenn man die Leasingraten mit den Leasingmonaten multipliziert, wird man in der Regel feststellen, dass das Ergebnis wesentlich höher ist als der eigentliche Kaufpreis des Gerätes. Diese Differenz bildet den Finanzierungskostenanteil ab. Bei dieser Berechnung unbedingt die Schlussrate miteinbeziehen.

AUFGEPASST LEASING!

Manche Leasingverträge verlängern sich am Ende der Laufzeit automatisch, und so kann es passieren, dass ein abbezahltes Gerät monatlich weiter finanziert wird, obwohl es ggf. auch zu einer geringen Abschlussrate hätte erworben werden können. Am besten kündigt man direkt nach Abschluss den Leasingvertrag zum nächstmöglichen Zeitpunkt, damit es nicht zu dieser Situation kommt.

ANZEIGE

HALOTM
SECTIONAL MATRIX SYSTEM

UP
ULTRADENT
PRODUCTS, INC.

Effizient zu ästhetischen Ergebnissen

Das anwenderfreundliche Teilmatrizensystem ermöglicht die Herstellung ästhetischer ansprechender und anatomisch konturierter Kompositrestaurationen in kürzerer Zeit.



Folgen Sie uns!



ULTRADENTPRODUCTS.COM

© 2023 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.

MODELL KAUFEN

Anders sieht es beim Kauf eines Gerätes aus. Wirtschaftlich und zivilrechtlich geht das Eigentum bei einem Kauf in dem Moment der Kaufpreiszahlung auf den Zahnarzt über. Je nach Art des Gerätes fällt der Kaufpreis entsprechend hoch aus und der Kauf kann eine Belastung der verfügbaren Liquidität bedeuten. In vielen Fällen wird daher auf eine Finanzierung über eine Bank zurückgegriffen.

Steuermindernde Abschreibung

Wirtschaftlich kann man in der Regel beim Kauf über einen längeren Zeitraum mit dem erworbenen Gerät planen; regelmäßig kann man von fünf bis zehn Jahren Planungszeitraum (übliche Abschreibungsdauer) ausgehen. Teilweise sind medizinische Geräte auch nach Ablauf dieser Zeit noch einsatzfähig. Steuerlich werden hier keine monatlichen Zahlungsraten als Betriebsausgabe geltend gemacht. Das gilt auch bei einer Fremdfinanzierung über die Bank, denn die Rückzahlung von Geld stellt keine Betriebsausgabe dar. Aus steuerlicher Sicht wird das Gerät im An-

lagevermögen des Zahnarztes aktiviert und über einen üblichen Nutzungszeitraum steuermindernd abgeschrieben. Dieser Zeitraum beträgt in der Regel fünf bis zehn Jahre. Bei acht Jahren wird zum Beispiel jährlich ein Achtel des Kaufpreises steuermindernd berücksichtigt; dies ist das Pendant zur Leasingrate bei den Betriebsausgaben. Wenn man den Kaufpreis und ggf. die an die Bank zu zahlenden Zinsen addiert, dann kann man diesen Wert mit der Summe der Leasingraten vergleichen.

Steuerliche Sonderabschreibungsmöglichkeiten

Beim Kauf gibt es zwar keine Möglichkeit der Sonderzahlung, die man steuerlich geltend machen kann, allerdings gibt es steuerliche Sonderabschreibungsmöglichkeiten von bis zu 20 Prozent des Kaufpreises, die man für viele Wirtschaftsgüter geltend machen kann. Voraussetzung ist allerdings, dass der Gewinn der Praxis nicht größer als 200.000 Euro ist.

AUFGEPASST KAUF!

Im ersten Jahr wird die Abschreibung zeitanteilig gerechnet. Bei einer Anschaffung im Dezember ist für ein Gerät, das über acht Jahre abgeschrieben wird, im ersten Jahr nur ein Zwölftel von einem Achtel anzusetzen. Das ist der Grund, warum größere Anschaffungen zum Jahresende in der Regel nicht dafür geeignet sind, die Steuerlast in diesem Jahr maßgeblich zu mindern.

FAZIT

Aus steuerlicher Sicht ist weder eine Leasing- noch eine Kaufentscheidung ein Fehler. Steuerlich mindernd berücksichtigt werden Ihre Kosten auf unterschiedlichen Wegen, aber oftmals in ähnlicher Höhe. Sofern Sie immer im gleichen Steuersatz liegen, kann man hier weder über eine kürzere Laufzeit noch über eine längere Laufzeit einen steuerlichen Vorteil erreichen. Wenn Einflüsse wie Liquidität, Rating und Steuersatz keine Rolle spielen, dann sollte man aus wirtschaftlicher Sicht prüfen, welches Modell das günstigere ist.

Marcel Nehlsen
Infos zum Autor



Michael Stolz
Infos zum Autor



KaVo Instrumenten-Aktion

Hier fallen die Preise



3 Turbinen zum Preis von 2
MASTERtorque/EXPERTtorque



4 MASTER/EXPERT Hand-/
Winkelstücke zum Preis von 3



20 SONICflex Spitzen und
SONICflex Handstück im Paket

Von sparenden Expert*innen empfohlen:

Attraktive Pakete von KaVo.

Profitieren Sie beim Kauf von KaVo Turbinen, Hand- und Winkelstücken und SONICflex Spitzen von attraktiven Angeboten.

Aktionszeitraum: vom 25.09. bis 29.09.2023

Profitieren Sie jetzt von unserem Angebot:

Informieren Sie sich über die KaVo Bestell-Hotline: +49 7351/56-1333
oder E-Mail KaVo-Instrumentenaktion@kavo.com

Arbeitszeitverwaltung: GROSSES PLUS FÜR ALLE

Ein Beitrag von Klaus Rentel

PRAXISMANAGEMENT /// Nachdem ihr damaliges Arbeitszeitprogramm in mehrfacher Hinsicht an seine Grenzen gekommen ist, hat sich die kieferchirurgische Praxis von Dr. Dr. Boris Niederquell in Ratzeburg für eine neue Arbeitszeitverwaltung entschieden. Praxismanagerin Dajana Necker erzählt, warum sich die Umstellung lohnt, und geht auch auf den Urlaubsplaner und die Aufgabenverwaltung ein.

Frau Necker, zu welchem Zweck haben Sie die Arbeitszeitverwaltung umgestellt?

Wir hatten zuvor ein externes Arbeitszeitprogramm, das sehr unübersichtlich war und schnell an seine Grenzen kam, auch was die zunehmende Anzahl der Mitarbeiter angeht. Uns hat gefallen, dass bei EVIDENT alles aus einem Guss und modern ist.

Haben Sie in der Arbeitszeitverwaltung spezielle Arbeitszeitmodelle definiert?

Bei den einzelnen Mitarbeitern sind feste Zeiten hinterlegt. Zusätzlich gibt es noch Brutto- und Netto-Profile mit pauschalem Pausenabzug.

Wie sind Ihre Erfahrungen mit dem Terminal EVO Pure zur elektronischen Erfassung der Arbeitszeit?

Das Terminal war unkompliziert und nach einem kurzen Anruf bei EVIDENT im Handumdrehen eingerichtet. Unsere Mitarbeiter kommen damit bestens zurecht – einfach den Chip ans Gerät halten, und schon hat man ein- bzw. ausgecheckt. Sollte es jemand mal vergessen, lässt sich die Zeit manuell nachtragen.

Derzeit organisieren wir die Arbeitszeit von 22 Mitarbeitern, Tendenz steigend.

(Dajana Necker)

**BAG-Urteil:
Arbeitszeiterfassung
ist Pflicht!**

Seit September 2022 sind Unternehmen verpflichtet, ein Arbeitszeiterfassungssystem zu führen, das Beginn und Ende und damit die gesamte Dauer der Arbeitszeiten einschließlich der Überstunden dokumentiert.

Weitere Informationen auf:
www.bundesarbeitsgericht.de



Das komplette Praxisteam um Dr. Dr. Boris Niederquell in Ratzeburg. Praxismanagerin Dajana Necker steht links im Bild.

Was sind die größten Vorteile der Arbeitszeitverwaltung?

Wir haben die ideale Übersicht auf einer einzigen Plattform, müssen also nicht ein extra Programm öffnen. Die Handhabung ist für alle einfach und effizient – für mich als Praxismanagerin, aber auch für die Mitarbeiter. Die können alles selbstständig eintragen und ihre Arbeitszeiten anschauen oder ausdrucken.

Das gilt dann auch für den Urlaubsplaner ...

Genau. Auch der ist einfach zu bedienen und idealerweise eng mit der Arbeitszeitverwaltung verzahnt. Die Übersicht ist für alle ein ganz großes Plus. Jeder hat Einblick in die Planung und kann also selbst sehen, wo das eigene Fehlen aufgrund bereits eingetragener Ferien vielleicht nicht so günstig ist – und umplanen oder frühzeitig das Gespräch suchen. Günstig ist auch, dass die betroffenen Personen über Genehmigungen oder bei Änderungen in der Urlaubsplanung per SMS informiert werden können.

Sie nutzen auch den Aufgabenplaner. Welche Vorteile bringt Ihnen dieses Modul?

Wir arbeiten noch nicht lange damit, doch es zeichnet sich ab, dass uns das Modul darin bestens unterstützt, dass Aufgaben nicht aus den Augen verloren und sicher delegiert werden können. Gerade weil unsere Praxis über mehrere Etagen reicht, ist diese Art der Kommunikation sehr hilfreich und wird vom Team mehr und mehr angewendet.

Wie beurteilen Sie den EVIDENT-Organisations-Manager als Ganzes?

Der Orga-Manager ist eine gute Sache. Leicht zu bedienen, übersichtlich, individualisierbar und sinnvoll mit der Praxissoftware verzahnt.

Weitere Informationen zum Orga-Manager auf: www.evident.de

THE HUMBLE CO.

eco-friendly
**Zeit für
Veränderung**



Erhältlich im Dentalfachhandel

presented by

JOCA
Dental

www.joca-dental.de

#reingehört

In unserer Audio-
reihe **#reingehört goes**
dentale frauenpower stellen
wir erfolgreiche Frauen der Zahn-
medizin vor. In der aktuellen Folge
steht uns **Dr. Dr. Lena-Katharina**
Müller-Heupt Rede und
Antwort.

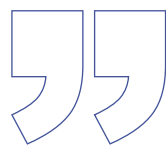
GOES: DENTALE FRAUENPOWER



Infos zum Person

... mit Ärztin, Zahnärztin, Sidepreneur und Mutter

Dr. Dr. Lena-Katharina Müller-Heupt



„Das Thema ‚berufstätige Mutter‘ hat enorme gesellschaftliche Relevanz: **Jeder darf darüber urteilen – und tut es eben auch. Mit dem Druck, der daraus entsteht, umzugehen, ist keine leichte Aufgabe.** Die Erwartungen sind groß: Ich soll eine liebevolle Mutter sein, im Beruf erfolgreich, das Drumherum managen, gut aussehen und, wenn möglich, auch noch Yoga machen. Von diesen Vorgaben musste ich mich erstmal befreien.“



Hier geht's zur Audioreihe **#reingehört goes dentale Frauenpower**

Wie schafft man es, hauptberuflich angestellte Zahnärztin, nebenberuflich Gründerin des Start-ups Biontia UG und außerdem – rund um die Uhr – Mutter einer sieben Monate alten Tochter zu sein? Indem man das Leben als dynamisches Geschehen lebt, immer wieder an Stellschrauben dreht, auf die eigene innere Stimme hört und – in Summe – der ganzen Sache vertraut! Genau das macht Dr. Dr. Lena-Katharina Müller-Heupt, unsere neue Gesprächspartnerin in der ZWP-Audioreihe zur dentalen Frauenpower.

Im Audio-Interview spricht die junge Human- und Zahnmedizinerin über die Kunst des weiblichen Multitaskings, über Vorbilder, junges Unternehmertum im Freelancer-Style und das Label „Muttersein“ (über das, gefühlt, jeder eine Meinung hat und diese auch äußert).





**Verlieb dich neu
in Klasse II.
Mit Dentsply Sirona.**

Vereinfachen Sie Ihre Klasse II Restaurationen und machen Sie es sich einfach, sie zu lieben!

Der Klasse II Ansatz von Dentsply Sirona mit seinen Produkten, die nahtlos ineinander greifen. Meistern Sie die häufigsten Herausforderungen wie bspw. Wiederherstellung des Kontaktpunktes und Vermeidung postoperativer Sensibilität – für Behandlungen, die mit Leichtigkeit gelingen.



Jetzt mehr erfahren:
www.dentsplysirona.com/class-II-solution

©2023 Dentsply Sirona Inc. All rights reserved.

 **Dentsply
Sirona**

Bezahlbare ZahnGesundheit:

Raus aus BEMA,
rein in (die) GOZ

Ein Beitrag von Maurizio Costagliola

FINANZIERUNG /// Die Themen Budgetierung, GKV-Finanzstabilisierungsgesetz und steigende Privatleistungen seitens der Patienten bestimmen seit mehr als zwölf Monaten den lautstarken Protest der Zahnärzteschaft – eines der Protestargumente ist dabei, dass durch die Budgetierung notwendige Leistungen nicht mehr durchführbar sind und die bisherigen Erfolge in der zahnärztlichen Versorgung schlichtweg verloren gehen. Hier setzt die Deutsche Gesellschaft für bezahlbare Zahngesundheit (DGBZ) an: Sie ist Partner von aktuell mehr als 600 Zahnarztpraxen und berät seit mehr als fünf Jahren zu Patientenbindung und Umsatzsteigerung.

Entstanden ist die DGBZ aus Zahnidee® (www.zahn-idee.de): Mit der kostengünstigen ZahnReinigungsFlat schützen bereits viele Menschen in ganz Deutschland ihre Zähne. Denn schöne, gesunde Zähne dürfen keine Frage der Größe des Geldbeutels sein. Davon sind die Macher hinter Zahnidee und der DGBZ fest überzeugt. Die DGBZ bringt Praxen und Patienten zusammen und unterstützt sie dabei, gemeinsam das Ziel – eine bezahlbare Zahnmedizin – zu erreichen:

- Sie als Zahnarzt bekommen bei der DGBZ branchenspezifisches Fachwissen rund um dieses wichtige Thema – und können Ihren Praxisumsatz steigern, indem Sie Ihren Patienten die Kontaktaufnahme zur DGBZ empfehlen.

- Ihre Patienten bekommen von der DGBZ Konzeptlösungen inklusive konkreter Handlungsempfehlungen aufgezeigt, mit denen der notwendige Zahnersatz und andere Zahnbehandlungen auch außerhalb der BEMA zu attraktiven Konditionen finanziert werden können.

Damit können Sie als Zahnarzt die Frage Ihrer Patienten „Wie soll ich das bezahlen?“ mit dem Kontakt zur DGBZ beantworten. Denn dort bekommen Ihre Patienten konkrete Wege für eine bezahlbare Zahngesundheit an die Hand.

Nur noch private Zahnmedizin?

Immer mehr Zahnärzte und Patienten setzen sich mit der Frage auseinander, ob die Zahnmedizin in Zukunft gänzlich als Privatleistung abgerechnet wird. Unmöglich ist dieses Szenario nicht, zumal die Kostenübernahme durch die Krankenkassen in den letzten Jahren kontinuierlich gesunken ist. Selbst bei der Vorsorge müssen Zahnarztpraxen aufgrund der Budgetierung Abstriche machen, was sich wiederum auf die Zahn- und Mundgesundheit der Patienten auswirken kann. Der Trend deutet klar auf eine Zunahme privater Kostenübernahmen hin.

Praxen und Patienten müssen sich positionieren

Um dieses Ziel zu erreichen, haben die Fachleute der DGBZ branchenspezifisches Know-how gesammelt und gut verständlich aufbereitet, damit sich jede Zahnarztpraxis optimal auf die Bedürfnisse der Patienten einstellen und sich so vor den aktuellen gesetzlichen (GKV-Finanzstabilisierungsgesetz) und wirtschaftlichen (Budgetierung in der Zahnarztpraxis) Entwicklungen und deren Auswirkungen SCHÜTZEN kann. Viele Patienten nutzen und setzen schon heute auf intelligente Konzepte, um die zahnmedizinische Prophylaxe und ihre Mund- und Zahngesundheit auch in Zukunft zu sichern. Die maßgeschneiderten Lösungen der DGBZ helfen hier – vor allem und nicht ausschließlich in Bezug auf Zahnersatzversorgungen.

Schließlich sollte ein funktionales, schmerzfreies Gebiss keine Frage der Größe des Portemonnaies sein! Schöner Nebeneffekt: Patienten, denen mit DGBZ-Unterstützung geholfen wurde, kommen mit ziemlicher Sicherheit wieder – und empfehlen Ihre Praxis gerne weiter. Damit wird die Deutsche Gesellschaft für bezahlbare Zahngesundheit zum wichtigen Erfolgsfaktor für alle Zahnarztpraxen in Deutschland.

DGBZ



Handeln Sie JETZT!

Treten Sie jetzt mit der Deutschen Gesellschaft für bezahlbare Zahngesundheit (DGBZ) in Kontakt! Sie eröffnet Ihnen gerade in diesen schwierigen Zeiten wichtige Handlungsspielräume für Ihre Praxis und Patienten, mit dem klaren Ziel: RAUS-AUS-BEMA-REIN-IN-GOZ!

Mehr Informationen unter: www.dgbz.de

ANZEIGE

#schnellnormal

- In normal- und schnellhärtend
- Provisorische Versorgung von Kavitäten (Karies profunda)
- Provisorische Verschlüsse bei endodontischen Behandlungen
- Thermoisolierende Unterfüllung bei Zement- und Metallfüllungen

Zinkoxid-Eugenol Spezialpaste Set
40 g Pulver / 10 ml Flüssigkeit
schnellhärtend



Patientenaufklärung? Dafür habe ich keine Zeit!

Wurzelbehandlungen werden häufig zulasten der Krankenkasse abgerechnet, obwohl dies nach den Richtlinien nicht zulässig gewesen wäre. In Wirtschaftlichkeitsprüfungen werden solche Honorare dann gestrichen und die Praxis hat nicht nur die Einnahmen eingebüßt, sondern auch die Behandlungszeit verloren, die anderweitig hätte genutzt werden können.

Eine Wurzelbehandlung ist nur dann Vertragsleistung, wenn zum Zeitpunkt der Diagnose eine ausreichend gute Zugänglichkeit, Erreichbarkeit und Auffindbarkeit des zu behandelnden Wurzelkanalsystems vorliegt sowie die Möglichkeit des bakteriendichten Verschlusses gegeben ist.

Für die Wurzelbehandlung von Molaren sind neben den genannten anatomischen Bedingungen zusätzlich die topografischen Einschränkungen der Richtlinie B III (9) zur konservierenden Behandlung zu berücksichtigen.

Die gute Mitarbeit des Patienten ist ebenfalls ein Gesichtspunkt. Hat ein Patient in der Vergangenheit Termine versäumt, so besteht ein erhöhtes Risiko, dass auch Folgetermine z. B. nach einer „Med“ nicht wahrgenommen werden und es Wochen und Monate bis zum Wurzelfüllungstermin dauert. Wegen der ungünstigen Prognose ist es auch in solchen Fällen schon zu Honorarkürzungen gekommen.

Ist es klar, dass die Wurzelbehandlung nicht zulasten der Kasse vorgenommen werden kann, so ist dieser Umstand dem Patienten, der selbstverständlich davon ausgeht, dass seine Behandlung für ihn kostenfrei ist, nur über eine umfassende Aufklärung zu vermitteln. Komme ich in meinen Praxisberatungen auf dieses Thema zu sprechen, bekomme ich von den Behandelern Reaktionen zu hören wie:

„Wenn ich über das alles aufkläre, dann kommt der Patient nicht wieder“, „Wenn Sie wüssten, wie mein Praxisalltag aussieht, ich habe für die Aufklärungen keine Zeit, das Wartezimmer ist so voll!“ oder auch „Aufklärungen? Dafür habe ich schlichtweg keine Zeit und bezahlt wird mir diese Zeit auch nicht.“

Laut BGB § 630e ist ein Patient vor einer Behandlung aufzuklären über:

- Die übliche Vorgehensweise.
- Die wichtigsten Risiken der Behandlung.
- Die wichtigsten Regeln zur Sicherung des Behandlungserfolgs.
- Die wichtigsten Risiken der Nichtbehandlung.
- Grundsätzliche Behandlungsalternativen.
- Die Kosten der Behandlung.

Diese Aufklärung muss in der Kartei so dokumentiert werden, dass ein Fachkundiger den Eindruck einer umfassenden Aufklärung erhält. Wichtig ist auch die Aufklärung über die Notwendigkeit von Röntgenaufnahmen. Wollen sich Patienten wegen der Strahlenbelastung nicht röntgen lassen, so ist wegen der fehlenden Indikations- und Abschlussaufnahme eine Behandlung zulasten der GKV nicht indiziert. Auch nach erfolgter Wurzelbehandlung sind laut KC-Richtlinie acht Röntgenkontrollen gefordert:

„Bei Erhaltung der Zähne durch Methoden der Pulpaüberkappung und Wurzelkanalbehandlung soll in angemessenen Zeitabständen eine klinische und ggf. eine Sensibilitätsprüfung bzw. röntgenologische Kontrolle des Heilerfolges durchgeführt werden.“

Wie kann man nun rechtskonform und dennoch zeitsparend aufklären? Mit vorgefertigten Aufklärungsbögen – auch wenn sie digital auf einem Tablet präsentiert werden – ist es mühsam. Außerdem fehlt bei dieser Vorgehensweise die präzise wirtschaftliche Aufklärung über die zu erwartenden Kosten der Behandlung, die man nur über einen individuellen Behandlungsplan ermitteln kann. Erst aus Befund und Therapieplan lässt sich ein individueller Aufklärungsbogen erzeugen, der genau auf den Patientenfall zugeschnitten ist und dann nur das enthält, was auch gemacht werden soll. Diese Vorgehensweise ist in der Synadoc-CD implementiert und kürzlich erhielt ich dazu folgende Rückmeldung von einem Anwender:

„Habe ich gestern einer Patientin die Aufklärungen aus der Synadoc-CD nach der Beratung mitgegeben, und dann kam die Patientin zur nächsten Sitzung und berichtete, dass sie sich sehr bedankt für die hervorragende Aufklärung. Sie hat vorher noch bei keinem Zahnarzt solch eine gute Aufklärung erhalten. Das hat mich so motiviert, dass ich jetzt vor vielen Behandlungen die Aufklärungen weitergebe. Geht ja so einfach mit Ihrem Programm!“

■ Eine kostenlose Probeinstallation bestellen
Sie 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



FORTE



Arzneimittel

MIT CHLORHEXIDIN – UM ZAHNFLEISCHPROBLEME EFFEKTIV ANZUGEHEN!

**Vorübergehende Intensivbehandlung bei bakteriell
bedingten Zahnfleischentzündungen**

EMPFEHLEN SIE DIE NR. 1-MARKE¹

Und helfen Sie Ihren Patient:innen mit Gingivitis.

**Jetzt scannen und
weitere Informationen
zu unseren Chlorhexamed
Produkten erhalten.**



1. Gemäß einer im Jahr 2023 durchgeführten repräsentativen Studie mit 300 Zahnärzt:innen in Deutschland, gefragt nach der Markenempfehlung für medizinische Mundspüllösungen im Bereich Gingivitis.

Chlorhexamed FORTE alkoholfrei 0,2% Lösung zur Anwendung in der Mundhöhle. Wirkstoff: Chlorhexidinbis(D-gluconat). **Zusammensetzung:** 100 ml Lösung enthalten 0,2 g Chlorhexidinbis(D-gluconat). **Sonstige Bestandteile:** Pfefferminzaroma; Macroglyglycerolhydroxystearat (Ph. Eur.); Glycerol; Sorbitol-Lösung 70 % (nicht kristallisierend) (Ph. Eur.); gereinigtes Wasser. **Anwendungsgebiete:** Antiseptische Lösung zur vorübergehenden Keimzahlverminderung im Mundraum, zur Unterstützung der Heilungsphase nach parodontalchirurgischen Eingriffen durch Hemmung der Plaque-Bildung, zur vorübergehenden unterstützenden Behandlung bei bakteriell bedingten Zahnfleischentzündungen (Gingivitis) und bei eingeschränkter Mundhygienefähigkeit. **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit gegenüber Chlorhexidinbis(D-gluconat), Pfefferminzaroma (enthält Benzylalkohol, Citral, Citronellol, Eugenol, Geraniol, Limonene und Linalool) oder einen der sonstigen Bestandteile. Darf nicht angewendet werden: auf schlecht durchblutetem Gewebe, bei Wunden und Geschwüren (Ulzerationen), oberflächlichen, nicht-blutenden Abschilferungen der Mundschleimhaut (erosiv-desquamativen Veränderungen), von Personen, die das Schlucken nicht richtig kontrollieren können (u. a. Kinder, < 6 J.). Kontraindiziert bei Kindern unter 6 Jahren. **Nebenwirkungen:** *Sehr häufig:* belegte Zunge. *Häufig:* reversible Verfärbungen des Zahnhartgewebes, reversible Verfärbungen von Restaurationen (u.a. Füllungen) u. der Zungenpapillen, trockener Mund, kribbelndes oder brennendes Gefühl auf Zunge zu Beginn der Behandlung, reversibles Taubheitsgefühl der Zunge. *Selten:* Überempfindlichkeitsreaktionen (u.a. Urtikaria, Erythem, Pruritus). *Sehr selten:* anaphylaktischer Schock, reversible desquamative Veränderung der Mukosa, Reizungen der Mundschleimhaut. *Nicht bekannt:* reversible Parotisschwellung, reversible Beeinträchtigung des Geschmacksempfindens. **Warnhinweis:** Enthält Pfefferminzaroma u. Macroglyglycerolhydroxystearat (Ph. Eur.). Das Pfefferminzaroma enthält Benzylalkohol, Citral, Citronello, Eugenol, Geraniol, Limonene und Linalool. **Apothekenpflichtig.** Stand: 02/2021. **GlaxoSmithKline Consumer Healthcare GmbH & Co. KG, Barthstraße 4, 80339 München.**

Ein Plädoyer für Feingefühl

Die zahnärztliche Versorgung von Senioren erhält hinsichtlich des demografischen Wandels eine große Bedeutung. Diese Gruppe älterer, alter und sehr alter Patienten konfrontiert uns jedoch wegen ihrer Heterogenität mit besonderen Herausforderungen. Nicht nur klinisch zahnärztlich, sondern auch auf kommunikativer Ebene gilt es viele Aspekte einmal ganz neu zu betrachten. Die Evidenzlage ist auf unserem Gebiet noch völlig unzureichend. Andere medizinische Fachrichtungen haben hier deutlich mehr an Vorarbeit geleistet:

Im *Journal of Patient Education and Counseling* erschienen die Ergebnisse einer groß angelegten klinischen Untersuchung, die sich mit der Frage beschäftigt, wie ausreichend medizinisches Fachpersonal auf der kommunikativen Ebene älteren Krebspatienten begegnet. 2013 wurden die Resultate unter dem Titel: „Older cancer patients' information and communication need: What they want is what they get?“ von einer Gruppe niederländischer, norwegischer und australischer Wissenschaftler veröffentlicht. Insgesamt konnten für diesen Artikel die Daten (insb. Fragebögen; Videoaufzeichnungen) von 116 Patienten und 123 medizinischen Mitarbeitenden ausgewertet werden. Der QUOTEchemo-questionnaire (Quality Of care Through the patients' Eyes) ist ein auf die Chemotherapie abgestimmter Fragebogen, der die Erwartungen und Bedürfnisse der betroffenen Patienten hinsichtlich der Aufklärung erfasst. Er zeigte auch in der Vergangenheit gute Reliabilität und Validität. Die Patienten mussten ein Mindestalter von 65 aufweisen und sich zum ersten Mal einer Chemotherapie unterziehen. Sowohl die Patienten als auch das medizinische Personal maßen einigen Aspekten (z. B. Aufklärung hinsichtlich der Therapie, Information zu Rehabilitation und den Einfluss der Therapie sowie deren Nebenwirkungen auf das tägliche Leben, affektive Kommunikation) eine gleiche hohe Bedeutung zu. Allerdings wurden große Unterschiede bei der Vermittlung realistischer Erwartungen, Bewältigungsstrategien und zwischenmenschlicher sowie individueller Kommunikation ermittelt.

Warum sind Untersuchungen wie diese auch für uns interessant?

Bei Senioren handelt es sich nicht nur um eine rasch wachsende Patientengruppe, sie ist insbesondere „physiologisch, psychologisch, sozial, wirtschaftlich und kulturell heterogen“. Dies ist vor allem eine Herausforderung für die (zahn)medizinische Versorgung, einschließlich der entsprechenden Patientenaufklärung. Hinzu kommt, dass die Kommunikation mit älteren Patienten „durch verschiedene altersbedingte Barrieren erschwert“ sei, so die Autoren weiter. Kognitive Einschränkungen, sensorische Beeinträchtigungen und individuelle Überzeugungen sowie Wahrnehmungen und Kenntnisse der Patienten sollten im Vorfeld einer Behandlung sensibel eruiert werden, andernfalls drohe ein Behandlungsmisserfolg.

Zwar handelt es sich bei den Diagnosen der zahnärztlichen Patienten nicht um lebensbedrohliche Erkrankungen wie Krebs, jedoch kann bspw. eine prothetische Versorgung oder eine aufwendige Implantation oftmals enorme Konsequenzen für den Lebensalltag unserer Patienten haben.

Schulen Sie daher unbedingt das notwendige Feingefühl für die so wichtige Identifizierung der Möglichkeiten, Fähigkeiten und Fertigkeiten Ihrer älteren Patienten!

Dr. med. dent. Carla Benz

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



Infos zur Autorin



READY 4 FUTURE

WEBBASIERTE PRAXISVERWALTUNG



Praxisverwaltung neu gedacht

Perfekt für alle, die in der Verwaltung auf übersichtliche Workflows und papierlose Prozesse setzen. Intuitiv, individuell und überall.



Jetzt mehr erfahren:
vertrieb@dampsoft.de | www.dampsoft.de/ds4


DS4





DAMP SOFT


Umgang mit ansprechbaren Notfallpatienten


Ansprechbare Notfallpatienten sind bei Bewusstsein und reagieren auf äußere Reize wie Ansprache oder Berührung. Sie können antworten, sich bewegen und mit ihrer Umgebung interagieren. Im Gegensatz zu Bewusstlosen können sie Informationen über Beschwerden und medizinische Vorgeschichte teilen. Welches Vorgehen im Umgang mit ansprechbaren Notfallpatienten umgesetzt werden sollte, erfasst die folgende Übersicht an Maßnahmen:


 **Akute Beschwerden und Schmerzen erfragen**
Beginnen Sie damit, den Patienten nach seinem Zustand und möglichen Beschwerden/Schmerzen zu fragen. Das kann wertvolle Informationen über seinen Gesundheitszustand und notwendige Maßnahmen geben.


 **Mithelfer aktivieren (Team)**
Aktivieren Sie umgehend andere Mitarbeiter. Weisen Sie klare Aufgaben zu, um eine effektive Patientenversorgung zu gewährleisten.


 **Ruhiges Umfeld schaffen**
Ein ruhiger Kommunikationston beruhigt Betroffene und erleichtert die Durchführung wichtiger Maßnahmen. Schützen Sie den Patienten vor Dritten (z. B. durch Leeren des Wartezimmers). Dies bewahrt die Privatsphäre und verhindert neugierige Blicke.


 **Notruf 112**
Wählen Sie umgehend die Nummer 112, um professionelle Hilfe anzufordern.


 **Geeignete Lagerung herstellen**
Abhängig von den Beschwerden ist eine passende Notfalllagerung erforderlich. Dies sollte jedoch sorgfältig durchgeführt werden, um eine mögliche Verschlechterung zu vermeiden. Beachten Sie: Bei Problemen im Kopf- oder Brustbereich immer für eine aufrechte Oberkörperposition sorgen.

 **Frischlufzufuhr**
Stellen Sie sicher, dass ausreichend Frischluft vorhanden ist, indem Sie Fenster öffnen oder den Patienten an einen gut belüfteten Ort bringen. Dies ist besonders bei Atembeschwerden von großer Bedeutung und kann auch psychologisch unterstützend wirken.

 **Kleidung lockern**
Lockern Sie die Kleidung des Patienten, um die Atmung zu erleichtern. Achten Sie darauf, den Patienten dabei nicht unnötig zu entblößen.

 **Wärmeerhalt**
Decken Sie den Patienten mit einer Decke oder Kleidung zu, um die Körpertemperatur zu erhalten. Eine angemessene Temperatur ist entscheidend, um einen möglichen Schock zu verhindern.

 **Verletzungen versorgen**
Reinigen Sie Wunden behutsam unter Verwendung steriler Handschuhe, um Infektionen zu vermeiden. Decken Sie sie mit einem sterilen Verband oder Tuch ab. Bei Blutungen üben Sie leichten Druck aus, um diese zu stillen.

 **Psychische Erste Hilfe**
Notfälle können Ängste bei Patienten hervorrufen. Bieten Sie emotionale Unterstützung durch ruhige, einfühlsame Kommunikation. Versuchen Sie, den Patienten zu beruhigen und ihm das Gefühl der Gemeinschaft zu vermitteln, um Sorgen zu mindern und Sicherheit zu vermitteln.

Die genannten Maßnahmen bilden die Grundlage, um sicherzustellen, dass der ansprechbare Notfallpatient angemessene Erste Hilfe erhält. Jede Situation ist einzigartig, daher sind Beobachtungsgabe und Einfühlungsvermögen wichtig, um die bestmögliche Unterstützung zu bieten.



Infos zum Autor

INFORMATION ///

Nico Raab

Flight Paramedic, Rettungsassistent, Fachausbilder
heartcom UG (haftungsbeschränkt)
www.heartcom.de





HEUTE **BESTELLEN** MORGEN **BEKOMMEN**

ZUVERLÄSSIG – SCHNELL – UNABHÄNGIG
Aus unserem eigenen Plandent Logistikzentrum versenden wir für Sie täglich über 5.500 Pakete mit insgesamt rund 20.000 einzelnen Auftragspositionen – europaweit. 98 % unserer am häufigsten bestellten Verbrauchsmaterialien und Ersatzteile versenden wir bei Bestellung bis 15 Uhr noch am gleichen Tag – Arzneimittel und andere empfindliche Medizinprodukte selbstverständlich temperaturgeführt. Ihre Bestellung von heute erhalten Sie darum deutschlandweit i. d. R. bereits am nächsten Arbeitstag.



2023-1363-21385_Stand: 23.06.2023

Bullenmarkt vs. Bärenmarkt

Die Börse ist ein komplexes Terrain, das von ständig wechselnden Marktbedingungen geprägt wird. Zwei Schlüsselbegriffe, die oft im Kontext des Aktienhandels auftauchen, sind der Bullenmarkt und der Bärenmarkt. Beide Begriffe spiegeln die Stimmung der Investoren wider und haben erheblichen Einfluss auf die Anlagestrategien.



Ein Bullenmarkt ist ...

... eine Phase an einem Finanzmarkt, zum Beispiel einem Rohstoff- und/oder einem Aktienindex, in der die Preise für diese Anlagekategorie steigen. Die Analogie dazu: Der Bulle stößt mit seinen Hörnern nach oben. Die Investoren sind optimistisch und haben das Vertrauen, dass die Märkte weiterhin prosperieren werden. Ein Bullenmarkt zeichnet sich durch steigende Kurse aus, und die Anleger neigen dazu, z. B. Aktien zu kaufen, um von den erwarteten Gewinnen zu profitieren. Während dieser Phase können die Renditen beeindruckend sein, was zu einem positiven Investitionsklima führt. Nach dem Corona-Crash startete ab April 2020 ein Bullenmarkt, der bis Ende 2021 anhielt.



Ein Bärenmarkt ist ...

... hingegen durch eine anhaltende Abwärtsbewegung der Märkte gekennzeichnet – der Bär schlägt mit seiner Tatze nach unten. Die Preise, z. B. für Aktien, sinken, und die Investoren sind von Pessimismus geprägt. In einem Bärenmarkt herrscht Unsicherheit, was oft zu Panikverkäufen führt. Die Sorge vor weiteren Verlusten dominiert, und Investoren ziehen sich aus den Märkten zurück. Eine solche Phase kann aufgrund der anhaltenden Kursrückgänge für langfristige Investoren sehr herausfordernd sein. Ein großer Bärenmarkt an den Börsen ereignete sich von Januar 2008 bis März 2009 während der Finanzkrise. Ein kleiner Bärenmarkt fand 2022 von Januar bis Anfang Oktober statt.

Investieren während Bullen- und Bärenmärkten

- **BULLENMARKT-INVESTITIONEN:** Während eines fortgeschrittenen Bullenmarktes sollten Investorinnen dennoch vorsichtig agieren. Die Versuchung, auf schnelle Gewinne zu setzen, ist groß. Es ist jedoch wichtig, langfristig zu denken und fundierte Entscheidungen zu treffen. Diversifikation ist entscheidend, um das Risiko zu minimieren. Auch wenn die Märkte positiv sind, können Kurskorrekturen auftreten.
- **BÄRENMARKT-INVESTITIONEN:** In einem Bärenmarkt ist Geduld von größter Bedeutung. Panikverkäufe können zu erheblichen Verlusten führen. Statt blind zu verkaufen, sollten Anlegerinnen die Fundamentaldaten der Unternehmen überprüfen und überlegen, ob es sich um temporäre Schwierigkeiten handelt oder um langfristige strukturelle Probleme. Das Vorhandensein von liquiden Mitteln kann auch von Vorteil sein, um günstige Gelegenheiten bei kerngesunden Unternehmen zu nutzen.

Fazit: Wissen und Geduld sind Schlüssel

Sowohl Bullen- als auch Bärenmärkte sind Teil des natürlichen Zyklus der Börse. Erfolgreiches Investieren erfordert ein solides Verständnis dieser Phasen und eine gut durchdachte Strategie. Während eines Bullenmarktes sollten Investorinnen nicht übermütig werden und ihre Risiken streng kontrollieren. In einem Bärenmarkt ist Geduld der Schlüssel, und emotionale Entscheidungen sollten vermieden werden. Letztendlich liegt der Schlüssel zum Erfolg darin, sich kontinuierlich zu informieren, vorausschauend zu denken und langfristige Ziele im Auge zu behalten.

Infos zur Autorin

Sabine Nemeč, Dipl.-Wirtsch.-Ing.
sn@snhc.de • www.snhc.de • www.finsista.de
Instagram: @sabine.nemec





Sofortige¹ und lang anhaltende Schmerzlinderung^{2,3}

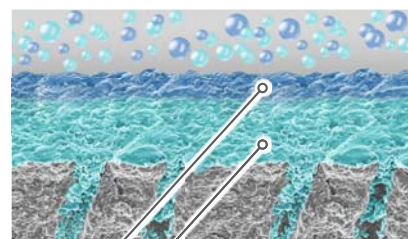
NEU: verbesserte Säureresistenz⁴



elmex[®] SENSITIVE PROFESSIONAL Zahnpasta

Einzigartige PRO-ARGIN Technologie jetzt mit Zinkphosphat

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



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



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



PROFESSIONAL
— ORAL HEALTH —



Spezialist für Seniorenzahnmedizin im rechtlichen Kontext

Ein Fall aus unserer Beratungspraxis: Ein Mitinhaber einer Vier-Behandler-Praxis wollte von uns erfahren, ob er seine Praxis als „Seniorenpraxis“ bezeichnen könne. Er wollte gezielt wissen, ob das zahnärztliche Berufsrecht hier entgegensteht. Er begründete dies damit, dass aufgrund des demografischen Wandels ein Großteil der Patienten fortgeschrittenen Alters (60 plus) sei. Auch sei eine altersgerechte Praxisausstattung gegeben, und die in der Praxis tätigen Behandler hätten eine hohe Affinität für diese Patienten Klientel. Dies zeigte sich unter anderem an der Vielzahl der Hausbesuche in Pflegeheimen etc.

Bezeichnung erfordert tatsächliche Expertise

Unter Verweis auf die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH) ist festzuhalten, dass sich eine Zahnarztpraxis als Seniorenpraxis bezeichnen darf, wenn die Ausstattung der Praxis seniorengerecht ist und die dort tätigen Zahnärzte für die Belange von Senioren aufgeschlossen sind.

Zwar ging es in der Entscheidung vor dem BGH um eine Kinderzahnarztpraxis, die rechtlichen Ausführungen des BGH können jedoch ohne Weiteres auf derartige Parallelfälle übertragen werden.

Demnach stellt die Bezeichnung „Seniorenzahnarztpraxis“ keine Irreführung dar, wenn der Bezug zu Senioren allein in der Praxisbezeichnung vorhanden sei und kein personaler Bezug zum Zahnarzt hergestellt wird.

Berufsfreiheit als verfassungsgemäß geschütztes Gut

Außerdem gewährleistet Art. 12 Abs. 1 GG dem Zahnarzt seine Berufsausübungsfreiheit. Diese beinhaltet unter anderem das Recht zu einer berufsbezogenen und sachangemessenen Werbung, soweit sie nicht irreführend ist.

Fazit

Solange die vom BGH ausführlich dargestellten Voraussetzungen vorliegen, ist der Hinweis auf eine gerade auf Senioren ausgerichtete zahnärztliche Tätigkeit berufsrechtlich nicht zu beanstanden. Sollten allerdings die vom Gericht geforderten Voraussetzungen nicht erfüllt sein, droht eine Beanstandung durch die Kammer.



Lyck+Pätzold. healthcare.recht
Infos zum Unternehmen

Christian Erbacher, LL. M.

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

Infos zum Autor





Instrumenten-Reinigungssystem



Abnehmbare Griffe und Abdeckung



Saugschlauch-Reinigungssystem



Autoklavierbare Köchereinsätze

© Mock-up: © pixeden.com, Screen: © mund-pflege.net



DIGITAL, DYNAMISCH UND DREIDIMENSIONAL AUFGEZEIGT:

So geht Mundhygiene in der Pflege

© Kevin – stock.adobe.com



ALTERSZAHNMEDIZIN:

Kompromissbehandlung oder Königsdisziplin?

© Kitireel – adobe.stock.com



FÜREINANDER GEMACHT:

Dreamteam Kinder und Senioren

Tag der Zahngesundheit '23

ZUR MUNDGESUNDHEIT VULNERABLER GRUPPEN

Wie sehr sich ein Mensch um die eigene Gesundheit kümmern kann, hängt von vielen Faktoren ab. Fortgeschrittenes Alter, Pflegebedarf, eine psychische Erkrankung und manche Formen der körperlichen oder geistigen Behinderung können die Selbstfürsorge erschweren. So ist die Mundgesundheit vieler Menschen mit Pflegebedarf oder einer Behinderung oft schlechter als die des Bevölkerungsdurchschnitts. Vor allem ihr Risiko für Karies-, Parodontal- und Mundschleimhautrekrankungen ist überdurchschnittlich hoch. Genau diese Themen greift der Tag der Zahngesundheit 2023 am 25. September auf und verweist auf Möglichkeiten der gesundheitlichen Teilhabe und zahlreiche unterstützende Angebote. Zudem bietet die Veranstaltung eine breite Palette an Aufklärung und Information rund um die Zahngesundheitskompetenz hilfsbedürftiger Menschen.



Quelle: www.tagderzahngesundheit.de

6.180

Eine erfreuliche Entwicklung: Die vertragszahnärztlichen Kooperationen mit Pflegeeinrichtungen haben in den vergangenen Jahren stetig zugenommen. Waren es 2015 noch 2.598 Kooperationen, hat sich die Zahl bis 2021 mehr als verdoppelt. 2021 bestanden 6.180 aktive Zusammenarbeiten zahnärztlicher Dienste mit Pflegeeinrichtungen. Durch den Anstieg der Vorjahre ist davon auszugehen, dass die Zahl seit 2021 weiter gestiegen ist.

Quelle: *Daten & Fakten 2023* – BZÄK und KZBV

2015

Vertragszahnärztliche Kooperationen mit Pflegeeinrichtungen nach § 119b SGB V

2021



Alltagshelfer

GESUNDHEITSAPPS FÜR SENIOREN

Es gibt zahlreiche digitale Gesundheitsanwendungen, kurz DiGA genannt, die älteren und multimorbiden Menschen als digitale Helfer den Alltag gezielt und niedrigschwellig erleichtern können. Alles, was es dafür braucht, ist ein Smartphone und ein herkömmliches rosa Rezept. Denn seit 2020 können Ärzte und Therapeuten Gesundheitsapps auf Rezept verschreiben. Die Kosten übernehmen die gesetzlichen Krankenkassen. Die Auswahl an Apps ist groß – von vimedi (erinnert an die Einnahme von Medikamenten) über Auguste (virtuelles Training für Menschen mit Demenz) bis Be My Eyes (erleichtert sehbehinderten Menschen den Alltag). Wichtig ist, bevor eine unbekannte App heruntergeladen wird, zu prüfen, von wem sie ist und was, Stichwort Datenschutz, mit den Informationen gemacht wird. Im App Store kann man beispielsweise auch nach Anwendungen mit Zertifikaten filtern.

Quelle: www.apotheken-umschau.de

NEUE FACHLITERATUR zur mobilen Zahnmedizin

Das Expertentrio Prof. Dr. Ina Nitschke (Vorsitzende der DGAZ), Dr. Klaus-Peter Wefers und Dr. Julia Jockusch bietet neue Fachliteratur zum Thema „Mobile Zahnmedizin. Die aufsuchende Betreuung.“ Die im März 2023 erschienene Publikation möchte Mut machen und dem zahnärztlichen Team mit breit gefächerten Informationen und Tipps als Ratgeber für den eigenen Praxisweg dienen. Es stellt erprobte Konzepte vor und gibt Antworten auf die zentralen Fragen: Wie plane und organisiere ich eine hybride Praxis, was kann und was braucht mobile Zahnmedizin, wie hilft uns die digitale Technologie? Das Fachbuch ist im gängigen Buchhandel erhältlich.

Quelle: DGAZ



© Quintessenz Verlags-GmbH

ANZEIGE

Vertrauen
beginnt
mit



Ihr verlässlicher Partner
rund um die hygienische Sicherheit
in Ihrer Praxis

AKKREDITIERT UNABHÄNGIG INNOVATIV

Wir freuen uns auf Sie:

13./14.10. FACHDENTAL Südwest 2023 Stuttgart
10./11.11. id infotage dental 2023 Frankfurt a. M.

www.valitech.de

valitech
VALIDATION SERVICES

WELT-ALZHEIMERTAG am 21. September

Mit der Diagnose Alzheimer steht die Welt erst einmal Kopf – für die Betroffenen ebenso wie für Angehörige und Freunde. Jeder einzelne kann etwas tun, damit Menschen mit Demenz den Boden unter den Füßen spüren, sich aufgefangen und als Teil unserer Gemeinschaft fühlen. Bundesweit informieren Alzheimer-Gesellschaften und andere Engagierte am Welt-Alzheimerstag und in der Woche der Demenz über die Erkrankung und ihre Folgen für Betroffene und Angehörige.

Quelle: www.deutsche-alzheimer.de



© pikselstock – stock.adobe.com



© Landgut Stober Kontor GmbH & Co. Betriebs KG

Vormerken:

DGAZ-JAHRESTAGUNG 2024

Vom 7. bis 9. Juni 2024 findet die 33. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für AlterszahnMedizin e.V. (DGAZ) auf dem Landgut Stober (Foto) in Nauen bei Berlin statt. Die wissenschaftliche Leitung der Fortbildungsveranstaltung unterliegt Prof. Dr. Cornelia Frese und Prof. Dr. Yvonne Jockel-Schneider. Weitere Informationen zu Programm und Referenten sind in den kommenden Monaten auf www.dgaz.org abrufbar.

Quelle: DGAZ

MACHEN SIE MIT beim Deutschen Preis für SeniorenzahnMedizin!

Mit dem Deutschen Preis für SeniorenzahnMedizin werden herausragende wissenschaftliche Arbeiten, Initiativen und Projekte auf dem Gebiet der Alterszahngesundheit durch die Deutsche Gesellschaft für AlterszahnMedizin e.V. (DGAZ) ausgezeichnet. Die DGAZ prämiiert entsprechende Studienergebnisse und Projektarbeiten sowohl aus dem universitären Umfeld als auch einschlägige Projekte von Praxisteams oder anderen Gruppierungen, die sich um die Mundgesundheit der älteren Menschen verdient gemacht haben. Die Preisverleihung findet im Rahmen der Jahrestagung 2024 in Nauen statt. Die Förderung besteht aus einer Dotierung oder – wahlweise – in der kostenfreien Teilnahme an einem qualifizierten Fortbildungsangebot.

Weitere Informationen auf: www.dgaz.org

Quelle: DGAZ



© Krakenimages – unsplash.com



Was bewegt Sie?



Wir hören zu.

Umfrage & Gewinnaktion

Zahnarzt sein heißt mehr als Füllungen legen.

Das Engagement von Zahnärztinnen und Zahnärzten reicht weit über den Behandlungsstuhl hinaus. Und es endet nicht mit den Sprechzeiten. Wir bei DMG geben unser Bestes, Ihnen Ihre tägliche Arbeit so leicht wie möglich zu machen. Seit über 60 Jahren und ausgesprochen gern.



Bei unserer Aktion »Wir hören zu« können Sie uns jetzt sagen, was Sie bewegt – und gewinnen!
dmg-dental.com/wirhoerenzu

Zusammen ein Lächeln voraus





Ein eingespieltes Vater-Sohn-Team: Die Aufgabe von Dr. Frank Hummel ist die Schulung des Pflegepersonals und die Einbeziehung der Einrichtungsleitungen in die Praxisarbeit. Dr. Sebastian Hummel kümmert sich um die Organisation der mobilen Betreuung und die Optimierung der Behandlungsabläufe. Das bedeutet die Abstimmung mit den Pflegeeinrichtungen, der Einsatz der Ärzte und Koordination des gesamten Teams. Durch seine vielen Fortbildungen im Bereich der Seniorenzahnmedizin ist er auf dem neuesten Stand und kann diese Kenntnisse in der Praxis einbringen.

„Unsere erste mobile Einheit kam aus den USA“

Ein Beitrag von Dres. Frank und Sebastian Hummel

PRAXIS BACKSTAGE III Die Münchner Zahnärzte Dres. Frank und Sebastian Hummel bieten nicht nur in ihrer Praxis eine auf Senioren ausgerichtete Zahnheilkunde, sondern auch einen mobilen zahnärztlichen Dienst in Alten- und Pflegeheimen und häuslicher Umgebung. In PRAXIS BACKSTAGE stellen beide ihr Engagement vor.

Mit unserer jahrelangen mobilen Betreuung älterer Mitbürger haben wir sehr viel Kompetenz in der Alterszahnmedizin erworben. Wir haben gelernt, dass allgemeingültige Versorgungskonzepte im zunehmenden Alter teilweise ihre Gültigkeit verlieren und es besondere, auf die Bedarfe dieser Patientengruppe eingehende Vorgehensweisen braucht – sowohl in der präventiven Tätigkeit als auch in der Behandlung. Vor allem die gehäufte Multimorbidität braucht unsere Kompetenz und Kooperation mit anderen Arztgruppen.

Die mobile Betreuung ist ein wichtiger Teil unserer Seniorenzahnmedizin und dabei deutlich aufwendiger als die Behandlung in der Zahnarztpraxis. Mithilfe unserer mobilen Betreuung stellen wir immobilen Mitbürgern eine basisorientierte Zahnmedizin zur Verfügung. Darunter verstehen wir prophylaktische Maßnahmen zum Zahnerhalt, wie regelmäßige Mundinspektionen und Zahnsteinentfernungen, Entfernung extraktionswürdiger Zähne und die Anfertigung sowie Reparatur herausnehmbarer Zahnersatzes. Alles, was darüber hinausgeht kann, unserer Meinung nach, in fachgerechter und wirtschaftlicher Weise nur in einer Zahnarztpraxis erbracht werden. Dafür steht unsere Praxis selbstverständlich auch zur Verfügung.

Unsere Praxis versorgt über 25 Einrichtungen, angefangen von Wohngruppen, Senioren- und Pflegeeinrichtungen bis zu Häusern für Demenzerkrankte und schwerstbehinderte Kinder. Zudem ermöglichen wir bei Hausbesuchen immobilen Menschen die Behandlung in ihrem häuslichen Umfeld. Durch dieses weitreichende Engagement nimmt die Seniorenzahnmedizin mit allen ihren Facetten einen hohen Behandlungsanteil in unserer Praxis ein. Wir schätzen, dass circa 50 Prozent unserer Patienten über 60 Jahre alt sind.

Unser Bemühen und Einsatz in der Betreuung vulnerabler Mitbürger hat schon vor fast 40 Jahren begonnen. Eine benachbarte Pflegeeinrichtung hatte mich (Dr. Frank Hummel) immer wieder zu Schmerzfällen gerufen. Da war der Gedanke nicht weit, auch Vorsorgemaßnahmen anzubieten, um Schmerzen zu vermeiden. Wir haben dann unsere erste mobile Einheit aus den USA kommen lassen. Eine Einheit, die für die US-Armee konzipiert war. Andere Konkurrenzprodukte waren zu der Zeit nicht auf dem Markt. Sehr schnell wurde klar, dass fachgerechte konservierende Maßnahmen unter diesen Kautelen nicht möglich waren. Unsere Maßnahmen haben sich somit auf Zahnreinigung, Herstellung einfacher Prothesen und deren Reparaturen beschränkt. Sehr bald kamen weitere Einrichtungen dazu, sodass wir entscheiden mussten, ob wir unser Equipment professionalisieren oder die mobile Betreuung aufgeben. Wir haben uns für Ersteres entschieden. Lupenbrillen mit Beleuchtung, die für unterwegs geeignet sind, stabile Koffer, die in Segmente unterteilt sind und somit individuell zusammengestellt werden können, kabellose Poliereinheiten, spezielle Instrumentensets zur Prophylaxe, einfach zu handhabende Materialien für die Prothesenherstellung und ein Praxisauto wurden angeschafft.



Heute verfügt die Praxis über zwei Fahrzeuge, mit denen das Team des mobilen zahnärztlichen Dienstes an insgesamt sechs Tagen in der Woche Alten- und Pflegeheime besucht. Für die Organisation der mobilen Betreuung sind zwei Verwaltungsmitarbeiterinnen verantwortlich. Die Betreuung der Heime wird von vier Ärzten und drei Prophylaxeassistentinnen übernommen. Dabei werden nicht nur akute Bedarfe abgedeckt, sondern auch halbjährliche Kontrollen, Zahnsteinentfernungen und Schulungen des Pflegepersonals durchgeführt. Sollten Behandlungen in der Praxis nötig sein, organisieren wir den Fahrdienst für Hin- und Rückfahrt. In regelmäßigen Abständen trifft sich unsere mobile Versorgungsgruppe zu virtuellen Teammeetings, um aktuelle Probleme zu lösen und sich über Fortbildungen auszutauschen.

Mit der Möglichkeit von Kooperationsverträgen mit Pflegeeinrichtungen und dem zunehmenden Fokus auf die Mundgesundheit im Pflegebereich wird die Nachfrage nach aufsuchend tätigen Zahnärzten immer höher. Eine gute Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Pflegeeinrichtung ist hier immens wichtig. Wir arbeiten wie im hausärztlichen Bereich mit Einverständniserklärungen, um die freie Arztwahl nicht einzuschränken. Außerdem haben wir feste Besuchstage, auf die sich die Einrichtung einstellen kann. Auch die Fortbildung der Pflegekräfte ist Teil unserer Zusammenarbeit mit den Einrichtungen, da das Wissen rund um Mundpflege und Mundgesundheit stark differiert und wir hier standardisierte Grundlagen schaffen möchten.

info

In unserer Rubrik PRAXIS BACKSTAGE geben Zahnärzte einen Einblick in Abläufe, Workflows und Produktanwendungen, die sich in ihrer Praxis bewährt haben. Der Blick hinter die Kulissen soll Kollegen als Beispiel und Anregung dienen.

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

Kleiner Exkurs:

MEGATREND

Silver Society

NEW-AGING /// Weltweit werden Menschen älter und bleiben dabei länger fit. Der Megatrend Silver Society beschreibt die vielfältigen Auswirkungen dieses demografischen Wandels, der die Gesellschaft vor Herausforderungen stellt und zugleich Chancen für eine neue soziokulturelle Vitalität eröffnet. Der folgende Kurzbeitrag erfasst den Trend im Kern.

Die Coronakrise hat gezeigt, welche Wertschätzung ältere Menschen in unserer Gesellschaft genießen, die „Risikogruppe“ wurde als wichtiger Teil des gesellschaftlichen Gefüges umfangreich geschützt und unterstützt. Im Kontext des demografischen Wandels wird die Frage, welche Rolle ältere Menschen in unserer Gesellschaft spielen, immer relevanter. Zentral wird eine neue, positive Deutung von „Alter“ und „Altern“ – die auch einen großen Shift im Wirtschaftssystem vorantreibt: von Wachstum zu Weisheit.

Der Megatrend Silver Society, den wir derzeit erleben, ist von vier Grunderscheinungen geprägt:



„Die Alten“ gibt es nicht mehr

In der Ära der Postdemografie wird das Alter entgrenzt. So wie die vielfältige Liquid Youth keine einheitliche Kohorte mehr bildet, können auch „die Alten“ längst nicht mehr über einen Kamm geschert werden. Ältere denken und handeln zudem mitunter „jugendlicher“ als die Jüngeren selbst. In der Ära der Postdemografie wird die komfortable Idee der soziografisch definierten Zielgruppe abgelöst von Lebensstilen, die durch Werte, Einstellungen und Konsummuster definiert sind.



Lebensqualität wird zum höchsten Ziel

Die ältere Generation ist ein starker Treiber bei der Entschleunigung vieler Lebensbereiche. In einer alternenden Gesellschaft wird der große Trend in Richtung Achtsamkeit zunehmend zum Mainstream. Das Ziel der allermeisten Menschen lässt sich künftig in einem Wort zusammenfassen: Lebensqualität. Unternehmen müssen dieses Ziel jetzt ernst nehmen, um im kritischen Blick einer alternenden und damit deutlich reflektierteren und bewussteren Kundschaft zu bestehen.



Diversität erfordert altersgemischte Teams

Zukunftsfähige Unternehmen setzen auf Diversity – und damit auch auf altersgemischte Teams und Führungsstrukturen. Statt sich im Kampf um junge Talente zu verausgaben, gilt es, kluge Köpfe in den Reihen der Älteren zu fördern, weiterzuqualifizieren und durch innovative Beschäftigungsmodelle langfristig im Unternehmen zu halten. Neben der Komponente des Lifelong Learning muss dabei die gesamte Arbeitsumgebung stimmen, inklusive gesundheitsfördernder Komponenten.



Pro-Aging und Postwachstum gehen Hand in Hand

Der traditionelle, auf permanentes Wachstum ausgerichtete Kapitalismus weist signifikante Parallelen zu einer Anti-Aging-Haltung auf, die dem Jugendwahn huldigt. Die Hinwendung zu dem neuen Mindset des Pro-Aging zu einem positiven Bild des Alter(n)s wird daher auch den Wirtschaftswandel in Richtung einer Postwachstumsökonomie unterstützen: So wie die neuen Alten setzt auch die nächste Ökonomie auf reflektierte „Enoughness“.

I LIKE IT!



Mal kurz die Sauganlage
desinfiziert und gereinigt.



**DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM

Studie

rückt deutlich benachteiligte Patienten in den Fokus

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW /// Die Deutsche Gesellschaft für Alterszahnmedizin e.V. (DGAZ) zeichnete auf ihrer Jahrestagung im Mai 2023 unter anderem die Arbeitsgruppe von Dr. Marc Auerbacher, Priv.-Doz. Dr. Dalia Kaisarly und Lydia Gebetsberger für ihren gemeinsamen Beitrag mit dem Deutschen Preis für Senioren ZahnMedizin 2023 in der Sektion Wissenschaft aus. Welcher Thematik die drei Kliniker in ihrer Forschungsarbeit nachgingen, verrät die angestellte Münchner Zahnärztin Lydia Gebetsberger im ZWP-Kurzinterview.

Frau Gebetsberger, worum ging es in Ihrer wissenschaftlichen Arbeit unter dem Titel „Oral health in patients with neurodegenerative and cerebrovascular disease: a retrospective study“?

Angesichts der alternden Bevölkerung und Zunahme altersbedingter chronischer Erkrankungen wird die Mundgesundheit dieser Patientengruppe immer wichtiger. In Deutschland haben ältere Menschen mit Beeinträchtigung generell eine schlechte Zahn- und Mundgesundheit. Vor diesem Hintergrund untersuchten wir in unserer Studie den Zahnstatus, das Behandlungsspektrum und auch die Zahnpflege älterer Patienten mit neurologischen Erkrankungen, welche sich im spezialisierten universitären Bereich für Menschen mit Behinderung an der Zahnklinik der LMU München vorgestellt haben. Bei 152 Patienten mit Multipler Sklerose, Morbus Parkinson, Demenzerkrankung und zerebrovaskulären Erkrankungen konnten wir eine hohe Kariesprävalenz, viele fehlende Zähne und Parodontitis feststellen. Zudem erhielten Patienten mit vorbestehenden neurologischen Erkrankungen weniger konservierende und prothetische Versorgungen und wiesen deutliche Limitationen bei der eigenständigen Zahnpflege auf. Die Ergebnisse unserer Studie stimmen mit der Literatur überein und lassen auf eine deutliche Benachteiligung dieser Patientengruppe schließen.

Lydia Gebetsberger kannte Dr. Marc Auerbacher und Priv.-Doz. Dr. Dalia Kaisarly schon vor der gemeinsamen Forschungsarbeit als Studentin an der LMU München. Die enge und engagierte Zusammenarbeit mit beiden Kollegen empfand die junge Zahnmedizinerin als ausgesprochen lehrreich und bereichernd.

Ziel unserer Studie war es, das Bewusstsein über den Versorgungsgrad älterer Patienten mit neurodegenerativen und zerebrovaskulären Erkrankungen zu schärfen sowie Ursachen zu identifizieren, die den Zahnstatus dieser Patienten negativ beeinflussen.



Was macht die von Ihnen untersuchte Patientengruppe im Besonderen aus und wie sollte in der Praxis darauf reagiert werden?

Patienten mit neurodegenerativen und zerebrovaskulären Erkrankungen sind aufgrund von motorischen und kognitiven Beeinträchtigungen einem erhöhten Risiko für Karies, Parodontitis und Mundschleimhauterkrankungen ausgesetzt. Die Ursachen dafür liegen mitunter in der Limitation der eigenständigen Zahnpflege, der fehlenden Inanspruchnahme zahnärztlicher Leistungen, aber auch in den Herausforderungen bei der Behandlung. Aus zahnärztlicher Sicht ist es wesentlich, die Patienten so früh wie möglich in ein regelmäßiges Recall einzubinden. Neurodegenerative Erkrankungen haben einen progressiven Charakter. Wenn sich Patienten zu Beginn der Erkrankung in der Praxis vorstellen, sind viele Behandlungen noch realisierbar. Zudem kann eine regelmäßige Prophylaxe gesunde orale Verhältnisse aufrechterhalten. Die Ergebnisse unserer Studie haben gezeigt, dass eine professionelle Zahnreinigung am Behandlungsstuhl beim Großteil der Patienten mit schweren Beeinträchtigungen machbar war. Da erhebliche Defizite bei der häuslichen Zahnpflege vorliegen, müssen auch Angehörige und Pflegekräfte vom zahnärztlichen Personal instruiert und sensibilisiert werden. Denn auch sie sind Teil des Gesamtkonzepts, um die Zahngesundheit dieser vulnerablen Patientengruppe aufrechtzuerhalten.

Sicherlich ist die zahnärztliche Versorgung dieser Patientengruppe mit einigen Herausforderungen verbunden, sie stellt sich aber als äußerst wertschätzend und dankbar heraus.

Welche Bedeutung haben Gespräch und aktives Zuhören bei älteren Patienten in der Praxis?

Die Behandlung beeinträchtigter Patienten sollte auf individuelle Bedürfnisse abgestimmt werden. Dabei ist es wichtig, sich genügend Zeit für Gespräche zu nehmen, um Behandlungsabläufe zu erklären und den Patienten ihre Bedenken und Angst zu nehmen. Im besten Fall stellen sich Patienten erstmal für die Kontrolle und Prophylaxe vor. So kann man beeinträchtigte Personen an die Behandlung heranzuführen und sehen, was realisierbar ist. Manche Patienten haben eine stark eingeschränkte Mundöffnung, andere können nur in bestimmten Positionen auf dem Behandlungsstuhl liegen oder müssen sogar im Rollstuhl versorgt werden. Besonders bei deutlich älteren Patienten sind kurze Behandlungsintervalle und Pausen notwendig. All diese Bedürfnisse gilt es, vorab zu eruieren, um den Behandlungsablauf so optimal wie möglich zu gestalten. Leider kommt der Großteil älterer, beeinträchtigter Patienten erst bei Schmerzen in die Zahnarztpraxis. Dann können ein kleiner Zeitrahmen sowie mangelnde Compliance des Patienten für Unruhe sorgen. Um in solchen Situationen den Arbeitsalltag nicht zu verzögern, sollte das Praxisteam grundsätzlich auf diese vulnerable Patientengruppe vorbereitet sein, um die notwendige Behandlung souverän, adäquat und empathisch durchführen zu können. Hierbei kann bereits bei der Terminkoordinierung genügend Zeit eingeplant werden und ggf. während der Behandlung eine zusätzliche Assistenz vorhanden sein.

© Lydia Gebelstberger



**FÜR DAS
ZAHNFLEISCH**

GUM® PerioBalance®



D-PZN 10032691
A-PZN 4359264

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

* ehemals *Lactobacillus reuteri Prodentis®*

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

Exklusiv in
Zahnarztpraxen
und Apotheken

SUNSTAR

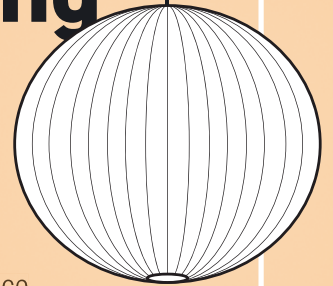
G·U·M®

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

Großbritannien macht es vor:

Erste Cohousing-Siedlung für ältere Frauen

Ein Beitrag von
Marlene Hartinger



SENIORENLEBEN /// Das zahnärztliche Versorgungssystem in Großbritannien ist immer wieder negativ in den Schlagzeilen: Ob innerhalb des National Health Service oder durch Zusatzversicherungen als private Leistung – der Gang zu den immer weniger werdenden Zahnärzten im Land scheint in der Regel eher unbefriedigend für Patienten. An anderer Stelle jedoch zeigt sich der britische Pioniergeist: Hinter dem Namen NEW GROUND verbirgt sich nämlich die erste britische Wohngemeinschaft ausschließlich für ältere Frauen.

DIE AKTUELL
ÄLTESTE BE-
WOHNERIN IN
NEW GROUND
IST 94 JAHRE.

In einem aktuellen Artikel¹ der britischen Tageszeitung *The Guardian* wurde ein einmaliges Wohnprojekt vorgestellt: In Chipping Barnet, einem Vorort von London, befindet sich die erste Cohousing-Gemeinschaft von und für Frauen über 50. Das Cohousing-Projekt besteht aus 25 Wohnungen und beherbergt 26 Bewohnerinnen. Ein großer Aufenthaltsraum ermöglicht den Seniorinnen gemeinsame wöchentliche Abendessen und Filmabende und ist zugleich Treffpunkt für gemeinsame Sportaktivitäten wie beispielsweise Yogakurse. Zudem gibt es eine Gästesuite für Übernachtungsgäste. Dabei sind selbstverständlich auch Männer als Besucher erlaubt, denn die Frauen, die sich dem Wohnprojekt angeschlossen haben, sind vielfach verbunden – mit Brüdern, Söhnen, Enkelkindern und männlichen Freunden. Nur eben wohnen dürfen die Jungs und Herren nicht vor Ort. Das Cohousing hat zahlreiche Benefits, es schafft soziale Nähe, ohne dass die Frauen füreinander verantwortlich sind. Im Artikel wird eine Bewohnerin zitiert: „Wir passen aufeinander auf, wir kümmern uns nicht umeinander“. Das ist ein kleiner, aber feiner Unterschied. Außerdem haben die Bewohnerinnen ein „Gesundheitsbuddy-System“ entwickelt, für das jede Bewohnerin ein oder zwei andere Bezugspersonen bestimmt, die regelmäßig nach dem Rechten

schauen und bei Krankheit oder mobilen Einschränkungen gezielt Hilfe anbieten. So führt ein solches Projekt, das nicht automatisch für jeden Typ Mensch geeignet sein mag, zu einer gemeinschaftlichen Normalität, zu mehr Teilhabe an einer Gesellschaft, die, ob es ihr gefällt oder nicht, altert und für dieses Altern würdige Lebensformen braucht.

GANZE 18 JAHRE HAT ES GEBRAUCHT,
UM NEW GROUND VON EINER IDEE
ZUR REALISIERUNG ZU BRINGEN.



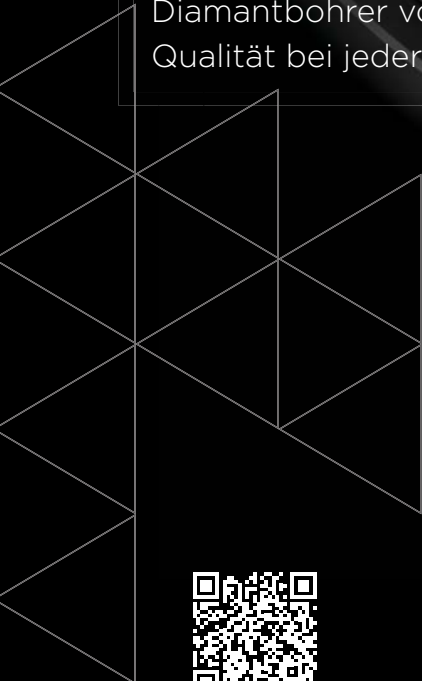
1 Chaudhuri, Anita. "We have brothers, sons, lovers – but they can't live here!" The happy home shared by 26 women. *The Guardian*. 24. August 2023. www.theguardian.com

leistungsstark einfach hochtourig



Mit Highspeed- Performance zum Behandlungserfolg

Diamantbohrer von Mani: exzellente
Qualität bei jeder Umdrehung



www.mani.co.jp/en/



MANI

Digital, dynamisch und

dreidimensional aufgezeigt:

SO GEHT MUNDHYGIENE IN DER PFLEGE



Ein Beitrag von Dr. Elmar Ludwig

FORTBILDUNGSPROJEKT /// Bei der Unterstützung der Mundhygiene in der Pflege bestehen viele Unsicherheiten. Welche Pflegemittel für Zähne, Zahnzwischenräume und Mundschleimhäute sind sinnvoll? Was muss speziell im Hinblick auf herausnehmbare Prothesen in der Pflege beachtet werden? Überhaupt: Welche Abläufe sind im Pflegealltag realistisch und welche Empfehlungen sollten wir als Zahnärzte geben? Professionell animierte Pflegeszenen sollen auf all diese Fragen gute und vor allem anschauliche Antworten geben. Wie diese Pflegeszenen genau aussehen und was dahintersteckt, erläutert der folgende Beitrag.

Infos zum Autor



Der Expertenstandard zur Förderung der Mundgesundheit in der Pflege des Deutschen Netzwerks für Qualitätsentwicklung in der Pflege (DNQP) ist seit 1. März 2023 in der finalen Fassung veröffentlicht. Expertenstandards stellen ein professionell abgestimmtes Leistungsniveau dar und tragen als wirksame Instrumente der Qualitätsentwicklung zur Professionalisierung der Pflegepraxis bei. Zur Umsetzung der Handlungsempfehlungen sind anschauliche und idealisierte Darstellungen der Pflegemaßnahmen mit zeitgemäßen Technologien gefordert. Genau hier setzt „Mundpflege 3D“ an.


Projekt-Key-Player

Dr. Elmar Ludwig  Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg (Leitung)

Barbara-Beate Beck  Forum fBB (Ergonomie in der Pflege)

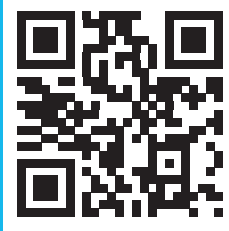
Prof. Dr. Dr. Greta Barbe  Direktorin der Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie Uniklinik Köln

Dr. Guido Elsässer  Zahnarzt in Kernen-Stetten

Steinbeis-Forschungszentrum Design und Systeme  Technische Realisierung

Am Projekt „Mundpflege 3D“
sind die folgenden Experten
maßgeblich beteiligt.

Darum geht's



Scannen Sie den QR-Code und schauen Sie sich das Video an. Die Vertonung und ggf. Untertitel beschreiben die wichtigsten Schritte kurz und prägnant. Ein Begleittext gibt weiteres Hintergrundwissen zu den einzelnen Pflegemaßnahmen.

Bewegbild-Inhalte für optimales Anleitungsverständnis

Bereits im Vorfeld entwickelte animierte Pflegeszenen bei notwendiger Unterstützung der Mundhygiene im Sitzen am Waschbecken oder im Liegen am Bett zeigen, wie ergonomisches Arbeiten und die Vermeidung von Aspiration gelingen können. Diese Pflegeszenen sind in Kooperation mit der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege sowie den zahnmedizinischen Fachgesellschaften für die Bevölkerungsgruppen mit pflegerischem Unterstützungsbedarf entstanden. Die Entwicklung der aktuellen animierten Pflegeszenen zur Darstellung der eigentlichen Mundpflegemaßnahmen werden im Rahmen des Förderprogramms „Zukunftsland BW“ aktuell durch das Sozialministerium Baden-Württemberg gefördert.



Einfach QR-Code scannen und direkt auf die Startseite www.mund-pflege.net gelangen.

ANZEIGE

Frag doch mal die **MULTIDENT.**

 Schnell mal persönlich chatten.

Für Fragen von Kollegen und Interessierten zum Thema steht Dr. Elmar Ludwig gerne zur Verfügung:
info@mund-pflege.net

Erläuterungsbeispiele

Die folgenden Erläuterungen gilt es zu beachten, wenn wir zum Beispiel im Rahmen der Mundgesundheitsaufklärung (BEMA-Nr. 174b) oder bei Schulungen in anderen Kontexten Pflegekräfte bzw. pflegende Angehörige zur Mundpflege anleiten wollen:

Zu Beginn der Mundpflege sollten alle notwendigen Pflege- und Hilfsmittel bereitgelegt und mindestens Handschuhe zum persönlichen Schutz getragen werden. Den Kleiderschutz über Brust und Schultern nicht vergessen. Mit guter Ausleuchtung und bei guter Leistungsbereitschaft gelingt die Mundpflege besser. Was ein Mensch selbst kann, soll er auch selbst tun. Bei notwendiger Unterstützung hat es sich bewährt, alle Maßnahmen mit Worten und/oder Gesten anzukündigen.



Lippenpflege bei rissigen und trockenen Lippen schon zu Beginn der Mundpflege

Trockene und rissige Lippen zuerst mit fetthaltigem Balsam eincremen. Vorhandene Zahnprothesen sollten anschließend entnommen und der Mund mit Wasser ausgespült bzw. mit Kompressen ausgewischt werden.

Zähneputzen manuell oder elektrisch mit wenig Druck

Zahnbürsten mit dickem Griff erleichtern die Mundpflege. Bei empfindlichem Zahnfleisch werden Zahnbürsten mit eher weichen Borsten besser toleriert. Das Heranführen der Zahnbürste im Blickfeld aktiviert den unterstützungsbedürftigen Menschen. Geputzt wird mit kleinen rüttelnden oder kreisenden Bewegungen und wenig Druck. Elektrische Zahnbürsten können sinnvoll sein, müssen aber toleriert werden.

Wichtig ist, dass am Schluss alle Flächen geputzt wurden.



Interdentalbürste nach dem Zähneputzen, und im Frontzahnbereich beginnen

Ist die Kooperation weiterhin gut, kann nun der Zahnpasta-Schaumsaum mit Interdentalbürsten von außen in die Zahnzwischenräume verbracht und diese so gut gereinigt werden. Für bestmögliche Übersicht ist vorne zu beginnen, im Seitenzahnbereich sollte der Mund nach und nach geschlossen und der Mundwinkel mit dem Finger sanft nach hinten gezogen werden, um auch hier die Interdentalbürste möglichst ohne verbiegen und unter Sicht einsetzen zu können.



4

Zahnpastaschaum und Beläge ausspucken oder mit Kompressen auswischen („Zuckerwatte spielen“)

Zwischendurch und nach der Reinigung den Zahnpastaschaum sowie gelöste Beläge ausspucken lassen oder den Mund mit einer Kompresse auswischen. Prothesenauftragflächen und bei Bedarf die Zunge oder auch die anderen Schleimhäute sollten ebenfalls gereinigt werden. Bei trockenen und rissigen Lippen, diese zum Abschluss nochmals pflegen.

Erst die Übung macht den Meister: Befolgt man die beschriebenen Maßnahmen, gelingt die Mundhygiene in der Pflege in den meisten Situationen ohne Probleme. Wichtig ist jedoch der Hinweis, zunächst die notwendige Sicherheit in den Abläufen und Maßnahmen bei Menschen zu trainieren, die gut kooperieren, auch wenn diese die Unterstützung gar nicht benötigen. Abwehrendes Verhalten von Patienten in der Pflege kann auch darauf zurückzuführen sein, dass die betroffenen Menschen die Unsicherheit spüren und die Mundpflege nicht tolerieren.

Bis Jahresende 2023 folgen die Anleitungen zum Umgang mit sowie zur Pflege herausnehmbarer Prothesen.

Expertenstandard:

Mundgesundheit ist pflegerische Aufgabe 🌊 Für die Erarbeitung des im Frühjahr finalisierten Expertenstandards waren sowohl Expertinnen und Experten aus der Pflege als auch aus der Zahnmedizin beteiligt – unter anderem Dr. Elmar Ludwig für die Bundeszahnärztekammer.

Das Ziel dieser gemeinsamen Kooperation bestand darin, für die große Bedeutung des Themas Mundgesundheit in interprofessioneller Verantwortung zu sensibilisieren und aktuelles, handlungsleitendes Wissen für eine den individuellen Bedarfen angepasste und sichere Pflege zur Verfügung zu stellen.

Weitere Informationen unter: www.dnqp.de

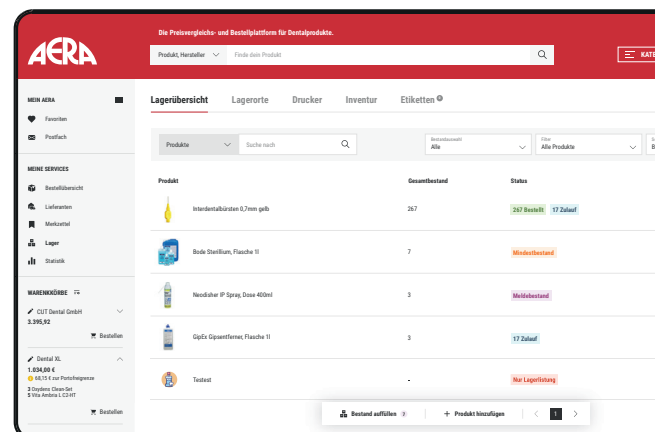
AERA

Deutschlands größte
Preisvergleichs- und Bestellplattform
für Dentalprodukte

Bis zu 50% sparen und

kostenfreie Lagerverwaltung!

Das ist aera-online.de



aera-online.de

Alterszahnmedizin:

Kompromissbehandlung oder Königsdisziplin?



Ein Beitrag von Severin Rothlauf, Prof. Dr. Benedikt Spies und Dr. Anna-Lena Hillebrecht

Literatur



Foto: © Kevin – stock.adobe.com

FACHBEITRAG /// Der folgende Artikel zeigt anhand von zwei Fällen aus der klinischen Praxis Möglichkeiten der festsitzenden als auch herausnehmbaren prothetischen Versorgung bei multimorbiden Patienten. Dabei unterstützt der digitale Workflow eine patientenadäquate Vorgehensweise.

Karies und Parodontitis sind selbstverständlich keine Erkrankungen, die ausschließlich bei alternden Menschen auftreten, jedoch sind ältere Personen mit einer reduzierten Allgemeingesundheit und bestehendem Pflegebedarf besonders gefährdet, einen schlechteren Mundgesundheitsstatus als die Durchschnittsbevölkerung zu haben.^{1,2} Diese Personengruppe hat ein erhöhtes Risiko, zahnmedizinisch unterversorgt zu sein. Die Gründe hierfür sind vielschichtig: Zum einen kommt es zur Akkumulation der Zahnschädigungen, zur Potenzierung von Risikofaktoren für Karies und Parodontitis. Zum anderen führen körperliche Einschränkungen zu einer sich reduzierenden Mobilität. Gegebenenfalls rücken auch andere Erkrankungen und Therapien in den Vordergrund. Zahnarzttermine können für Personen mit einer reduzierten Allgemeingesundheit und Pflegebedarf als sehr belastend wahrgenommen werden. Die zahnmedizinische Betreuung dieser Klientel erfordert zusätzlich zu der zahnmedizinischen Expertise auch besondere kommunikative Fähigkeiten sowie ein fundiertes geriatrisches und allgemeinmedizinisches Wissen (Grafik 1).

Dr. Anna-Lena Hillebrecht
Infos zur Autorin



Prof. Dr. Benedikt Spies
Infos zum Autor



Aus beschwerdeorientiert Prävention schaffen

Es ist bekannt, dass das Besuchsverhalten besonders im Alter leider häufig eher beschwerde- als präventivorientiert ist. Erst ein abgebrochener Zahn und eine verlorene Prothese sind dann der Auslöser, dass Patienten oder deren Angehörige wieder einmal einen Zahnarzt kontaktieren. Auch ein solcher beschwerdeorientierter

GERIATRISCHE GRUNDKENNTNISSE



- Delir, Depression, Demenz, Frailty-Syndrom
- Malnutrition/Ernährung im Alter
- Geriatrische Therapieziele
- Polypharmazie

FACHWISSEN GEROSTOMATOLOGIE



- Unterstützungskonzepte für Mund- und Prothesenhygiene
- Prävention bei Hochrisikopatienten
- Reparatur- und Instandsetzungsoptionen bei Zahnersatz und Füllungen
- Berücksichtigung der Belastungsfähigkeit bei komplexen Interventionen

BARRIEREFREIE PRAXISORGANISATION



- Rechtliche Grundlagen
- Abrechnungsoptionen (u. a. nach § 22a SGB V)
- Kooperationsmodelle
- Bauliche Praxisgestaltung
- Schulung des Praxisteam zu Kommunikation mit Angehörigen, Patienten und Pflegefachpersonal

Grafik 1

Besuch ist eine Chance, Patienten sowie betreuendes Umfeld zur Umsetzung präventiver Mundgesundheitsmaßnahmen zu (re)motivieren.

An restaurative Therapien sollte sich immer eine Intensivierung der Prophylaxemaßnahmen anschließen, um die Therapieergebnisse zu erhalten. Je nach Therapiebedarf und Therapiefähigkeit gilt es, bei geriatrischen Patienten ein (pragmatisches) Therapieziel und zielführendes Behandlungssetting (aufsuchende zahnmedizinische Behandlung, ambulante Behandlung in der Praxis, Sanierung in ITN) zu wählen. Präventive, erkrankungsspezifische und funktionsorientierte Maßnahmen müssen sich bei der Behandlung älterer, mehrfacherkrankter Patienten sinnvoll ergänzen. Bei stark reduzierter Therapiefähigkeit sollten als Minimalziel die oralen Strukturen schmerz- und entzündungsfrei sein, um lebensbedrohliche Komplikationen wie Pneumonien oder Bakteriämien zu verhindern.⁴ Der Erhalt der Kaufunktion ist auch zur Prävention einer Fehl- und Mangelernährung wichtig. Bei der Wiederherstellung von oralen Funktionen und Ästhetik können Zahnmediziner die Gesundheit und Lebensqualität von Senioren direkt unterstützen.³

Barrierefreies Praxiskonzept:

Mehr als Rollstuhl-zugängliche Praxis

Das gesamte Spektrum zahnmedizinischer Interventionen kann bei der Behandlung von Personen mit Pflegebedarf sinnvoll sein. Die Kooperations- und Belastungsfähigkeit des Patienten bei den einzelnen Therapieschritten, die realisierbare Mundhygiene und das Ausmaß der dentalen/parodontalen Schädigung bestimmen die Wahl der einzelnen Therapeutika. Prothetische Rehabilitationen bedingen ein Mindestmaß an Mitarbeit des Patienten und des betreuenden Umfelds während der prothetischen Therapie und auch bei der häuslichen Mundhygiene. Ein barrierefreies Praxiskonzept bedeutet nicht nur, dass die Praxis mit dem Rollstuhl zugänglich ist, sondern vor allem bedingt es ein

im Umgang und in der Kommunikation mit Personen mit erhöhtem Pflegebedarf geübtes Praxisteam, das die Patienten entsprechend ihrer alters- und/oder erkrankungsassoziierten Bedürfnisse unterstützt. Patientenzentrierte Therapiepläne berücksichtigen die Belastungsfähigkeit der Patienten in Bezug auf die Anzahl und Dauer der einzelnen Therapiesitzungen. Eine möglicherweise reduzierte Adaptationsfähigkeit an neu angefertigtem herausnehmbaren Zahnersatz gilt es besonders bei neurodegenerativen Erkrankungen im Vorfeld der Therapie zu besprechen.⁵ Orale Rehabilitationen bei Personen mit Pflege- und/oder Unterstützungsbedarf verlangen ein routiniertes und effizientes Behandeln. Patienten mit stark reduzierter Therapiefähigkeit profitieren im besonderen Maß von zeiteffektiven Methoden und feuchtigkeitstoleranten Befestigungsmaterialien.

Behandlungsbeispiele

Voraussagbare Therapieergebnisse sind, auch um erneute Behandlungen zu vermeiden, von besonderer Bedeutung. Hier zeigen zahntechnische Arbeiten im digitalen Workflow Zukunftspotenzial. Die Grundlage für den digitalen Workflow ist der Intraoralscan (IOS), und dieser Behandlungsschritt erlaubt eine flexible, auf die Patienten abgestimmte Behandlungsgestaltung. So können während des IOS Pausen eingeplant werden, wovon besonders auch Personen mit reduzierter Therapie- und Belastungsfähigkeit profitieren.

Die folgenden Behandlungsbeispiele zeigen, wie der digitale Workflow sowohl im Bereich der festsitzenden als auch im Bereich der herausnehmbaren Prothetik bei Senioren erfolgreich umgesetzt werden kann.

Fall 1

Brückenversorgung einer hochbetagten Patientin mit fortgeschrittener demenzieller Erkrankung:

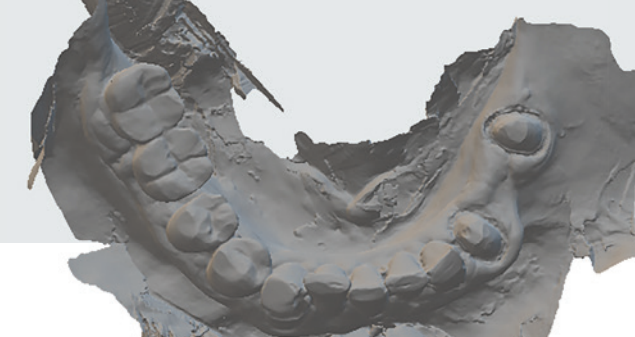


Abb. 1: 83-jährige Patientin mit Pflegegrad 5 aufgrund multipler Allgemeinerkrankungen, u. a. Demenz. Grund der Vorstellung war der frakturierte Zahn 34. **Abb. 2:** Erste Behandlungssitzung: generalisierte Gingivitis, Zustand nach Zahnreinigung mit Handzahnbürste und Interdentalraumbürstchen. Erste Instruktion der begleitenden Pflegeperson in die Durchführung von Mundpflegemaßnahmen. **Abb. 3:** Zustand nach Politur mit Polierkelch. Anschließend erfolgte die Extraktion des Wurzelrestes Regio 34. **Abb. 4:** Zweite Behandlungssitzung, Präparation der Zähne 33 und 35. **Abb. 5:** Insertion der Retraktionsfäden. **Abb. 6:** Direkt gefertigtes Provisorium (Regio 33–35) in situ. **Abb. 7:** Intraoralscan des Unterkiefers.



Hier geht es zu den Abbildungen der digitalen Versorgungsschritte beider Patientenfälle.





Mundpflegeplan für: Frau Marlis Mustermann		Kontaktdaten Zahnärztin/Zahnarzt: Dr. Hillebrecht Tel: 01234	
<input checked="" type="radio"/> ...allein durch Pflegepersonal <input type="radio"/> ...mit Unterstützung <input type="radio"/> ...selbstständig	Mund, Zähne, Zahnersatz reinigen	Teil-/Prothese Oberkiefer	<input type="radio"/>
		Teil-/Prothese Unterkiefer	<input type="radio"/>
		Prothesen über Nacht im Mund	<input type="radio"/>
In Zusammenarbeit mit:		Bemerkungen:	
		Duraphatzahnpasta	
		Interdentalraumbürstchen	
		letzte Aktualisierung:	



10

Abb. 8: Dritte Behandlungssitzung, monolithische Brücke aus Zirkoniumdioxid Regio 33–35. Es erfolgte außerdem eine Füllungstherapie an Zahn 13 sowie eine Politur der Unterkiefer-Frontzahnfüllungen. **Abb. 9:** Nach Zahnreinigung und Fluoridlackapplikation (22.600ppm Natriumfluorid). **Abb. 10:** Der Mundpflegeplan wurde nach ausführlicher Instruktion in die Mund- und Prothesenpflege an den Patienten ausgehändigt. **Abb. 11:** Drei Monate nach Insertion der Brücke Regio 33–35. Die Mundhygiene ist nicht optimal, aber zur Ausgangssituation deutlich verbessert.

Fotos Fall 1: © Dr. Anna-Lena Hillebrecht

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.



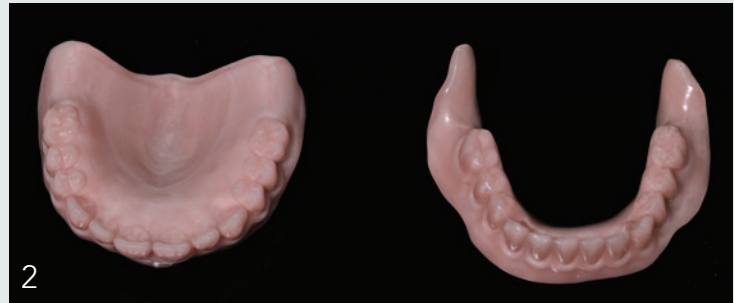
Scannen und
mehr erfahren!
airmile.de/partnerrabatt

AirSmile
by Flemming Dental

*Das Angebot richtet sich auf alle niedergelassenen, AirSmile zertifizierten Zahnärzt:innen in Deutschland. Die Therapieplanung muss bis zum 31.12.23 im Auftragsportal bestätigt sein. Der Rabatt bezieht sich auf Laborleistungen (exkl. MwSt. & Versand). Änderungen & Irrtümer sind vorbehalten. Ausführliche Aktionsbedingungen finden Sie unter airmile.de/partnerrabatt.

Fall 2

Totalprothesenversorgung eines Patienten mit reduziertem Gesundheitszustand innerhalb von drei Behandlungsterminen:



Mundpflegeplan für:		Kontaktdaten Zahnärztin/Zahnarzt:	
Herr Max Mustermann		Dr. Hillebrecht Tel: 01234	
<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input checked="" type="radio"/>	Mund, Zähne, Zahnersatz reinigen	Teil-/Prothese Oberkiefer	<input checked="" type="checkbox"/>
	...allein durch Pflegepersonal	Teil-/Prothese Unterkiefer	<input checked="" type="checkbox"/>
		Prothesen über Nacht im Mund	<input type="checkbox"/>
	...mit Unterstützung	Bemerkungen:	
	...selbstständig	Prothesen-innenflächen mit	
In Zusammenarbeit mit:		Prothesenbürste reinigen	
		letzte Aktualisierung: 9.8.2023	

Abb. 1: Erste Behandlungssitzung, Ausgangssituation: 74-jähriger männlicher Patient, Zustand nach mehreren Stent-OPs bei koronarer Herzkrankheit (KHK). Verlust der UK-Totalprothese, insuffiziente Oberkiefertotalprothese. **Abb. 2:** Gedruckte Prototypen nach der Kieferrelationsbestimmung. **Abb. 3:** Zweite Behandlungssitzung, Prototypen nach der Funktionsabformung. **Abb. 4:** Gefräste Prothesenbasen und Prothesenzähne vor dem Verkleben. **Abb. 5:** Dritte Behandlungssitzung, fertige Totalprothesen in situ. **Abb. 6:** Der Mundpflegeplan wurde nach ausführlicher Instruktion in die Durchführung der Mund- und Prothesenpflege an den Patienten ausgehändigt.

6

Fotos Fall 2: © Severin Rothlauf

ANZEIGE

BIS ZU 50% SPAREN

W&H

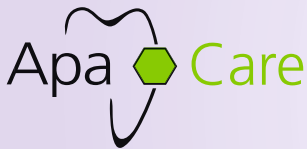
Fazit

Die prothetische Therapie von Personen mit reduzierter Therapie- und/oder Kooperationsfähigkeit ist für das gesamte Behandlungsteam anspruchsvoll und bedingt ein effizientes Behandlungs- sowie ein barrierefreies Praxiskonzept. Mithilfe eines digitalen Workflows in Kombination mit präventiven Maßnahmen bzw. Instruktionen zur Umsetzung der täglichen Mundpflege können auch bei Patienten mit reduzierter Therapiefähigkeit prothetische Therapien erfolgreich umgesetzt werden.

Severin Rothlauf, Prof. Dr. Benedikt Spies, Dr. Anna-Lena Hillebrecht
 Klinik für Zahnärztliche Prothetik, Universitätsklinikum Freiburg
www.uniklinik-freiburg.de/prothetik

OraLactin
NEU

BEI



OraLactin

hocheffektive Zahnpflege &
Mikrobiom-Mundhygiene.

Fördert Blutdruck-reduzierende und
Diabetes-präventive Bakterien auf
dem Zungengrund.

Füreinander gemacht:

INTERGENERATIVE EXPLORATION



Dreamteam Kinder und Senioren

Ein Beitrag von
Marlene Hartinger

FORSCHUNG /// Was trägt zu Glücksmomenten von Senioren bei? Interaktion! Und zwar generationsübergreifend. Zu diesem eindeutigen Ergebnis gelangte ein Forschungsprojekt der Evangelischen Hochschule Freiburg unter Verantwortung von Prof. Dr. Thomas Klie. Welche Schlüsse sich aus dem Projekt in Bezug auf die Bedarfe älterer Menschen ziehen lassen, erläutert der Sozialexperte im *ZWP*-Interview.

Herr Prof. Klie, wie war Ihr Forschungsprojekt aufgezogen?

In unserem Projekt ging es um intergenerative Begegnungen über einen längeren Zeitraum. In drei Tandems, bestehend aus jeweils einer Altenhilfeeinrichtung und einer Kindertagesstätte, wurden – fachlich begleitet – über ein Jahr lang wöchentliche Begegnungen von Kindern im Vorschulalter und Senioren organisiert. Das Projekt war lokalisiert in Südbaden – mit Einrichtungen in Freiburg im Breisgau und Waldkirch. Bei den Senioren handelte es sich im Wesentlichen um vulnerable ältere Menschen, die pflegerischer Unterstützung ebenso bedurften wie Hilfen in der Alltagsgestaltung und Kommunikation. Eine Gruppe rekrutierte sich aus den Bewohnern einer Wohngemeinschaft für Menschen mit Demenz. Die jeweiligen Teams von Altenhilfeeinrichtungen und Kitas haben sich – begleitet durch Pädagogen der frühen Kindheit und Gerontologen – auf die Begegnungen vorbereitet. Die Begegnungen

fanden abwechselnd in der Altenhilfeeinrichtung respektive in der Kindertagesstätte statt. Auch gemeinsame Ausflüge standen auf dem Programm. Uns interessierte die Frage, welche Effekte die intergenerativen Begegnungen auf die beiden Zielgruppen haben: In Bezug auf die Senioren interessierte uns vor allem, ob die Begegnung mit Vorschulkindern einen Einfluss auf das subjektive Empfinden von Freude, Lebensqualität und Teilhabe hat, ob sich in den Begegnungen besondere Kompetenzen hochbetagter Menschen zeigen und reaktivieren lassen und ob die Begegnung auch einen mittelfristigen Einfluss auf Gesundheit und Lebensqualität entfaltet.

SUBJEKTIVE EMPFINDUNG VON

*Freude,
Lebensqualität
und Teilhabe*

Prof. Dr. Thomas Klie (Jahrgang 1955) war bis 2021 Rechts- und Verwaltungswissenschaftler an der Evangelischen Hochschule Freiburg und ist seitdem Gastprofessor an der Universität Graz. Er leitet das Institut AGP Sozialforschung sowie das Zentrum für zivilgesellschaftliche Entwicklung in Freiburg und Berlin. Er arbeitet als Rechtsanwalt und ist seit Jahrzehnten als Sozialexperte mit der deutschen Gesundheits- und Pflegepolitik beschäftigt und in der Politikberatung tätig.



© Dr. Thomas Klie

ANZEIGE

**Mehr Zeit, mehr Effizienz,
glückliche Patienten und Mitarbeiter.**

Zahnarztsoftware charly.
Jetzt im Abo nutzen.

Dein Date mit charly



charly
by solutio



Projektgegenstand

Unter dem Titel **Begegnungen. Gestützte Begegnungen zwischen Hochaltrigen und Vorschulkindern zur Verbesserung von Lebensqualität und sozialer Teilhabe** wurden unterschiedliche Möglichkeiten der professionell begleiteten und unterstützten Begegnung zwischen Kindern aus Kindertageseinrichtungen mit alten Menschen in Einrichtungen der Altenhilfe erprobt und hinsichtlich ihrer Wirkungen auf beide Zielgruppen untersucht.



Welche Wirkung hatte der durch das Projekt initiierte intergenerative Austausch auf die Senioren?

Die in das Projekt „Begegnungen“ einbezogenen älteren Menschen haben die Begegnungen überwiegend als positiv und belebend empfunden. Sie zeigten im Alltag von Altenhilfeeinrichtungen ansonsten häufiger verschüttete Kompetenzen sowohl in der Beziehungsgestaltung als auch im künstlerischen Ausdruck, in fürsorglichen Verhaltensmustern, aber auch in kulturellen Kompetenzen wie Geschichtenerzählen, Liedgut oder Kochrezepten und hauswirtschaftlichen Tätigkeiten. Die Begegnungen hatten jeweils ein Thema: Sie reichten von der gemeinsamen Herstellung von Mahlzeiten über künstlerische Aktivitäten, angeleitet durch Kunstpädagogen bis hin zur gemeinsamen Gestaltung von kleinen Festen oder Yoga. Es gab viele Glücksmomente, die wir beobachten konnten, es gab viele feinfühlig und achtsame Begegnungen, in denen sich beide – Kinder und Senioren – annäherten. Dabei handelte es sich nicht um einmalige, sondern kontinuierliche Begegnungen, in denen auch in Einzelfällen Beziehungen entstehen konnten. Es gab aber auch Situationen, gerade in den Begegnungen mit Menschen mit Demenz,

ÄLTEREN MENSCHEN [...] DAS BILD EINES „TRAURIGEN“ LEBENS ZUZUORDNEN, **WIDERSPRICHT** GESICHERTEN GERONTOLOGISCHEN WISSENSBESTÄNDEN UND ERKENNTNISSEN.

Es gab viele Glücksmomente, die wir beobachten konnten [...]

in denen Fremdheitserfahrungen nicht ohne Weiteres ausblieben. Sie zu begleiten, sie aufzuarbeiten, Fähigkeiten zu entwickeln, in leicht eskalierende Beziehungsdynamiken einzugreifen, gehörte mit zu den Lernerfahrungen für die Professionellen beider Einrichtungstypen. Die Begegnung mit Kindern aktiviert viel an Erinnerungen, an Kompetenzen, an schönen, aber durchaus auch leidvollen Erfahrungen bei älteren Menschen. Die Tandemeinrichtungen waren jeweils in einem Quartier verortet. Es fanden Begegnungen auch außerhalb der offiziellen Begegnung statt: Beim Einkaufen, beim Spazierengehen, beim Weg in die Kindertagesstätte. Hier zeigte sich, dass die Kinder unbefangener und beziehungsfähiger auf die ihnen inzwischen ja auch bekannten älteren Menschen zugehen.

ANZEIGE

Das Dasein vieler Senioren scheint, etwas salopp gesagt, eine „eher traurige Angelegenheit“ zu sein. Wo sehen Sie hier intergenerative Lösungsansätze? Aus Ihrer Frage scheint ein typisches negatives Altersstereotyp, das unsere Altersbilder prägt. Es stimmt mit der empirischen Wirklichkeit wenig überein. Weder sind ältere Menschen besonders einsam noch unglücklich. Senioren sind durchschnittlich deutlich zufriedener mit ihrem Leben als Menschen in den Vierzigerjahren. Auch sind sie gesellschaftlich ausgesprochen aktiv. Noch nie haben sich über 70-Jährige so vielfältig, zeitintensiv und in großer Zahl bürgerschaftlich engagiert wie heute. Auch spielen die Senioren eine ausgesprochen wichtige Rolle bei der Übernahme von Sorgaufgaben: sowohl in der Nachbarschaft als auch in Familien gegenüber Enkeln oder für auf Pflege angewiesene Menschen im Freundeskreis oder in der Familie. Die Altersstereotype, die mit Passivität und „Traurigkeit“ einhergeht, ist in ihrer Allgemeinheit schlicht falsch. Sicher, es gibt eine große Gruppe von älteren Menschen, deren Lebensbedingungen ungünstig sind, die mit den typischen biologischen Alterungsprozessen ihre Mühe haben, die sich ausgeschlossen fühlen aus für sie wichtigen Teilen der Gesellschaft, die unfreiwillig allein sind. **Um die Gruppe älterer Menschen, die sich in schwierigen Lebenslagen befindet, die meist auch über einen niedrigen Bildungsstatus und ein niedriges Einkommen verfügt, wird man sich in besonderer Weise kümmern müssen.** Älteren Menschen insgesamt allerdings das Bild eines „traurigen“ Lebens zuzuordnen, widerspricht gesicherten gerontologischen Wissensbeständen und Erkenntnissen. Uns war es in dem Projekt wichtig, älteren Menschen in schwierigen Lebenslagen, die regelmäßig mit Pflegebedürftigkeit oder/und Demenz verbunden sind, Begegnungsangebote zu machen. Insofern richtete sich das Projekt „Begegnungen“ nicht an die Senioren allgemein, sondern an Senioren in besonders belastenden Lebenslagen. Hier hat es sich bewährt und es lässt sich aus dem Projekt die Schlussfolgerung ziehen: Jede Altenhilfeeinrichtung, jedes Pflegeheim sollte die Kooperation mit Kindertagesstätten suchen. Das ist sowohl für die Kindesentwicklung ausgesprochen nützlich und positiv und belebt zugleich den Alltag pflegebedürftiger Menschen und vermittelt ihnen zumindest Glücksmomente. Und Glück gibt es immer nur als Moment.

Doctolib

Die exklusive Online-Lernplattform für Zahnärzt:innen

Kostenlose Lerninhalte - Jetzt entdecken!



Praxis-
marketing



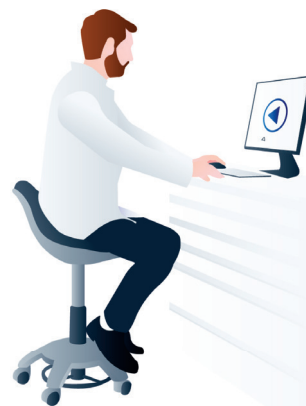
Umsatz
steigern



Mitarbeiter-
gewinnung



Richtig
abrechnen



Deutsche Bank



In Zusammenarbeit mit Expert:innen der Deutschen Bank AG und der ZA-Zahnärztliche Abrechnungsgenossenschaft eG



- ✓ Videos
- ✓ Broschüren
- ✓ Podcasts

Jetzt starten! QR-Code scannen oder doctolib.info/online-lernplattform besuchen.



Doctolib GmbH | Telefon: +49 (0) 30 308 069 76
Montag - Freitag 9-17 Uhr

Gerade in der Pflege:

EINFACHE METHODE UNTERSTÜTZT MUNDGESUNDHEIT

HERSTELLERINFORMATION /// Lumoral ist eine wissenschaftlich entwickelte und erprobte medikamentenfreie Methode für die Behandlung und Prävention von Zahn- und Zahnfleischerkrankungen. Die Behandlung mit Lumoral zielt mit ihrer antibakteriellen Wirkung auf den Zahnbelag ab, ohne dabei die normale gesunde Mundflora aus ihrem Gleichgewicht zu bringen.

Durch die sehr einfache Anwendung eignet sich Lumoral besonders bei Heimpatienten mit eingeschränkten motorischen Fähigkeiten. Dies wurde beispielsweise in Finnland in einer Kohortenstudie unter Leitung von Prof. Timo Sorsa (Universität Helsinki) untersucht. In der Gruppe, in der zusätzlich zur normalen Mundhygiene Lumoral zum Einsatz kam, konnte bereits nach kurzer Zeit eine deutliche Verbesserung der Mundhygiene bei Heimpatienten nachgewiesen werden. Auch die derzeit laufende Expertenevaluation bestätigt die Wirksamkeit von Lumoral: Plaque- und Blutungsindices sind bereits nach vier Wochen dramatisch reduziert und die Mundgesundheit kann so deutlich verbessert werden.

Dabei ist die Therapie mit Lumoral auch in der Daueranwendung völlig nebenwirkungsfrei, d. h. ohne Verfärbungen, Geschmacksirritationen oder sonstige anhaltende negative Effekte. Lediglich über einen erhöhten Speichelfluss und eine leichte Wärmentwicklung, während der zehnmütigen Anwendung, wird von Patienten berichtet.

Klinische Wirksamkeit

Die gute klinische Wirksamkeit basiert auf der Dual-Light-Methode, einer Kombination aus photothermischer (antibakterielles Blaulicht – aBL) und antibakterieller Photodynamischer Therapie (aPDT). Die antibakterielle Photodynamische Desinfektion oder Therapie (aPDT) ist eine seit Jahren gut erforschte und dokumentierte Methodik, deren Nutzen bislang auf den Einsatz in der Zahnarztpraxis und die Bedienung durch zahnärztliches Fachpersonal beschränkt war. Durch die patentierte Anordnung der Licht-LEDs werden der gingivale Saum und die Interdentalräume vom Licht gut erreicht, um so gegen den Biofilm zu wirken.

MACHEN SIE MIT!



Mehr über Lumoral unter: www.lumoral.de oder den Exklusivvertrieb der white cross GmbH unter Tel.: **+49 6221 5860328**.



Anfang Mai ist unter wissenschaftlicher Leitung der Medical School 11 das Lumoral Experten-Testprogramm für Zahnärzte, Implantologen, Parodontologen, Prophylaxe-Experten, Zahnmedizinische Fachangestellte, Zahnmedizinische Prophylaxeassistenten und Dentalhygieniker gestartet. Inzwischen verzeichnet das Testprogramm mehr als 400 Teilnehmer. Um mitzumachen, gibt es zwei Möglichkeiten: Sie testen Lumoral als Experte mit einem Patienten. In diesem Fall senden wir Ihnen ein kostenfreies Experten-Kit im Wert von 229 Euro zu. Nach der Anwendung beantworten Sie einige Fragen und dokumentieren den Patientenfall. Oder Sie wenden Lumoral als Testperson an. Hierfür erhalten Sie ein Kit im Wert von 95 Euro und bewerten das Produkt im Anschluss.

Einfache Anwendung:

- 1
- 2
- 3

Die Anwendung durch den Patienten ist denkbar einfach: Zuerst wird eine Minute mit Lumorinse gespült (Abb. 1), dann Dual-Licht für zehn Minuten appliziert (Abb. 2) und danach werden die Zähne wie gewohnt geputzt (Abb. 3).



Anwendungsbilder: © white cross GmbH

Weitere Infos gibt es auch im **E-Paper** des aktuellen *Prophylaxe Journal* 4/23.



kuraray

Noritake

ONE STRONG FAMILY

PANAVIA™ 40 YEARS

PANAVIA™ Veneer LC
Der Veneerspezialist



PANAVIA™ V5
Stark und ästhetisch

PANAVIA™ SA
Cement Universal
Ihr täglicher Begleiter

DIE KRAFT DER DREI

Aufgrund individueller Präferenzen und indikationsspezifischer Bedürfnisse bedarf es im klinischen Alltag verschiedener Befestigungsmaterialien. Kuraray Noritake Dental Inc. ist davon überzeugt, dass drei Befestigungskomposite reichen und hat diese in einer außergewöhnlich leistungsstarken Familie vereint. Die PANAVIA™-Familie: Eine für alle! Für jedwede Situation die richtige Lösung.



MEHR ERFAHREN

BORN IN JAPAN

Kuraray Europe GmbH, BU Medical Products,
Philipp-Reis-Str. 4, 65795 Hattersheim am Main, Deutschland,
+49 (0)69-30 535 835, dental.de@kuraray.com, kuraraynoritake.eu

Equipment-Vorreiter für eine senioren- und behindertengerechte Zahnmedizin



Ein Beitrag von Marlene Hartinger

Herr Graf, Herr Saner, was treibt Sie in Ihrer Produktentwicklung an?

Graf: Wir freuen uns, dass wir mit unserem Know-how und Equipment dabei helfen können, die zahnmedizinische Versorgung in der Senioren- und Behindertenzahnmedizin optimal zu gewährleisten. Das ist sehr motivierend und entspricht unserer Firmenphilosophie – für Herausforderungen Lösungen zu finden. Bereits bei der Entwicklung unserer Produkte steht immer die Frage im Vordergrund: Mit welchen Problemen haben unsere Kunden und Patienten zu kämpfen und wie können wir sie dabei unterstützen? Wenn unsere Lösungen in der Breite Menschen helfen, ergibt sich die Nachfrage von selbst.

Saner: Dem kann ich nur beipflichten und ergänzen: Als wir vor rund zwei Jahrzehnten unseren Fokus auf die Senioren- und Behindertenzahnmedizin legten, war dieses Gebiet noch eine absolute Randerscheinung. Unsere Geschäftsführer Marcel und Marc Maurer waren damals fest davon überzeugt, dass sich die zahnmedizinische Unterversorgung im Bereich der Senioren- und Behindertenzahnmedizin weiter verschärfen wird und es neue Ansätze braucht. Sie nahmen in Kauf, dass sie anfangs dafür belächelt oder ignoriert wurden. Die Anerkennung für unsere Innovationskraft stellte sich erst später ein.

INTERVIEW /// Das Schweizer Unternehmen BPR Swiss zählt seit Langem zu den Marktführern im Bereich portable und mobile Dentaleinheiten. Im Interview geben Lucien Graf (Sales Director Europe) und Andreas Saner (Sales Director International) Auskunft über ihr Anliegen, die Senioren- und Behindertenzahnmedizin optimal und nachhaltig zu unterstützen.



Lucien Graf, Sales Director Europe,
BPR Swiss, auf der IDS 2023.

Wie verschieden wird die zahnärztliche Versorgung vulnerabler Gruppen weltweit thematisiert?

Graf: Es gibt in der Tat große regionale Unterschiede bezüglich Bewusstsein, Fachkenntnissen, Finanzierungsmodellen, Ausbildungsmöglichkeiten und Ausstattung im Bereich der Senioren- und Behinderten-zahnmedizin. Die Niveaudifferenzen innerhalb der Kontinente sind aber größer als zwischen den Kontinenten. Es gibt auch in Europa überraschend große Niveauabweichungen teilweise zwischen Nachbarländern in allen erwähnten Punkten.

Saner: Es gibt in allen Weltregionen Länder, die im Bereich der Senioren- und Behindertenzahnmedizin in den letzten zehn Jahren enorme Fortschritte gemacht haben. Dies gilt insbesondere, aber nicht nur, für Länder in Europa, der arabischen Halbinsel und dem Fernen Osten. Wir versuchen überall, wo wir sind, mit möglichst vielen mobilen Zahnärzten und Patienten im Bereich der Seniorenzahnmedizin in Kontakt zu kommen. Die wichtigsten Bedürfnisse der Zahnärzte sind überall ähnlich. Es geht um angemessene Bezahlung, professionelles Equipment, die Möglichkeit spezifischer Zusatzausbildungen und zufriedene Patienten. Was ebenfalls immer gleich bleibt, sind die Kernbedürfnisse dieser Patientengruppe. Sie möchte eine adäquate zahnärztliche Versorgung, ohne das Gefühl haben zu müssen, eine Last zu sein.

ANZEIGE

WEK | WEK Light

DURCHDACHTE WASSERHYGIENE
FÜR DIE DENTALEINHEIT

- >> Permanente Dekontamination des dentalen Brauchwassers
- >> Verhindert die Biofilmbildung in den Wasserleitungen der Dentaleinheit
- >> Schützt vor Kalkablagerung durch den Einsatz kalkbindender Stoffe
- >> Beseitigt viele Bakterienstämme wie z.B. Legionellen, Pseudomonaden, Kolibakterien und Staphylokokken*

* Wirksamkeit durch mikrobiologische Studien belegt.



METASYS
protect what you need

→ Lucien Graf

Die aktuelle Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMSV) zeigt, im Unterschied zu den jüngeren Alterskohorten, bei der Altersgruppe von 75 bis 100 Jahren eine Häufung von Erkrankungen und Problemen. Obwohl sich bereits sehr viel getan hat, ist die Dentalhygiene bei den meisten Bewohnern von Alten- und Pflegeheimen stark vernachlässigt. Diese älteren Menschen werden oft nur für Notfälle zum Zahnarzt gebracht. Das soll sich weiter verbessern. Mit regelmäßigen Behandlungen stressfrei vor Ort, in engem Kontakt mit dem Pflegepersonal und den Ärzten der Pflegeeinrichtung. Damit können wir gemeinsam die Lebensqualität dieser Menschen weiter signifikant verbessern.



Weitere Informationen zu den Produkten von BPR Swiss unter: www.bpr-swiss.com



Andreas Saner, Sales Director International, BPR Swiss, auf der AEEDC Dubai 2022.

Mit Blick auf Ihre langjährige Erfahrung – was würden Sie einem Zahnarzt mit auf den Weg geben, der sich überlegt in die geriatrische Zahnmedizin einzusteigen?

Saner: Ich würde sagen: Überlegen Sie sich, in welchem Umfang, aber machen sie es! Nicht jeder Zahnarzt muss sich als Spezialist der Seniorenzahnmedizin eine Organisation aufbauen, mit welcher er hunderte oder tausende Patienten besuchen kann. Dafür soll es auch in Zukunft begeisterte Spezialisten geben. Es ist aber unsere Vision, dass jeder Zahnarzt so ausgestattet ist, dass er zumindest weniger komplizierte Arbeiten, wie professionelle Dentalhygiene oder kleinere zahnerhaltende Arbeiten, vor Ort an Patienten durchführen kann. Gerade an jenen immobilen, dementen oder behinderten Patienten, die dem Zahnarzt ein Leben lang treu waren und die von keinem spezialisierten Zahnarzt besucht werden können. Jedem auch noch so beeinträchtigten Patienten sollte eine solche Versorgung zuteilwerden. Denn wir wissen: Die meisten von uns werden irgendwann mal in dieser Situation sein.

Ihr zuverlässiger Reparaturpartner für alle Dental Werkzeuge

Und das ganz ohne Risiko.

Kostenlos Winkelstück einschicken, unverbindlichen Kostenvoranschlag erhalten und bequem über das Online-Portal verwalten.

Made in Germany – repariert in Germany



+



=



Unkompliziert!

Zuverlässig!

Effizienz!

Kein Selbstläufer:

Stabilisierung eines gesunden oralen Mikrobioms im Alter

Ein Beitrag von Dominik Bosse

INTERVIEW /// Eine gesunde Mund- und Zahnflora umfasst zwischen 200 und 250 diversifizierte Arten, die sich gegenseitig regulieren. Seit den 2000er-Jahren wissen wir, dass sich darunter auch parodontale Problemkeime befinden, die jedoch von gesundheitsfördernden Keimen reguliert werden. Mit zunehmendem Alter geht die Artenvielfalt und die Menge an gesundheitsfördernden Keimen empfindlich zurück. Veränderte Ernährung, Genussmittel, weniger Bewegung, Medikamente bis hin zu reduzierter Immunabwehr und Speichelfluss sind zusätzliche Risikofaktoren für eine dysbiotische Zahn-, Mund- und Taschenflora und daraus resultierend Erkrankungen wie Gingivitis, Parodontitis oder Wurzelkaries. Ein Interview mit Univ.-Prof. Dr. Rainer Hahn, Leiter der Abteilung Prävention an der Danube Private University Krems (Österreich).

Univ.-Prof.
Dr. Rainer Hahn
Infos zur Person



Herr Prof. Hahn, es wird angenommen, dass antimikrobielle Maßnahmen langfristig die Flora noch weiter in Richtung Dysbiose entwickeln. Was ist hier Ihr Verständnis?

Genau dies würden wir nach heutigem Wissen erwarten. Breit angelegte, regelmäßige antibakterielle Maßnahmen können langfristig vor allem die empfindlichen gesundheitsstabilisierenden Keime der Mundflora schädigen. Durch breites Abtöten gesundheitsfördernder und pathobiontischer Keime gleichermaßen kann eine Dysbiose nicht erfolgreich behandelt und in eine eubiontische Mundflora zurück überführt werden. Ein Beispiel: Im Laufe der Evolution haben wir, wie viele andere Säugetiere auch, einen wichtigen Teil der Blutdruckregulation an nitratreduzierende Keime der Mundflora ausgelagert. Das dort gebildete Nitrit wird enzymatisch zu dem Signalmolekül NO (Stickstoffmonoxid) umgewandelt, das über den Magen-Darm-Trakt aufgenommen wird und eine große Rolle bei der Blutdruckregulation, Synapsenbildung bis hin zur Prävention von Gefäßerkrankungen und Diabetes spielt. Bereits nach zehn Tagen Mundspülung mit Chlorhexidin werden diese nützlichen Keime nachhaltig geschädigt – mit der Folge einer nachweisbaren Blutdruckerhöhung. Und dies nimmt mit fortschreitendem Alter an Bedeutung zu.



Die Konsequenz daraus wäre ja, dass man präventiv erwägen sollte, diese wichtigen gesundheitsfördernden, nützlichen Bakterien im Wachstum zu fördern. Genau dies ist einer der neuesten und wichtigsten Trends moderner zahnärztlicher Prävention, mit großem Einfluss auch auf die Allgemeingesundheit. Die Bedeutung der Ernährung für diese Art an Prävention z. B. mit nitrathaltigen Pflanzen (Rote Bete, Spinat, Kohlrabi) ist schon länger bekannt. Nun ist es ganz neu gelungen, gesundheitsfördernde Prebiotika in neuen Formulierungen von Zahnpasten und Mundspüllösungen einzubinden. ApaCare hat auf der IDS 2023 unter dem Namen OraLactin eine neue pre- und postbiotische Klasse an Zahn- und Mundpräventionsprodukten vorgestellt, mit dem Ziel, über die Zahn- und Mundhygiene hinaus weitere Präventionsaspekte zu fördern: Prebiotika wie die Aminosäure Arginin oder Gum arabicum aus natürlichen Akazienbäumen, aber auch Kaliumnitrat begünstigen das Wachstum der empfindlichen gesundheitsfördernden wie auch der blutdruckreduzierenden Keime ganz automatisch beim täglichen Zähneputzen, was mit zunehmendem Alter der Patienten immer mehr Bedeutung erlangt. Auf antibakterielle Zusätze wird hingegen verzichtet, wobei das enthaltene Fluorid und das Hydroxylapatit das ApaCare Remineralisations- und Reparaturkonzept konsequent fortführen. Letzteres ist natürlich auch weiterhin die Basis einer erfolgreichen Kariesprävention, gerade bei veränderter Speichelzusammensetzung und zunehmender Mundtrockenheit mit fortschreitendem Lebensalter.

Stichwort Postbiotika – was muss man sich darunter vorstellen?
 Postbiotika sind Signalmoleküle, die die Bakterien zur gegenseitigen Regulation benutzen, einschließlich Oberflächenfragmente deren Zellwände, die ebenfalls wichtige Botenstofffunktionen haben, bis hin zu inaktivierten Bakterien. Diese sind das Ergebnis neuester Forschung und Entwicklung, denen ein sehr hohes präventives Potenzial zugeschrieben wird. Eben solche Postbiotika sind ebenfalls in den neuen ApaCare OraLactin Zahnpasten und Mundspüllösungen enthalten, mit dem Ziel, pathobiotische Keime selektiv im Wachstum zu hemmen und damit einen wichtigen Beitrag in der Sanierung dysbiotischer Mund- und Taschenfloren zu leisten, die mit Erkrankungen wie Gingivitis, Parodontitis und periimplantären Entzündungen einhergehen. Natürlich haben Postbiotika nicht nur ein hohes Potenzial in der Sanierung oraler Dysbiosen, sondern auch in der Stabilisierung eubiotischer Mundfloren, indem die Pathobionten etwa auch bei an Bedeutung gewinnenden (umfeld- oder allgemeinmedizinischen) Risikofaktoren reguliert werden.

Wir alle kennen orale Probiotika und ihr hohes Potenzial in der Behandlung etwa von gingivalen Entzündungen. Worin unterscheiden sich diese Produkte von Pre- und Postbiotika?

Probiotika sind Produkte in Form von Lutschpastillen oder Sachets (Pulverform), die Milliarden an lebenden Mikroorganismen enthalten, meist Laktobazillen und Bifidobakterien. Diesen werden gesundheitsfördernde Eigenschaften zugeschrieben. Auch bei ApaCare OraLactin gibt es solche Probiotika. Wir wissen heute, dass sich diese Bakterien auch bei regelmäßiger täglicher Anwendung nicht in der Mundhöhle oder in den Taschen ansiedeln lassen, dass sich aber nach ca. 14 bis 30 Tagen die Keimzusammensetzung in der Mundhöhle positiv verändert und insbesondere die pathobiontischen Keime reduziert sind. Dies geht mit den inzwischen gut dokumentierten rückläufigen Entzündungsparametern einher. Es gibt verschiedene Erklärungen über die Wirkung von Probiotika, die wichtigste ist die Bildung von bakteriellen Botenstoffen, sogenannten Bakteriocinen, die die krankheits-erregenden Keime hemmen. Eine Wirkung ähnlich derer der vorgenannten Postbiotika mit dem Unterschied, dass sich lebende probiotische Bakterien bis heute nicht in wässrigen Substanzen wie Zahncreme oder Mundspüllösungen stabilisieren lassen. Probiotika eignen sich daher in Verbindung (vor oder nach) einer zahnärztlichen Behandlung, etwa einer PA-Behandlung, PZR oder UPT und werden vom zahnärztlichen Team empfohlen. Der Patient muss dran denken, diese zusätzlich zur herkömmlichen Mundhygiene anzuwenden, und in den Zeiten zwischen den Zahnarztbesuchen besteht die zusätzliche Hürde, diese auf Eigenantrieb nachzukaufen. Pre- und Postbiotika hingegen entfalten ihre Wirkung ganz automatisch beim täglichen Zähneputzen ohne Zusatzmaßnahme und haben daher aus meiner Sicht ein sehr hohes Potenzial, die zahnärztliche und allgemeingesundheitliche Prävention nachhaltig zu erweitern. Und dies ganz besonders mit fortschreitendem Lebensalter.

Weitere Informationen zu ApaCare OraLactin Zahnpasten und Mundspüllösungen unter: www.apacare.de

Schöner shoppen im Herbst mit W&H

So facettenreich wie sich der Herbst alljährlich zeigt, so vielseitig kommt auch die neueste Ausgabe des GoodieBooks daher. Von September bis Dezember bieten Rabatte und Angebotspakete in allen Sortimentsbereichen attraktives Shoppingvergnügen und ermöglichen Investitionen, die sich wortwörtlich auszahlen.

W&H hat im aktuellen GoodieBook Aktionen definiert, die in ihren Umfängen sehr gut auf die jeweiligen Praxisausrichtungen zielen und die Kaufentscheidung folglich ein Leichtes werden lassen. Schnell durch das neue GoodieBook geblättert – es berücksichtigt die Segmente Restauration & Prothetik, Prophylaxe, Oralchirurgie & Implantologie sowie Sterilisation, Hygiene & Pflege.



Lara Wasserdampfsterilisator: der solide Praxisbegleiter

Gut für die Praxishygiene und noch besser für das Budget ist der Sterilisator Lara. Lara bietet bereits in der Standardversion den schnellsten Sterilisationszyklus ihres Segments einschließlich zeitgemäßer Standarddokumentation. Das dazugehörige Activation-Code-System ist eine Upgrade-Funktion und sorgt auf Wunsch für noch mehr Schnelligkeit sowie eine erweiterte Dokumentation. Mehr als 1.100 Euro lassen sich im Rahmen der aktuellen GoodieBook-Aktion einsparen.

Bleiben wir noch etwas im Segment Hygiene, denn hier gibt es eine weitere attraktive Entdeckung zu machen – in Form der Lara XL. Der Sterilisator trumpft mit einer Beladungsmenge von 28 Litern und Platz für bis zu sechs Trays. Die große Schwester der (kleinen) Lara kann sich mit diesen Maßen mehr als sehen lassen und ist dank GoodieBook mit einem Preisvorteil von 1.000 Euro zu haben.



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

Infos zum Unternehmen



Zu Dentalprodukten
in Aktion bitte diesen
QR-Code scannen.



All-time Favorites: für Allrounder und Spezialisten

Bewährte Lieblinge aus früheren Aktionen sind auch jetzt im Herbst wieder mit am Start. Da hätten wir die Aktion 2 zum halben Preis bei den Instrumenten der Reihe Synea Fusion oder die sehr gut zugeschnittenen Proxeo-Pakete im Bereich Prophylaxe.

Chirurgisch tätige Praxen finden im neuen GoodieBook alles, was im Groß- und Kleinproduktesegment für eine Behandlung State of the Art benötigt wird. Insbesondere beim Kauf des Chirurgie-Cart-Systems lässt sich ordentlich einsparen: Das Paket – bestehend aus Implantmed Plus, kabelloser Fußsteuerung, Piezomed Plus Modul, chirurgischem Winkelstück WS-75 L sowie dem mobilen Gerätecart – bietet einen Preisvorteil von 1.700 Euro.



Nutzen Sie die aktuellen Rabatte
und verschönern Sie sich den Herbst.
Zum aktuellen GoodieBook geht
es hier entlang.

Kostenlose Online-Schulungen: Effiziente Materialbeschaffung mit AERA-Online

Dass bei Praxismaterial-Bestellungen mithilfe von AERA-Online Zeit und bares Geld gespart werden kann, ist klar. Doch kennen Sie auch die cleveren Features, die Ihnen helfen, noch effizienter zu sein? Hinter dem Materialeinkauf für Zahnarztpraxen verbirgt sich wertvolles Potenzial. In kostenlosen Online-Schulungen zeigen die Profis von AERA-Online, wie die beliebte Preisvergleichs- und Bestellplattform für Dentalprodukte Ihre Materialwirtschaft optimiert.



Teilnehmende erhalten nach der Schulung ein Teilnahmezertifikat.

Die Schulungsinhalte umfassen alle relevanten Features der Bestellprozesse auf AERA-Online. Praxisnah und individuell erfahren Teilnehmende, wie Preise und Lieferanten verglichen werden können, um die besten Angebote zu erhalten. Von der Suche nach den gewünschten Artikeln bis hin zur Anlage von Stammlieferanten und individuellen Lieferkonditionen werden die Teilnehmer Schritt für Schritt begleitet. Sie lernen den praktischen Warenkorboptimierer kennen und bekommen Tipps, wie es in kurzer Zeit gelingt, bis zu 50 Prozent Materialkosten zu sparen. Zusätzlich erfahren Teilnehmende in den Fortbildungen, wie sie ihr Lager kostenfrei auf AERA-Online verwalten können. Die Nachbestellung von Material wird damit zum Kinderspiel.

Interessierte können sich über aera-online.de kostenlos für die 30-minütige Einzelschulung mit Terminwunsch anmelden.

AERA EDV-Programm GmbH • Tel.: +49 7042 3702-22 • www.aera-online.de



Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

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

DER Kommentar

Abrechnung? Ohne Wirrwarr!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

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

Reinigungsmittel ab sofort **ohne Gefahrstoffhinweis**

Im Zuge des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses von Dr. Weigert hat das Unternehmen die Qualität ihrer rezeptgemäß enthaltenen Inhaltsstoffe verbessert. Die Inhaltsstoffe wurden durch Alternativen ohne Gefahrstoffhinweis ersetzt. Durch diese Optimierung ist das Produkt neodisher MediClean Dental selbst kein Gefahrstoff mehr und wird kennzeichnungsfrei. Bei der Optimierung von neodisher MediClean Dental bleiben sowohl der Reinigertyp mit seinen spezifischen anwendungstechnischen Eigenschaften als auch die eingesetzte Konzentration unverändert. Die Gleichwertigkeit hinsichtlich Leistung, Sicherheit und Zuverlässigkeit wurde für das Medizinprodukt neodisher MediClean Dental verifiziert. Damit ist eine erneute Leistungsqualifikation aus besonderem Anlass bzw. Revalidierung aus besonderem Anlass für den Prozess nicht erforderlich. Dosierleitungen und Vortagebehälter müssen aus diesem Grund ebenfalls nicht gespült werden. Dies wurde in Laboruntersuchungen bestätigt.

Quelle: Chemische Fabrik Dr. Weigert GmbH & Co. KG



Endo gut, alles gut: Neue Fortbildungen von Henry Schein

Infos zum Unternehmen



**Henry Schein Dental
Deutschland GmbH**

Tel.: 0800 1400044

www.henryschein-dental.de

Henry Schein bietet in seinen regionalen Niederlassungen drei neue Fortbildungen im Bereich der Endodontie an: „Vorhersagbare Endodontie vom Zugang bis zur Obturation“, „Moderne Endodontie von A bis Z“ sowie „Endodontie – Einfach(er) und effizient mit dem richtigen System“. Das Angebot richtet sich an Zahnärzte, die ihr Wissen in diesem Bereich vertiefen und erweitern möchten. Als Referenten konnten u. a. die renommierten Endodontologen Dr. Philipp Eble und Dr. Sebastian Riedel gewonnen werden. Die Fortbildungen umfassen alle Schritte der endodontischen Therapie, zugleich werden verschiedene aktuelle Hilfsmittel und Technologien für optimale Behandlungsergebnisse vorgestellt. Im praktischen Teil können die Teilnehmer verschiedene Methoden und Technologien selbst anwenden. Termine, weitere Infos und Anmeldung unter henryschein-dental.de/fortbildung, bei den Endo-Spezialisten von Henry Schein telefonisch unter: 0800 5673667 oder per E-Mail an: edgeendo@henryschein.de



ANZEIGE



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

Implantologie in Berlin: Live-OP, Table Clinics, hochkarätige Vorträge

Am 10. November 2023 findet im Hotel Palace Berlin in Kooperation mit der Klinik am Garbátyplatz bereits zum neunten Mal das Berliner Forum für Innovative Implantologie statt. Unter dem Motto „Aktuelle Trends in der Implantologie“ wartet das Berliner Forum für Innovative Implantologie erneut mit einer einzigartigen Verbindung von Wissenschaft und Praxis auf. Ziel der Veranstalter ist es, die Teilnehmer breit gefächert und aus kompetenter Quelle über aktuellste Trends und Herausforderungen in der Oralen Implantologie zu informieren. Zudem bietet das Event Teilnehmenden die exklusive Möglichkeit, sich mit Referenten zu konkreten Behandlungskonzepten und Praxiserfahrungen auszutauschen. Im Mittelpunkt von Table Clinics und Vorträgen stehen diesmal Themen wie beschleunigte Wundheilung, Sofortimplantation und -versorgung, ästhetische Aspekte in der Implantologie sowie vor allem auch wieder das Knochen- und Gewebemanagement. Als kompakte Eintagesveranstaltung setzt das Berliner Forum für Innovative Implantologie nicht nur durch inhaltliche Vielfalt, sondern auch im Hinblick auf die Effizienz Akzente.

www.berliner-forum.com

SO GEHT FORTBILDUNG IN DER
HAUPTSTADT!

Eintagesveranstaltung mit neuen Impulsen und
engagiertem fachlichen Austausch unter Kollegen.

10. NOVEMBER 2023

OEMUS MEDIA AG

Tel.: +49 341 48474-308

www.berliner-forum.com

Hier geht's zur
Anmeldung!



**TROTZ PERSONAL-
FLAUTE, IHRE PRAXIS
IST ERREICHBAR...**

DANK DER RD GMBH

**Unsere Rezeptionsdienste
für Ärzte nach Bedarf bieten ...**

mehr Freizeit, höhere Erträge,
eine reibungslose
Praxisorganisation und
ein entspanntes Arbeiten
mit dem Patienten.

Die Auswirkungen
unseres
allumfassenden Angebotes
sind so vielfältig
wie unsere Kunden.

Wir beraten Sie gern:

0211 699 38 502

info@rd-servicecenter.de

www.rd-servicecenter.de

**Testen Sie uns,
wir freuen uns auf Sie!**

**PS: Profitieren Sie
vom Profi!**



REZEPTIONSDIENSTE
FÜR ÄRZTE NACH BEDARF

Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH
Burgunderstraße 35 | 40549 Düsseldorf

Nachhaltigkeit in der Zahnarztpraxis



Nachhaltigkeit und klimabewusstes Handeln sind in aller Munde. In der Medizinbranche fallen durch die Verwendung von Einmalartikeln sowie umweltschädlicher Chemikalien jedes Jahr mehr als 350 Mio. Tonnen Abfall an.¹ Nachhaltigkeit in der Zahnarztpraxis ist jedoch nicht nur aus gesellschaftspolitischen Aspekten wichtig. Auch für Patienten und (zukünftige) Mitarbeitende ist eine nachhaltig ausgerichtete Praxis ein immer wichtigeres Auswahlkriterium.

Eine grünere Zahnarztpraxis – so funktioniert's

Ob die Minimierung des ökologischen Fußabdrucks oder Anstreben der CO₂-Neutralität – Sie wollen den Weg zu mehr Nachhaltigkeit angehen? Dann holen Sie Ihr Team mit ins Boot. Wenn alle an einem Strang ziehen, lassen sich Maßnahmen einfacher und zielführender umsetzen. Praxisbeispiele zeigen, wie Nachhaltigkeit gelebt wird:

- Zusammenarbeit mit lokalen Dienstleistern, um Transportwege zu minimieren.
- CO₂-neutrale Mobilität fördern durch Bereitstellung von E-Bikes für Mitarbeitende, ÖPNV-Jobtickets und Fahrradstellplätze, die zur Verfügung stehen.
- Digitale Prozesse im Praxisalltag für das Termin- und Ressourcenmanagement, Abrechnungen und Einkauf sowie Kommunikation. Jeder nicht versandte Brief spart 20 g CO₂.²
- Nachhaltige Materialwirtschaft durch die Nutzung von Mehrweg- oder Produkten aus Naturmaterialien, Bestellung in Groß- bzw. Nachfüllverpackungen, Sammelbestellungen mit anderen Praxen als auch Mülltrennung.
- Energieeffizienz in Praxisräumen durch Umstellung auf Ökostrom, Energiesparen durch Zeitschaltuhren, programmierbare Thermostate etc.

Mit digitalen Prozessen zu mehr Entlastung und Nachhaltigkeit

Wer digital arbeitet, minimiert den CO₂-Ausstoß – das bestätigen bei einer aktuellen bitkom-Umfrage 77 Prozent der Befragten.³ Angefangen bei dem digitalen Terminkalender, elektronischen Recall- und Erinnerungs-E-Mails über digitale Untersuchungsmethoden wie bspw. Zahnabdrücke. Für mehr Nachhaltigkeit in der Zahnarztpraxis ist das der erste, grundlegende Schritt.

Mit dem Patienten- und Terminmanagement von Doctolib können bisherige manuelle Schritte, wie Terminbuchungen oder Recalls, in der Praxis ganz einfach digitalisiert werden. Dadurch wird u. a. eine Entlastung für das gesamte Praxisteam erzielt sowie ein optimal strukturierter Alltag und zufriedene Patienten, die auf digitale Services nicht mehr verzichten wollen.

Weitere Informationen unter: info.doctolib.de

Doctolib GmbH • www.doctolib.de

Infos zum Unternehmen



Quellen



ERFAHREN SIE MEHR IN
UNSEREM PODCAST ZUM THEMA
„INVESTITIONEN IN DIE ZUKUNFT –
5 TIPPS FÜR MEHR NACHHALTIGKEIT
IN DER PRAXIS“.

Podcast

**What's up Doc?! -
Sprechstunde mal anders**

Investition in die Zukunft - 5 Tipps für
mehr Nachhaltigkeit in der Praxis

Doctolib & arzt-wirtschaft.de

© Shutterstock – stock.adobe.com

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

Jetzt noch anmelden: Humanpräparate-Kurs in Berlin

Im Rahmen der aktuellen Kursreihe zum Thema „Weichgewebsmanagement in der Implantologie“ mit Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc./Berlin findet am 14. Oktober 2023 in Berlin ein weiterer Humanpräparate-Kurs statt. Damit sich die Teilnehmer optimal vorbereiten können, wurde zusätzlich ein zweistündiger Hands-on-Kurs zum Thema Schnittführung und Nahttechniken in das Programm aufgenommen.

Implantologie, Knochen- und Weichgewebemanagement stehen im Fokus eines außergewöhnlichen Humanpräparate-Kurses in Berlin. Generell gehört die Arbeit am unfixierten Präparat zu den Highlights in der medizinischen Aus- und Fortbildung. Der vom wissenschaftlichen Leiter und mehreren Tutoren intensiv begleitete Berliner Kurs ist aber auch aufgrund des historischen Ambientes der Räumlichkeiten am Institut für Anatomie der Charité ein besonderes Erlebnis. Neben allgemein implantologischen Fragestellungen steht diesmal vor allem das Knochen- und Weichgewebemanagement im Mittelpunkt – hier speziell die Frage, wie bei Implantationen die Weichgewebschirurgie von Beginn an integriert werden kann, um am Ende ein sowohl unter funktionellen als auch ästhetischen Gesichtspunkten perfektes Ergebnis zu erreichen und Fehler prä, intra und post implantationem zu vermeiden.

Die verschiedenen Konzepte und Techniken werden im Kurs zunächst gezeigt und dann im Anschluss in praktischen Übungen am unfixierten Humanpräparat von den Teilnehmern nachvollzogen. Die Palette reicht hierbei von den chirurgischen Standards wie Schnittführung, Lappen- und Nahttechniken bis hin zu komplexen augmentativen Verfahren bei Implantationen in der ästhetischen Zone. Ein spezieller Vorbereitungskurs am Vortag dient der Auffrischung.

OEMUS MEDIA AG
Tel.: +49 341 48474-308
www.noseandsinus.info

Hier geht's zur
Anmeldung!



8. NOSE, SINUS & IMPLANTS HUMANPRÄPARATE-KURS

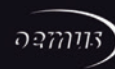
IMPLANTOLOGIE, KNOCHEN- UND
WEICHGEWEBEMANAGEMENT

NEU
Vorbereitungskurs
Schnittführung und
Nahttechniken



13./14. Oktober 2023 in Berlin
Veranstaltungsort: Charité, Institut für Anatomie

camlog



WWW.NOSEANDSINUS.INFO

ANZEIGE

UNIQE

So einfach kann zuverlässige¹ Zahnpflege sein.

UNIQE ist ein klinisch geprüftes System aus der elektrischen UNIQE One Lamellenzahnbürste, Zahngel* oder Zahnschaum*. Das innovative System erreicht alle Zähne gleichzeitig für eine gründliche und schonende Reinigung. Mit Kariesschutz rundum.

Erfahren Sie mehr auf www.uniqe.com



**FACH
DENTAL
SÜDWEST**

Besuchen Sie
UNIQE am
13./14. Oktober
in Stuttgart

Praxisgründung in Planung? **Auf zum DENTAL DATE!**

Praxisgründer aufgepasst: Was passiert, wenn man betriebswirtschaftliches Know-how, Praxismanagement-Kompetenz und die authentischen Erfahrungen eines Existenzgründers in einer Zahnarztpraxis zusammenbringt? Richtig – es entsteht das perfekte Format für alle, die sich den Traum von der eigenen Zahnarztpraxis erfüllen möchten! DENTAL DATE lautet der Name der neuen Reihe von solutio und Prof. Dr. Bischoff und Partner, die Zahnarztpraxis statt Vortragsraum verspricht. Denn anders als andere Praxisgründer-Events nimmt DENTAL DATE angehende Gründer an den Ort des Geschehens mit und gibt ihnen direkt in der Zahnarztpraxis wertvolle Insights und Expertentipps, die sie bei ihrer Selbstständigkeit garantiert unterstützen. Teilnehmer profitieren nicht nur von Fachwissen und authentischen Erfahrungen, sondern auch noch von drei anrechenbaren Fortbildungspunkten.



solutio GmbH & Co. KG
**Zahnärztliche Software und
Praxismanagement**
Tel.: +49 7031 4618-700
www.solutio.de



Über den QR-Code finden Interessierte heraus,
wo das nächste DENTAL DATE stattfindet.

Neue Patienten gewinnen? **Ja, aber die passenden!**



Für jede Praxis stellt sich die Frage der Patientengewinnung. Wie machen Praxisinhaber potenzielle Patienten auf sich aufmerksam – und zwar die passenden? Die Mehrzahl der Menschen nutzt für die Suche nach einer geeigneten Praxis das Internet. Deshalb müssen Praxen dort sichtbar sein. Die Spezialisten der OMB AG Online.Marketing.Berater. sind kompetente Partner, wenn es darum geht, mit internetbasiertem Marketing die (richtigen) Neupatienten zu gewinnen. Denn der Konkurrenzdruck ist gestiegen und ein Praxisinhaber muss mehr leisten, als seine Patienten medizinisch zu versorgen. Er oder sie muss vor allem dafür Sorge tragen, dass die Praxis Umsatz macht und am Markt bestehen bleibt. Das setzt einerseits ein Behandlungsspektrum voraus, das zahlungskräftige Patienten bedient, und erfordert andererseits ein effizientes Online-Marketing. Die OMB AG unterstützt Praxen mit gezieltem Online-Marketing und bietet dabei eine profunde Beratung bei enger Betreuung und regelmäßigen Reports basierend auf langjähriger Erfahrung. Praxen müssen von ihren Patienten gefunden werden!

OMB AG Online.Marketing.Berater.

Tel.: +49 931 260275000 • info@omb.ag • www.omb.ag





**„IMPLANTOLOGIE IM TEAM“ –
DGZI-Jahreskongress im Oktober in Hamburg**



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, erst-klassige praxisnahe Fortbildung auf höchstem Niveau zu bieten und eine Brücke von neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen aus dem universi-tären 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 • Tel.: +49 341 48474-308 • www.dgzi-jahreskongress.de

**ONLINE-SEMINARE:
Gesundheitswissen aus
der Praxis für die Praxis**

Das Lübecker Familienunternehmen hypo-A ist Hersteller hochreiner Ortho-molekularia und Spezialist für die Schnittstelle zwischen Mensch, Umwelt und Gesundheit. Um das Wissen über ganzheitliche Gesundheit und den Einfluss von Umwelt- und Ernährungsfaktoren zu fördern, bietet hypo-A kostenlose Online-Seminare an. Referentin Dr. Eva Meierhöfer, Fachzahnärztin für zahn-ärztliche Chirurgie, Coach, Heilpraktikerin, Resilienz-Expertin und NLP-Master-Practitioner, stellt in ihrem Seminar „Resilienz und Ernährung“ Einflussfaktoren auf die psychische Widerstandsfähigkeit vor, kurzfristige „Life Hacks“ sowie lang-fristige Methoden, um Resilienz zu stärken. In dem Seminar „Der aktive Weg zu mehr Rückengesundheit“ gibt Dr. Lisa Junike, Fachärztin für Physikalische und Rehabilitative Medizin, diplomierte Osteopathin und Schmerztherapeutin, Einblicke in Ursachen, Prävention und Behandlung von Rückenschmerzen. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf der Versorgung des Körpers mit Mikronährstoffen. Es eignet sich für alle, die ihr Wissen zur Prävention und Behandlung von Rückenbeschwerden vertiefen wollen.

THEMA:

„RESILIENZ UND ERNÄHRUNG“

Termine: 26. Sep. und 7. Nov.,
jeweils von 18.30 bis 20.00 Uhr
Infos/Anmeldung: www.hypo-a.de/resilienz

THEMA:

„DER AKTIVE WEG ZU MEHR
RÜCKENGESUNDHEIT“

Termine: 13. Sep. und 11. Okt.,
jeweils von 19 bis 20.15 Uhr
Infos/Anmeldung:
www.hypo-a.de/rueckengesundheit



hypo-A GmbH • Tel.: +49 451 3072121 • www.hypo-a.de
Infos zum Unternehmen

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

GEBALLTE FORTBILDUNGSPOWER @OEMUS

Alles aus einer Hand – das gilt für die modernen und relevanten Fortbildungsangebote der OEMUS MEDIA AG. Ob Fachjournalreihe, Events oder Fortbildungsplattform, ob Print oder webbasiert, die breit gefächerten Angebote passen zu jedem Level und Weiterbildungsziel.

Journale: Kompaktes Fachwissen

Updates aus Wissenschaft, Praxis und Dentalmarkt – und das in vier Kernbereichen der Zahnmedizin: die Fachjournale der OEMUS MEDIA AG in den Bereichen Implantologie, Oralchirurgie, Prophylaxe und Endodontie bieten Praktikern wissenschaftlich fundierte und aktuelle Erkenntnisse anhand von hochwertig aufbereiteten Fachartikeln und CME-Beiträgen.

Weitere Infos auf: www.oemus-shop.de



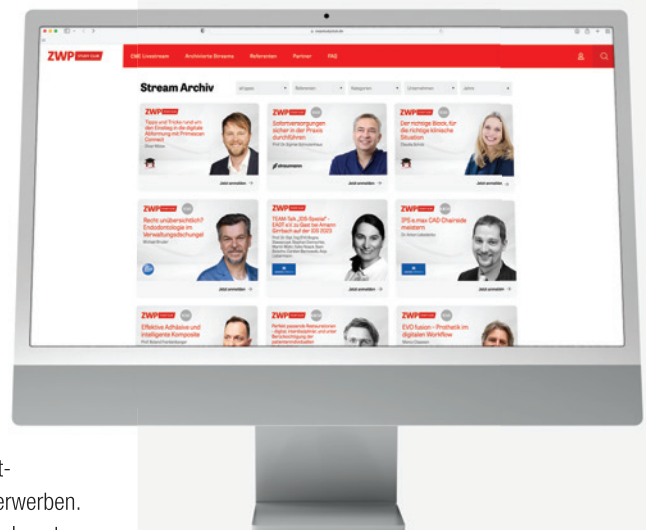
FORTBILDUNGSPOWER

Hier geht's zu den
OEMUS EVENTS.

Events: Seien Sie live dabei!

Die OEMUS MEDIA AG ist einer der größten Kongress- und Seminaranbieter innerhalb der Dentalbranche und bietet hochkarätige Referenten für aktuelle Themen und natürlich zahlreiche Möglichkeiten zum Austausch und Netzwerken. BONUS: Nicht zuletzt gibt es auf den Veranstaltungen die beliebten Jahrbücher für alle Teilnehmer.

Weitere Infos auf: www.oemus.com/events



ZWP Study Club: Interaktiv fortbilden

Egal, ob leitliniengerechtes Fachwissen, Experteninterviews oder interaktive Fälle – im ZWP Study Club sind Sie genau richtig! Die Fortbildungsplattform ermöglicht, fördert und vereinfacht den globalen Know-how-Transfer zwischen Wissenschaft sowie Praxis und bietet seinen Mitgliedern die Möglichkeit, Fortbildungspunkte orts- und zeitunabhängig zu erwerben. Mehr als 29.000 Mitglieder nutzen bereits das umfangreiche Angebot der bekannten E-Learning-Plattform. Steigen Sie jetzt mit ein!

Weitere Infos auf: www.zwpstudyclub.de

Zum ZWP Study Club.



Zum Fortbildungsbereich
auf ZWP online.





DR. WEIGERT

Hygiene mit System



DR. WEIGERT
neodisher® MediClean Dental
5 Le

Seit über 15 Jahren im Markt bewährt
Für handelsübliche Thermodesinfektoren geeignet, wie z.B. Miele- oder Meling-Thermodesinfektoren.
Established in the market for over 15 years!
Suitable for commercially available washer disinfectors such as Miele or Meling thermal disinfectors.

Das bieten nur wir: Kennzeichnungsfrei.

Volle Leistungskraft und bester Personalschutz – neodisher® MediClean Dental ist ab sofort ohne Gefahrstoffkennzeichnung. Das schafft nur Dr. Weigert.

www.drweigert.de

Scannen und mehr erfahren:



Nicht Wellness, sondern Medizin:

GBT[®] als effektive Prävention im Praxisalltag

Ein Beitrag von Dr. Klaus-Dieter Bastendorf und Dr. Ann-Kathrin Arp

FACHBEITRAG /// Hippokrates wusste bereits vor circa 2.500 Jahren, dass Prävention wichtiger ist als kurative Therapie. Aktuell stellte Benz (2021) fest, dass die Prävention die wirksamste zahnärztliche Behandlung ist, die wir in 150 Jahren wissenschaftlicher Zahnmedizin entwickelt haben.¹ Ob der oft zitierte Paradigmenwechsel weg von der Restauration hin zur Prävention² schon wirklich vollzogen ist, darf bezweifelt werden. Der folgende Beitrag diskutiert das Standing der Prävention in der heutigen Zahnmedizin und ordnet die systematische Prophylaxe-Guided Biofilm Therapy in die Präventionslandschaft ein. Dabei widmen sich die Autoren getrennt voneinander verschiedenen Aspekten.

Literatur



Dr. Klaus-Dieter Bastendorf
Infos zum Autor



Dr. Ann-Kathrin Arp
Infos zur Autorin



Laut einer aktuellen Umfrage des INSA-Meinungsforschungsinstitutes (2019) ließen weniger als die Hälfte (41 Prozent) der Befragten in den letzten zwölf Monaten beim Zahnarzt die Zähne professionell reinigen.³ Eine forsa-Umfrage (2019) kam zu etwas besseren Ergebnissen: Drei von fünf Bundesbürgern gehen mindestens einmal jährlich zur professionellen Zahnreinigung.⁴ Wie lässt sich diese Diskrepanz zwischen dem Wissen der Zahnärzte über Prophylaxe und der Umsetzung in den Praxisalltag erklären? Sind die zur Prävention angebotenen systematischen präventiven Ablaufprotokolle nicht mehr zeitgemäß? Oder liegt es daran, dass parallel zum fachlichen Paradigmenwechsel auch ein Paradigmenwechsel auf ökonomischer Ebene stattfinden muss?

Fachlicher Paradigmenwechsel

(Dr. Klaus-Dieter Bastendorf)

Soll Prophylaxe erfolgreich in den Praxisalltag integriert werden, wird ein neues, am Stand der Wissenschaft und dem technischen Fortschritt orientiertes systematisches Prophylaxeprotokoll benötigt.

Wissenschaftlicher Fortschritt:

Der Biofilm ist die biologische Herausforderung

Heute ist die „Ökologische Plaque-Hypothese nach Marsh“⁵ für die Ätiologie der wichtigsten oralen Erkrankungen weltweit akzeptiert. Nach dieser Hypothese ist der vitale sub- und supragingivale dysbiotische Biofilm die Hauptursache für die wichtigsten

oralen Erkrankungen (Karies, Gingivitis, Parodontitis, periimplantäre Mukositis, Periimplantitis). Im Biofilm findet eine ökologische Verschiebung (Änderung der Umweltbedingungen) von der Symbiose zur Dysbiose statt. Diese Verschiebung führt zu einer Störung der Homöostase. Zahnerkrankungen sind das Resultat der entzündlichen Wirtsantwort auf den mikrobiellen Biofilm. Da wir die Ursache der meisten oralen Erkrankungen kennen, kann es für die Zahnmedizin nur ein Ziel geben: Orale Gesundheit ein Leben lang zu erhalten. Im Zusammenspiel von häuslichen und professionellen individuellen Mundhygienemaßnahmen ist dieses Ziel zu erreichen.⁶

Technischer Fortschritt: Hilfsmittel zum Biofilmmangement

Wir unterscheiden grundsätzlich zwischen häuslichem und professionellem Biofilmmangement. Es stehen uns sowohl für das häusliche als auch das professionelle Biofilmmangement chemische und mechanische Hilfsmittel zur Verfügung. Die professionelle Zahnreinigung (PZR) oder besser „Professional Mechanical Plaque Removal“ (PMPR) ist ein zentraler Bestandteil der systematischen Prophylaxe. Das mechanische professionelle Biofilmmangement kann mit Handinstrumenten (HI) wie Scalern und Küretten (HI), maschinellen Hilfsmitteln wie Schallscaler (AS) und Ultraschallscaler (US) sowie Pulver-Wasser-Strahlgeräten (Air-Polishing/AIR-FLOWING®) (Abb. 1) und mit „Rubber Cup Polishing“ (RCP) durchgeführt werden. Die Begriffe Air-Polishing (AP) und AIR-FLOWING® (AF) werden oft synonym verwendet, unterscheiden sich aber erheblich und müssen voneinander abgegrenzt werden: Beide arbeiten nach demselben Prinzip der Pulver-Wasser-Strahltechnologie. Beim AIR-FLOWING® handelt es sich um ein technisch, physikalisch und chemisch abgestimmtes System (AIRFLOW Prophylaxis Master, AIRFLOW MAX-, PERIOFLOW-Handstück, minimalinvasives erythritolbasiertes AIRFLOW PLUS Pulver), das als einziges Gerät mit einer konstanten und regulierten Pulver-Fließrate und laminarer Strömung arbeitet.

Für alle zur Anwendung kommenden Hilfsmittel gelten die gleichen Ziele: Biofilme effektiv und gezielt entfernen, Biofilme modifizieren, Zahnstein effektiv und gezielt entfernen, Substanzschonung, Patientenkomfort und Behandlerkomfort.

**DIE AUSLASTUNG
DER PROPHYLAXE
IST KEIN SELBST-
LÄUFER. DAFÜR
BRAUCHT ES EIN
PRÄVENTIONS-
KONZEPT, IN DEM
AUF PATIENTEN-
INDIVIDUELLE BE-
DÜRFNISSE EINGE-
GANGEN WERDEN
KANN [...]**

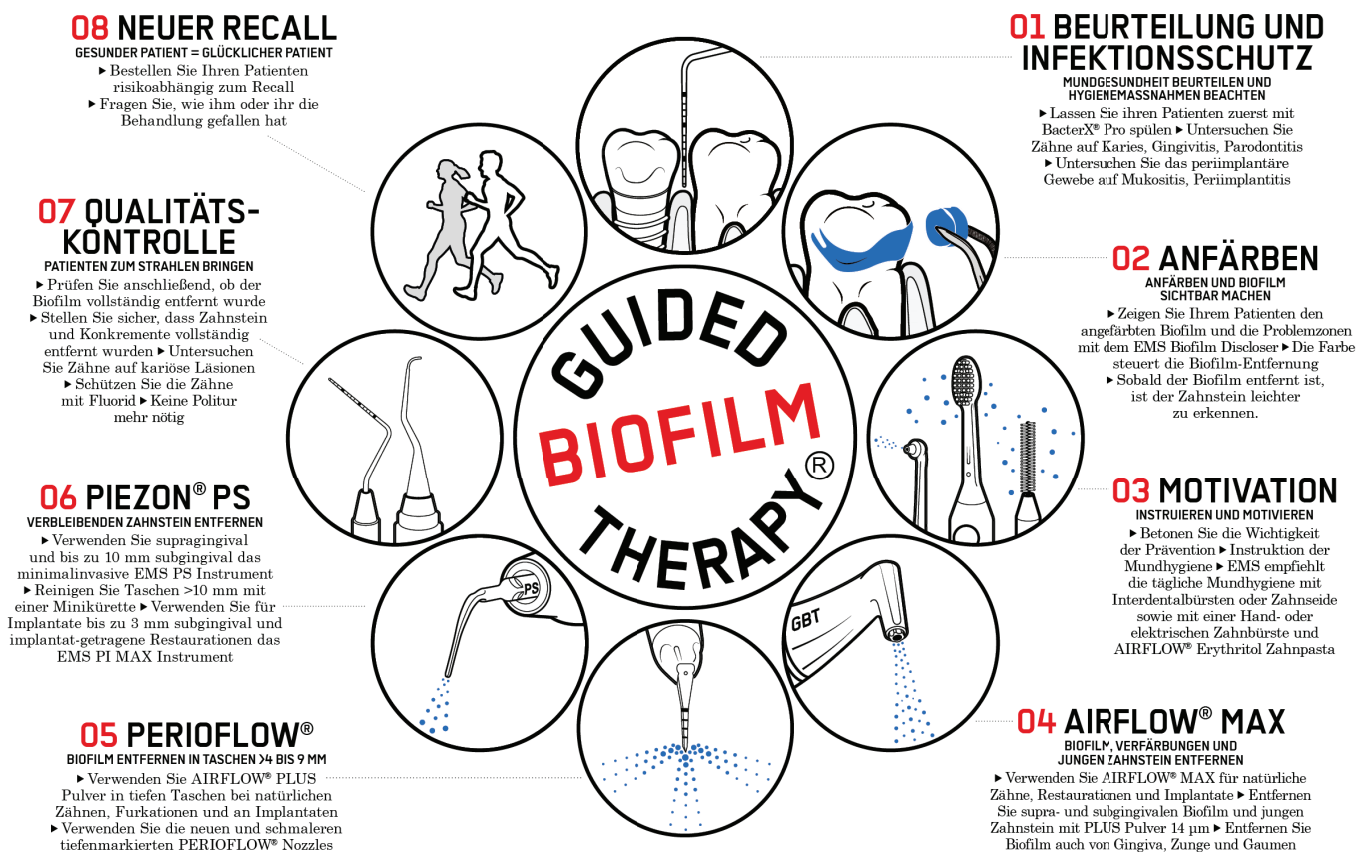


◀ ABBILDUNG 1:

AIRFLOW® Prophylaxis Master –
das Schweizer Original.



EMS Electro Medical Systems GmbH
Infos zum Unternehmen



© EMS

▲ ABBILDUNG 2: Die acht Schritte des GBT Protokolls für Prophylaxe mit System.

Der Vergleich der Hilfsmittel entsprechend den oben angeführten Zielen zeigt, dass AIR-FLOWING® bei supragingivalen und subgingivalen effektiven gezielten Biofilmentfernung allen anderen Hilfsmitteln überlegen ist.⁷⁻¹² Neuere Arbeiten zeigen, dass es mit AIR-FLOWING® und piezokeramischem Ultraschall (PIEZON NO PAIN®/PS) möglich ist, Biofilme zu modifizieren und die Symbiose wiederherzustellen.^{13,14} Zahnstein kann mit piezokeramischem Ultraschall gezielter, effektiver entfernt werden als mit Handinstrumenten.¹⁵⁻¹⁷ Auch bei der Substanzschonung,¹⁸⁻²¹ dem Behandler-²² und Patientenkomfort²³⁻²⁸ sind AIR-FLOWING® und moderne Ultraschallsysteme den Handinstrumenten überlegen.

Systematische Prophylaxe-Guided Biofilm Therapy®

Um den heutigen Anforderungen gerecht zu werden, hat die Firma EMS in Zusammenarbeit mit Praktikern und Hochschulen das Prophylaxeprotokoll der Guided Biofilm Therapy® (GBT®) entwickelt, das den wissenschaftlichen Erkenntnissen und dem technischen Fortschritt angepasst ist. GBT® ist ein systematisches, modulares, am Risiko orientiertes, evidenzbasiertes, individuelles, universell (bei allen, auch komplexen Fällen der Mund- und Allgemeingesundheit) und in allen Altersgruppen anwendbares Präven-

**ZAHNGESUNDHEIT
IST KEINE SELBST-
VERSTÄNDLICHKEIT,
SONDERN EIN
ERGEBNIS DES MIT-
EINANDERS VON
PATIENTEN UND
BEHANDLER BZW.
SEINES TEAMS.**

tions- und Therapieprotokoll. Die GBT® beschreibt die moderne, systematische Prophylaxe in acht modularen Teilschritten (Abb. 2). Die GBT orientiert sich streng an der modernen Medizin (P 4.0/E): „Präventiv, Prädiktiv, Personalisiert, Partizipativ“, das „E“ steht für Ethik, da es ethischer ist, Geld mit der Gesundheit als mit den Krankheiten der Patienten zu verdienen.

Ökonomischer Paradigmenwechsel

(Dr. Ann-Kathrin Arp)

Von der fachlichen Seite her gehört die Zukunft der Zahnheilkunde der Prävention. Die Prophylaxe erfährt auch in der Öffentlichkeit eine immer positivere Belegung, sie liegt im Trend, es ist „in“, fit und gesund zu sein. Die Prophylaxe fördert das Image der Praxen, die eine kausale bedarfsorientierte individuelle Präventionstherapie professionell und ergebnisorientiert anbieten. Darüber hinaus ist sie ein ideales Instrument zur Patientengewinnung und -bindung. Werden präventive Leistungen wirtschaftlich erbracht, so mindern sie das Unternehmerrisiko des Zahnarztes und können die Basis für die wirtschaftliche Zukunft der Praxis sein, da sie die Praxis unabhängiger von gesetzlicher Willkür machen. Umso unverständlicher ist es, dass nicht alle Zahnarztpraxen individuelle bedarfsorientierte, systematische Prävention als Dienstleistung mit Konzept anbieten. Eine Erklärung kann nur darin zu finden sein, dass Zahnärzte weder in ihrer universitären noch in ihrer postuniversitären Aus- und Fortbildung gelernt haben, ihre Praxis nach betriebswirtschaftlichen Regeln zu führen.

Gesundheitssystem, das Krankheit und nicht Gesundheit finanziert

Der Blick auf die Verteilung der Ausgaben für zahnärztliche Behandlung 2021 (KZBV, 2022) unterstützt diese These. Der übernommene Kostenanteil für therapeutische Maßnahmen seitens der Krankenkassen beträgt mehr als 95 Prozent. Die Tatsache, dass sich die präventiven Leistungen der Prophylaxe – außer für die kleinen Patienten – ausschließlich im Bereich der GOZ befinden, spricht für ein Gesundheitssystem, das Krankheit und nicht Gesundheit finanziert.

Somit ist es auch naheliegend, dass ein Großteil des Umsatzes in der Zahnarztpraxis durch prothetische und konservierend-chirurgische Leistungen erzielt wird. Ein Hauptargument, warum eine Ausrichtung auf präventive Zahnmedizin nicht erfolgt, ist die angeblich mangelnde Zuzahlungsbereitschaft der Patienten. Die Zuzahlungsbereitschaft der Patienten allein kann jedoch nicht der Hauptkritikpunkt des Paradigmenwechsel zur Prävention sein.

Auch präventive Leistungen für Kinder (FU- und IP-Leistungen), die von den gesetzlichen Kassen vollständig getragen werden, werden zu maximal 75 Prozent in Anspruch genommen. Bei Kindern unter fünf Jahren liegt die Quote noch deutlich tiefer.

Zahngesundheit ist keine Selbstverständlichkeit

Damit steht die Präventionsökonomie vor einer großen Herausforderung: Zahngesundheit ist keine Selbstverständlichkeit, sondern ein Ergebnis des Miteinanders von Patienten und Behandler bzw. seines Teams. Dieses Ziel kann nur erreicht werden, wenn der Patient bereit ist, sich an diesem Aufwand zu beteiligen. Erkennt der Patient den Nutzen nicht, lässt er sich schwer in ein präventives Behandlungskonzept einbinden. Die erste Hürde besteht demnach in der Kommunikation mit dem Patienten und im zweiten Schritt in der wirtschaftlichen Attraktivität. An diesem Punkt beginnt die Präventionsökonomie und der Behandler ist nicht nur als Zahnarzt, sondern auch primär als Unternehmer gefragt.

GBT®: Kein Wellness, sondern notwendige Medizin

Die Darstellung des Nutzens für den Patienten durch Aufklärung bietet einen guten und einfachen Einstieg in die Kommunikation. Maßgabe dabei sollte sein: Systematische Prophylaxe GBT® ist keine Wellnessbehandlung und viel mehr als eine perfekte Zahnreinigung, GBT® ist eine medizinisch notwendige, präventive und therapeutische zahnmedizinische Maßnahme. Diese Betreuung auf Augenhöhe zeigt dem Patienten den Mehrwert für ihn und seine orale Gesundheit. Dabei stehen er und seine Interessen bei der individuellen, schmerzfreien Behandlung durch die geschulten Mitarbeiter im Mittelpunkt.

Die Auslastung der Prophylaxe ist kein Selbstläufer. Dafür braucht es ein Präventionskonzept, in dem auf patientenindividuelle Bedürfnisse eingegangen werden kann: Eine Schwangere benötigt zum Beispiel eine andere Prophylaxe als die 70-Jährige mit viel Zahnersatz oder der PAR-Patient. Wird diese individuelle Zahnerhaltungstherapie angeboten und beim Patienten kommuniziert, hat jeder Patient seinen individuellen Grund für die Prophylaxe und lässt sich in das Konzept einbinden.

Fazit

Spätestens seit der Veröffentlichung der Arbeiten von Axelsson und Lindhe, bereits 1981, steht es außer Frage, dass die systematische Prävention (GBT®) fachlich im Mittelpunkt der Zahnmedizin steht. Neue Erkenntnisse über Zusammenhänge zwischen oraler Medizin, Allgemeingesundheit und Lebensqualität haben die Bedeutung der systematischen oralen Prävention noch mehr in den Fokus gerückt.

Weitere Informationen zu GBT unter:

www.ems-dental.com/de/guided-biofilm-therapy



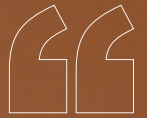
Dieser Beitrag ist eine verkürzte Version –
zur Langversion geht es hier lang:

Online
geht's weiter im Text.





LUNCHPAKET



Unsere neue Rubrik „Lunchpaket“ informiert zu Funden aus der Forschung rund um Zähne – heute, gestern und vor Jahrhunderten. Die kurzweilige Lektüre dieser Seite bietet sich für Mittagspausen oder kurze Freizeiten an.

WMehr aus Wissenschaft & Forschung auf **ZWP online**.



Neues Medikament soll Zähne nachwachsen lassen

Anodontie ist eine angeborene Erkrankung, die dazu führt, dass kein vollständiger Satz an Zähnen wächst. Dies betrifft rund ein Prozent der Weltbevölkerung. Menschen mit Zahnagenesie haben vermehrt Schwierigkeiten mit Tätigkeiten wie Kauen, Schlucken und Sprechen, was insbesondere die kindliche Entwicklung beeinträchtigen kann.

Tiere wie Haie können kontinuierlich neue Zähne nachwachsen lassen. Es wurde lange angenommen, dass Menschen im Leben nur zwei Zahn Generationen entwickeln, aber es gibt Hinweise darauf, dass wir auch die Anlagen für eine dritte Zahn Generation haben. Aus diesem Grund arbeitet ein Forscherteam aus Japan derzeit an der Entwicklung eines Medikaments, das das Nachwachsen von menschlichen Zähnen ermöglichen soll. Erste klinische Studien werden bereits im Jahr 2024 starten. Das Medikament soll vor allem für Personen entwickelt werden, die aufgrund genetischer Faktoren kein vollständiges Erwachsenengebiss besitzen. Das Medikament soll bis 2030 für den allgemeinen Gebrauch zugelassen werden.

Die Wissenschaftler konzentrieren sich auf das Uterin-Sensibilisierungs-assoziierte Gen-1 (USAG-1), das mit der Bildung von überzähligen Zähnen in Verbindung gebracht wird. Sie entwickelten ein neutralisierendes Medikament, das die Funktion des Proteins blockiert. In ersten Untersuchungen im Jahr 2018 erhielten Mäuse mit angeborenen Zahnfehlbildungen dieses Medikament, was zu neuem Zahndurchbruch führte.

Weiterführende Untersuchungen an Frettchen zeigten, dass die Verabreichung des Medikaments zu einem zusätzlichen Schneidezahn führte. Da dieser neue Zahn zwischen den bereits vorhandenen Schneidezähnen wuchs und eine ähnliche Form aufwies, wird vermutet, dass das Medikament die Bildung von Zähnen der dritten Generation bei diesen Tieren induzierte. Sobald nachgewiesen wurde, dass das Medikament keine negativen Auswirkungen auf den menschlichen Körper hat, ist geplant, es bei Kindern im Alter von zwei bis sechs Jahren, die unter Anodontie leiden, anzuwenden.

Quellen: ZWP online/THE MAINICHI NEWSPAPERS

WUNDERBAR GERADE ZÄHNE INNERHALB KÜRZESTER ZEIT

| Mit der Aligner-Therapie der DELABO.GROUP

Ihre Top-Qualität von DELABO.improve

Bieten Sie Ihren Patienten mit DELABO.improve eine hochwertige Aligner-Behandlung 100 % Made in Germany. Die Planung durch Kieferorthopäden und Zahnärzte in Deutschland sorgt für hohe Behandlungssicherheit, während das flexible und optimal verträgliche Zendura FLX-Material einen optimalen Tragekomfort verspricht.

Ihre Honorarmöglichkeiten

DELABO.improve unterstützt Sie dabei, die Wirtschaftlichkeit Ihrer Praxis weiter auszubauen. Je nach Komplexität und Dauer der Aligner-Therapie bieten sich Ihnen spannende Honorarmöglichkeiten, zu denen wir Sie gerne weiter informieren – sprechen Sie uns einfach an.

Ihre Preise

DELABO.improve bietet Ihnen Top-Qualität zu fairen Preisen. Die Laborkosten für die Behandlungen liegen zwischen 499,- € und 1.899,- €. Darüber hinaus gibt es eine spannende Preisstaffel für Vielanwender. Immer inklusive sind ein Refinement und ein Set Retentionsschienen, mit welchen die korrigierte Zahnstellung im Anschluss an die Therapie gesichert wird.

Ihr digitales Auftragsportal

Mit DELABO.improve genießen Sie die Vorzüge einer digitalen Auftragsabwicklung über unser DELABO.improve-Portal. Vom Upload der Patientendaten bis hin zur Abstimmung des Behandlungsplans sparen Sie durch den effizienten digitalen Prozess Zeit und damit Kosten.

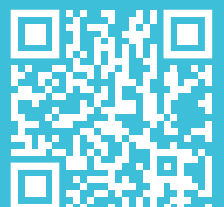
Für weitere Informationen und Ihre Registrierung im Portal besuchen Sie uns unter: <https://www.delabo.com/delabo-improve>

SPRECHEN SIE UNS GERNE AN:
0211 15 924 7766

DELABO.improve ist eine
Marke der DELABO.GROUP

DELABO.GROUP GmbH
Marc-Chagall-Straße 2
40477 Düsseldorf

0211 15 924 7766
improve@delabo.group
delabo.com/delabo-improve



Werterhalt



© W&H

von Übertragungs- instrumenten durch die richtige Pflege

Ein Beitrag von Christin Hiller

INSTRUMENTENMANAGEMENT /// Ein auf Werterhalt ausgerichtetes Praxismanagement sollte heute in jeder Praxis selbstverständlich sein, denn Werterhalt bedeutet immer auch Wirtschaftlichkeit. Im Bereich der Hand- und Winkelstücke kann eine sachgerechte Pflege vorzeitigen Wertverlust verhindern, denn Übertragungsinstrumente, die nicht ordnungsgemäß gepflegt sind, unterliegen nachweislich einem höheren Verschleiß und sind anfälliger für Defekte.

Hand- und Winkelstücke sind zwei der wichtigsten „beweglichen“ Investitionsgüter in jeder Praxis. Hohe Drehzahlen, hoher Anpressdruck und gleichzeitige Verschmutzung durch Speichel, Blut, Zahnschmelze, Kochsalzlösung u. Ä. sind üblich. Diese Faktoren können die Funktion negativ beeinflussen, vermindern damit die Lebensdauer der Instrumente und erhöhen die Reparaturhäufigkeit. Aus diesen Gründen liegt neben der Einkaufsqualität die größte Wichtigkeit in der Werterhaltung der Instrumente. Neben der Instrumentenkreislauf-Betrachtung eines funktional einwandfreien Medizinprodukts sind auch die wirtschaftlichen Aspekte nicht zu vernachlässigen. Dabei ist *wirtschaftliches* Denken nicht mit *billigem* Einkauf gleichzusetzen – vielmehr geht es um ein grundlegendes Bestands- und Werterhaltungssystem in der Praxis. Dies setzt sich mit Blick auf Hand- und Winkelstücke aus folgenden Notwendigkeiten zusammen:

Einkaufsqualität verbunden mit einer hohen Produktionsqualität

Korrekte Handhabungsweise/ Anwendung

Aufbereitung mit Blick auf geeignete Reinigungsmedien, validierte Verfahren und Wasserqualität

Pflege/Ölen

Funktionskontrolle einschließlich Wartung, Ersatz

Sichere und funktionsgerechte Lagerung

Reparaturmanagement – nicht nur auf Verschleiß ausgerichtet, sondern mit präventivem Blick

Ein entsprechendes Bewusstsein und regelmäßige Schulung der Mitarbeiter dieses Segments

Erst im Kern wird klar, warum die Innenreinigung von Übertragungsinstrumenten so wichtig für steriles Arbeiten und eine lange Lebensdauer ist.

W&H Video-Channel

Der W&H Video-Channel hält eine Vielzahl an Videos zum Thema Aufbereitung bereit.



Hygieneratgeber

W&H bietet zahlreiche Hygiene- und Pflegeempfehlungen, die insbesondere für W&H Übertragungsinstrumente und Motoren gelten.



MUNDKREBS. FRÜHERKENNUNG RETTET LEBEN



Nur zuvor gesäuberte und
desinfizierte Instrumente können
effektiv sterilisiert
werden.

Clean &
Clear



© W&H

praxistipp

Eine hochwertige Schulung zur Instrumentenpflege bietet W&H aktuell im Rahmen einer Instrumentenaktion. Ab einem Kauf von vier Hand- oder Winkelstücken erhalten Praxen den Workshop „Clean & Clear“ mit einem W&H Experten gratis dazu.

Werterhalt durch W&H Qualität

Aktiver Werterhalt steigert die Kosteneffizienz einer Zahnarztpraxis, hierzu trägt auch eine bewusste Produktentscheidung bei. Wer sich für Hand- und Winkelstücke aus dem Hause W&H entscheidet, der entscheidet sich gleichzeitig für umfassendes Know-how seit 1890. Alle Instrumente werden ausschließlich im österreichischen Stammwerk in Bürmoos gefertigt und sind damit „made in Austria“ mit einer sehr hohen Fertigungstiefe. Der Qualitätsanspruch von W&H spiegelt sich ebenfalls im umfassenden Serviceversprechen wider, das unter anderem die ausschließliche Verwendung von Originalersatzteilen vorsieht sowie eine entsprechende Zertifizierung aller Servicepartner.

Fazit

Wer seine Hand- und Winkelstücke mit Sorgfalt pflegt, wird lange Freude an ihnen haben, von einer langen Lebensdauer profitieren und senkt ganz automatisch das Sicherheits- und Verletzungsrisiko von Patienten. Auch wenn im Behandlungsalltag wenig Zeit bleibt, sich mit der Praxisausstattung zu beschäftigen, sollte immer auf ausreichende Prüf- und Pflegemaßnahmen aller Instrumente geachtet werden. Langfristig lassen sich dadurch erhebliche Kosten sparen, die andernfalls für vermeidbare Reparaturfälle oder übermäßige Verschleißerscheinungen eingeplant werden müssten.

INFORMATION ///

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



Infos zum
Unternehmen



Helpen Sie Ihren Patienten
und verdoppeln Sie
Heilungschancen - mit dem
Mundkrebs-Frühtest

Jetzt auch in Ihrer Praxis?

VIGILANTBIOSCIENCES®
Mundkrebs frühzeitig erkennen und bekämpfen

www.vigilantbiosciences.com



Michelle Rehm ist Zahnmedizinische Verwaltungsassistentin und Abrechnungsexpertin bei dentastico. Seit 2022 betreut Sie eine der ersten Praxen, die mit dem webbasierten DS4 gestartet sind.

„Ich arbeite komplett REMOTE für die Praxis“

Ein Beitrag von Michelle Rehm

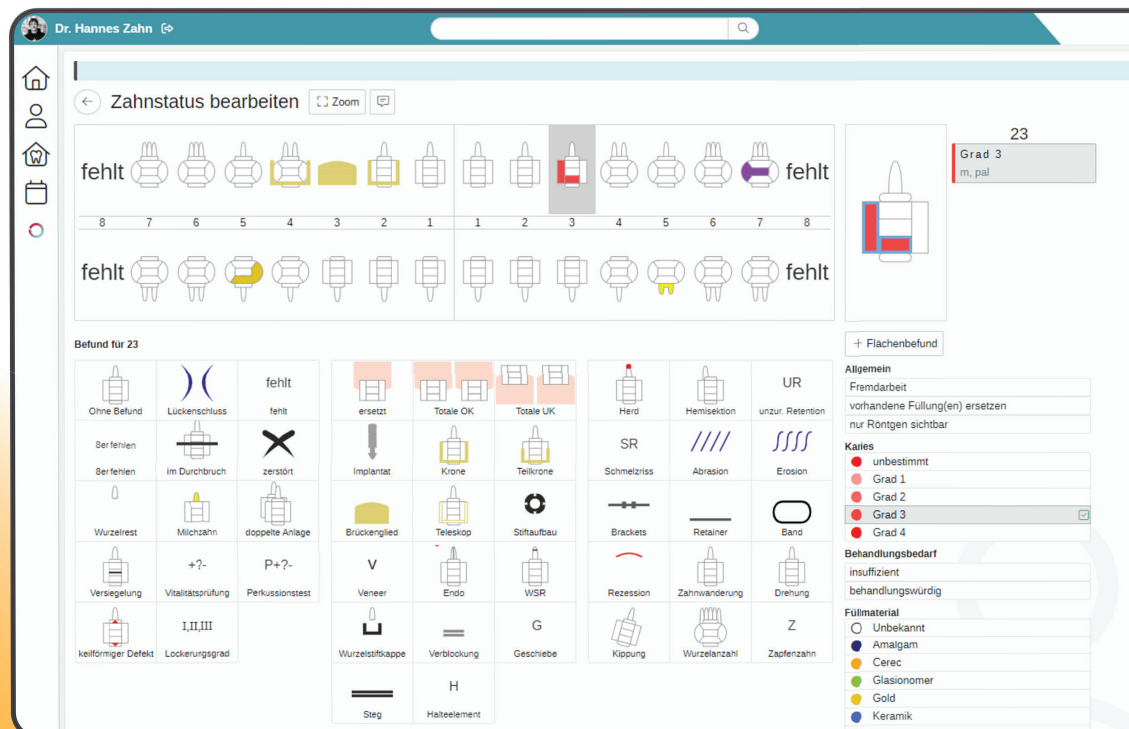
TESTIMONIAL /// Abrechnungsexpertin Michelle Rehm berichtet über ihre Erfahrungen mit dem webbasierten DS4. Seit 2022 betreut sie remote eine der ersten Zahnarztpraxen, die mit dem DS4 gestartet ist.

Dampsoft hat das neu entwickelte DS4 erfolgreich in den ersten Praxen eingeführt. Was die Kunden überzeugt? Flexible und smarte Funktionen, die das Praxismanagement erleichtern:

- DS4 funktioniert auf allen Betriebssystemen und Endgeräten – webbasiert und ortsunabhängig.
- Das Dashboard kann individuell gestaltet werden. So können relevante Funktionen schnell aufgerufen werden.
- Strukturierte Workflows, schnelle Befund- und Leistungseingaben und eine intelligente Therapieplanung sorgen für eine effiziente Organisation.

Mehr erfahren:
www.dampsoft.de/ds4

Als Zahnmedizinische Verwaltungsangestellte eines Abrechnungsdienstleisters kenne ich mich mit allen gängigen Praxisverwaltungssystemen aus. Per Remote oder auch in der Praxis betreuen wir bei dentastico die Abrechnung von Praxisteams aus ganz Deutschland. Im letzten Jahr kam ein Praxisübernehmer auf uns zu und wollte mit einer neuen Software aus dem Hause Dampsoft starten – dem DS4.



Im DS4 habe ich mich nach nur wenigen Schulungen schon selbstständig zu rechtgefunden. Die Software ist übersichtlicher aufgebaut als die meisten älteren Programme. Richtig gut gefällt mir auch, dass ich mein Start-Dashboard selbst gestalten kann. Der Terminkalender der Praxis ist für mich als externe Abrechnungskraft zum Beispiel weniger relevant. Den kann ich ganz einfach auf meinem Dashboard ausblenden und dafür andere Elemente einbetten.

Mit der Zahnarztpraxis, die ich betreue, kommuniziere ich ganz unkompliziert über die Chat-Funktion des DS4 – ich arbeite also komplett remote für die Praxis. Die Abrechnung im DS4 funktioniert ganz ähnlich wie die Abrechnung mit anderen PVS-Systemen – man fuchst sich also schnell rein. Ein Feature, das ich so noch nicht kannte, ist zum Beispiel das Abzeichnen von Tagen. Erst wenn ein Tag abgezeichnet ist, man ihn also kontrolliert und geschlossen hat, rutscht der Patient in die Abrechnung. Dadurch wird keine Abrechnung vergessen und auch wirklich alles abgerechnet.

DS4-

Lieblingsfunktionen

Was mir beim DS4 direkt aufgefallen ist: Ich muss keine Installation bei einem Update einspielen. In der webbasierten Software werden Updates automatisch im Hintergrund über Nacht installiert. Zusätzlich wird jede Neuerung mit einem in der Software auffindbaren Erklärvideo und einer Anleitung erläutert – ich liebe es.

Grundsätzlich läuft die Abrechnung mit dem DS4 schon super und vorhandenes Potenzial zur Weiterentwicklung wird genutzt. In meiner Ausbildung habe ich das DS-Win von Dampsoft verwendet, in dem ich mich wie in meiner Westentasche auskenne, aber ich weiß, das DS4 wird in Zukunft die gleiche Erfolgsgeschichte schreiben.



DAMPSOFT GmbH
Infos zum Unternehmen



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



Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • kurtgoldstein@me.com



RØNVIG Dental Mfg. A/S

Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Daugaard • Tel.: +45 70 23 34 11
E-mail: contact@ronvig.com • www.ronvig.com

NACHGEFRAGT

... sponsored by



Interviews aus der Dentalbranche

„Wir als Dentalhygienikerinnen haben so unglaublich viele Möglichkeiten, unsere Patienten hinsichtlich ihrer Gesundheit zu unterstützen. Schon lange geht es nicht mehr nur darum, Zähne und Wurzeloberflächen zu „säubern“. Vielmehr können wir unsere Patienten dabei begleiten, einen gesünderen Lebensweg einzuschlagen.“

(DH Martina Schaale)



Gesunder Mund, gesunder Mensch: Damit diese Gleichung funktioniert, braucht es versierte und engagierte Dentalhygienikerinnen, die als Bindeglied zwischen Zahnärzten und Patienten dafür sorgen, dass die Mundhygiene von Patienten nicht nur am Tag der PZR optimal ist, sondern nachhaltig unterstützt wird. Dentalhygienikerinnen sind die Fachkräfte von Morgen, denn Prophylaxe und Prävention sind noch lange nicht auserzählt – ganz im Gegenteil: Sie sind innovative Disziplinen, die Patienten langfristig ihre Gesundheit aktiv mitgestalten lassen.

Welcher Drive hinter Dentalhygienikerinnen steht, welche Interaktionsmöglichkeiten es mit Patienten gibt und welche Produkte im Kontext einer selbstbestimmten Mundgesundheit Anwendung finden können, verrät Martina Schaale, Dentalhygienikerin, Ernährungs- und Vitalstoffberaterin, in unserer neuen *Nachgefragt ... sponsored by*-Folge.

LISTERINE®



LISTERINE® – Kenvue, Johnson & Johnson GmbH
Infos zu LISTERINE®

Hier geht's zur
Nachgefragt-Folge mit
DH Martina Schaale.



Hintergrund: © Philip Oromi – unsplash.com, Porträt: © Martina Schaale

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

FÜR JEDEN TAG
UND ALLE FÄLLE:
DIE EXZELLENT
STÄRKE UND
FLEXIBILITÄT VON
EDGEENDO®

**5+1 Aktion:
jetzt scannen
und sparen!**



Die neue Endfeilen-Generation von
EdgeEndo®. Jetzt im Shop verfügbar
unter henryschein-dental.de

 **HENRY SCHEIN®**
DENTAL

Erfolg verbindet.



KORREKTE BEFESTIGUNG von Restaurationen aus hochtranslucentem Zirkonoxid

Ein Beitrag von Minka Mordas

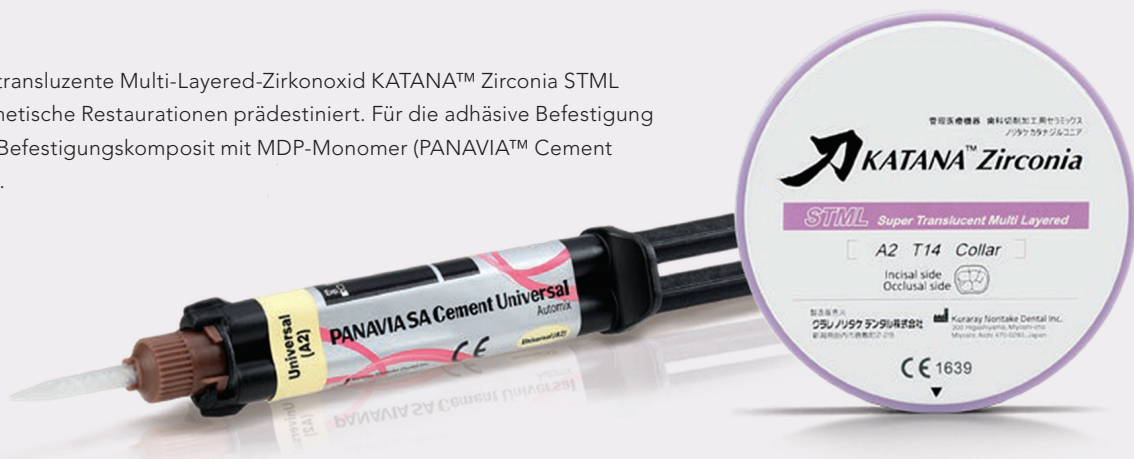
HERSTELLERINFORMATION /// KATANATM Zirconia STML (Kuraray Noritake) ist ein mehrschichtiges Zirkonoxid mit Farb- und Transluzenzverlauf. Die Abstufungen der Farbtintensität sowie der Transluzenz von inzisal nach zervikal verleiht einer Restauration sehr natürlich wirkende lichteptische Eigenschaften. Der folgende Beitrag erläutert Aspekte des Material-Handlings.

Literatur



Transluzentes Zirkonoxid (wie z. B. das bewährte Multi-Layered Zirkonoxid KATANATM Zirconia STML, Kuraray Noritake) wird weltweit in vielen Dentallaboren verwendet. Im Vergleich zu klassischen Zirkonoxid-Gerüstmateriale mit ihrer vornehmlich tetragonalen, polykristallinen Struktur verfügt das Material über einen höheren Anteil an Yttriumoxid. Dies verändert die Gefügestruktur und damit auch die licht optischen und physikalischen Eigenschaften (höhere Transluzenz, geringere Biegefestigkeit). Dementsprechend ist das Indikationsspektrum auf Einzelzahnrestorationen sowie Brücken mit zwei bis drei Gliedern im Front- und Seitenzahnbereich ausgelegt. Der größte Vorteil des Materials liegt im erhöhten ästhetischen Potenzial. Dank diesem wird es oft für die Herstellung monolithischer sowie minimal reduzierter und mittels Micro-Layering individualisierter Restaurationen verwendet.

Das hochtransluzente Multi-Layered-Zirkonoxid KATANATM Zirconia STML ist für ästhetische Restaurationen prädestiniert. Für die adhäsive Befestigung dient ein Befestigungskomposit mit MDP-Monomer (PANAVIATM Cement Universal).



Blick in die Literatur

Während die Details zu den Indikationen und der Verarbeitung im Dentallabor wohlbekannt sind, scheint es Unklarheiten hinsichtlich der klinischen Handhabung zu geben. Ist eine konventionelle Zementierung möglich und empfehlenswert oder sollte adhäsiv befestigt werden? Sind dieselben Maßnahmen zur Vorbehandlung erforderlich wie bei tetragonalem Zirkonoxid oder gibt es abweichende Empfehlungen? Und was ist über das Langzeitverhalten von Restaurationen aus KATANA™ Zirconia STML bekannt? Fragen wie diese lassen sich durch einen Blick in die verfügbare wissenschaftliche Literatur beantworten.

Definitive Befestigung von Restaurationen aus KATANA™ Zirconia STML

Konventionell oder adhäsiv befestigen? Grundsätzlich ist beides möglich, sofern die einzugliedernde Restauration über ein retentives Design verfügt. Eine Vollkrone bietet die erforderliche Retentionsform, sofern die Höhe des Pfeilerzahnes mindestens 4 mm beträgt und der Konvergenzwinkel der axialen Wände zwischen sechs und zwölf beziehungsweise maximal 15 Grad liegt.^{1,2} Dies ist der Fall, wenn – wie bei KATANA™ Zirconia – die Biegefestigkeit des Materials, über dem für die konventionelle Zementierung kritischen Wert von 350 MPa³ liegt. Da konventionelle Zemente jedoch opak und oft in nur einer Farbe erhältlich sind, ist der Einsatz (selbst)adhäsiver Befestigungskomposite zur Eingliederung hochtransluzenter Restaurationsmaterialien aus ästhetischen Gründen zu bevorzugen. Die Verwendung dieser Produkte wird sowieso immer dann zur Pflicht, wenn ein makroretentives Präparationsdesign nicht realisierbar oder erwünscht ist. Ein (selbst)adhäsives Befestigungskomposit ist demnach in vielen Situationen das Material der Wahl. Für die selbstadhäsive Variante spricht die einfachere Anwendung.



KATANA™ Zirconia STML ist ein mehrschichtiges Zirkonoxid mit einem sehr natürlich wirkenden Farb- und Transluzenzverlauf.

Wie verhält es sich mit der Vorbehandlung der Restaurationsoberfläche?

Ein Ätzen mit Flusssäure hat bei Zirkonoxid generell nicht den gewünschten Effekt, da dem Werkstoff eine Glasmatrix fehlt. Eine Modifikation der Oberfläche ist jedoch die Voraussetzung für einen dauerhaft sicheren Haftverbund mit dem Befestigungskomposit.^{4,5}



Kuraray Europe GmbH
Infos zum Unternehmen

PANAVIA™ SA Cement Universal – selbstadhäsives Befestigungskomposit – enthält einen Silanhaftvermittler (LCSi-Monomer) und bietet somit eine starke und dauerhafte chemische Haftung an allen Keramiken und Kompositen. Die Paste enthält zudem das original MDP-Monomer, das für einen hohen chemischen Verbund mit Zirkonoxid, Metalllegierungen, Dentin und Zahnschmelz sorgt.



Bei hochfestem Zirkonoxid wird die Oberfläche durch Abstrahlen mit Aluminiumoxid-Strahlgut oder tribochemische Silikatisierung modifiziert.⁴ Um eine Schwächung der mechanischen Eigenschaften des Zirkonoxids zu verhindern, sollten die Partikelgröße und der Strahldruck gering sein ($\leq 50 \mu\text{m}$; ca. 1 bar).^{3,4} Bei Materialvarianten mit geringerer Biegefestigkeit ist in der Regel das Risiko einer Strukturschwächung erhöht,⁵ sodass die Einhaltung der Empfehlungen hinsichtlich Strahldruck und Partikelgröße umso wichtiger wird.⁵⁻⁸ Bei KATANA™ Zirconia wurde allerdings im Rahmen einer aktuellen In-vitro-Studie⁹ ein gegenteiliger Effekt beobachtet. Aufgrund der besonderen Eigenschaften des Materials von Kuraray Noritake hatte das Sandstrahlen der Restauration eine Erhöhung der Biegefestigkeit zur Folge. Auf Grundlage dieser Erkenntnisse werden für hochtransluzentes Zirkonoxid folgende Vorgehensweisen empfohlen:

- OPTION 1: Abstrahlen mit Aluminiumoxid, gefolgt vom Einsatz eines selbstadhäsiven Befestigungskomposits mit 10-MDP⁶
- OPTION 2: Tribochemische Silikatisierung, gefolgt von einer Behandlung der Klebefläche mit Silan⁶

Da das dualhärtende, selbstadhäsive Befestigungskomposit PANAVIA™ SA Cement Universal das Original MDP-Monomer sowie das LCSi-Monomer als Silan-Haftvermittler enthält, eignet es sich für beide Verfahren.

PANAVIA™ SA Cement Universal ist in einer Automix-Spritze erhältlich. Eine Paste enthält das Original-MDP-Monomer umgeben von hydrophilen Monomeren, die andere das inaktive LCSi-Monomer in einer hydrophoben Monomer-Umgebung. Die Pasten werden in der Mischkanüle (Automix) vermischt. Anschließend wird das Material einfach auf die Klebefläche der Restauration appliziert und die Versorgung eingesetzt. Überschüsse lassen sich am einfachsten nach Tack-Curing (zwei bis fünf Sekunden) entfernen.

Funktioniert dieses Protokoll auch im klinischen Umfeld?

Im Rahmen einer klinischen Studie lässt sich am besten beurteilen, ob die beschriebene Vorgehensweise auch im klinischen Umfeld erfolgreich ist. Eine solche initiierte eine Gruppe von Wissenschaftlern der Universität Complutense Madrid. Sie setzten die Materialkombination KATANA™ Zirconia STML und PANAVIA™ SA Cement Universal ein, um 24 behandlungsbedürftige Patienten mit insgesamt 30 Seitenzahnkronen zu versorgen.¹⁰ Die Zähne wurden unter Einhaltung der Richtlinien für vollkeramische Restaurationen so präpariert, dass Platz für eine rund 1 mm starke Versorgung geschaffen wurde (empfohlene Mindestwandstärke für Seitenzahnkronen aus KATANA™ Zirconia STML: 1,0 mm). Die Restaurationen wurden wie vom Hersteller empfohlen gefräst, gesintert, charakterisiert und glasiert sowie anschließend einprobiert. Vor der definitiven Eingliederung erfolgte die Vorbehandlung der Innenflächen der Restaurationen mit Aluminiumoxid-Strahlgut (50 μm , 1 bar Druck), gefolgt von einer Reinigung im Ultraschallbad. Danach wurde PANAVIA™ SA Cement Universal ebenfalls wie vom Hersteller empfohlen für die Befestigung eingesetzt.

Untersuchung nach sechs, zwölf und 24 Monaten

Eine klinische Untersuchung erfolgte jeweils nach sechs, zwölf und 24 Monaten. Beurteilt wurde die Qualität der Versorgungen nach den Kriterien der California Dental Association. Evaluiert wurden die Oberfläche/Farbe, anatomische Form und Randqualität der Restaurationen. Nach 24 Monaten lagen die Überlebens- und Erfolgsraten bei 100 Prozent. Hinsichtlich aller drei Parameter erhielten die Kronen eine gute Beurteilung (Bewertungsziffer 3 oder 4). Die Randqualität (und damit der für die Performance des Befestigungszements aussagekräftigste Parameter) war in allen 30 Fällen exzellent (bewertet mit der Höchstnote 4).

Fazit

Die Schlussfolgerung der Wissenschaftler lautete: „Die in dieser Studie erzielten hervorragenden Ergebnisse legen nahe, dass die zahngetragenen monolithischen Zirkonoxidkronen der dritten Generation im Seitenzahnbereich eine gute Alternative zu Metallkeramikronen, monolithischen Zirkonoxidkronen der zweiten Generation und verblendeten Zirkonoxidkronen zu sein scheinen. Eine Langzeitstudie ist notwendig, um diese Kurzzeitstudie zu bestätigen.“

KATANA™ Zirconia STML und PANAVIA™ SA Cement Universal sind demnach eine vielversprechende Kombination. Bei Einhaltung der empfohlenen Protokolle ermöglichen sie hervorragende, langzeitstabile Ergebnisse

Weitere Informationen zu KATANA™ Zirconia STML und PANAVIA™ SA Cement Universal unter:
www.kuraraynoritake.eu/de

ONE STRONG FAMILY

PANAVIA™



40 Jahre PANAVIA™. In den vergangenen vier Jahrzehnten hat PANAVIA™ die Messlatte für Befestigungskomposite immer höher gelegt. Heute besteht die PANAVIA™-Familie aus drei Befestigungskompositen, die alle Bedürfnisse des klinischen Arbeitsalltags abdecken: PANAVIA™ V5, PANAVIA™ SA Cement Universal und PANAVIA™ Veneer LC.

Fotos: © Kuraray



PLAQUE KONTROLLE VON ALLEN SEITEN

NEUE STUDIEN ZU LISTERINE® ZEIGEN:

4,6x HÖHERE INTERPROXIMALE PLAQUE-PRÄVENTION versus Zahnseide*¹



28 % mehr interproximale Plaque-Reduktion

bei Ergänzung von LISTERINE® versus Zähneputzen + Anwendung von Zahnseide**²



LISTERINE® bekämpft 99.9 % der Bakterien

reduziert den oralen Biofilm und verlangsamt die bakterielle Wiederbesiedelung³⁻⁶



Mehr zu den neuen Studien
und zur Wirkweise von LISTERINE®

* Anhaltende Plaque-Prävention über dem Zahnfleischrand bei kontinuierlicher, zweimal täglicher Anwendung über 12 Wochen nach professioneller Zahnreinigung. Die Anwendung von Zahnseide wurde von einem bzw. einer Dentalhygieniker:in durchgeführt.

** Anhaltende Plaque-Reduzierung über dem Zahnfleischrand bei Anwendung nach Anweisung für 12 Wochen nach professioneller Zahnreinigung. Die Anwendung von Zahnseide wurde unter Aufsicht durchgeführt. Verwenden Sie LISTERINE® in Ergänzung zur mechanischen Reinigung (3-fach Prophylaxe). **1** Bosma ML et al; J Dent Hyg, June 2022, Vol. 96, No. 3, 8-20. **2** Millemann J et al.; J Dent Hyg, June 2022, Vol. 96, No. 3, 21-34. **3** Johnson & Johnson internal in vitro study: 103-0391. Johnson & Johnson 2021. **4** Johnson & Johnson internal study: FCLGBP0048. Johnson & Johnson 2021. **5** Johnson & Johnson internal study: CCSORCO01793 (Serenity). Johnson & Johnson 2020. **6** Stoeken JE et al.; J Periodontol. 2007; 78 (7): 1218-1228.



Empfehlen Sie LISTERINE® als Teil der 3-fach-Prophylaxe für überlegene Ergebnisse

MULTIMEDIALES



Informationssystem als

Praxis-Teamplayer

Ein Beitrag von Jasmin Schweitzer



INTERVIEW III Der Dentalbereich ist dafür bekannt, innovativ und stets auf dem neusten Stand zu sein. Das gilt auch für die Zahnarztpraxis von Dr. Ralf Atrops in Kleve. Seit vielen Jahren vertraut er auf das multimediale Patienteninformationssystem von TV-Wartezimmer. Welche Erfahrungen er damit gemacht hat, verrät Dr. Atrops im Interview.

Herr Dr. Atrops, wie wurden Sie auf das multimediale Patienteninformationssystem von TV-Wartezimmer aufmerksam?

Ich bin 2005 durch einen befreundeten Zahnarzt darauf gestoßen. Er hatte bereits ein vergleichbares System in seiner Praxis im Einsatz. Durch ihn inspiriert, bin ich nach einer kurzen Recherche auf TV-Wartezimmer gestoßen und war direkt von den Einsatzmöglichkeiten sowie der Vielfalt an Informationsfilmen zu Mund- und Zahngesundheit begeistert.

Wie setzen Sie TV-Wartezimmer ein und welche Informationen präsentieren Sie Ihren Patienten?

In unserer Praxis haben wir einen großen Bildschirm im Wartezimmer sowie vier kleinere Monitore – einen pro Behandlungsraum – installiert. Darauf spielen wir ein rund 30-minütiges Programm ab, das allerhand relevante Informationen für unsere Patienten bereithält. Dazu gehören unsere Praxisleistungen und kurze Informationsfilme zu Zahnästhetik, Bleaching, Implantologie und Prophylaxe. Diese spiegeln unsere Leistungen wider und sollen dementsprechend darauf einzahlen. Daneben beinhaltet unser Programm eine Team-Vorstellung sowie Nachrichten zu aktuellen Ereignissen aus Politik, Wirtschaft, Sport und Promi-Welt. Zukünftig wollen wir auch Tablets mit der TV-Wartezimmer-App bereitstellen sowie Videos, etwa einen Praxisfilm, auf unserer Website einbinden.

Dr. Ralf Atrops leitet seit rund 25 Jahren seine Zahnarztpraxis in Kleve. Neben der Allgemeinen Zahnheilkunde gehören Ästhetik, Prothetik, Endodontologie, Funktionsanalyse und Laserbehandlungen zu seinen Schwerpunkten.

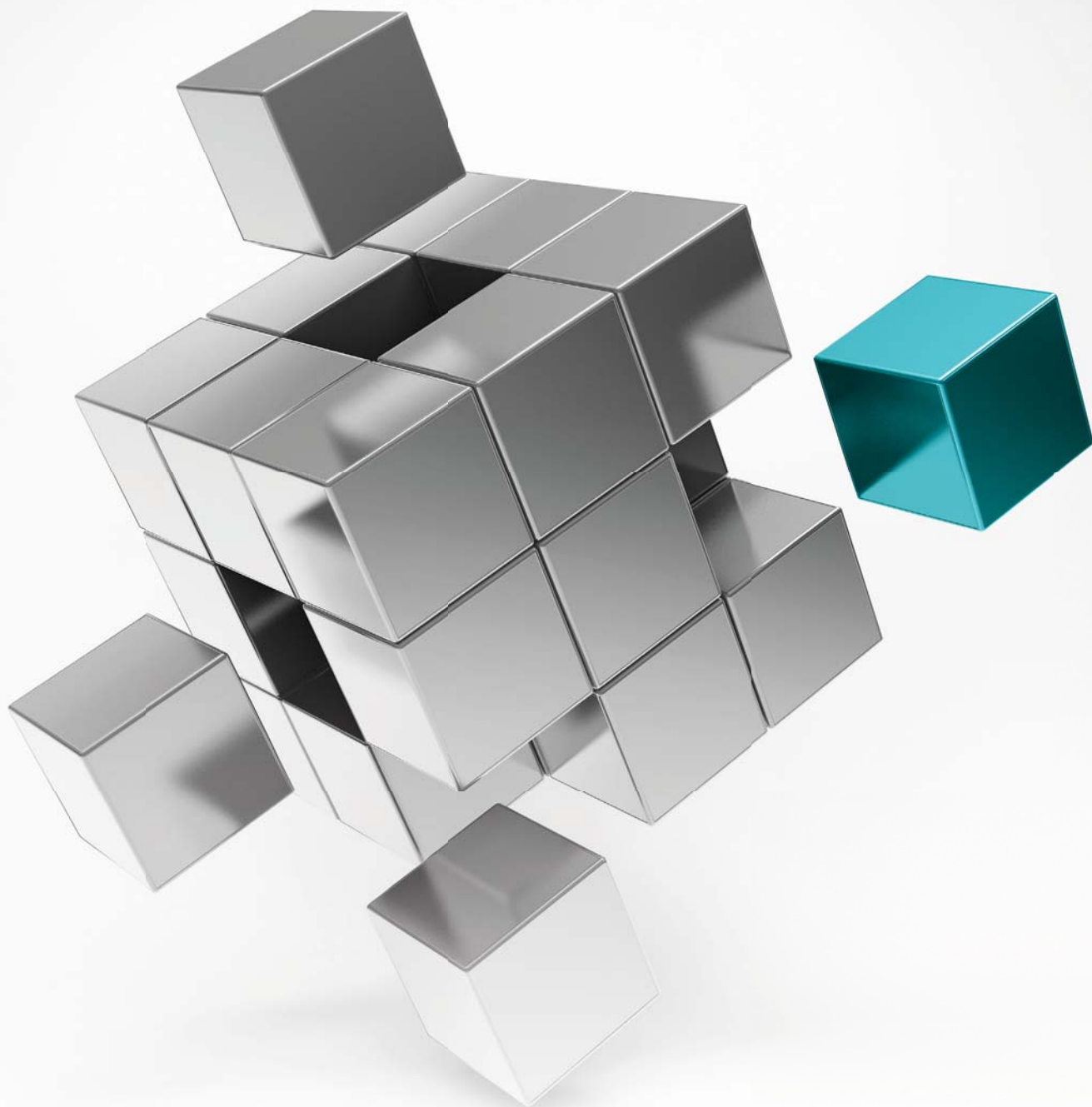
Inwiefern erleichtert Ihnen TV-Wartezimmer damit den Praxisalltag?

Besonders an stressigen Tagen, an denen leider nur wenig Zeit für die einzelnen Patienten bleibt, merke ich und bin zugleich sehr dankbar dafür, wie gut die über TV-Wartezimmer dargereichten Informationen als Gesprächsaufhänger dienen. Die Patienten sind bereits bestens informiert, wenn sie ins Behandlungszimmer kommen, und sprechen uns konkret auf gewisse Leistungen an. Entsprechend leicht ist es, auf mein Gegenüber einzugehen und Genaueres zu erklären. Und in der Regel ist das Eis dann auch schon gebrochen. TV-Wartezimmer weckt nicht nur das Interesse, sondern unsere Praxisleistungen werden tatsächlich vermehrt in Anspruch genommen.



Im **Video** gibt's weitere Einblicke ins Programm von TV-Wartezimmer

© NINE ON – stock.adobe.com | Porträt: © Dr. Atrops



MODULARES FACTORING MIT UNS ZUM ERFOLG

Die Lösung für die Herausforderungen in Ihrer Praxis: Unser modulares Factoring nach Maß. Steigern Sie Ihren Umsatz, senken Sie Ihren Organisationsaufwand und Ihr finanzielles Risiko.

SCHNELL UND

Aligner made in Germany

Ein Beitrag von Lilli Bernitzki

INTERVIEW /// Die DELABO.GROUP bietet mit DELABO.improve einen umfassenden, digitalen Service für Zahnarztpraxen, der eine reibungslose und schnelle Versorgung von Patienten mit hochwertigen Alignern ermöglicht. Begleitet wird der gesamte Ablauf von der Behandlungsplanung über die 3D-Konstruktion bis zur Lieferung. Im Interview gibt Phillip Havers, Leiter der Geschäftsentwicklung der DELABO.GROUP GmbH, Aufschluss darüber, welche Vorteile maßgeschneiderte Behandlungspläne und innovative Materialien für gesteigerte Wirksamkeit und Patientenkomfort haben.

Hier geht's zum Auftragsportal
von DELABO.improve



Herr Havers, könnten Sie bitte näher erläutern, wie der Prozess der Zusammenarbeit mit Zahnärzten und Kieferorthopäden aussieht, um individuelle Behandlungspläne für die Patienten zu erstellen? Die Aufträge der Zahnärzte werden über das digitale DELABO.improve-Portal entgegengenommen (www.delabo.de/delabo-improve). Hier haben unsere Kunden auf intuitive und einfache Weise die Möglichkeit, alle erforderlichen Patienteneinformationen wie beispielsweise Behandlungsziele oder die Mundsituation anzugeben. Auch das Hochladen von Dateien wie klinischen Fotos, Scans und Röntgenbildern ist möglich. Basierend auf diesen Angaben erfolgt die Planung der Behandlung durch Kieferorthopäden und Zahnärzte im Acht-Augen-Prinzip. Diese umfasst eine Simulation sowie eine Visualisierung des Behandlungsverlaufs, die auch das endgültige Ergebnis einschließt. Unsere Kunden prüfen die Planung, geben sie frei oder äußern im Portal über eine Kommentarfunktion Änderungswünsche. Anschließend kann die Fertigung beginnen und die Praxis erhält die Aligner in der Regel innerhalb von zehn Werktagen. Zusätzlich gehen wir so vor, dass wir verhältnismäßig kleinschrittig planen – also im Zweifel mehr Behandlungsschritte und Alignerpaare einplanen als es andere Anbieter tun. Hintergrund ist, die Zähne möglichst sanft und schonend zu bewegen, um so die Sicherheit der Behandlung weiter zu erhöhen. Um die Passgenauigkeit der Aligner zu verbessern und damit weiter dafür zu sorgen, dass wir die Kräfte der Aligner perfekt nutzen und die Zähne exakt bewegen, ziehen wir die Aligner mit 10 bar tief – sonst üblich sind hierbei nur 6 bar.



EFFEKTIV

Sie verwenden das hochwertige Zendura FLX-Material. Könnten Sie uns mehr über die Vorteile im Vergleich zu herkömmlichen Materialien erklären? Wie trägt es zur Effektivität der Behandlung und zum Tragekomfort für die Patienten bei?

Zendura FLX ist elastischer als herkömmliche Materialien, wodurch die Kräfte bei der Zahnkorrektur sehr effektiv und schonend genutzt werden können. Gleichzeitig ist Zendura FLX extrem widerstandsfähig gegen Verfärbungen und Verformungen, weshalb die Aligner sehr dünn gefertigt werden können – und dies erhöht wiederum den Tragekomfort für den Patienten.

Wie tragen der deutsche Standortvorteil und der schnelle Produktionsprozess dazu bei, die Alignertherapie in kürzester Zeit umzusetzen?

Zunächst sparen wir aufgrund des Standorts in Deutschland durch die kurzen Lieferwege viel Zeit beim Versand. Aligner, die aus Übersee kommen, brauchen in der Regel etwa vier bis sechs Wochen länger bis zur zahnmedizinischen Praxis. Auch befinden wir uns in derselben Zeitzone wie unsere Kunden, weshalb Kommentare, die sie über das Auftragsportal zu den Planungen abgeben, vom Planungsteam innerhalb kürzester Zeit bearbeitet werden. Dieses Planungsteam besteht aus in Deutschland ansässigen Kieferorthopäden und Zahnärzten, die im doppelten Kontrollprinzip planen und langjährige Erfahrung besitzen. Letztlich steht der Standort Deutschland für verlässliche Qualität, wie auch die selbstverständlich vorhandene MDR-Zertifizierung der Fertigung belegt. Gleichzeitig können wir unsere Aligner aufgrund des hohen Digitalisierungsgrades und des daraus resultierenden, extrem kosteneffizienten Planungs- und Produktionsprozesses zu sehr wettbewerbsfähigen Preisen anbieten – und das bei 100 Prozent Topqualität made in Germany!



INFORMATION ///

DELABO.GROUP GmbH
Tel.: +49 211 1592477-0
www.delabo.com

ANZEIGE

Perfekte Hygiene mit minilu



**mini
Preise,
maxi
Service**

Dein Erfolgsrezept für hygienische Sauberkeit:

- ✓ Maxi Auswahl an Hygiene-Produkten
- ✓ Über 45.000 Markenartikel zu mini Preisen im Handumdrehen geliefert
- ✓ Alles im Griff und im Blick mit der minilu WaWi
- ✓ Immer auf dem neusten Stand mit der minilu Academy

minilu.de
... macht mini Preise

KLINISCHE FRAGEN UND ANTWORTEN ZUM

HALO™ MATRIZENSYSTEM

Ein Beitrag von Daniel Lewis



Das Teilmatrizen-Kit enthält das gesamte Halo System mit Ringen, Matrizenbändern, Keilen und einen praktischen Karussellsponder.

ANWENDERINTERVIEW /// Ein qualitativ hochwertiges Matrizen-System ist für einen signifikanten Teil der klinischen Fälle in der Praxis unerlässlich. Jedoch werden viele der aktuell verfügbaren Systeme den Ansprüchen der Anwender an eine hochwertige Restauration nicht gerecht. Bei der Entwicklung des Halo™ Teilmatrizen-Systems wurden zahlreiche Schwachstellen der etablierten Systeme untersucht und gemäß den Anforderungen der Anwender ausgemerzt. Dank seiner Ringe, die über 1.000-mal verwendet werden können, bietet das Halo™ System qualitativ hochwertige und langlebige Restaurationen. Im Q&A berichtet der amerikanische Zahnarzt und klinische Berater Dr. Brett Richins (Lehi, Utah) ausführlich über das neue System.

Wie beurteilen Sie die Separation, die mit dem Halo Matrizen-System erzielt werden kann? Was sind die konkreten Vorteile?

Einer der größten Vorteile des Halo Systems ist, dass die Separation der Zähne mithilfe der speziell konzipierten Ringe und der Keile erreicht wird. Die Halo Keile sind fest genug, um eine aktive Separation und Verkeilung zu gewährleisten. Dennoch sind sie schonend zum Weichgewebe. Dank der Passgenauigkeit der Ringe wird ausreichend Kraft ausgeübt, um die Zähne zu separieren. Das Zusammenspiel der beiden Komponenten ermöglicht die Herstellung konstant enger Kontaktpunkte.

Wie helfen Ihnen die Matrizenbänder bei der Herstellung idealer Restaurationen?

Bei der Formgebung der Bänder wurde die natürliche Anatomie der Zähne berücksichtigt. Dies wiederum erleichtert die Gestaltung optimaler Kontaktpunkte und anatomisch korrekter Approximalräume. Die anatomische Form der Bänder ist so gut, dass ich das Brünieren nach Möglichkeit vermeide, sodass das Band die Herstellung einer idealen Anatomie unterstützen kann.



„Einer der größten Vorteile des Halo Systems ist, dass die Separation der Zähne mithilfe der speziell konzipierten Ringe und der Keile erreicht wird.“

Welche Vorteile bieten das anatomisch korrekte Design des Rings und die Krümmung des Matrizenbands?

Die Bänder sind so konzipiert, dass sie anatomisch korrekte Konturen haben, sobald der Halo Ring platziert ist. Ringe und Bänder zusammen ermöglichen die Gestaltung anatomisch korrekter Restaurationen. Ich habe festgestellt, dass sich dadurch der Finieraufwand um über 50 Prozent reduziert. Meine Restaurationen hatten direkt nach Entfernung des Matrizenbands noch nie ein so ästhetisches Erscheinungsbild.

ANZEIGE



Rückenschmerzen?

Auf die **HALTUNG** kommt es an!



Schmerzfrei positioniert mit dem **Bambach® Sattelsitz**

- ✓ Der Einzige mit der patentierten Wölbung
- ✓ Mindert signifikant den Bandscheibendruck

Jetzt gratis testen!



* Ø Marktpreis



Wie unterscheiden sich die Halo Keile Ihrer Ansicht nach von den Keilen, die Sie bislang verwendet haben?

Wie eingangs bereits erwähnt, bildet die aktive Separation den größten Unterschied. Die Keile dienen nicht nur dazu, das Matrizenband dicht an den Zahn zu legen, sondern auch zur Separation der Zähne. Die hohle Unterseite des Keils schont die Papille und ermöglicht es, bei Bedarf mehrere Keile übereinander zu stapeln.

Welche Erfahrung haben Sie mit dem Halo Karussellspender gemacht?

Das ist eine meiner Lieblingskomponenten des Halo Systems – eine effiziente, kompakte und elegante Aufbewahrungsmöglichkeit. Der Spender ist platzsparender als andere Aufbewahrungslösungen, die ich bislang verwendet habe, bietet aber trotzdem genug Platz für alle benötigten Materialien. Am besten gefällt mir, dass die Bänder und Keile nicht einfach herausfallen, falls der Spender doch einmal umkippt oder auf den Boden fällt. Der Karussellspender gehört definitiv zu den Dingen, von denen man vor der ersten Benutzung gar nicht wusste, dass man sie braucht, und die man anschließend nicht mehr missen möchte.

Welche Vorteile bietet die Verwendung eines Universalrings mit solch vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten?

Die präzise anatomische Form des Universalrings passt gleichermaßen bei Molaren und Prämolaren. Verwendet man einen Universalring, muss man schlichtweg nicht mehr darüber nachdenken, welchen Ring man idealerweise einsetzen sollte.

ANZEIGE



Infos zum Unternehmen

Inwieweit entspricht die Lebensdauer des Rings Ihren Erwartungen? Wie oft benutzen Sie einen Ring bzw. wie viele Sterilisationszyklen durchläuft ein Ring bei Ihnen?

Die Langlebigkeit des Halo Rings basiert auf zwei Faktoren. Einerseits lässt sich der Ring auch nach mehr als 1.000 Zyklen immer noch bestimmungsgemäß verwenden. Andererseits sind die Oberflächen glatt und daher leicht zu reinigen. An den bislang von mir verwendeten Ringen sammelten sich Adhäsive und Kompositmaterialien, bis sie unbrauchbar waren – obwohl das noch lange nicht hätte der Fall sein dürfen.

Worin liegen die Vorteile eines NiTi-Rings?

Ein NiTi-Ring sorgt für eine konsistente und zuverlässige Separationskraft. Damit unterscheidet er sich von anderen Materialien, die zwar direkt nach der Platzierung ausreichend Kraft ausüben, diese jedoch innerhalb der ersten zwei Minuten verlieren.

Für welche Fälle empfehlen Sie die verschiedenen Bänder des Halo Systems (Original, fest, mit Teflonbeschichtung)?

Die Wahl des Bandes ist sowohl von den Präferenzen des Anwenders als auch vom individuellen Fall abhängig. Alle drei Bänder sind extrem dünn und bestehen aus dem gleichen Material. Die Original Bänder sind weichgeglüht, bleitote Bänder, die sich leicht an den Nachbarzahn anpassen lassen und die Gestaltung optimaler Kontaktpunkte ermöglichen. Die festen Bänder (Firm) und die Bänder mit Teflonbeschichtung sind sehr formstabil. Meiner Meinung nach eignen sich die festeren Bänder hervorragend für kleinere Präparationen oder für enge Approximalräume. Die Bänder mit Teflonbeschichtung sind zudem farbcodiert, was die Auswahl erleichtert.

Sind die Ringe stapelbar?

Ja, sowohl die Formgebung als auch die Größe der Ringe sorgen dafür, dass sie sich leicht stapeln lassen.

Weitere Informationen unter: www.ultradentproducts.com

Bilder: © Ultradent Products

„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®

Nachhaltiges Mindset bis ins letzte

WINKELstück



Ein Beitrag von Frits Diepen

PRAXISBEISPIEL /// Nachhaltigkeit und Kostenersparnis sind auch in der Praxis in aller Munde. Dabei ist das Reparieren von Winkelstücken und Wechselköpfen ein gutes Beispiel für gelebte Nachhaltigkeit. Seit einigen Jahren profitieren Zahnärzte durch den Service des Unternehmens winkelstuecke-reparatur.de, einer unabhängigen Reparaturwerkstatt mit digitaler Abwicklung. Mit viel Know-how werden kaputte Gegenstände aller Art und Marken wieder in Schuss gebracht. Im folgenden Beispiel soll veranschaulicht werden, wie durch einfache präventive Wartung Kosten bei der Reparatur von Hand- und Winkelstücken gespart werden können. Dabei beschreibt der folgende Fall die Pflege von Wechselköpfen.

Das Problem

Wie lassen sich Winkelstücke und Wechselköpfe reinigen und instand halten? Nur allzu häufig liegen der Werkstatt Winkelstücke mit Wechselköpfen vor, bei welchen der Verriegelungsmechanismus im Kopf und der Zwischentrieb sehr schlecht bis gar nicht gepflegt und gereinigt wurden. Häufig sieht man eine Verklebung des Kopfes im Unterteil, welche darauf hindeutet, dass dieser weder gepflegt noch gereinigt wurde. Dies ist eine der Hauptursachen für eine kostspielige und zeitintensive Reparatur.

Ursachen

Einzelteile wie Köpfe werden leider oftmals nicht gewartet und wenn, geschieht dies fehlerhaft. Durch den konstruktiven Aufbau der Kopfwischentriebe mit Gleitlagern kann der Transport von Reinigungs- und Pflegemitteln in montiertem Zustand bei blauen und grünen Köpfen beeinträchtigt werden. Diese Einschränkung verhindert eine gründliche Reinigung des Kopfes, was wiederum langfristig zu Defekten führen kann. Wie in nachfolgender Illustration abgebildet, sieht man den rot markierten Verriegelungsmechanismus.

Die Bilder und Konzepte in diesem Artikel beziehen sich auf den INTRA-Kopf von KaVo, wobei sich das Prinzip bei anderen Herstellern ähnelt.



1

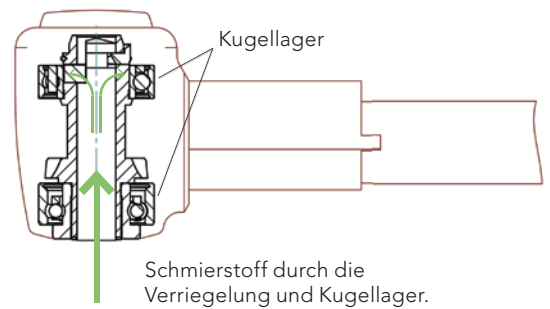
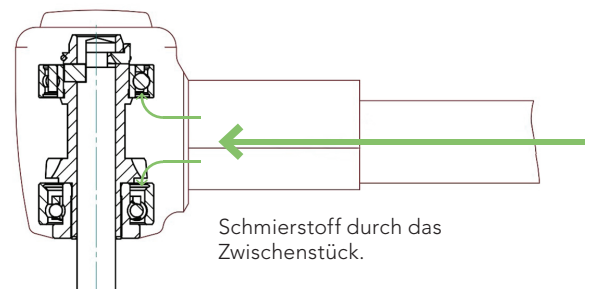
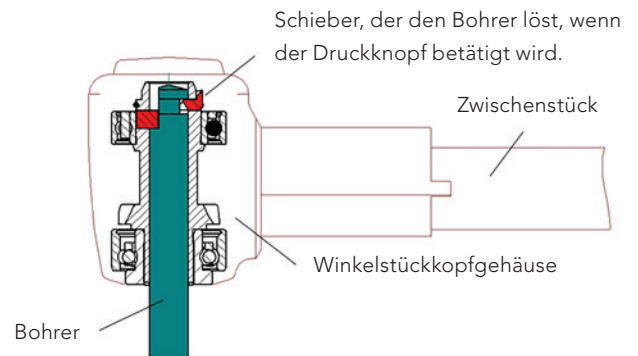
Vorbereitung für die Pflege des Kopfes: Bohrer entfernen, Wechselkopf abnehmen.

Lösung

Um einen reibungslosen Einsatz von Wechselköpfen sicherzustellen, können präventive Maßnahmen ergriffen werden. Dazu gehört die Durchführung einer separaten Reinigung, die unabhängig vom Winkelstückunterteil erfolgt. Zusätzlich sollten angemessene Schulungen angeboten werden, die die korrekte Anwendung, Reinigung und Instandhaltung von zahnmedizinischen Instrumenten vermitteln. Diese Schulungen sollten auch über die Risiken unsachgemäßer Instandhaltung aufklären. Basierend auf Erfahrungen aus der Praxis von Wechselkopfpreparaturen kann eine geeignete Methode zur Durchführung der Wechselkopfpflege entwickelt werden.

2

Vorbereitung für Pflege des Bohrer-Verriegelungssystems: Pflegeadapter für Spannzangen auf Spraydose aufsetzen.



Hier geht's zur
Reparaturanmeldung.



3

Manuelle Pflege der Kopftriebachse (inklusive Verriegelung und Kugellager).



4

Pflegeadapter auf
Spraydose aufsetzen.



5

Manuelle Pflege des Zwischen-
triebs mit ISO-Adapter
und Dentalölspray.



Prüfung

Nachdem die Reinigung des Wechselkopfes abgeschlossen wurde, kann ganz unkompliziert und schnell die Funktionsfähigkeit überprüft werden. Ganz gleich, ob zum ersten Mal oder bereits mehrfach getestet, das Team von winkelstuecke-reparatur.de hilft seinen Kunden, die Funktionalität nach der Reinigung vollumfänglich wiederherzustellen. Damit das Gerät anschließend wieder ordnungsgemäß funktioniert, kann wie folgt vorgegangen werden:

- 1__ Der Druckknopf wird betätigt und der Bohrer wird in die richtige Orientierung eingeführt.
- 2__ Die Entlastung des Druckknopfes erfolgt und die feste Arretierung wird überprüft, indem versucht wird, den Bohrer herauszuziehen.
- 3__ Anschließend wird der Druckknopf erneut betätigt, um den Bohrer zu entnehmen.
- 4__ Die Orientierung des Bohrers zum Kopf bleibt bestehen.
- 5__ Die Entlastung des Druckknopfes erfolgt.
- 6__ Es kann versucht werden, den Bohrer ohne Druckknopfbetätigung in den Kopf einzuführen, bis ein deutliches Klicken (Einrasten des Schiebers) spürbar ist.
- 7__ Eine erneute Überprüfung des sicheren Halts des Bohrers erfolgt durch Herausziehen.
- 8__ Falls der Bohrer den Verriegelungsschieber nicht öffnen kann, liegt möglicherweise eine Beschädigung oder mangelhafte Pflege vor.

HINWEIS: Nach der Pflege sollten Instrumente und Köpfe getrennt auf einem Ständer zwischengelagert werden, damit überschüssiges Pflegemittel/Öl ablaufen kann.

Fazit

Win-win für alle: Zwar erfordert dieser Instandhaltungsansatz anfangs etwas mehr Arbeitsaufwand, doch langfristig können dadurch Kosten für den Austausch von Wechselköpfen vermieden werden. Damit wird letztendlich auch ein Beitrag dazu geleistet, dass die Dentalindustrie nachhaltiger wird.

Sofern nicht anders vermerkt, Bilder: © ADENSYS GmbH



INFORMATION ///

ADENSYS GmbH
Tel.: +49 8331 9853360
winkelstueck-reparatur.de

CITO JECT®

Seit 40 Jahren ein Synonym
für die intraligamentäre Anästhesie



SOPIRA® CITOJECT® N SPRITZE

Auch nach vier Jahrzehnten überzeugt die Edelstahl-Spritze für die Einzelzahn-Anästhesie weiterhin durch ein funktionales, innovatives und zeitloses Design.

Kulzer bietet damit seit jeher eine Alternative, wenn Infiltrations- und Leitungsanästhesie an ihre Grenzen stoßen.

Jubiläumsangebote unter: [KULZER.DE/CITOJECT40](https://www.kulzer.de/citoject40)

Mundgesundheit in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Restaurationsarbeiten auf dem Prüfstand

Ein Beitrag von Britt Salewski

ANWENDERWETTBEWERB /// Beim jährlich stattfindenden Global Clinical Case Contest stellen Studenten der Zahnmedizin mit weniger als zwei Jahren klinischer Praxis Patientenfälle vor, in denen Restaurationsmaterialien von Dentsply Sirona zum Einsatz kamen. Die Finalteilnehmer werden in regionalen Endausscheidungen ermittelt. Für die Region Deutschland, Österreich und Schweiz wurden Anfang Mai durch eine Bewertungsjury von Dentsply Sirona, der Dr. Constanze Bösel, Dr. Walter Dias, Dr. Dietmar Krampe, Dr. Markus Kopp und Dr. Frank Pfefferkorn angehörten, die Preisträger ermittelt.

Die Studierenden führten erfolgreich anspruchsvolle Front- und Seitenzahnrestaurationen durch. Dabei wurde der für die jeweilige Restauration passende Workflow berücksichtigt und die darauf abgestimmten Produkte von Dentsply Sirona verwendet. Alle Teilnehmer zeigten ein beachtliches fachliches Können und brachten dieses versiert in die Planung und die klinische Umsetzung ein. Mit Unterstützung ihrer Tutoren erstellten sie zu ihren Patientenfällen hochwertige Dokumentationen. Die Jury hatte es daher nicht leicht, die Gewinner im diesjährigen Wettbewerb zu ermitteln. Schließlich vergab sie den ersten Platz an Catharina Glose von der Universitätsmedizin Göttingen, den zwei-

PLATZ 1

Universitäts-
medizin Göttingen

CATHARINA
GLOSE

Dentsply Sirona
Infos zum
Unternehmen



Erster Platz beim nationalen Clinical Case Contest 2023. Catharina Glose, Universitätsmedizin Göttingen: „**Ästhetischer Aufbau der oberen Frontzähne mittels Kompositschichttechnik**“

Fotos: © Catharina Glose

ten Platz an Nadine Hoff von der Universitätsmedizin der Johannes Gutenberg-Universität Mainz und den dritten Platz an Charlotte Wetzel vom Universitätsklinikum Heidelberg. Für die erstplatzierte Catharina Glose ging es Ende Juni 2023 nach Konstanz, um gemeinsam mit den anderen Länderfinalisten ihren Fall der internationalen Jury zu präsentieren. Auch hier überzeugte sie mit ihrer Fallstudie und erreichte beim globalen Finale schließlich den zweiten Platz. In den Patientenfällen kamen vor allem die Dentsply Sirona Produkte CEREC Tessera, Prime & Bond active, Calibra Silan und Calibra Ceram sowie Palodent V3, SDR flow+, Ceram.x Spectra ST flow und Ceram.x Spectra ST Effects zum Einsatz.

260 Falldokumentationen von 90 Universitäten

Der Dentsply Sirona Global Clinical Case Contest wurde 2004/2005 ins Leben gerufen. Seitdem haben mehr als 6.000 Zahnmedizinierende aus aller Welt teilgenommen. Zum Wett-

bewerb 2022/2023 wurden über 260 Falldokumentationen von 90 Universitäten eingereicht, aus Deutschland und Österreich stammten 15 Falldokumentationen von neun Universitäten. Außerdem haben sich folgende Länder am diesjährigen Global Clinical Case Contest beteiligt: Chile, Portugal, Spanien, Italien, Frankreich, Belgien, Ukraine, Kroatien, Slowenien, Bosnien und Herzegowina, Ägypten, Nordafrika, Saudi-Arabien, Oman, Katar, Pakistan, Taiwan, Thailand, Hongkong und China.

Gezielte Nachwuchsförderung

Mit dem Global Clinical Case Contest fördert Dentsply Sirona gezielt den zahnmedizinischen Nachwuchs. Der Wettbewerb soll motivieren und ein Bewusstsein dafür schaffen, dass auch angehende Zahnärzte mit geeigneten Produkten und Workflows bereits Spitzenleistungen erbringen können. Darüber hinaus fördert der Contest das Verständnis für verschiedene Workflows der Zahnmedizin sowie deren klinische Anwendung.

PLATZ 2

Universitätsmedizin
der Johannes Gutenberg-
Universität Mainz

NADINE HOFF



Zweiter Platz beim nationalen Clinical Case Contest 2023.
Nadine Hoff von der Universitätsmedizin Mainz:
„Veneer-Versorgung 12-22 mit CEREC Tessera“

PLATZ 3

Universitätsklinikum
Heidelberg

CHARLOTTE WETZEL



Dritter Platz beim nationalen Clinical Case Contest 2023.
Charlotte Wetzel vom Universitätsklinikum Heidelberg:
„Non-invasive Formkorrekturen bei multiplen Lücken im
Frontzahnbereich sowie eine Seitenzahnrestauration“

Valitech schließt sich Normec Group an



© Valitech

Valitech legt großen Wert auf den persönlichen Kontakt und auf klare Kommunikation mit seinen Kunden. Das Schaffen von Transparenz über Entwicklungen in unserem Unternehmen ist daher fester Bestandteil unseres Selbstverständnisses. So gibt Valitech bekannt, dass sich das Unternehmen zum 1. Juni der Normec Group angeschlossen hat. Normec ist eine globale Organisation, die ein Komplettpaket im Bereich (Labor-)Prüfungen, Analysen, Inspektionen und Zertifizierungen anbietet. Für Valitech-Partner verändert sich nichts. Selbstverständlich können sie auch künftig mit der gleichen Qualität und dem gleichen Service rechnen, die sie von Valitech gewohnt sind. Auch Valitech-Ansprechpartner und deren Kontaktdaten bleiben dieselben. Dem Ziel, einen noch umfassenderen und maßgeschneiderten Service für alle nationalen wie internationalen Kunden anbieten zu können, ist Valitech durch den Einstieg von Normec nähergekommen.

Weitere Infos zur Normec Group unter: www.normecgroup.com/de

Valitech GmbH & Co. KG

Tel.: +49 3322 273430

www.valitech.de

Permamental mit **neuer Teamverstärkung**

Klaus Spitznagel, Geschäftsführer Permamental GmbH (links), und Rainer Woyna, neuer Business Development Manager Permamental GmbH.

Die Permamental GmbH, einer der führenden Anbieter von Zahnersatz in Deutschland, gehört zur international erfolgreichen Modern Dental Group. Produktionsstätten in Deutschland, den Niederlanden und Asien ermöglichen es, durch innovative Fertigungsmethoden und digitale Produktionsprozesse zahntechnische Versorgungen auf hohem Niveau zu erstellen. Ab sofort vertritt und unterstützt Rainer Woyna als neuer Business Development Manager die Belange des Unternehmens:

„Mit seinem dentalen Background, einem exzellenten Netzwerk und einer großen Expertise im Dentalmarkt kann Rainer Woyna umfassende Kenntnisse und Kontakte in der dentalen Welt optimal einsetzen und unsere Präsenz im Markt fördern“, so Klaus Spitznagel, Geschäftsführer der Permamental GmbH.

Auch Rainer Woyna blickt positiv in die Zukunft: „Aufbauend auf einem besonders hohen Qualitätsniveau, teile ich die Idee, hochwertige Patientenversorgungen noch weiter voranzutreiben. Ich werde mich dafür einsetzen, durch einen smarten und effektiven Kundenservice und digitale Workflows, zum Beispiel in der Alignertherapie (TrioClear™), ein langfristiges Wachstum für das Unternehmen zu sichern. Außerdem werde ich weitere moderne und zeitgemäße Fortbildungsangebote wie E-Learning und Webinare etablieren.“

Quelle: Permamental GmbH



© Permamental

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



KaVo goes green

Mit einem ambitionierten mehrstufigen Umweltschutzplan, der in dem Umweltmanagementsystem gemäß der DIN EN ISO 14001:2015 und fest in der Unternehmenspolitik verankert ist, wird KaVo in Zukunft noch nachhaltiger. Dabei betrifft der Umweltschutz alle Bereiche: Natürliche Ressourcen wie Energie, Wasser oder Werkstoffe werden zukünftig noch sparsamer eingesetzt und zudem nach möglichen Substitutionen für umweltgefährdende Stoffe geforscht. Zudem nutzt KaVo in der gesamten Produktion an den beiden Hauptstandorten in Biberach an der Riß und Warthausen schon heute ausschließlich grünen Strom. „Wir sind auf einem sehr guten Weg, noch ressourcenschonender zu arbeiten. So konnten wir 2022 selbst bei leicht steigenden Mitarbeiterzahlen unseren Gasverbrauch im Vergleich zum Vorjahr um 20 Prozent und den Wasserverbrauch um ganze 16 Prozent senken“, erläutert Klaus Reisenauer, Umweltbeauftragter und Senior Director Regulatory und Quality bei KaVo. Das Dentalunternehmen wird weiter in erneuerbare Energien und in Photovoltaik-Technologien investieren und damit 15 Prozent Eigenstrom produzieren. Der Verbrauch von Heizenergie soll um weitere fünf Prozent im Vergleich zum Vorjahr gesenkt werden. Damit der unternehmenseigene CO₂-Fußabdruck kritisch begutachtet werden kann, um die CO₂-Emissionen auf ein Minimum zu reduzieren, wird eine spezielle KaVo CO₂-Datenbank aufgebaut. Auch die Elektromobilität bekommt künftig noch mehr Gewicht: Das Ziel ist kein geringeres als eine 100-Prozent-Umstellung auf Elektroautos innerhalb der KaVo Fahrzeugflotte in den kommenden drei Jahren. Die ersten Fahrzeuge sind bereits im Einsatz.

Quelle: KaVo Dental GmbH

Jürgen Kiesel ist neuer CEO bei Amann Girschbach



© Amann Girschbach

Beim Vorarlberger Dentaltechnologieunternehmen Amann Girschbach gibt es einen Wechsel in der Geschäftsführung: Seit Mitte August hat Jürgen Kiesel die Position des CEO inne. Er hat damit die Nachfolge von Wolfgang Reim angetreten, der die Geschäftsführung bislang innehatte. Wolfgang Reim wird dem Unternehmen als Mitglied des Aufsichtsrats weiter erhalten bleiben. Der 50-jährige Kiesel, der zuletzt als CEO eines namhaften internationalen Medizintechnikunternehmens tätig war, bringt 17 Jahre Erfahrung in der Dentalbranche mit in seine neue Funktion. Konsequente Kundenorientierung durch die Fortführung von innovativen Produktentwicklungen, vor allem aber auch die Internationalisierung des Geschäfts, sind zusammenfassend die wichtigsten Schwerpunktthemen des designierten neuen Geschäftsführers.

Amann Girschbach AG

Tel.: +43 5523 62333-0

www.amanngirschbach.com

KAVO
Dental Excellence



© KaVo Dental



Infos zum
Unternehmen



Osteoimmunologie: Ganzheitliche Gesundheit im Fokus

ICOSIM steht für International College of Maxillo-Mandibular Osteoimmunology und bildet eine Gemeinschaft von Therapeuten, die das gleiche Ziel verfolgen: die ganzheitliche Gesundheit des Menschen.

Der Schwerpunkt des ICOSIM e.V. liegt in der Erforschung und Weiterentwicklung eines von Dr. Johann Lechner, Prof. Jerry Bouquot und weiteren Medizinern entwickelten ganzheitlich-integrativen Behandlungsansatzes. Der Kieferknochen kann Defekte aufweisen, welche immunologisch wirksame Botenstoffe aussenden. Diese Zytokine können also Auswirkungen auf den Körper haben und stehen im Zusammenhang mit einer ganzen Reihe von Autoimmunerkrankungen (zum Beispiel Sarkoidose, Multiple Sklerose, Lyme-Borreliose und anderen). Diese Erkrankungen sind auf die Überexpression des proinflammatorischen Chemokins RANTES/CCL5 zurückzuführen. Das Problem beginnt damit, dass diese krankhaften Veränderungen im Kieferknochen mit den herkömmlichen Diagnosemethoden nicht ausreichend lokalisiert werden können.

Mit dem Ultraschallgerät CaviTAU® kann die Kieferknochendichte genau gemessen werden, was nicht nur der Lokalisation von fettig degenerativen Osteonekrosen (FDOK) dient, sondern auch die vierte Dimension in der Implantologie darstellt.

Eine nachhaltige Implantation besteht nicht nur aus den Elementen Implantationstechnik, Implantationsmaterial und der gründlichen Planung, sondern auch aus der Beschaffenheit des Kieferknochens. Schließlich würde ein Nagel in der Wand auch nicht lange halten, wenn die Wand porös wäre. Um auch die Patienten zu informieren, die an Erkrankungen leiden, welche möglicherweise durch maxillomandibuläre Osteoimmunologie (FDOK/„NICO“) ausgelöst werden, publiziert ICOSIM Material zur Aufklärung. Die medizinischen Studien zur Erforschung der maxillomandibulären Osteoimmunologie brauchen noch immer mehr Aufmerksamkeit. Deshalb setzt sich ICOSIM für die Ausschreibung und Finanzierung dieser Studien ein.

Datensicherheit: Doctolib erhält C5-Testat



Der Schutz von hochsensiblen Patientendaten hat im Praxisalltag höchste Priorität. Personendaten müssen daher vor dem unbefugten Zugriff durch Dritte ausreichend gesichert werden. Um Zahnärzten mehr Sicherheit bei der Nutzung von Daten in der Cloud zu geben, hat das europäische E-Health-Unternehmen Doctolib, als einer der ersten Anbieter von Software-as-a-Service (SaaS) im Gesundheitswesen, das C5-Testat (Typ 1) des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) erhalten. Die Attestierung bestätigt die Einhaltung hoher IT-Sicherheitsmaßnahmen und ist in Deutschland durch die Vorgabe im offiziellen EVB-IT Cloud Vertrag, ein anerkannter Standard für den Einkauf von Cloud-Lösungen durch die öffentliche Verwaltung. Damit bietet Doctolib seinen Nutzern ein modernes und zeitgemäßes Sicherheitsniveau, basierend auf den strengen und anspruchsvollen Kriterien des BSI.

Quelle: Doctolib GmbH



Infos zum Unternehmen



Dr. Johann Lechner
Infos zur Person

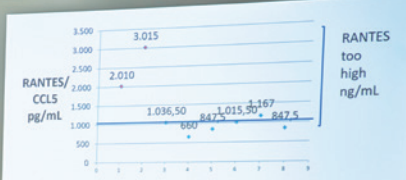


Abbildung 1: Die Proben 1 und 2 zeigen hohe inflammatorische Werte, die eine osteoimmunologische Überaktivierung zeigen, die möglicherweise für das Immunsystem des Patienten unerwünschte schädliche Folgen haben kann. Die Werte der Proben 3 bis 8 liegen in einem Bereich der für pro inflammatorische Aktivität spricht, aber nicht als pathologisch interpretiert werden kann. Interpretation: Die Proben 1 und 2 belegen, dass das Probenmaterial auf dem Transport in das Labor keinen Schaden genommen hat. Aus dem Schnitt der Proben 3-8 ergibt sich ein künftig anzunehmender inflammatorischer Median einer $RANTES/CCL5$ -Ka-1050 pg/mL RANTES/CCL5.

ICOSIM Events: fachlich und persönlich top

Die Events sind ein Highlight des ICOSIM e.V., da nicht nur Dr. Lechner persönlich sein über Jahre angehäuften Wissen mit den Zuhörern teilt, sondern auch Live-OPs stattfinden. Diese Live-OPs zeigen in der praktischen Umsetzung die Entfernung von krankhaft veränderten Bereichen im Kieferknochen.



Weitere Informationen zu Mitgliedschaft, Publikationen und den Events gibt es direkt über die Seite des Vereins.

ICOSIM e.V.

Tel.: +49 89 24417997
www.icosim.de

SPEIKO steht für **Qualität, Innovation und Service**

Als mittelständisches familiengeführtes Unternehmen mit einer über 120-jährigen Unternehmenshistorie fühlt SPEIKO sich verpflichtet, Gesundheit, Hygiene, Ökologie und Ökonomie zum Wohle heutiger und zukünftiger Generationen zu verbessern. SPEIKO Produkte werden aus hochwertigen Rohstoffen hergestellt und sind äußerst verträglich. Auf die bewährte Qualität der SPEIKO Produkte und unseren individuellen, flexiblen Service können sich die Dentalhändler, Zahnärzte und Zahntechniker seit vielen Jahrzehnten verlassen. Von Beginn an hat SPEIKO es sich zur Aufgabe gemacht, den Zahnärzten und Zahntechnikern die tägliche Arbeit mit qualitativ hochwertigen Materialien zu erleichtern. SPEIKO ist stets daran interessiert, den persönlichen Kontakt zu den Anwendern der Produkte zu pflegen. Den kontinuierlichen, direkten Informationsaustausch zwischen Dentalhändlern, Zahnärzten, Zahntechnikern und SPEIKO nutzt das Unternehmen für die Entwicklung kundenorientierter Medizinprodukte, die einfach anzuwenden sind. Zufriedene und erfolgreiche Anwender sind die Zukunft von SPEIKO. Um dies sicherzustellen, basiert die Arbeit auf drei Säulen: hoher Qualitätsstandard, den SPEIKO durch permanente Zertifizierung der benannten Stelle stets unter Beweis stellt. Stetige Innovationsbereitschaft, damit die SPEIKO Produkte den hohen Ansprüchen der heutigen Praxis entsprechen und stets auf dem aktuellen Stand der Technik gehalten werden. Zuverlässiger Service, den SPEIKO durch seinen kompetenten Innendienst und zuverlässigen, erfahrenen Außendienst unter Beweis stellt.



SPEIKO freut sich über Besuch
in Bielefeld! Schauen Sie sich den
Standort an und tauschen Sie sich
mit dem Unternehmen aus – so
entstehen Innovationen für
die Praxis!

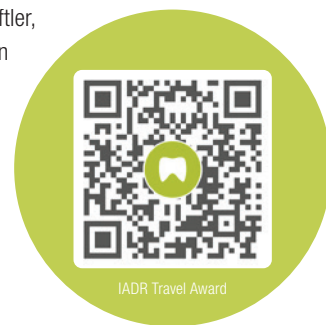
SPEIKO – Dr. Speier GmbH
Tel.: +49 521 770107-0
www.speiko.de

Kulzer fördert zahnmedizinische Forschung mit Travel Award



Infos zum
Unternehmen

Kulzer vergibt jährlich fünf Preise für die beste zahnmedizinische Forschungsarbeit junger Wissenschaftler, jeweils dotiert mit 2.500 US-Dollar. Forschende aus 13 Ländern bewarben sich in diesem Jahr um die begehrte Auszeichnung. Der Kulzer/IADR Travel Award ermöglicht ihnen die Reise zu einem der größten wissenschaftlichen Dentalkongresse, der Generalversammlung der International Association for Dental Research (IADR), die dieses Jahr im kolumbianischen Bogotá stattfand. Ihren Preis erhielten die Nachwuchswissenschaftler im Rahmen des Dental Materials Group Business Meetings. Preisträger für Europa ist Po-Chun Tseng von der Ludwig-Maximilians-Universität München. Mit der Auszeichnung ermutigt Kulzer junge, talentierte Wissenschaftler, innovative Testmethoden für Dentalmaterialien sowie neue Ansätze zur Verbesserung und Entwicklung von Materialien zu erforschen. Die Auswahl erfolgt durch ein unabhängiges wissenschaftliches Komitee. Weitere Infos gibt es über den QR-Code.



IADR Travel Award

Prof. Vincinius Rosa (President of the IADR Dental Materials Group), Po-Chun Tseng (LMU München), Dr. Janine Scheweppe (Head of Global Scientific & Clinical Affairs Kulzer).

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

Hier geht's zur
Reparaturanmeldung.



Reparieren statt wegwerfen: als Service oder DIY-Anleitung

winkelstueck-reparatur.de ist ein E-Health-Unternehmen mit Sitz in Buxheim bei Memmingen, das Zahnärzten und Zahntechnikern im Praxis- und Laboralltag hilft, effizienter zu sein, Kosten zu sparen und Geräteausfallzeiten zu verringern. Neben dem klassischen Durchführen von Reparaturen für Kunden bietet das Unternehmen mit seiner innovativen App „Turbine Dr.“ Anleitung und Unterstützung zur einfachen Selbstreparatur. Seit einigen Jahren, und verstärkt durch die COVID-19-Pandemie, profitieren Zahnärzte von winkelstueck-reparatur.de als unabhängige Reparaturwerkstatt mit digitaler Reparaturplattform und einer völlig digitalen Reparaturabwicklung. Mit viel Know-how werden kaputte Gegenstände aller Art und Marken wieder in Schuss gebracht.



Reparieren ist Ressourcen-
schonung und gelebte
Nachhaltigkeit!

winkelstueck-reparatur.de
Tel.: +49 8331 9853360
www.winkelstueck-reparatur.de

www.winkelstueck-reparatur.de

60 Jahre DMG

Bei DMG in Hamburg gibt es Grund zum Feiern: Im August wurde das Unternehmen 60 Jahre alt. Die Jubiläumsaktivitäten sollen sich über ein Jahr erstrecken und verschiedene Aktionen umfassen.

Eröffnet wurden die Feierlichkeiten mit einer internen Jubiläumswoche. Zu der waren auch über 100 internationale Gäste der DMG Tochtergesellschaften in Hamburg zu Gast. Fünf Tage lang wurde nicht nur gemeinsam gefeiert, sondern auch an neuen Lösungen für die dentale Zukunft gearbeitet. Abgeschlossen wird das Jubiläumsjahr mit einem **Tag der offenen Tür am 15. Juni 2024** – am besten gleich notieren.

Jubiläums-Website und neue Kampagne „Wir hören zu“

Was bewegt Zahnärzte und Zahntechniker? Das möchte DMG mit der neuen Kampagne „Wir hören zu“ herausfinden, die jetzt zum Jubiläumsjahr startete. In einer Online-Umfrage können Teilnehmende mitteilen, welche beruflichen Herausforderungen sie besonders beschäftigen. DMG will darauf konkret eingehen und idealerweise Hilfestellung leisten.

→ Einen Blick hinter die Kulissen von DMG und Jubiläum erlaubt zudem die eigens eingerichtete Website www.dmg-dental.com/geburtstag



Infos zum
Unternehmen

DMG • Tel.: 0800 3644262 (kostenlos) • www.dmg-dental.com

Flemming Dental mit neuem Investor Oakley

Der Marktführer für Zahntechnik „made in Germany“ Flemming Dental wechselt den Eigentümer: Oakley Capital übernimmt die Anteile des bisherigen Investors Nordic Capital. Oakley Capital hat jahrelange Erfahrung in der Betreuung von Wachstumsunternehmen in unterschiedlichen Branchen. Der Investor hat neben Büros in London und Mailand eine starke Präsenz in Deutschland mit einem Büro in München. Neben der Flemming Dental akquiriert Oakley die beiden Laborgruppen Excent (Niederlande) und Artinorway Group (Norwegen), die ebenfalls von Nordic Capital gehalten wurden. Oakley wird eng mit dem bisherigen Management zusammenarbeiten, um mit den drei marktführenden Zahntechnikunternehmen Flemming Dental, Excent und Artinorway Group eine global marktführende Gruppe der Zahntechnik zu entwickeln. Für Zahnarztpraxen in Deutschland bringt dieser Eigentümerwechsel zahlreiche Vorteile: Durch den Zugang zum Know-how von Oakley Capital kann Flemming seine technologischen Fortschritte weiter vorantreiben und Zahnärzten in ganz Deutschland die modernsten zahntechnischen Lösungen im Bereich des Zahnersatzes, der Alignertherapie und des digitalen Prothetik-Workflows bieten.

Quelle: Flemming Dental



© Flemming Dental



Optimale Telefonie als USP

Um einen schlichten Kontrolltermin beim Zahnarzt zu bekommen, werden heute mittlerweile mindestens drei Anläufe benötigt. Dass jedoch die direkte Erreichbarkeit eines Zahnarztes eines der ausschlaggebenden Kriterien für die Zahnarztwahl ist, wird von vielen Zahnärzten vernachlässigt. Gleichzeitig ist es aus Sicht des Zahnarztes wenig effizient, eine Helferin für das Telefon abzustellen, zumal die Fachkraft im Behandlungsraum deutlich dringender gebraucht wird. Die Lösung: die Einbindung des Dienstleisters Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH – kurz RD GmbH. Denn mit den angebotenen Dienstleistungen der RD GmbH kann sich der Zahnarzt auf sein Kerngeschäft konzentrieren, seine Helferin kann ihm unterstützend zur Seite stehen

und die Telefonrezeption der RD GmbH kümmert sich fortlaufend um die telefonische Aufnahme der Anliegen und Terminierungen der (Neu-) Patienten. Zudem kann die telefonische Erreichbarkeit unabhängig von den Praxisöffnungszeiten veröffentlicht und angeboten werden. Von 7 bis maximal 22 Uhr sind für die Praxen ausgebildete Rezeptionisten der RD GmbH im Einsatz. Ein Großteil der Arztpraxen nutzt dabei die sogenannte Überlauftelonomie. Die eingehenden Anrufe der Praxis werden erst dann zur RD GmbH weitergeleitet, wenn die Praxismitarbeiter das Telefonat nicht selbst entgegennehmen können. Zudem kann auch der Rundum-sorglos-Service genutzt werden, bei dem das Telefon zu 100 Prozent outgesourct wird. So kehrt wieder Ruhe in den Praxisalltag ein! Auch aus Sicht des Datenschutzes ist das Geschäftsmodell der RD GmbH unproblematisch. Alle Patientendaten werden ausschließlich in den praxiseigenen Systemen eingegeben, es werden keinerlei Daten in der RD vorgehalten.



Durch den verbesserten
Service hebt sich Ihre
Zahnarztpraxis von
anderen Marktteilneh-
mern positiv ab!

RD GmbH
Tel.: +49 211 69938-0
www.rd-servicecenter.de

Gerätewoche bei NETdental: Alles, was das Praxisherz begehrt

Infos zum
Unternehmen



Einfach immer saugünstig!

NETdental.de Gutscheine
Im NETdental Online-Shop einkaufen und Gutscheine sichern!

NETdental-Gutscheine:
30,00 €* Code **GT123GAZ**
ab 1.000,00 € Bestellwert
75,00 €* Code **GT124GAZ**
ab 2.500,00 € Bestellwert
150,00 €* Code **GT125GAZ**
ab 5.000,00 € Bestellwert

© NETdental

Die NETdental GmbH ist ein Vorreiter in der Bereitstellung hochwertiger zahnmedizinischer Produkte und Dienstleistungen, die die tägliche Arbeit in Zahnarztpraxen erleichtern und dabei höchste Qualitätsstandards gewährleisten. Der Online-shop von NETdental stellt eine wegweisende Lösung für das Tagesgeschäft in Zahnarztpraxen dar. Mit einem breiten Sortiment an hochwertigen zahnmedizinischen Materialien und Produkten können Zahnärzte nun problemlos ihre Bestellungen direkt über die Onlineplattform aufgeben. NETdental versteht die Bedürfnisse seiner Kunden und bietet daher eine Reihe von attraktiven Gutscheinen im Onlineshop an. Das Einkaufen bei NETdental wird dadurch nicht nur einfacher, sondern auch wirtschaftlicher.

Kunden profitieren von Staffelt Gutscheinen innerhalb der Gerätewoche vom 18. bis 22.9.2023 und erhalten die Bestellungen zu noch günstigeren Preisen.

Das Prinzip ist simpel: Einfach im Onlineshop von NETdental einkaufen und von den exklusiven Gutscheineangeboten profitieren.

Der NETdental Onlineshop ist 24/7 über www.netdental.de erreichbar. So können Kunden, wann immer es ihnen am besten passt, ihre Bestellungen platzieren. Weitere Informationen unter www.netdental.de oder über das NETdental-Team.

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

Arbeitszeiterfassung **auch mit Fingerabdruck**

Die Arbeitszeiterfassung über den Orga-Manager von EVIDENT funktioniert jetzt auch per Fingerabdruck. Das Softwarehaus hat ein entsprechendes Lesegerät an seine Software angebunden und erfüllt damit Anwenderwünsche. Schon seit Längerem lässt sich über das Programmhauptfenster oder mittels Terminal per Transponder ein- und auschecken. Weil die einfache Transponderlösung Missbrauch zulässt, wünschen einige Praxen die Fingerabdruckverifikation, bei der die Identität der Person anhand ihres Fingerabdrucks, mit dem nur auf ihrem RFID-Chip gespeicherten Fingerabdruck, verglichen wird. Zur Verifikation muss also der Chip eingelesen und dann ein Finger auf den Sensor gelegt werden. Erst bei Übereinstimmung wird der jeweilige Zeitpunkt erfasst. EVIDENT weist darauf hin, dass Arbeitgeber in Deutschland verpflichtet sind, die Arbeitszeiten ihrer Mitarbeiter systematisch und damit vollständig, richtig und unveränderbar zu erfassen. Um die Einhaltung der Arbeitszeitregelungen sicherzustellen, haben die Überprüfungen durch die Aufsichtsbehörden in der Gesundheitsbranche zugenommen. Gegenüber Stempeluhren oder der manuellen Erfassung bietet die elektronische Zeiterfassung den Vorteil der Automatisierung und hocheffizienten Verwaltung, was besonders für die Arbeitszeitverwaltung im Orga-Manager von EVIDENT gilt.



Das Modul ist in Zusammenarbeit mit Zahnarztpraxen entstanden und bietet zahlreiche Konfigurationsmöglichkeiten. Auch rechtliche Belange wurden bei der Entwicklung berücksichtigt.

EVIDENT GmbH • Tel.: +49 671 2179-0 • www.evident.de

NEW CONTRA-ANGLE

NOVA

BienAir⁺
Dental



SEE BEYOND

MORE VISION, BETTER ACCESSIBILITY



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

SWISS  MADE

Entdecken
Sie es hier



„Für uns ist die Website DAS Werbeinstrument“

Ein Beitrag von Nils Frederik Gläser

TESTIMONIAL /// Dr. Madeleine und Dominik Rainer sind Inhaber der Zahnarztpraxis „Zahnboutique“ in der Innenstadt von Zürich. Mit aktuell drei Zahnärztinnen steht die Praxis für Wohlfühlatmosphäre, Komfort und moderne zahnärztliche Leistungen. Bereits heute, vier Jahre nach der Eröffnung, ist die Zahnboutique trotz der starken lokalen Konkurrenz eine der größten und wettbewerbsfähigsten Praxen Zürichs – nicht zuletzt durch die erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Online-Marketing-Experten der OMB AG.



Frau Dr. Rainer, Herr Rainer, als Praxisinhaber sind Sie zeitgleich Unternehmer. Welcher Marketingstrategie folgen Sie, um neue Patienten für Ihre Praxis zu gewinnen?

Die meisten Patienten suchen heutzutage über das Internet nach einer passenden Zahnarztpraxis – und die gibt es auch bei uns in Zürich nicht zu knapp. Ein Mausklick und schon werden zig Praxen in der ganzen Region angeboten. In der Regel nutzen die Patienten Google als Suchmaschine ihrer Wahl. Die Bereitschaft, beim Googeln Ärzte auf der zweiten oder dritten Seite überhaupt nur anzuschauen, geschweige denn auszuwählen ist – wie alle aus eigener Erfahrung wissen – sehr gering. Um im Netz sichtbar zu werden und die passenden Neupatienten zu gewinnen, hilft uns zielgerichtetes Online-Marketing von erfahrenen Profis. Seit zwei Jahren vertrauen wir auf die Expertise der OMB AG Online-Marketing-Berater und sind von den Ergebnissen überzeugt. Unsere Praxis hat durch die perfekt auf die Dentalbranche abgestimmte intensive Beratung, Analyse und Umsetzung während der Zeit der Zusammenarbeit nicht nur hervorragende Platzierungen im Google-Ranking erreicht, sondern eine Vielzahl großartiger Patienten dazugewonnen. Neben unserer allgemeinen zahnmedizinischen Versorgung werden dadurch vor allem auch unsere modernen zahnästhetischen Leistungen und innovative Spezialleistungen stärker angenommen.

Welche Werkzeuge wurden Ihnen für eine bessere Sichtbarkeit empfohlen?

Bevor uns geeignete Mittel empfohlen wurden, ist die OMB AG selbst diagnostisch vorgegangen, hat eine gründliche Anamnese durchgeführt, Suchbegriffsanalysen erarbeitet usw. Basierend auf ihrer umfangreichen Erfahrung mit Kunden aus der Dentalbranche bekamen wir schnell konkrete Vorschläge für dauerhaft erfolgreiches Online-Marketing und eine umfassende, individuelle Beratung, die vor allem die Bereiche regionale Suchmaschinenoptimierung (SEO), Suchmaschinenwerbung (SEA) und Online Reputation-Management (ORM) als Marker miteinschloss. Für uns aus dem medizinischen Bereich sind neben einem geeigneten Webseitenauftritt im Besonderen die Bewertungen unserer Patienten für das Image und den Gewinn von

BLICK IN DIE ZUKUNFT



Wir glauben, dass der Markt in den kommenden Jahren gerade auch durch die rasante Fortentwicklung der KI noch stärker umkämpft sein wird und es deshalb umso mehr darauf ankommt, den richtigen Spezialisten zu vertrauen.

Diese werden auch künftig Lösungen erarbeiten, um die Marketingstrategien von uns Praxisbetreibern erfolgreich voranzubringen.

(Dr. Madeleine Rainer)

Neupatienten relevant. Die OMBAG ist mit dieser Herausforderung für heutige Praxen bestens vertraut und bietet Lösungen an, um das positive Image zu stärken oder bei Bedarf auch wiederherzustellen.

Welche Ziele sollte eine Website erreichen?

Für uns als Praxisinhaber ist die Website DAS Aushängeschild. Und, wie wir in den vergangenen zwei Jahren erfahren durften, auch unser wichtigstes Werbeinstrument. Durch sie können wir ohne Umwege unsere Zielgruppen direkt ansprechen und die Seriosität, die Qualität und die Spezialisierungen unserer Arbeit präsentieren. Was nützt eine perfekt designte Website allerdings, wenn sie nicht von den passenden Patienten gefunden wird? Deshalb haben wir uns erfolgreiche Partner gesucht, die unsere „Visitenkarte“ in die Top-Rankings in der Suchmaschine bringen.

ICH RATE NEUGRÜNDERN

... in erster Linie zu SEO, die sich mit Anzeigenschaltungen über Google Ads und der Pflege von Patientenbewertungen kombinieren lässt. Ein erfolgreiches Social-Media-Management ist durchweg von großer Bedeutung. Für langfristige Erfolge braucht es zudem immer ein Quäntchen Geduld und Hartnäckigkeit. Nicht jede Veränderung macht sich sofort bemerkbar, manche Neuerungen brauchen Zeit und systematische Anpassungen, um im World Wide Web angenommen zu werden. Mit regelmäßigen Reportings wird man von der OMB AG auf dem Laufenden gehalten, sodass man sich auf die Praxis konzentrieren und trotzdem die Früchte ernten kann.

(Dominik Rainer)



Jetzt Expertise nutzen

Die Spezialisten der **OMB AG Online.Marketing.Berater** sind seit vielen Jahren in der Dentalbranche erfolgreich und kompetenter Partner, wenn es darum geht, mit Online-Marketing die (richtigen) Neupatienten zu gewinnen. Dabei agiert die OMB AG in sechs Kompetenzbereichen: von SEO (Search Engine Optimization, Suchmaschinenoptimierung) und ORM (Online Reputation Management) über IPR (Internet Public Relations) und SEA (Search Engine Advertising, Suchmaschinenwerbung) bis SMM (Social Media Marketing) und INM (Influencer Marketing).

Weitere Informationen unter:

Tel.: +49 931 260275000

info@omb.ag

www.omb.ag



Instrumenten-

HELDEN

für Okklusionsonlays



Dem 4ZR hält keine Keramikkrone stand.



Der OccluShaper: ein Spezialist im Set 4665/ST.

1. Kronentrennen

Meist gehört es zur Vorbereitung keramischer Restaurationen, dass zuvor Kronen entfernt werden müssen. Wenn diese aus Zirkoniumdioxid gefertigt sind, kostet das viel Zeit, Material und Nerven. Gibt es ein Instrument, das diese Arbeit erleichtert?

Der Kronentrenner 4ZR steht für „fo(u)r zirconia“, wurde von Komet Dental also konkret für den Werkstoff Zirkoniumdioxid konzipiert. 4ZR ist – wie die bewährten ZR-Schleifer von Komet Dental – mit einer Spezialbindung versehen, die die Diamantkörner dauerhaft in die Bindschicht einbettet. Das Resultat: eine erheblich verbesserte Abtragsleistung gegenüber herkömmlichen Diamantinstrumenten und eine sehr gute Standzeit. Der 4ZR ist bei einer optimalen Drehzahl von 160.000/min im roten Winkelstück mit Kühlung anzuwenden. Dem innovativen Instrument hält keine Zirkonoxidkrone mehr stand.

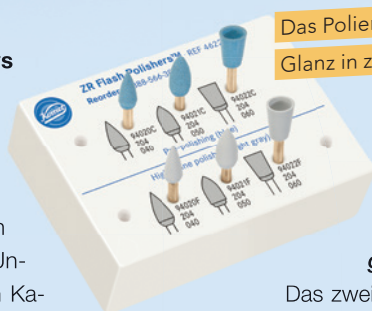
2. Spezialinstrumente für Okklusionsonlays

Wann sind Okklusionsonlays typischerweise indiziert?

Okklusionsonlays sind dann indiziert, wenn die klinischen Kauflächen verloren gegangen sind. Das ist typisch bei Bruxismus: Forciertes Pressen und Knirschen bringen die Okklusion in ein Ungleichgewicht. Die Situation ist also nicht durch Kariesprogression, sondern vielmehr durch Zahnhartsubstanzenverluste gekennzeichnet. Bei klassischer zahnärztlicher Vorgehensweise würden diese Zähne nun alle beschliffen und mit Kronen versorgt werden. Okklusionsonlays als eine anerkannte Restaurationsform fordern hier drastisch weniger Zahnhartsubstanzenverluste als klassische Kronen.

Welche Instrumente sind für die Präparation von Okklusionsonlays perfekt geeignet?

Gemeinsam mit Priv.-Doz. Dr. M. Oliver Ahlers und Prof. Dr. Daniel Edelhoff entwickelte Komet das Set 4665/ST zur Okklusionsonlay-Präparation. Im Set enthalten sind u. a. sechs Spezialinstrumente, die das Präparieren einfacher machen, z. B. der OccluShaper mit seiner außergewöhnlichen Form. Diese erreichen mittig (Zentralfissur) eine Rundung, wie sie vor allem für keramische Restaurationen notwendig ist, und geben automatisch die Übergänge zu den Höckern vor, ja runden diese mit ihrem konkaven Profil im Sinne einer anatoförmigen Unterstützung konvex ab. Es gibt sie in zwei Größen, passend zu Prämolaren (Größe 030) und Molaren (Größe 035).



Das Poliersystem 4622 bringt Glanz in zwei Stufen.

3. Politur

Wie werden die Okklusionsonlays im letzten Arbeitsschritt auf Hochglanz gebracht?

Das zweistufige Poliersystem 4622 wurde speziell auf harte Hochleistungskeramiken abgestimmt. So erhält der Anwender ein glänzendes Ergebnis: Die blauen Vorpolierer glätten die Oberfläche, die hellgrauen Hochglanzpolierer bringen sie zum Strahlen. Grund dafür ist die optimal auf Hochleistungskeramiken abgestimmte Diamantkörnung der Polierer, die außerdem ein zügiges Vorgehen erlauben. Die Zirkonpolierer besitzen einen goldenen Schaft, die unterschiedlichen Polierstufen sind zudem durch die Farbe der Arbeitsteile (blau bzw. hellgrau) gekennzeichnet.

Somit machen der Kronentrenner 4ZR, das Okklusionsonlay-Set 4665/ST und das Poliersystem 4622 den qualitativen Unterschied einer durchdachten Keramikbehandlung aus und dürfen zurecht als „Helden“ – konkret für Okklusionsonlays – bezeichnet werden.



Infos zum Unternehmen

WEBINAR DES MONATS

www.zwpstudyclub.de

ZWP STUDY CLUB



ZWP STUDY CLUB

5 Schritte zur erfolgreichen Implementierung des 3D-Drucks in der Zahnmedizin

mit Marua Hawi

am 26. September 2023, ab 17 Uhr



1
CME-Punkt

Präsentiert von: **formlabs** | dental

Unsere Leser erhalten regelmäßig die Möglichkeit, wertvolle Fortbildungspunkte zu sammeln. Die Teilnahme ist kostenlos. Um den CME-Punkt zu erhalten, ist lediglich eine Registrierung erforderlich.

THEMA

5 Schritte zur erfolgreichen Implementierung des 3D-Drucks in der Zahnmedizin

Der Einstieg in den 3D-Druck ist eine faszinierende Erfahrung, die jedoch auch mit einer Vielzahl von komplexen Herausforderungen einhergeht. Zahnärzte müssen sorgfältige und bedeutende Entscheidungen treffen, wenn es darum geht, ihre Arbeitsabläufe zu optimieren und die geeignete Hardware zu erwerben, wobei sie die potenziellen Auswirkungen auf ihre Praxis und ihr Team nicht außer Acht lassen dürfen.

Im Webinar am 26. September um 17 Uhr zum Thema „5 Schritte zur erfolgreichen Implementierung des 3D-Drucks in der Zahnmedizin“ wird ZÄ Marua Hawi die Teilnehmer über das Wesentliche der Digitalisierung ihres Arbeitsablaufs informieren. Sie erhalten wert-

volle Einblicke darüber, welche essenziellen Überlegungen bei der Implementierung von 3D-Drucktechnologien von großer Bedeutung sind. Zudem erfahren Sie, welche Vorteile der Einsatz des 3D-Drucks im eigenen Praxisumfeld mit sich bringt. Viele Zahnmediziner, insbesondere Frauen, scheuen noch den Schritt, ihre Praxis auf diesem Gebiet weiterzuentwickeln. Dabei ist der Einstieg denkbar einfach, auch ohne eigenen Zahntechniker oder eine besondere technische Affinität, selbst in kleinen Praxen. Jetzt anmelden und CME-Punkt sichern!



Marua Hawi
Infos zur Referentin

KOMMENDER LIVESTREAM:

Künstliche Intelligenz in der Zahnmedizin: Diagnostik, Datenmanagement und Planung

mit Dr. medic. stom.
Henriette Lerner



ARCHIVIERTE LIVESTREAMS:

Sofortversorgungen sicher in der Praxis durchführen

mit Prof. Dr. Sigmar Schnutenhaus



EVO fusion – Prothetik im digitalen Workflow

mit Marco Claassen



Registrierung/ZWP Study Club

Um das Fortbildungsangebot des ZWP Study Club nutzen zu können, ist die kostenfreie Mitgliedschaft erforderlich. Nach der kostenlosen Registrierung unter www.zwpstudyclub.de erhalten die Nutzer eine Bestätigungsmail und können das Fortbildungsangebot sofort vollständig nutzen.

MDR-konform, leistungsfähig, zuverlässig: Produkte für die maschinelle Aufbereitung

Die Aufbereitung von maschinell aufbereitbaren Medizinprodukten in Reinigungs- und Desinfektionsgeräten braucht verlässliche Produkte. Die Produkte neodisher® MediClean Dental, neodisher® Z Dental und neodisher® MediKlar Dental sind selbst Medizinprodukte entsprechend der europäischen Medizinprodukteverordnung (Verordnung [EU] 2017/745). Die Produkte wurden vom Hersteller in internen und externen Laboratorien unter Praxisbedingungen umfangreich geprüft sowie ihre ausgeübte Leistungsfähigkeit, Materialverträglichkeit, Sicherheit und Zuverlässigkeit bestätigt. Außerdem sind die grundlegenden Sicherheits- und Leistungsanforderungen mit umfangreichen technischen Dokumentationen nachgewiesen. Die Konformitätsbewertungen sind positiv abgeschlossen, sodass die Produkte herstellerseitig mit CE gekennzeichnet werden dürfen. Die genannten Produkte sind seit vielen Jahren erfolgreich im Markt etabliert und werden u. a. von zahlreichen Medizinprodukteherstellern für die Reinigungsvalidierung ihrer aufbereitbaren Medizinprodukte eingesetzt. Aus der Marktüberwachung sind keine anderen oder nachteiligen Informationen bekannt, die den bestimmungsgemäßen Gebrauch dieser Produkte einschränken.



FÜR DEN FALL DER FÄLLE ...

Sollte bei ordnungsgemäßer Produkthanwendung dennoch ein Schaden am Reinigungs- und Desinfektionsgerät nachweislich auf einen Fehler der eingesetzten Produkte zurückzuführen sein, steht der Hersteller für diese Schäden ein. Damit sind Praxisinhaber abgesichert. Eine anwenderbezogene, individuelle Haftungserklärung kann auf Anfrage gerne ausgestellt werden.

Achtung: Nicht eingeschlossen sind entsprechende Verschleißteile, die regelmäßig erneuert werden müssen.

Sicherheit für den Einsatz in Reinigungs- und Desinfektionsgeräten

Der Hersteller versichert zudem, dass die vorgestellten Produkte für den Einsatz in Reinigungs- und Desinfektionsgeräten für Instrumente geeignet sind. Ferner wird bestätigt, dass bei deren fachgerechter Anwendung die Medizinprodukte sowie das Reinigungs- und Desinfektionsgerät durch den Aufbereitungsvorgang keinen Schaden nehmen, der auf die genannten Produkte zurückzuführen ist. Die aufzubereitenden Medizinprodukte müssen vom Hersteller als geeignet für die maschinelle Aufbereitung ausgewiesen sein. Voraussetzung ist die bestimmungsgemäße Anwendung unter Berücksichtigung der Gebrauchsanweisungen der aufzubereitenden Medizinprodukte, des Reinigungs- und Desinfektionsgerätes und unserer Produktinformationen.

Dies schließt die Produkte neodisher® MediClean Dental, neodisher® Z Dental und neodisher® MediKlar Dental für die Verwendung in handelsüblichen Reinigungs- und Desinfektionsgeräten, wie z. B. der Hersteller Miele oder MELAG, ein.

Infos zum Unternehmen



get it!
NSK Aktionsangebote

SEPTEMBER BIS
DEZEMBER 2023

get it: Jetzt Aktionspreise für Produktklassiker sichern

Der Sommer geht in die finale Runde, der Herbst steht vor der Tür und NSK hat Preise zum Träumen: **Bis zum 31. Dezember 2023** gewährt der japanische Dentalgerätehersteller attraktive Rabatte auf ausgewählte Produkte. Mit den unschlagbar günstigen Paketpreisen lohnt es sich, in neues Dentalequipment zu investieren:

Scharf kalkuliert: Surgic Pro2-Sparpakete

Die chirurgische Mikromotoreinheit Surgic Pro2 gibt es in mehreren Sparpaketen: mit dem Osseo 100+, dem Ultraschallchirurgiesystem VarioSurg 3 oder diesmal neu mit jeweils zwei zusätzlichen chirurgischen Instrumenten.

Perfekt kombiniert: Die 4+1-Instrumenten-Aktion

In der beliebten 4+1-Aktion verringert sich der Gesamtpreis des gewählten Instrumentenpakets um den Preis des günstigsten Instruments im Paket. Im Angebot enthalten ist zum Beispiel die neue Ti-Max Z 990 Turbine, die eine beispiellose Durchzugskraft bietet.

Sauber gemacht: Die Prophylaxe-Sparpakete

Der Ausbau der Prophylaxeabteilung lohnt sich für Sie: Das beliebte 2-in-1-Prophylaxegerät Varios Combi Pro gibt es in der Aktion zusammen mit einem passenden Cart zur Geräteaufbewahrung. Wer keine halben Sachen mag, kauft das Megapaket, in dem es zum Spitzenpreis die Pulverstrahlinstrumente Prophy-Mate neo und Perio-Mate gibt.

Noch mehr Aktionsangebote gibt es unter:

germany.promotion.nsk-dental.com

Oder achten Sie auf das „Get it!“-Promomagazin und schnappen Sie sich die besten Angebote.

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

ANZEIGE

DENTO-PREP™

Für den optimalen Haftverbund



DENTO-PREP™ kompaktes Mikro-Strahlgerät zum Reinigen und mikrofeinen Anrauen von Keramik-, Komposit- und Metallrestorationen vor der Einzementierung. Für intra- und extraorale Anwendungen einsetzbar. Für den Einsatz von Aluminiumoxidpulver.

- Perfekt ausbalanciert
- Federleichte Fingerbedienung
- Voll drehbare Strahldüse
- Einfache Installation mittels Turbinenschnellkupplungen
- Aus hochwertigem Edelstahl - voll sterilisierbar.

Mehr Lesen

QR Code scannen oder besuchen Sie www.ronvig.com



Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • kurtgoldstein@me.com

 **RØNVIG** Dental Mfg. A/S

Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Daugaard • Tel.: +45 70 23 34 11
E-mail: contact@ronvig.com • www.ronvig.com



Produktpalette für schnelle und lang anhaltende Hilfe bei Mundtrockenheit

Etwa jede zweite Person über 65 Jahren ist von Xerostomie betroffen.¹ Hyposalivation kann nicht nur die Lebensqualität einschränken, sondern auch Mundinfektionen, Mukositis und parodontale Erkrankungen begünstigen. Der verminderte Speichelfluss erhöht auch das Kariesrisiko signifikant, da der Speichel zur Remineralisation der Zahnhartsubstanz fehlt. Eine Benetzung der Mundschleimhaut durch exogene Substanzen kann schnelle Linderung bringen und die Mundgesundheit signifikant verbessern. GUM HYDRAL stellt dafür eine komplette Produktpalette zur Verfügung, bestehend aus Feuchtigkeitsgel, Feuchtigkeitsspray, Mundspülung und Zahnpasta. Die aktiven Inhaltsstoffe Betain, Taurin, Hyaluronsäure und Natriumcitrat benetzen und befeuchten die trockene Mundschleimhaut, bilden eine schützende Schicht, lindern die Symptome und fördern die Regeneration des oralen Weichgewebes. Bereits unmittelbar nach der ersten Anwendung kann mit den klinisch getesteten GUM HYDRAL Produkten eine signifikante Verbesserung der Symptome beobachtet werden.²

1 Delli K et al. Monogr Oral Sci 2014; 24:109–25.

2 0-days In home Use Test performed on GUM HYDRAL range in Q2.2014 on 51 dry mouth sufferers aged 20 to 69, to determine the perceived efficacy and the overall acceptability of GUM HYDRAL gel, spray and mouthrinse.

SUNSTAR Deutschland GmbH • Tel.: +49 7673 885-10855 • professional.sunstargum.com/de

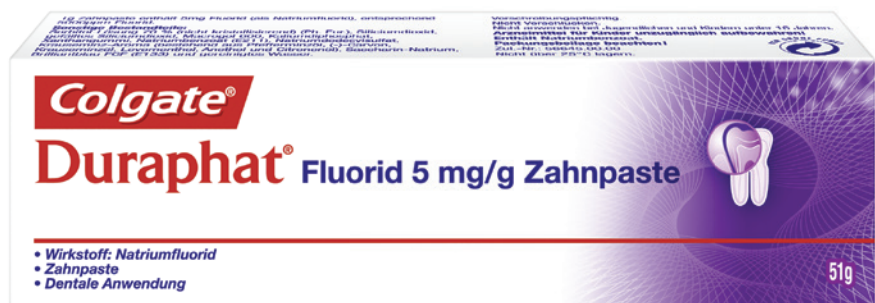
Infos zum Unternehmen



Hochdosiertes Fluorid zur Wurzelkaries-Prophylaxe in der Alterszahnmedizin

Die Alterszahnmedizin wird künftig eine immer größere Rolle spielen. Ein bedeutender Baustein der Prophylaxe ist, die Entstehung von Wurzelkaries zu verhindern, beispielsweise mit Duraphat® Zahnpaste mit hochdosierter Fluoridkonzentration (5.000 ppm aus Natriumfluorid). 2023 werden voraussichtlich über 20 Millionen Menschen hierzulande 65 Jahre und älter sein.¹ Mit dem Alter nehmen die Fälle von Wurzelkaries zu.² Dies liegt unter anderem

an Einschränkungen der Mobilität, Mundtrockenheit und Demenz sowie Pflegebedürftigkeit. Wurzelkaries schreitet häufig rasch voran, ist schwer zu behandeln und kann aufgrund des Wurzelaufbaus Entzündungen der Zahnpulpa zur Folge haben. Um Wurzelkaries nachhaltig vorzubeugen oder sein Fortschreiten aufzuhalten, ist es wichtig, sich am individuellen Fall zu orientieren. Neben in der zahnärztlichen Praxis angewandten Maßnahmen können Patienten selbst vorbeugen: Dafür wird ihnen Duraphat® Zahnpaste mit besonders hoher Fluoridkonzentration empfohlen. Aufklärung und Beratung, insbesondere bei Risikofaktoren, kann



zur Prävention beitragen, denn die Mundgesundheit verschlechtert sich oft von vielen Senioren unbemerkt. Duraphat® Zahnpaste ist verschreibungspflichtig und nur auf Privatrezept erhältlich.

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

Quellen und Pflichttext





Neues Handstück für die endodontische Praxis

Das Komet Handstück EnGO ist das neue Multitalent für die Endodontie. Es eignet sich sowohl für die reziprozierende als auch rotierende Arbeitsweise und 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 im Gerät gespeichert werden, die Parameter aller Komet Feilensysteme sind vorinstalliert. Der integrierte Apexlokator arbeitet in Echtzeit und das integrierte LCD-Display lässt sich nach den persönlichen Bedürfnissen einstellen. EnGO ist eben ein Multitalent, das den Schnellstart direkt ab der ersten Behandlung erlaubt!

Dem Anwender wird außerdem die durchdachte Ergonomie auffallen: EnGO liegt geschmeidig und ausgewogen in der Hand, eignet sich für Rechts- wie auch Linkshänder und bringt maximale Kontrolle in die Behandlung. Dank seines um 360° drehbaren Winkelstücks erlaubt EnGO einen optimalen Zugang zum Behandlungsort, während der schlanke Winkelstückkopf ein besonders großes Sichtfeld auf die Behandlungsfläche ermöglicht – alles kabellos mit maximaler Flexibilität.



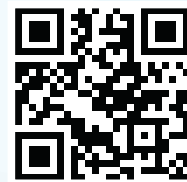
Infos zum Unternehmen

Komet Dental – Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Tel.: 0800 7701700 • www.kometdental.de

Von Ihrem
Wissen kann
man sich eine
Scheibe
abschneiden?



Werden Sie
Dentalautor!



Jetzt Kontakt
aufnehmen!



Spritzensystem in funktionalem, innovativem und zeitlosem Design



**JUBILÄUMS-
ANGEBOTE***

Beim Kauf einer SOPIRA® Citoject® N, inklusive 100 ILA-Nadeln, gibt es eine weitere Packung ILA-Nadeln kostenlos dazu

4+1-Treueaktion SOPIRA® Nadeln: Fünf gleichartige Packungen SOPIRA® Carpule® Standardnadeln oder SOPIRA® Carpule® Free Flow zum Preis von vier Packungen

Mehr Infos unter:
www.kulzer.de/citoject und
www.kulzer.de/citoject40

* bis Jahresende

Infos zum
Unternehmen



Literatur



Der Name Citoject® steht seit 40 Jahren als Synonym für die intraligamentäre Anästhesie. Auch nach vier Jahrzehnten überzeugt das Spritzensystem – jetzt als SOPIRA® Citoject® N – weiterhin durch ein funktionales, innovatives und zeitloses Design.

Die intraligamentäre Anästhesie (ILA) zur lokalen Schmerzausschaltung bietet bei Patienten aller Altersklassen viele Vorteile. Im Praxisalltag begegnen uns zunehmend ältere, multimorbide Patienten mit unter anderem kardiovaskulären Erkrankungen, aber auch Berufstätige, die nach der Zahnarztbehandlung möglichst schnell wieder ohne Einschränkungen an ihren Arbeitsplatz zurückkehren wollen. Gerade bei diesen Patienten bietet sich die intraligamentäre Anästhesie (ILA) zur lokalen Schmerzausschaltung an. Auch bei Kindern ist die Akzeptanz sehr hoch.¹⁻³ Sogar unkooperative überängstliche junge Patienten lassen sich mit dieser Anästhesiemethode behandeln.^{1,2} Bei der ILA werden pro Zahnwurzel des zu anästhesierenden Zahns nur 0,2 ml Lokalanästhetikum benötigt (langsam applizieren, 20 Sekunden), sodass das Herz-Kreislauf-System minimal belastet wird. Die anästhesierende Wirkung setzt in der Regel nach etwa 30 Sekunden ein. Das heißt, sie beginnt praktisch ohne große Latenz und hält durchschnittlich ungefähr eine halbe Stunde an. Auf diese Weise können einzelne Zähne auch in verschiedenen Quadranten ohne ausgedehnte Betäubung des umgebenden Weichgewebes minimalinvasiv anästhesiert werden.

Alternative für Infiltrations- und Leitungsanästhesie

Kulzer bietet seit jeher eine Alternative, wenn Infiltrations- und Leitungsanästhesie an ihre Grenzen stoßen. Die ausbalancierte Gewichtsverteilung der Citoject® N sorgt für sichere Handhabung und punktgenaues Anästhesieren. Außerdem überzeugt der Klassiker durch zeitloses Design und intuitiv intuitive Bedienung. Die Citoject® N liegt wie ein Füllfederhalter in der Hand. Durch den Dosierhebel ist die intraligamentale Injektion für den Behandler einfacher und für die Patienten komfortabler. Die Edelstahlspritze erlaubt die Reinigung und Sterilisation ohne Einschränkung zusammen mit allen anderen Edelstahlinstrumenten in der Praxis.

Auch 40 Jahre nach der Markteinführung wissen Anwender, dass das ILA-Spritzensystem SOPIRA® Citoject® N von Kulzer höchste Qualität und Langlebigkeit bietet. Nicht nur deswegen ist es eine der bekanntesten ILA-Spritzen. Am besten gelingt die intraligamentäre Anästhesie mit speziellen Kurzschliff-Nadeln. Kulzer führt in seinem Sortiment spezielle ILA-Nadeln, welche perfekt auf die Citoject® N abgestimmt sind.

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



Extrafestes, lichthärtendes und fließfähiges Komposit

SDI präsentiert Luna Flow – das neue, extrafestes, lichthärtende und fließfähige Komposit. Mit seiner Mischung verschieden großer ultrafeiner Füller für eine optimierte Verarbeitung, Mechanik und Optik bietet Luna Flow eine hohe Röntgenopazität, kontrollierbare Applikation, leichte Farbanpassung, exzellente Festigkeit und Verschleißbeständigkeit. Dies macht Luna Flow zur verlässlichen und einfachen universellen Option für Lining, Unterfüllungen, Provisorien, Reparaturen von Restaurationen und Provisorien, Klasse V- und konservative Klasse I- bis IV-Füllungen. Luna Flow ist in zwei Viskositäten für jeden klinischen Bedarf erhältlich. Die reguläre Viskosität bietet exzellentes Handling und maximale Kontrolle bei der Applikation. Das hochwertige Komposit fließt, wenn gewünscht, bleibt dann standfest und zieht keine Fäden. Die niedrige Viskosität (Luna Flow LV) bietet noch mehr Flow und ist damit besonders für Linings und Unterfüllungen geeignet. Mithilfe der „Logical Shade Matching Technology“ mit Chamäleon-Effekt wurden die Farben von Luna Flow mit Helligkeit als Priorität entwickelt und die Pigmente logisch ansteigend arrangiert. Dies vereinfacht und beschleunigt die Abgleichung mit der VITA classical®-Farbskala, für lebensechte Transluzenz, Opaleszenz und Fluoreszenz bei jeder Restauration. Die Füllerformulierung von Luna Flow sorgt für exzellente Politur, Verschleißfestigkeit und Langlebigkeit. Die innovative Formulierung bietet auch eine hohe Druckfestigkeit von 421 MPa für okklusale Belastbarkeit, eine hohe Biegefestigkeit von 128 MPa für Bereiche, in denen Flexibilität wichtig für verlässlich langlebige Füllungen ist, und eine überragende Röntgenopazität von 265 Prozent Al für einen deutlichen Kontrast zu natürlichem Dentin/Schmelz (100/170 Prozent Al) und damit für leichtere und präzisere Diagnosen. Erhältlich ist Luna Flow in zwölf Farben, inklusive einer inzisalen, zweier opaker und zweier Extra-Bleach-Farben. Luna Flow harmoniert gut mit Luna 2 – dem neuen BPA-freien Universalkomposit von SDI.



Infos zum Unternehmen



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

SDI | LUNA FLOW



Ja, bitte schicken Sie mir ein persönliches Luna Flow / Luna Flow LV Testpaket.

Praxisstempel

Fax: +49 2203 9255-200 oder
E-Mail: Beate.Hoehe@sdi.com.au



YOUR
SMILE.
OUR
VISION.



Permadental verarbeitet nicht nur Scandaten zu hervorragendem Zahnersatz, sondern unterstützt auch Kunden bei der Integration digitaler Workflows in ihrem klinischen Alltag. Als Anbieter von Scannern der Firmen Medit (i700w) und 3Shape (TRIOS 5) stellt Permadental auch das nötige Equipment bereit. **Ganz nach dem Motto: Alles aus einer Hand, für mehr Patientenzufriedenheit.**



Scan-Expertise für mehr Patientenzufriedenheit

Scanner verzeichnen seit Jahren Hochkonjunktur – aus gutem Grund: Sie sind präzise, schnell, komfortabel und dabei zeitgemäß auch ressourcenschonend. Als führender Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen verarbeitet Permadental Scandaten aller auf dem Dentalmarkt angebotenen Scannersysteme zu nahezu jeder gewünschten zahntechnischen Versorgung. Präzise „digitale Abdrücke“ ermöglichen heute Behandlungsergebnisse, die eine Basis für Patientenzufriedenheit schafft. Langjährige Erfahrung zahlt sich dabei besonders aus. Marktdaten zeigen, dass sowohl der Aligner-Trend als auch andere Therapien mit kosmetischem Ansatz das Scannen der Mundsituation mit einem modernen Intraoral-scanner noch gepusht haben. Dazu kommt: Patienten akzeptieren heute oft keine unangenehmen Abdruckverfahren, sie erwarten auch bei dieser Maßnahme mehr Komfort. Aber auch Praxisteams sind Gewinner dieser Entwicklung: Arbeitsabläufe können in der Regel optimiert, häufig sogar signifikant verkürzt werden.

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

Schnelltest zur Früherkennung von Mundhöhlenkrebs

Die Früherkennung spielt im Kampf gegen Mundhöhlenkrebs eine entscheidende Rolle, und eine rechtzeitige Diagnose kann die Chancen auf Heilung nahezu verdoppeln. Mit seiner neuesten Entwicklung erweitert Vigilant Biosciences Inc. die Möglichkeiten der Früherkennung: Der BeVigilant OraFusion Test ist der erste Schnelltest seiner Art und ab sofort zusammen mit dem KI-Diagnosegerät über die Zantomed GmbH (www.zantomed.de) in Deutschland und in Österreich erhältlich.



Neben den Speicheltests gibt es auch das OraFusion Mundhöhlenkrebs Früherkennung KI-Diagnostikgerät (Reader) im Online-shop von Zantomed derzeit im Angebot für 799 Euro (anstatt 999 Euro).

Den ersten 100 Anwendern in Deutschland wird zudem ein weiterer Rabatt gewährt: Wenn Sie sich zu einem Anwenderinterview bereit erklären, erhalten Sie den Reader und die Speicheltests inklusive der Speichelsammler zu einem reduzierten Paketpreis von 699 Euro.

Vigilant Biosciences
www.vigilantbiosciences.com



Infos zum Unternehmen

Produkte für eine perfekte Hygiene

Im Praxisalltag geht es nicht nur um einfühlsame Patientenbetreuung, sondern auch um die richtige Desinfektion von Geräten, Arbeitsflächen oder Abformungen. Bei minilu.de gibt es alles, was für die einwandfreie Hygiene benötigt wird. Zur Flächendesinfektion eignen sich besonders oberflächenschonende Desinfektionsmittel zum Aufsprühen. Noch praktischer sind vorgetränkte Reinigungstücher wie zum Beispiel die smartwipes Wet von smartdent. Natürlich gehören auch Desinfektionsmittelspender und Handschuhe in jede Praxis.

Für den hygienisch einwandfreien Zustand von Abformungen und zahntechnischen Werkstücken, die ins Labor gelangen, ist die Zahnarztpraxis zuständig. Besonders für Praxen mit Eigenlabor lohnt sich die Desinfektions- und Reinigungsschleuse Hygojet von Dürr Dental. Sie desinfiziert Werkstücke äußerst effektiv und ist dazu noch kostensparend gegenüber der Desinfektion im Tauchbad. Das geschlossene Gehäuse verhindert ein Austreten von Aerosolen und damit die Kontamination der Arbeitsumgebung. Die Bestellung ist unter der Artikelnummer 63250 direkt über minilu.de möglich.

minilu GmbH • www.minilu.de

Zahnpflege-Technologie für zu Hause

UNIQUE™ ist ein innovatives System für die zuverlässige Zahnpflege zu Hause. Es besteht aus der elektrischen Lamellenzahnbürste UNIQUE One™ mit UNIQUE Zahngel oder Zahnschaum, beides mit Fluorid. Die Anwendung von UNIQUE wird mit leichten Kau- und Seitwärtsbewegungen unterstützt – eine präzise Führung mit der Hand wie bei herkömmlichen Zahnbürsten ist nicht notwendig. UNIQUE kann gleichzeitig alle Zähne und den Zahnfleischrand erreichen – während der gesamten Putzdauer. Die patentierten Flow Care Lamellen aus Silikon ermöglichen dabei eine gründliche und schonende Plaque-Entfernung. Drei Mundstückgrößen stehen im Starter-set zur Verfügung, damit gibt es für die meisten Anwender eine passende Lösung, die gut zum jeweiligen Kiefer passt. Das von deutschen Experten entwickelte UNIQUE-System ist eine interessante Option auch für übereifrige Putzer: Zu viel Druck oder ein falscher Ansatzwinkel der Zahnbürste beim Zähneputzen sind nicht möglich.

Die besonders sanfte UNIQUE-Technologie schützt davor und massiert zugleich das Zahnfleisch. Studien¹⁻³ bestätigen, dass die Plaque-Entfernung mit UNIQUE bei richtiger Anwendung vergleichbar gut funktioniert wie mit einer führenden elektrischen Schallzahnbürste. Dafür genügen im klinisch validierten Robotertest 60 Sekunden. Und so bleibt immer genug Zeit für eine individuelle Zahnzwischenraumreinigung danach. Für Zahnarztpraxen wird UNIQUE zum Praxis-Tester-Preis von 99 EUR angeboten. Interessierte können per Kontaktformular oder E-Mail einen Bestellcode anfordern.

Ausführliche Informationen gibt es hier: www.uniqe.com

BLBR GmbH
service@uniqe.com
www.uniqe.com

Literatur



Schutzschild für den Zahnschmelz



Erosionsschäden können die Zahngesundheit auf Lebenszeit beeinträchtigen und aufwendige Sanierungen erforderlich machen.¹ Entsprechend ist es umso wichtiger, den Zahnschmelz zu stärken. Die neue Zahnpasta Sensodyne ProSchmelz Intensiv Schutz wurde entwickelt, um geschwächten Zahnschmelz durch Remineralisation vor Karies und Erosion zu schützen. Für eine optimierte Fluoridaufnahme enthält sie Natriumlactat bei einem reduzierten pH-Wert sowie PVM/MA-Copolymer zur Erhöhung der Säureresistenz des Zahnschmelzes.^{2,3} Die Zahnpasta bildet ab dem ersten Tag der Anwendung einen zweimal stärkeren Zahnschmelzschutz und schützt so gegen Nahrungssäuren.⁴ Sie liefert mehr Fluorid in die Zahnschmelzoberfläche⁴ und bietet einen Kariesschutz für 24 Stunden. Um die Patienten-Compliance zu unterstützen, hat die neue Zahnpasta eine verbesserte Schaumbildung. Sie schmeckt nach frischer Minze für ein sauberes und frisches Mundgefühl.



Literatur

GSK Consumer Healthcare GmbH & Co. KG
a Haleon Company

www.haleonhealthpartner.com/de-de/

Sammelsystem für Pulverstrahlgranulat

Bei der Anwendung von Airflow und den damit verbundenen Materialien kommt es zur Ablagerung derselben im Leitungssystem und vor allem in den Amalgamsammelbehältern. Letztere müssen somit häufiger gewechselt werden, was zu Mehrkosten und Mehraufwand führt. Zusätzlich strapazieren Airflow-Anwendungen das gesamte Amalgamabscheidegerät, was je nach Belastungsfähigkeit des Amalgamabscheiders zu Funktionsstörungen und Ausfällen führen kann.

Mit dem ECO Air Pulverstrahlgranulat-Sammelgerät können Airflow-Anwendungsmittel aus dem Absaugsystem gefiltert werden, bevor diese in den Amalgamabscheider gelangen.

Durch die einfache Zwischenschaltung in die Saugleitung sorgt der ECO Air für ein störungsfreies Arbeiten während der Airflow-Behandlung und ein längeres Wechselintervall des Amalgamsammelbehälters. Zudem wird verhindert, dass genanntes Material entlang der Saugleitungen sedimentieren und ablagern kann.



Infos zum Unternehmen

METASYS Medizintechnik GmbH

Tel.: +43 512 205420

www.metasys.com

Duo für Desinfektion und Reinigung von Sauganlagen

DESINFEKTION



REINIGER

Zwei Konzentrate, für sich genommen bereits hochwirksam und ein äußerst effektives Mittel, um den Werterhalt von Sauganlagen zu sichern – sind im Duo einfach unschlagbar. Die Rede ist von dem seit Jahren zum Goldstandard der Sauganlagen-Desinfektion gehörenden Orotol® plus und dem ebenso bewährten sauren Spezialreiniger MD 555 cleaner. Mit beiden Konzentraten bietet Dürr Dental seinen Kunden eine optimale Systemlösung für die Beseitigung hartnäckiger Ablagerungen aus einem der wichtigsten zahnmedizinischen Geräte. Dabei ergänzen sich die Produkte perfekt: Während das schaumfreie Flüssigkonzentrat Orotol® plus konsequent gegen Bakterien, Pilze und Viren vorgeht, entfernt der MD 555 cleaner zuverlässig Ablagerungen von Kalk, schwer löslichen Salzen, wie Prophylaxepulvern oder Pearlprodukten, aus allen Teilen der Sauganlage sowie den Leitungen. Bei sachgerechtem Einsatz der Produkte reduziert sich nicht nur das Risiko eines Leistungsabfalls oder Komplettausfalls erheblich, die Lebenszeit der Sauganlage wird zudem verlängert. Dass es bei der Reinigung und Pflege von Sauganlagen noch Verbesserungspotenzial gibt, davon ist nicht nur der Hersteller überzeugt: Experten schätzen, dass jede zweite Sauganlage, die in einer deutschen Praxis steht, in ihrer Leistung eingeschränkt ist. Das liegt u. a. daran, dass viele zwar desinfiziert, aber nicht richtig gereinigt werden. Dürr Dental empfiehlt daher neben der täglichen Anwendung von Orotol® plus mindestens zweimal wöchentlich die Verwendung des Spezialreinigers MD 555 cleaner und möchte mit seinen Produkten dazu beitragen, dass sich diese Zahlen verbessern.

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



Infos zum
Unternehmen

ANZEIGE

BIS ZU 50% SPAREN

W&H

Neuer Gold-Standard der Kombi-Prophylaxegeräte

Das neue Kombi-Prophylaxegerät PROPHY+, ein Highlight der IDS 2023, vereint Ultraschallscaler und Pulverstrahlgerät für effizientere, schmerzärmere Zahnreinigung und Biofilmtherapie. Mit seinen goldenen Stilelementen setzt es auch in puncto Design neue Maßstäbe. Ein Touch-Display mit 12-stufiger Leistungsregulierung und 4-stufiger Wassertemperaturanpassung ermöglicht komfortablere Behandlungsabläufe. Eine große Auswahl an ZEG-Spitzen sowie thermodesinfizierbare und sterilisierbare Handstücke stehen für den sub- und supragingivalen Einsatz zur Verfügung. Das PROPHY+ kann mit nahezu allen bekannten Prophylaxepulvern der meisten Hersteller auf dem Markt genutzt werden. Durch eine neue integrierte Reinigungstechnologie verstopfen die Schläuche im Verhältnis deutlich seltener.

Hier geht's zum
Produktvideo.



GERL. Dental

Tel.: 0800 801090-1 (kostenlos)
www.gerl-dental.de



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



Literatur



Infos zum Unternehmen



Desensitizer jetzt auch in Flaschen

SDI Germany führt den Desensitizer Riva Star nun auch im Flaschensystem ein, das Produkt bleibt aber auch in Einmaldosis-Kapseln erhältlich. Das neue Riva Star-System umfasst eine 1,5 ml-Flasche mit 38 % Silberdiaminfluorid (SDF) und eine 3 ml-Flasche mit 58,3 % Kaliumiodid (KI). Die Flaschengrößen wurden so gewählt, um eine Verflüchtigung von Ammoniak (nur Step 1) beim Gebrauch zu vermeiden und die Wirksamkeit des Produkts sicherzustellen.

Das revolutionäre, global patentierte, zweiphasige Riva Star ist ein echter Fortschritt in der Zahnmedizin, da es Überempfindlichkeit sofort lindert und zugleich dank Step 2 die Gefahr von Zahnverfärbungen minimiert. SDF wirkt nachweislich antibakteriell und stoppt so das Vorschreiten von Karies. In Kombination mit KI bildet das SDF von Riva Star eine größere Hemmzone gegen vier Bakterienarten als Natriumhypochlorit.¹ Das Risiko schwarz verfärbter Zähne ist bei Riva Star deutlich geringer als bei anderen Systemen auf SDF-Basis. Durch den Auftrag von KI auf das SDF wird Silberiodid ausgefällt und eine Zahnverfärbung verhindert. Mit diesem patentierten Verfahren ermöglicht Riva Star exzellente ästhetische Resultate und sorgt so für höhere Patientenzufriedenheit. Riva Star ist für die minimalinvasive Zahnmedizin unentbehrlich.¹⁻⁴ Das patentierte Verfahren verschließt das Dentin und kann die Zahnerhaltung fördern.

Das Anwendungsspektrum von Riva Star reicht von medizinisch und/oder verhaltensbezogen herausfordernden Patienten über Patienten mit begrenztem Zugang zu zahnärztlicher Versorgung bis hin zu Patienten, die ansonsten eventuell unter Allgemeinanästhesie behandelt werden müssten.⁵ Riva Star erhöht auch die Haftfestigkeit von Glasionomermaterialien. Bei Vorbehandlung der Zahnoberfläche mit Riva Star haften Glasionomere nachweislich besser an Dentin.⁶

SDI Limited hat in Kanada die Zulassung von Riva Star als Anti-Karies-Mittel für Patienten ab drei Jahren (Step 1) und für Erwachsene (Step 2) erhalten. Auch in wichtigen Ländern Lateinamerikas wie Brasilien, Peru und Kolumbien ist Riva Star als Anti-Karies-Mittel zugelassen, und in Australien, Europa und den USA als Zahn-Desensibilisierungsmittel.

Riva Star ist bei allen größeren Dentalhändlern erhältlich. Weitere Infos im Web auf www.rivastar.com

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

Computerassistierte Injektionen: bequem und schmerzfrei

CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sehr sanfte und schmerzfreie Injektion, ermöglicht Behandlern eine absolut entspannte Arbeitssituation und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient. Grund hierfür ist



das intelligente und sanfte Verabreichen von Lokalanästhetika. 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 ergonomischen Haltung arbeiten kann. 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. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert und 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

Mieten statt kaufen – das Original

Im Unternehmen Zahnarztpraxis trotz schwieriger Zeiten liquide und flexibel bleiben? Getreu dem Unternehmenscredo, die tägliche Arbeit praktizierender Ärzte zu vereinfachen, erleichtert Bien-Air Dental den Behandleralltag: Seit 2015 bietet das Mietkonzept der Schweizer Innovationsschmiede alle unternehmenseigenen Produkte zu günstigen Raten ab 16,17 Euro/Monat – egal, ob es sich um die leistungsstarken Winkelstücke, Turbinen oder Chirurgiemotoren handelt. Für die Kunden bedeutet das „Nutzen statt besitzen“ maximale Flexibilität, 24 Monate gleichbleibende Kosten sowie „State of the Art“-Behandlungen mit der neuesten Produktgeneration. Dazu zählt unter anderem der Chirurgiemotor Chiropro PLUS, dessen gesamte Steuerung mithilfe eines einzigen abnehmbaren und sterilisierbaren Dreh-

knopfs funktioniert – wie gemacht für Zahnärzte sowie Kieferchirurgen und damit alle Implantologie-, Parodontologie- und Oralchirurgieeingriffe.

Wer sich jetzt für den Chirurgiemotor NEW Chiropro aus dem Hause Bien-Air Dental entscheidet, erhält diesen inklusive dem Winkelstück CA 20 : 1 L mit LED-Licht zu einer monatlichen Miete ab 137,46 Euro zzgl. MwSt. Winkelstücke für alle Bereiche der Zahnmedizin gibt es bereits ab 16,17 Euro zzgl. MwSt. Miete monatlich. Mehr Kontrolle über die Praxisfinanzen geht nicht.

Bien-Air Deutschland GmbH
Tel.: +49 761 45574-0
www.bienair.com



Infos zum Unternehmen



Grün ist in: Nachhaltige Interdentalreinigung

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 strukturiertem 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



Infos zum Unternehmen

Joca Dental
Tel.: +49 202 96398004
www.joca-dental.de



Verlässliche Alignertherapie mit regionaler Expertise

Der globale Aligner-Markt verzeichnet mit einer prognostizierten Wachstumsrate von 34,3 Prozent bis zum Jahr 2026 eine bemerkenswerte Entwicklung.¹ Flemming bietet inmitten dieses dynamischen Sektors mit dem ganzheitlich gedachten Aligner-konzept AirSmile eine Antwort auf die steigende Nachfrage nach verlässlichen Alignertherapien. Zahnarztpraxen erhalten durch rund 30 regionale Flemming-Labore einen einfachen Zugang zur Alignertherapie. Dabei prägt das erprobte Zusammenspiel von Zahnmedizin, Kieferorthopädie und Zahntechnik den besonderen Charakter von AirSmile. Durch eine interdisziplinäre Zusammenarbeit mit kieferorthopädischen Experten erhalten Zahnarztpraxen qualifizierte Unterstützung in allen Phasen der Behandlung, angefangen von der Behandlungsplanung bis zu den maßgeschneiderten Schienen.

Zahnarzt Alexander Andreev (Clinical Expert bei Flemming-Dental) sagt: „Die Entscheidung für AirSmile eröffnet der Zahnarztpraxis viele Vorzüge, darunter die hohe Verlässlichkeit und eine Qualität ‚made in Germany‘, begleitet von einem kompetenten Support durch unser AirSmile-Team.“ Kieferorthopädische Fachleute stehen der Zahnarztpraxis jederzeit unterstützend zur Seite. Zudem bietet die AirSmile-Akademie ein umfangreiches Kursprogramm. Zahnarztpraxen erhalten mit AirSmile eine solide Lösung für Alignertherapien. Hierbei steht die enge Vernetzung mit dem kieferorthopädischen Expertenteam von Flemming für eine hohe Verlässlichkeit. Die regionale Ausrichtung gewährleistet eine effiziente Kommunikation mit persönlichem Support und kurzen Lieferzeiten.

¹ Clear Aligners Global Market Report 2023

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

Computergesteuerte Lokalanästhesie für mehr Patientenkomfort

Keine Spritze? Find' ich spitze! Die Mehrzahl der Patienten hat mehr Angst und Unwohlsein vor der Spritze als vor der eigentlichen Behandlung. Dank des innovativen und wegweisenden STA Systems können diese Ängste genommen werden. Die digitale, computergesteuerte Lokalanästhesie ersetzt in vielen patientenfreundlichen Praxen bereits die klassische Injektion. Mit dem ersten Tropfen Anästhetikum wird zunächst die Schleimhaut benetzt (rasche Oberflächenanästhesie). Erst im Anschluss wird die Kanüle leicht drehend eingeführt, eine Bewegung, die aufgrund der bereits vorliegenden Betäubung gar nicht mehr wahrgenommen wird.

The Wand STA ermöglicht durch eine präzise, digitalisierte und computergesteuerte Dosierung eine völlig schmerzfreie Anästhesie, die zeitlich individuell eingestellt werden kann und im Anschluss weder ein langanhaltendes und unangenehmes Taubheitsgefühl noch andere Beschwerden, wie hängende Lippen oder taube Wangen, mit sich bringt. Dies gilt für alle bewährten und modernen Anästhesietechniken. Die DPS-Technologie überwacht und kontrolliert sowohl den Druck, der oft für die Schmerzen verantwortlich ist, als auch die Perfusion des Anästhetikums. Eine farbige LED-Anzeige und akustische Signale dienen der Kontrolle zur exakten Nadelpositionierung. Statt einer Spritze verfügt das STA System über einen kugelschreiberförmigen Halter mit einer sehr feinen Kanüle. Die digitale Anästhesie bringt neben der Schmerzfreiheit eine ganze Reihe weiterer Vorteile mit sich. So werden nur zu behandelnde Bereiche betäubt (STA = Single Tooth Anesthesia). Die zeitliche Dauer kann präzise voreingestellt werden. Zudem sorgt das System für eine sofortige Wiederherstellung der Lachlinie und Sichtbarkeit des ästhetischen Ergebnisses. Es entstehen somit keine Nachbeschwerden wie z. B. Aufbissverletzungen oder Nekrosen. Im Gegensatz zur herkömmlichen Anästhesie gibt es bei der computergesteuerten Lokalanästhesie praktisch keine Wartezeit. Durch die hohe Präzision reicht meist eine um mehr als 50 Prozent kleinere Menge der üblichen Anästhesiemenge aus.

Hager & Werken GmbH & Co. KG

Tel.: +49 203 99269-0

www.hagerwerken.de



Infos zum
Unternehmen



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 Döbbcke
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

Tel. +49 341 48474-209 l.bernitzki@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

Jenny Panke

Tel. +49 341 48474-200 j.panke@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

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbekmarkt

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

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

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

INSERENTEN ///

UNTERNEHMEN

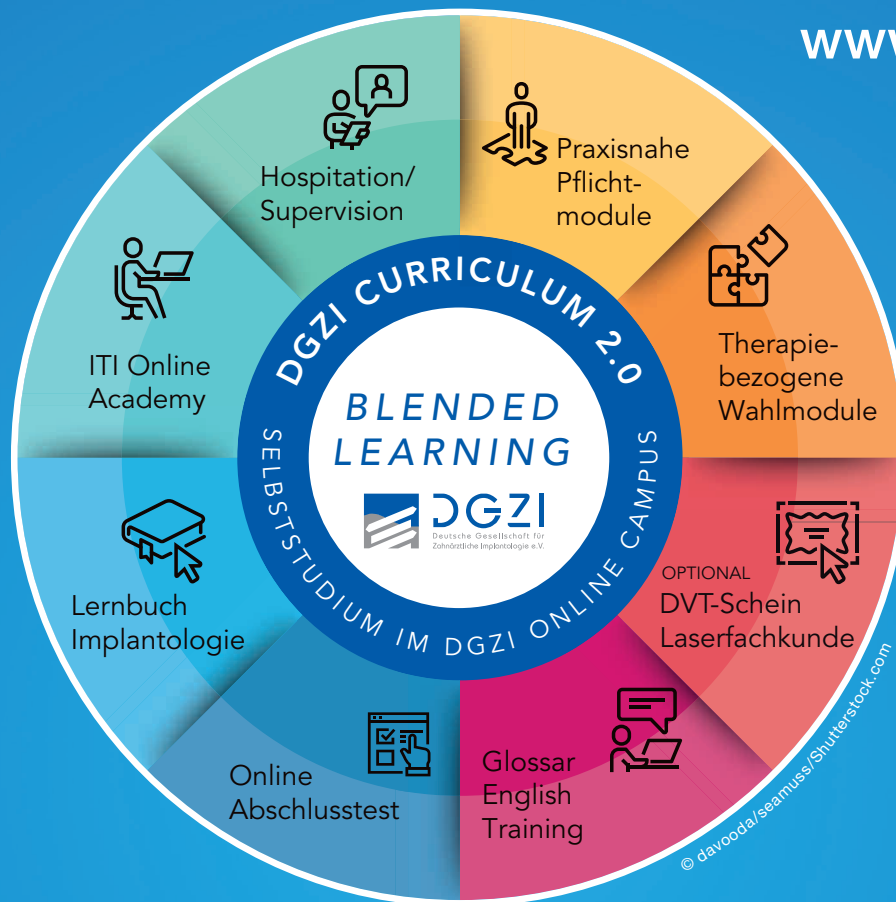
SEITE

Adensys	Beikleber/69
AERA	53
Amann Girrbach	15
Anton Gerl	2
Asgard Verlag	73
Belmont Dental	37
Bien-Air	119
BLBR	77
CP GABA	35
curmdente	59
DAMPISOFT	31
DELABO.GROUP	87
dent.apart	105
Dentsply Sirona	25
DGZI	139
DMG Chemisch Pharmazeutische Fabrik	41
Doctolib	63
Dr. Weigert	81
Dreve	9, 11
Dürr Dental	45
EDG Deutschland Service	57
EMS	7
Formlabs	123
GlaxoSmithKline Consumer Healthcare	29
Hager & Werken	103
Health Coevo	99
Heimerle + Meule	43
Henry Schein Dental	93
JOCA Dental	23
Johnson & Johnson	97
KaVo	21
Komet Dental	17
Kulzer	109
Kuraray Europe	65
MANI	49
Metasys	67
minilu	101
MK-dent	Beilage
MULTIDENT	51
MV24	Beilage
NETdental	13
NSK Europe	Beilage, 5
Permadental	140
Plandent	33
Rezeptionsdienste für Ärzte	75
RÖNVIG	91, 125
solutio	61
SPEIKO	27
Sunstar	47
Synadoc	108
Ultradent Products	19
Valitech	39
Vigilant Biosciences	89
W&H	10, 58, 62, 74, 104, 133, Titelpostkarte

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.

IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!

www.DGZI.de



Curriculum Implantologie

Jederzeit starten im DGZI Online Campus

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

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

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



Respire Unterkieferprotrusionsschienen (UKPS) verhelfen zu gesundem Schlaf

UKPS: Zweitlinientherapie in der GKV



PREISBEISPIEL

Respire Blue+

Unterkieferprotrusionsschiene,
zweiteilig, einstellbar,
hoher Tragekomfort

2 Jahre Herstellergarantie

511,32 €*

*inkl. Modelle und Versand, zzgl. MwSt.



Respire – richtlinienkonforme Unterkieferprotrusionsschienen zur Behandlung von leichter bis mittelschwerer Schlafapnoe.

Bestellen Sie sich Ihr kostenloses Exemplar des Respire-Kataloges.
02822-71330-22 | www.permadental.de/respire-kataloge