

dentalfresh

Das Magazin für junge Zahnmedizin

19. Jahrgang - September 2023 - ISSN 1860-630X - Preis: € 3,50 zzgl. MwSt.



© Photo by nick-wilkerson on Unsplash

3.23



dentalfresh

Biodentine™ XP

Das therapeutische Füllmaterial –
ideal bei direkter und indirekter Überkappung
und vielen weiteren Indikationen

Caries profunda? Mit Biodentine™ können
Sie sich problemlos der Pulpa nähern.

- ▶ bioaktiv & biokompatibel
- ▶ antimikrobiell
- ▶ dichte Versiegelung

NEU



- ▶ All-in-one Kartusche
- ▶ direkt in die Kavität applizierbar
- ▶ in zwei Größen erhältlich



Alle Vorteile von Biodentine™
in einer neuen eXPerience

Lasst euch NICHT von der Budgetierung UNTERKRIEGEN!

INHALT



Dr. Felix Roth
Zahnarzt und Fachzahnarzt für Oralchirurgie
Vorstandsmitglied des Bundesverbandes der zahn-
medizinischen Alumni in Deutschland e.V. (BdZA)

© Dr. Reinhard Roth und Dr. Felix Roth

Das Jahr 2023 begibt sich in den Herbst und neigt sich damit langsam dem Ende zu. Hinter uns liegen einige tolle Veranstaltungen wie die Alumnifachtagung in Neuss und Düsseldorf, bei der sich im Mai 70 junge Zahnis bestens austauschen und in speziell auf sie zugeschnittenen Workshops fortbilden konnten. Wir vom BdZA waren von dem Feedback der Teilnehmer so überzeugt, dass wir uns dazu entschlossen haben, das Event nächstes Jahr zu wiederholen: von Freitag, 3. bis Sonntag, 5. Mai 2024 geht die AluFaTa in die zweite Runde – diesmal in Berlin. Das Programm wird aktualisiert und wieder den Bedürfnissen von Zahnärzten nach dem Studium bis in die Phase der Niederlassung entsprechen. Sobald ihr euch hierzu anmelden könnt, erfahrt ihr es auf www.bdza.de und in den sozialen Netzwerken. Die Anmeldungen starten bald, insofern: Save the date!

Leider ist für dieses Jahr nicht nur Gutes zu berichten: Durch das GKV-Stabilisierungsgesetz wurde eine Budgetierung für zahnärztliche Leistungen bei Kassenpatienten eingeführt. Davon besonders betrof-

3 Editorial

> STUDIUM

- 6 News
- 8 Praktizieren im Tempel:
Famulatur in Kambodscha
- 10 Hilfe für das kranke Kuscheltier:
Teddyklinik nimmt Angst vor
Praxisbesuch



> PRAXIS

- 14 News
- 16 Zahnärzte zeigen Zähne!
- 18 Geht aufs Land! Einmalige
Recruiting-Kampagne im Erzgebirge



- 20 News aus Endo und Zahnerhaltung
- 22 Die Kommunikation im Team beeinflusst
die Patientenzufriedenheit!
- 23 Die Qual der Standortwahl?
Differenzierung macht den Unterschied!



fen sind wieder einmal junge Zahnärzte, für die es schwieriger wird, eine Assistenzstelle zu finden, da in den Praxen schlichtweg weniger Umsatz erzielt werden kann. Besonders hart trifft es Praxisgründer, die noch nicht so firm mit der Bürokratisierung sind, für die es als zumeist Neugründer schwierig ist, neue Mitarbeiterinnen zu finden und einen Businessplan zu erstellen, bei ungewissen Erstattungen durch die KZVen. Am schlimmsten trifft es aber die Patienten, die durch dieses Gesetz schlichtweg zu Patienten zweiter Klasse werden können. Der BdZA hat unter dem Schlagwort „Zukunft der Zahnmedizin“ eine Kampagne erstellt, um auf die Probleme der jungen Zahnis aufmerksam zu machen.

Wir hoffen, dass diese sinnlose Regulierung zulasten der Gesundheit der Kassenpatienten bald ein Ende findet und setzen uns dafür auch in eurem Sinne ein. Bei Fragen hierzu steht der BdZA-Vorstand jederzeit zur Verfügung.



> MARKT

- 24 News
- 26 Gründergeschichten
- 28 Easy zur Prüfung: Phantomkopf mieten und zu Hause üben
- 30 Mit Wohlfühlatmosphäre das Praxiswachstum unterstützen
- 34 Digitale Praxisführung mit starkem Partner
- 36 Integrative Oral Medizin (IOM): Implantat und Knochenkontakt
- 37 Produkte

> LEBEN

- 40 News
- 41 Respekt, wer's richtig sagt! Schluss mit Spielchen
- 42 Impressum

Kommt nach Berlin!

SAVE THE DATE für die zweite AluFaTa im Mai 2024 in Berlin! Genauere Infos gibt es demnächst auf:
www.bdza.de/alufata

© Yulia Buchatskaya – stock.adobe.com



Das Orga-Team der AluFaTa 2023 mit Dr. Romy Ermiler, Vizepräsidentin der BZÄK (2. v. l.)

© BdZA

Verlass Dich auf uns – von Anfang an.



Attraktive Angebote für Studenten und Existenzgründer



Mehr erfahren:



STUDIUM

#METOO

im Wissenschaftsbetrieb

Das Forschungsprojekt UniSAFE erhebt seit 2021 Daten über geschlechtsbezogene Gewalt an Hochschulen und Forschungseinrichtungen und schafft damit eine Wissensbasis für die Entwicklung effektiver Interventions- und Präventionsmaßnahmen. Es soll zur Reduktion von geschlechtsbezogener Gewalt, einschließlich der sexuellen Belästigung, beitragen. Bis 2024 soll das UniSAFE-Projekt laufen. Weitere Informationen gibt es auf: unisafe-gbv.eu

Quelle: www.gesis.org



© kashurin – stock.adobe.com

Studierendenwerk fordert höhere BAföG-Unterstützung

Das Deutsche Studierendenwerk (DSW) fordert, das BAföG an die geplante Erhöhung des Bürgergeldes anzupassen. Der DSW-Vorsitzende Matthias Anbuhl betonte, dass Studierende genauso wie andere Menschen essen, trinken und heizen müssen und daher angemessen unterstützt werden sollten. Er sagte, dass der derzeitige Grundbedarf im BAföG-System zu niedrig sei. Im letzten Jahr wurde dieser bereits von 427 auf 452 Euro erhöht.

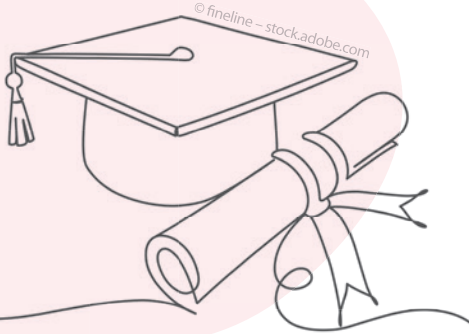
Quelle: Frankfurter Allgemeine Zeitung

© Simply Amazing – stock.adobe.com

205.300

Promovierende zählte Deutschland im Jahr 2022. Das waren zwei Prozent beziehungsweise 5.000 mehr als im Jahr zuvor.

Quelle: Statistisches Bundesamt



© fineline – stock.adobe.com



ZAHNIS AB 2024 IN BRANDENBURG

Ab 2024 soll es möglich sein, am Studienstandort Brandenburg an der Havel Zahnmedizin zu studieren. 48 Studierende pro Jahr könnten sich für das Fach immatrikulieren. Damit soll langfristig die zahnmedizinische Versorgung vor Ort und im Umkreis gesichert werden.

Quelle: Landeszahnärztekammer Brandenburg (LZÄKB)

Wie geht's Deutschlands Studierenden?

Prüfungsdruck, Zukunftsängste, finanzielle Sorgen und die Auswirkungen der Coronapandemie sind für viele Studierende eine große Belastung. Das kann langfristig auf die Gesundheit gehen. Wie belastet sind Studierende wirklich? Darauf blickt der „TK-Gesundheitsreport 2023 - Wie geht's Deutschlands Studierenden?“.

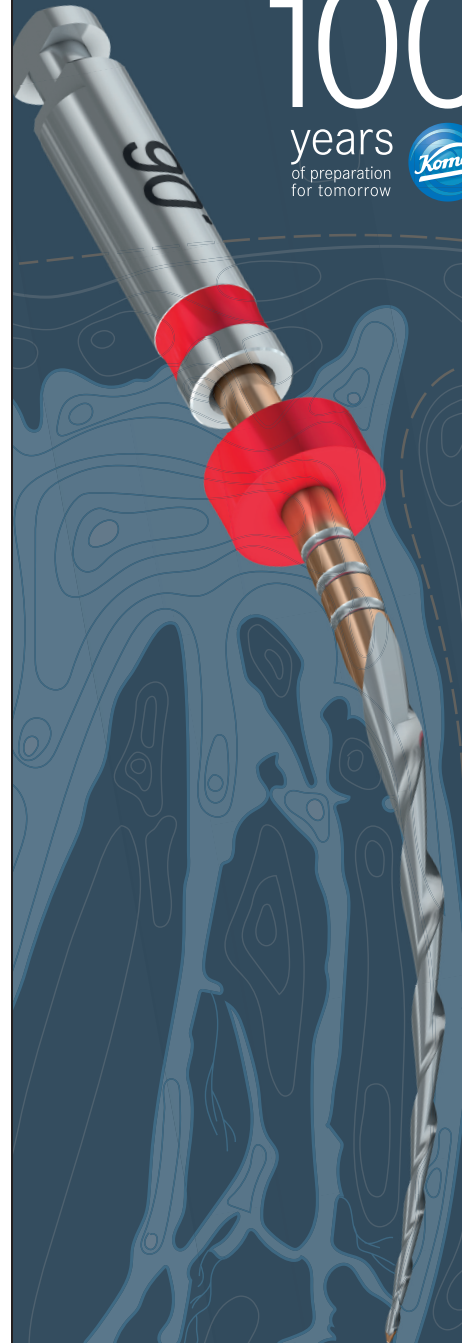
Quelle: Techniker Krankenkasse (TK)

Hier geht's zum **Gesundheitsreport** der Techniker Krankenkasse (TK)



© melita – stock.adobe.com

100
years
of preparation
for tomorrow



FQ.
Der Weg
zur sicheren
Endo.

PRAKTIZIEREN IM TEMPEL: FAMULATUR IN KAMBODSCHA



FAMULATUR >>> Bevor es mit dem Berufsstart losgehen sollte, zog es meine Studienkollegin Johanna und mich nach dem Staatsexamen in die „große weite Welt“. Nach ausführlicher Recherche und einigen Bewerbungen fiel unsere Wahl auf das Projekt „Mini Molars Cambodia“, welches von einem deutsch-kambodschanischen Zahnärzteeaar gegründet wurde. Nach einem unkomplizierten Austausch mit der vor Ort praktizierenden Zahnärztin per Mail und WhatsApp konnten wir uns schließlich im Januar 2023 mit gezielten Sachspenden auf den weiten Weg in die Hauptstadt von Kambodscha, Phnom Penh, machen.



©NatalieLoschke

Text: Natalie Loschke

Schon am ersten Tag kapitulierten wir vor der Navigationsführung und fanden nach kurzer Suche selbstständig das große bunte Eingangstor einer kleinen Tempelanlage, die zu unserem Projekt führte. Wir wurden direkt von der Projektgründerin und freundlichen Helfern erwartet. Nach einer kurzen Vorstellungsrunde ging es zügig an die Arbeit, denn schnell sammelten sich wartende Patienten vor den Räumen. Zu unserer Freude war die Praxis mit drei Behandlungstühlen gut ausgestattet.

Von allem etwas

Vier Wochen lang behandelten wir unterschiedliche Patienten und verschiedenste Fälle: Über einfache Zahnreinigungen und Check-ups bis hin zu Füllungen, Wurzelkanalbehandlungen und Extraktionen war alles dabei. Leider konnten wir weniger Zähne retten als gewollt, da die meisten Patienten den Weg in die Praxis erst finden, wenn sie schon längere Zeit an Schmerzen leiden. Zudem standen Dinge wie Pulpapolyphen, kariöse Milchzahnfragmente und aufgrund von Parodontitis wackelnde Zähne bei den Erwachsenen auf der Tagesordnung.

Sprachbarrieren spielerisch durchbrechen

Bei der Kommunikation mit den Patienten half uns die vor Ort praktizierende Zahnärztin mit ihren guten Englischkenntnissen sehr weiter. Zudem eigneten wir uns selbst grundlegende Formulierungen an. Schnell haben wir Abläufe entwickelt, um den vielen Patienten so gut wie möglich weiterhelfen zu können. Bei den Kindern starteten wir die Behandlung erst einmal mit einer Mundhygieneinstruktion. So ließ sich auch ohne gemeinsame Sprache spielerisch ein wenig Vertrauen aufbauen und die Kleinen hatten ein bisschen weniger Angst. Natürlich liefen nicht alle Behandlungen so entspannt und komplikationslos ab, wie man es sich vielleicht wünschen würde, doch wir konnten uns immer auf die Unterstützung des Teams verlassen.

Learning fürs Leben

Insgesamt haben wir durch die Famulatur bei „Mini Molars Cambodia“ nicht nur Arbeits- sondern vor allem Lebenserfahrung gesammelt. Neben dem Praktizieren vor Ort haben wir

auch viel über die kambodschanische Kultur, das Essen, die Menschen und die düstere, doch sehr interessante Geschichte des Landes gelernt. Es war sehr hilfreich für uns, dass wir über das Projekt in direktem Kontakt zu den Locals standen. Durch gemeinsames Mittagessen nach der Arbeit oder Ausflüge an den Wochenenden konnten wir aus erster Hand an der kambodschanischen Kultur teilhaben. Wir haben uns dort sehr willkommen und sicher gefühlt und sind sehr dankbar, dass wir das Land, die Leute und das Projekt kennenlernen durften. <<<

Mini Molars Cambodia e.V.

Weitere Informationen rund um das Projekt findet ihr auf: www.minimolars.de

T

Hier geht's zum kompletten Beitrag auf **ZWP online!**





© Stefan Heuel

Hilfe für das kranke Kuscheltier: Teddyklinik nimmt Angst vor Praxisbesuch

Text: Lilli Bernitzki

INTERVIEW >>> Der Teddy hat einen gebrochenen Arm, das Nilpferd klagt über Zahnschmerzen und der Affe scheint sich einen Schnupfen eingefangen zu haben – in der Teddyklinik der Universität Witten/Herdecke können Kinder ihre Angst vor dem Besuch einer ärztlichen Praxis abbauen. Dabei ist auch die Zahngesundheit ein großes Thema. Das Projekt, das halbjährlich stattfindet, bietet eine angstfreie Umgebung für Kinder zwischen drei und sechs Jahren, um erste positive Erfahrungen im medizinischen Kontext zu sammeln und ist gleichzeitig eine einzigartige Möglichkeit für angehende Mediziner, den Umgang mit jungen Patienten zu üben. Die Zahnmedizinstudentin Wiebke Feldmann war Teil des Orga-Teams und verrät im Interview, was die Arbeit so besonders macht.

Welche Rolle spielt die Zahngesundheit in der Teddyklinik und wie werden die Kinder dazu motiviert?

In der Teddyklinik gestalten wir die Zahngesundheit kindgerecht und individuell. Unsere kleinen Besucher bringen ihre Kuscheltiere mit und sind voller Begeisterung und Kreativität. Die Erlebnisse, die sie selbst beim Zahnarzt gemacht haben, verarbeiten sie oft auf spielerische Weise. Es fällt auf, dass sie ihre Eindrücke manchmal auf ihre Kuscheltiere übertragen, wodurch diese eine Art Mentor werden, um Ängste abzubauen. Wir überlassen den Kindern die Gesprächsführung, denn jedes Kind ist einzigartig und wir schaffen einen Raum, in dem sie sich gesehen und verstanden fühlen. Wenn Kinder erzählen, dass ihre Kuscheltiere Zahnprobleme haben, vertiefen wir das Gespräch. Wir bewerten ihre Aussagen und Gefühle nicht, sondern akzeptieren sie bedingungslos. Die Kinder teilen oft ihre Zahnputzroutine mit uns, die in der Regel morgens und abends stattfindet. Je nach Situation geben wir Empfehlungen, wie die Zahnpflege nach den Mahlzeiten gestaltet werden kann. Dabei geben wir auch Tipps zu Ernährungs- und Trinkgewohnheiten. Besonders beliebt ist unser Zahnputzpony Jimmy, das die KAI-Methode (Kaufläche, Außenfläche, Innenfläche) anschaulich präsentiert und die Kinder zum Mitmachen animiert. Auch die Möglichkeit, die mitgebrachten Kuscheltiere mit zahnärztlichen Instrumenten zu untersuchen, wird von den Kindern positiv aufgenommen. Diese Erfahrung ermöglicht es ihnen, das Handhaben der Instrumente zu entdecken und auszuprobieren.

Wie wird den Kindern die Bedeutung der richtigen Mundhygiene vermittelt?

Durch Putzübungen mit dem Zahnputzpony lernen die Kinder spielerisch den richtigen Umgang mit der Zahnbürste. Die Zähne werden nach dem Putzen durch das Kind deutlich gesäubert, was gründlich mit dem Spiegel überprüft wird. Durch Spiel und Spaß wird bewusst, dass der Zahnarztbesuch gesundheitsfördernd und ein positives Erlebnis ist, der nicht nur stattfinden sollte wenn Beschwerden vorliegen, sondern regelmäßig, damit erst gar keine Beschwerden auftreten. Die Kinder sind bei uns in der Begleiterrolle. So nehmen sie die Eindrücke in beobachtender Perspektive wahr. Dadurch wird erreicht, dass die Motivation der Zahn- und Mundpflege gesteigert und die Freude am Zahnarztbesuch gefördert wird. Durch Rückfragen nach dem Lieblingsessen oder der Lieblingssüßigkeit hat sich herausgestellt, dass die Kinder wissen, welche Lebensmittel gut oder schlecht für die Zähne sind. Zum Schluss der Untersuchung der Kuscheltiere dürfen sich die Kinder verschiedenste Gadgets zum Mitnehmen aussuchen. Wir hoffen damit, dass

„Wichtig ist, dass die Kommunikation hauptsächlich mit dem Kind stattfindet und nicht ausschließlich mit den Eltern. So merken die jungen Patienten, dass sie gesehen und ernst genommen werden.“



Spielerisch zur richtigen Zahnputzmethode

© Universität Witten/Herdecke/Lucy Mindnich



Das Team der Zahnklinik ist bereit für die plüschigen Patienten

Hintergrund zur Teddyklinik

Aufgrund der großen Nachfrage findet das Teddybär-Krankenhaus inzwischen halbjährig an der Universität Witten/Herdecke statt. Das Format dient dazu, Kindergartenkindern spielerisch alle Elemente des Besuchs einer ärztlichen Praxis zu zeigen, damit sie erste, angstfreie Erfahrungen mit Behandlungen sammeln. Für die Medizinstudierenden ist es eine gute Gelegenheit, den Umgang mit Kindern zu üben. Die Teddyklinik ist kostenlos und wird durch Spenden finanziert. Sobald der nächste Termin feststeht, werden die Kindergärten per E-Mail informiert. Bei der letzten Veranstaltung beteiligten sich zum ersten Mal auch Psychologiestudierende an dem Format und erklärten den Kindern anhand eines Teddys, wie man Emotionen benennt und ausdrücken kann.

die in der Teddyklinik herrschende Motivation mit ins Badezimmer nach Hause genommen wird.

Welche Herausforderungen gibt es bei der Untersuchung der Stofftiere?

Der Fantasie der Kinder sind eigentlich keine Grenzen gesetzt. Wir lassen uns ständig auf verschiedene Situationen ein und spielen mit. Natürlich gibt es einen gewissen Rahmen, damit die Kinder lernen, dass unserem Körper auch Grenzen gesetzt sind. Die Kinder verarbeiten bei uns die Erlebnisse, die sie selbst eventuell in der Praxis erlebt haben. Diese sind leider nicht immer positiv und werden dementsprechend auch fiktiv so dargestellt, dass dem Kuscheltier etwas „stark weh tut“ oder es Angst hat. Hier muss bedacht und klug kommuniziert werden, um herauszufinden, warum die Schmerzen oder

die Angst besteht und was getan werden kann, um diese zu lindern. Wichtig ist, dass absolut nichts unter Druck geschieht, denn alles kann und nichts muss.

Wie bereitest dich die Teddyklinik auf deine zukünftige Arbeit (mit Kindern) vor?

Ich habe gelernt, dass mit etwas Geduld, Kreativität und Fingerspitzengefühl schon sehr viel erreicht werden kann. Obwohl ich mich aktuell noch in der Präklinik befinde, bereiten mich die Erfahrungen gut auf meinen zukünftigen Arbeitsalltag vor. Kinder fühlen sich unwohl, wenn sie nicht wissen was passiert und was auf sie zukommt. Sie kommen in die Praxis und befinden sich in einer neuen Umgebung, mit unbekanntem Menschen, Geräten, Geräuschen und Gerüchen. Wenn man sich jedoch die Zeit nimmt

und die unbekanntem Aspekte und Behandlungsschritte erklärt, kann ihnen diese Unsicherheit ganz einfach genommen werden. Deshalb bin ich großer Fan der Tell-Show-Feel-Do-Methode: Zuerst wird dem Kind erklärt, was das Vorhaben ist. Daraufhin werden die Materialien gezeigt, die verwendet werden. Nachdem das Kind diese gesehen hat, darf es sie selber anfassen und ausprobieren. So weiß das Kind, wie sich die Materialien anfühlen und welche Funktion sie haben. Anschließend kann die Untersuchung durchgeführt werden. Das Kind soll lernen, dass es selbstbestimmt über seinen eigenen Körper entscheidet und das bedeutet auch, dass ein „Nein“ auch von Zahnärzten akzeptiert werden muss und dann eventuell eine andere Lösung gesucht werden muss.

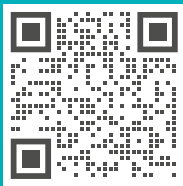
READY 4 FUTURE

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

PRAXIS

Ran ans Know-how!

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



46%

Der Anteil von Frauen in deutschen Zahnarztpraxen lag im Jahr 2022 bei 46 Prozent. 2015 betrug er noch 41,4 Prozent. Insbesondere bei den angestellten Zahnärzten ist der Frauenanteil sehr hoch und lag in 2022 bei 64,3 Prozent.

Quelle: KZBV



NEWS

Die „Schönste“ ist in Berlin

Jedes Jahr vergibt der ZWP Designpreis den heißbegehrten Titel „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ – in diesem Jahr hat ihn die Berliner Praxis white cocoon von Dr. Jasmin Urich verdient gewonnen. Alle Infos zur Gewinnerpraxis, zu den weiteren Teilnehmern des Wettbewerbs 2023 sowie Hinweise zu aktuellen Trends des Interior Designs bündelt das aktuelle *ZWP spezial 9/23*. Außerdem stehen alle Infos zum Wettbewerb auf www.designpreis.org bereit.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Hier geht's zur Jury-Sitzung des ZWP Designpreises 2023



Hier geht's zum ePaper des ZWP spezial 9/23



Macht mit beim ZWP Designpreis 2024!
www.designpreis.org

39.876

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

Quelle: KZBV

ANZEIGE

Wir versorgen die nächste Generation von Zahnärzt:innen -
authentisch, fair und zuverlässig.



zahnmarkt.com

WIR HABEN ALLES UND GEBEN ALLES — FÜR DEIN ZAHNMEDIZINSTUDIUM



Materialien

Einzelbestellungen und digitalisierte Materiallisten für alle 30 Unis

Community

Tausende Zahnis vertrauen auf Zahnmarkt

Mietsortiment

Phantomköpfe, Mikromotoren etc.

Events

Präpkurse, HandsOn-Kurse, Webinare

Zuverlässigkeit

Über 3000 Marken-Artikel im eigenen Lager in Münster



Zahnärzte

PATIENTEN ZEIGEN ZÄHNE!

Text: Martin Hendges, Vorsitzender des Vorstandes der KZBV

STANDESPOLITIK >>> Die neue bundesweite Kampagne „Zähne zeigen“ ist eine direkte Antwort auf das im November letzten Jahres verabschiedete GKV-Finanzstabilisierungsgesetz. Damit hat die Bundesregierung die Mittel für zahnärztliche Leistungen ab 2023 durch eine strikte Budgetierung begrenzt und so die erforderlichen Finanzmittel für die dringend notwendige und erst im Juli 2021 in den GKV-Leistungskatalog aufgenommene neue präventionsorientierte Parodontistherapie entzogen.



© vectorsanta – stock.adobe.com

„Ich rufe **ALLE PRAXEN** dazu auf, sich aktiv an **UNSERER KAMPAGNE** zu beteiligen!“

Im Gemeinsamen Bundesausschuss (BMG) gab es beim Beschluss der neuen PAR-Behandlungsrichtlinie einen großen Konsens, da allen Beteiligten bewusst war, welcher versorgungspolitische Meilenstein hier auf den Weg gebracht wird. Diese Entscheidung wurde im Wissen um die entsprechenden Ausgaben getroffen. Nun aber grätscht der Gesetzgeber rein und bremst diesen Erfolg wieder aus – das ist in keiner Weise nachvollziehbar.

Zuwachs durch GLS beschnitten

Ganz konkret deckelt das FinStG das Budget in 2023 und 2024, und zwar indem es den Zuwachs durch die Grundlohnsumme (GLS) in zwei Schritten beschneidet: 2023 um 0,75 Prozentpunkte, 2024 um 1,5 Prozentpunkte. Zugleich stellen die Einsparungen eine direkte Gefahr für die flächendeckende Patientenversorgung vor allem in ländlichen und strukturschwachen Regionen dar. Wir können nicht tatenlos zusehen, wie die Versorgung fahrlässig aufs Spiel gesetzt wird und rufen mit der Kampagne zum Protest auf. Das bisherige Engagement gegen die Kostendämpfungsmaßnahmen der Regierung ist wirklich enorm, das sieht man auch an den zahlreichen Protestveranstaltungen in den vergangenen Wochen. Mit diesem Elan und dieser Tatkraft muss es nun weiter nach vorne gehen!

Diagnose Sparodontose

Mit der Kampagne wollen wir auf die fatalen Folgen der gegenwärtigen Sparpolitik für die flächendeckende zahnärztliche

Patientenversorgung aufmerksam machen und alle Patienten zum Protest aufrufen. Diese sollen sich unter zaehnezeigen.info direkt an ihre eigenen regionalen Entscheidungsträger auf Landes- und Bundesebene wenden, um darauf hinzuweisen, dass die Kostendämpfungspolitik ein Ende finden muss. Nur so können wir die präventionsorientierte Parodontistherapie noch retten und die Versorgung unserer Patienten auch weiterhin flächendeckend auf dem von uns gewohnten Qualitätsniveau sicherstellen.

Mitmachen und Zähne zeigen!

„Zähne zeigen“ ist eine Kampagne der KZBV, gemeinsam mit den Kassenzahnärztlichen Vereinigungen der Länder, im Schulterschluss mit der BZÄK, den Länderzahnärztekammern und Verbänden. Auch die Wissenschaft unterstützt den Protest. So weist die DG Paro mit Nachdruck auf die Wichtigkeit und Dringlichkeit der Forderungen hinsichtlich einer notwendigen Entbudgetierung der neuen präventionsorientierten Parodontistherapie hin. Weitere Infos unter: www.zaehnezeigen.info

Infos zum Autor



Martin Hendges
Vorsitzender des
Vorstandes der KZBV

axiomX3[®]

ÜBER GRENZEN HINAUS



Entdecken Sie neue Welten, um besser auf die individuellen Bedürfnisse ihrer Patienten eingehen zu können.

Profitieren Sie von einer ganzheitlichen Lösung für ein breites Spektrum an klinischen Indikationen, die den wertvollen Kieferknochen erhält.

Erfahren Sie jetzt mehr über Axiom X3[®].

Mehr erfahren



anthogyr.de/x3-axiom

Folgen Sie uns auf Social Media



Anthogyr
A Straumann Group Brand



GEHT AUFS LAND!

© Ronny Küttner, photoron

EINMALIGE RECRUITING-KAMPAGNE IM ERZGEBIRGE

Text: Marlene Hartinger

KAMPAGNE >>> Der Zahnarzt einer Kleinstadt findet keinen Nachfolger und lässt die Stadt wissen, dass die Praxis schließen wird. Die Geschichte könnte hier enden, Praxis zu, Patientenversorgung vorbei – oder erst richtig losgehen, wie die sächsische Bergstadt Ehrenfriedersdorf zeigt. Mit außergewöhnlichem Engagement vonseiten der Stadtverantwortlichen wird der Praxisschließung mit einer breit angelegten Kampagne entgegengewirkt, die einmalig in Deutschland ist. Dabei wirbt der Ort nicht nur um die Zahnarztfolge, sondern räumt zugleich mit einem verstaubten Provinzimage auf. Denn fest steht: Das idyllische Ehrenfriedersdorf hat für alle Generationen etwas zu bieten und ist bereit, sich für den Erhalt einer modernen und attraktiven Infrastruktur, die eine zahnärztliche Grundversorgung miteinschließt, medienwirksam einzusetzen.

Der 30. Juni 2023 war Stichtag: Dr. Volker Scheithauer, bis dato langjähriger Zahnarzt im erzgebirgischen Ehrenfriedersdorf, verabschiedete sich zum Monatsende aus dem aktiven Berufsleben und ging altersbedingt in den Ruhestand. Seine Praxis mit zwei Behandlungszimmern und das mit der Praxis eng verbundene und eingespielte Team wollte er zuvor an einen Nachfolger übergeben, den er jedoch, trotz aktiver Suche, nicht finden konnte. Zwar ist deshalb die Praxis in der Annaberger Straße 12 vorerst geschlossen, seit mehreren Monaten aber läuft eine crossmediale Kampagne, die für eine Neubesetzung der Praxis wirbt und dabei ausgesprochen modern und mit einer mitreißenden Prise Lokalpatriotismus auf die Besonderheiten und Vorteile der Region und der 20.000 Einwohner eingeht.

Laut und sichtbar: Social-Media-Aktion sucht Zahnarzt

Recruiting im Social-Media-Zeitalter – Im Zentrum der Kampagne, die vor allem über soziale Netzwerke gestreut wird, steht ein professionell angefertigtes Recruiting-Video, in dem verschiedene Akteure zu Wort kommen und hoch motiviert die Werbetrommel für Ehrenfriedersdorf rühren: Neben Bürgermeisterin Silke Franzl, die den familienfreundlichen Ort kurz vorstellt und Interessenten versichert, dass ihnen die Stadt bei einem Zuzug mit Rat und Tat zur Seite stünde, äußert sich eine Praxismitarbeiterin mit ihrem Wunsch, auch weiterhin in der Praxis arbeiten und für Patienten vor Ort da sein zu wollen, und nicht zuletzt betont Zahnarzt Dr. Scheithauer, dass er



über die vergangenen Jahre in die umsatzstarke Praxis verschiedentlich investiert hat und sich die Praxis dadurch in einem modernen Zustand mit Potenzial für Erweiterungen befindet. Das Video spricht den Zuschauer direkt an, mit einer klaren Message: Wer nicht nach Ehrenfriedersdorf kommt, ist selbst schuld! Denn der Ort präsentiert sich nicht nur als einladender Arbeitsmittelpunkt mit einem treuen und dankbaren Patiententamm, verlässlichen Mitarbeitern und einer einmaligen grünen Kulisse, sondern auch als ein Ort, an dem es sich als Familie mehr als gut leben lässt. Das heißt, vor allem für jüngere Zahnärzte, die mitten in der Familienplanung sind oder eine Familie mit Kleinkindern haben, entfaltet sich Ehrenfriedersdorf als ideale Kombination aus beruflicher Selbstbestimmung und familiärer Nähe und Verbundenheit.

Zahnarzt Dr. Volker Scheithauer mit Dennis Ruffing und Joschka Schilhab (von links) während der Dreharbeiten für das Recruiting-Video. Der Clip ist Teil einer großangelegten Social-Media-Kampagne, mit der die Stadt einen Nachfolger für die Praxis gewinnen möchte.



Hier geht's zum **Video.**

Trotz einer aktiven Suche konnte Zahnarzt Dr. Volker Scheithauer keinen Praxisnachfolger in Ehrenfriedersdorf finden und musste die beliebte und umsatzstarke Praxis zum 30. Juni 2023 vorerst schließen.



© jobjabi.de | Joschka Schilhab



HIER GEHT'S ZUR **LANDINGPAGE** DER KAMPAGNE.



HIER GEHT'S ZUM **KOMPLETTEN BEITRAG.**



Spezialist/in Integrative Oral Medizin

- Jetzt Mitglied von **ICOSIM e.V.** werden & Zugriff auf das **IOM-Curriculum** erhalten

- Zugriff auf über **6 Lernblöcke** mit mehr als **40 Lernvideos**

- Kostenfreie Downloads mit **exklusivem Bonusmaterial**

- Teilnahme an **FDOK-Weeks** inkl. **Live-OPs & Präsenzunterricht**



Jetzt Mitglied bei **ICOSIM e.V.** werden & für das **IOM-Curriculum** anmelden:



Mehr Informationen: www.icosim.de

News aus Endo und Zahnerhaltung

Text: Dr. Christoph Schoppmeier

Im Jahr 2023 steht die Zahnmedizin an einem entscheidenden Wendepunkt, an dem moderne Technologien und innovative Forschungsansätze zusammenkommen und das Potenzial haben, die Endodontologie und vor allem die Zahnerhaltung grundlegend zu revolutionieren.

Die künstliche Intelligenz (KI) ist ein gutes Beispiel für diese Entwicklung. Sie hilft uns, Muster in Röntgenbildern zu erkennen und präzise Diagnosen zu stellen, was zu effizienteren Behandlungen führt. KI geht Hand in Hand mit Predictive Analytics, einem weiteren wichtigen Fortschritt. Durch die Analyse historischer und aktueller Daten können wir das Krankheitsrisiko unserer Patienten vorhersagen und präventive Maßnahmen ergreifen, noch bevor Krankheiten wie Karies oder Parodontitis auftreten.

Doch der technologische Fortschritt beschränkt sich nicht auf digitale Analysen und Vorhersagen. Augmented Reality (AR) wird zukünftig ihr Potenzial in unserer Praxis zunehmend entfalten und wird sich vermutlich als unverzichtbares Hilfsmittel erweisen. Sie eröffnet neue Dimensionen in der Patientenaufklärung, ermöglicht detaillierte präoperative Planungen und unterstützt uns bei chirurgischen und endodontischen Eingriffen. Mit AR können wir beispielsweise dreidimensionale Modelle von Zähnen und anderen oralen Strukturen erstellen und in Echtzeit überlagern, was die intraoperative Genauigkeit verbessert und die Behandlungseffizienz steigert. Während wir also die virtuelle und visuelle Welt der Zahnmedizin opti-

mieren, wirft eine neue Forschungsrichtung in der Endodontie Licht auf das Unsichtbare: das apikale Mikrobiom. Die Untersuchung dieses Mikrobioms bei persistierenden apikalen Parodontopathien ermöglicht eine zielgerichtete Therapie und gibt uns einen tieferen Einblick in die mikrobielle Besiedlung und die komplexen Wechselwirkungen, die bei diesen Erkrankungen auftreten. Trotz der Herausforderungen bei der Probenentnahme stehen wir an der Schwelle zu neuen Techniken, die uns helfen, diese Barrieren zu überwinden.

Zusammengefasst steht die Zahnmedizin vor einer aufregenden Ära des Wandels und der Innovation. Die Herausforderung und zugleich Chance für uns ist es, diese neuen Technologien und Forschungsansätze zu nutzen, um die zahnärztliche Versorgung zu verbessern. Es liegt an uns, diese Zukunft zu gestalten.

Infos zum Autor



Dr. Christoph Schoppmeier

Oberarzt

Leitung Endodontologie

Zertifizierter Tätigkeitsschwerpunkt Endodontologie (DGET)

Uniklinik Köln

Who is...

Dr. Christoph Schoppmeier hat von 2010 bis 2015 Zahnmedizin an der Universität zu Köln studiert. 2016 folgte die zahnärztliche Approbation und der Beginn seines Promotionsstudiums am Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde der Universität zu Köln. 2019 schloss er seine Promotion zum Thema „Maskierung dentaler Fluorose durch InOffice-Bleaching und Infiltration RCT“ mit summa cum laude ab.



Praxisstart



**Erfolgreich
Richtung eigene
Praxis**

Wir begleiten Sie von Anfang an:
praxisstart@plandent.de

2018-579-9005_Stand: 20.01.2023

Die **KOMMUNIKATION** im Team beeinflusst die Patientenzufriedenheit!

Text: Dr. Carla Benz

Wie gut funktioniert die Kommunikation innerhalb Ihres Teams? Ist Ihnen bewusst, wie Sie vor den Patienten mit Ihren Mitarbeitenden sprechen? Wissen Sie, wie kommuniziert wird, wenn Sie nicht in der Nähe sind? Wie wir selbst unseren Patienten begegnen, beeinflusst deren Zufriedenheit – das ist naheliegend. Wussten Sie, dass auch die interprofessionelle Kommunikation im zahnärztlichen Team Einfluss auf die Patientenzufriedenheit und sogar auf Ihren Behandlungserfolg haben kann? Die Ergebnisse der 2017 im *Journal of Health Communication* veröffentlichten klinischen Fragebogenstudie „Association Between Dentist-Dental Hygienist Communication and Dental Treatment Outcomes“ deuten darauf hin, dass auch die interprofessionelle Kommunikation die Patientenzufriedenheit beeinflusst.

Um die kommunikativen Verhaltensweisen auf jeder Ebene (Patient, Zahnarzt, Dentalhygieniker) zu untersuchen, wurden drei Konzepte bewertet: „Aufklärungsgrad“ (von Zahnärzten gegenüber Patienten, von Dentalhygienikern gegenüber Patienten und von Zahnärzten gegenüber Dentalhygienikern, subjektiv bewertet), „Erfüllung der eigenen Behandlungserwartungen“ und „Zufriedenheit mit dem Aufklärungsverhalten“. Die Fragebögen für Patienten, Zahnärzte und Dentalhygieniker enthielten dieselben Erhebungen zur Wahrnehmung des Aufklärungsgrads (von Zahnarzt zum Patienten bzw. zwischen den Berufsgruppen) oder zur Erfüllung der

Erwartungen. Um den Zusammenhang zwischen den verschiedenen Wahrnehmungen zu untersuchen, wurden die Abstände der Paare Patienten-Zahnarzt, Patienten-Dentalhygieniker und Zahnarzt-Dentalhygieniker ermittelt.

2017 gab es in der Zahnmedizin noch keine vergleichbaren Untersuchungen. Insbesondere die Auswertungen der Zusammenhänge der Fragebögen waren vielversprechend. Es konnte gezeigt werden, dass die Patientenzufriedenheit signifikant höher ist, wenn auch die persönlichen Erwartungen der Zahnärzte und Dentalhygieniker im gleichen Maß erfüllt wurden. Dies lässt vermuten, dass sich die interprofessionelle Kommunikation tatsächlich auf unsere Patienten, ihre Zufriedenheit, ihre Ängste und ihren Gesundheitszustand auswirkt. Über ähnliche Erfahrungen wurde zuvor schon im medizinischen Kontext berichtet.

Diese Studie zeigt einmal mehr, wie erfrischend vielschichtig unser Beruf ist. Sie weist aber auch auf unsere enorme Verantwortung hin. Der Erfolg unserer Therapie hängt demnach nicht ausschließlich von unserer zahnmedizinischen Expertise ab. Auf welche Weise wir durch unsere kommunikativen Fertigkeiten die Beziehungsgefüge innerhalb unseres Teams führen und gestalten, kann spürbare Effekte haben.

Daher ist es sinnvoll, dass Sie sich noch einmal meine drei Fragen zu Beginn dieses Artikels ansehen und versuchen, diese in den kommenden Arbeitstagen einmal zu beantworten. Was gelingt Ihnen schon ganz gut? Woran müssen Sie vielleicht noch arbeiten? Und vor allem: wie würde Ihr Team diese Fragen beantworten? Lassen Sie sie vielleicht einmal anonym beantworten – die Ergebnisse können Sie in Ihrer persönlichen Entwicklung nur weiterbringen und kommunizieren Ihren Angestellten Wertschätzung und echtes Interesse.

Dr. med. dent. Carla Benz

Zahnärztin

Fakultätsmitglied der Fakultät Gesundheit

Department Zahnmedizin

Universität Witten/Herdecke

info@tigertanz.com

Infos zur Autorin



DIE QUAL DER STANDORTWAHL!

Differenzierung macht den Unterschied!

Text: Michael Steinbach

Bei der eigenen Niederlassung in einer Zahnarztpraxis besitzen die Frage und Wahl des richtigen Standorts eine hohe Relevanz, insbesondere bei einer Neugründung. Dabei kann ein innerer Zielkonflikt entstehen, wenn persönliche Präferenzen in Bezug auf den Wohnort und Arbeitsweg oder eine eigens favorisierte Praxisumgebung oder Gebäudearchitektur mit rationalen Faktoren wie der vermeintlich höheren Konkurrenzsituation bzw. Überversorgung in der Großstadt kollidieren.

In Standortanalysen erfahren die bestehende Versorgungssituation und der Blick auf den vorhandenen Wettbewerb erfahrungsgemäß eine große Aufmerksamkeit. Abhängig vom eigenen Praxiskonzept sind diese beiden Aspekte jedoch nicht so relevant, denn im heutigen Marktumfeld kommt es nach unserer Überzeugung vor allem auf eines an: sichtbare Differenzierung.

Es ist für Patienten einfach geworden, sich insbesondere digital über das Marktangebot zu informieren und daraufhin eine fundierte Entscheidung zu treffen, welche Praxis den besten Eindruck macht oder die individuell passendste Leistung anbietet. Daraus resultiert die Frage an alle Praxisinhaber: Gelingt es mir, den Mehrwert meiner zahnmedizinischen Leistungen und meines Teams klar zu definieren, zu leben und vor allem sichtbar, ansprechend und verständlich nach außen zu kommunizieren und bei Bedarf aktiv und wirksam zu bewerben? Falls ja, lassen sich an fast jedem Standort ausreichend Patienten gewinnen und selbst der starke Wettbewerb in einem Stadtzentrum muss nicht gemieden werden.

Welche weiteren Faktoren sind bei der Standortwahl von Bedeutung? Zum einen, dass der Standort infrastrukturell gut zu erreichen ist. Dies ist vor allem im (groß)städtischen Umfeld sehr wichtig und relevanter als z. B. eine besondere Gebäudearchitektur oder eine bestimmte Adresse. In Zeiten der Mobilitätswende gewinnt zudem die Erreichbarkeit ohne Auto stetig an Wert und ist als wichtiger zu erachten, als das

Angebot von praxiseigenen Parkmöglichkeiten, die besonders in der Stadt, nach unserer Erfahrung, patientenseitig nicht mehr erwartet werden.

Die Höhe der Mietkosten als weiterer Standortfaktor wirkt sich naturgemäß auf die Profitabilität aus. Eine effiziente Raumplanung kann jedoch den Flächenbedarf reduzieren oder alternativ mehr Behandlungszimmer ermöglichen, sodass eine höhere Quadratmeter-Miete im Verhältnis an Relevanz verliert. Ohnehin sind die Raumkosten in der Regel langfristig keine entscheidende Kennzahl für den Erfolg einer Praxis, sodass deren Lage im Allgemeinen als bedeutsamer eingeschätzt werden kann als die Höhe der Miete. Vor allem dann, wenn es darum geht die „richtigen“ Patienten zu gewinnen – diejenigen, die zur eigenen Behandlungsphilosophie passen.

Zusammengefasst sind wir vom Fundament gelebter, kommunizierter und sichtbarer Differenzierung vom Wettbewerb überzeugt, sodass diese Frage für Gründer am wichtigsten ist:

Wo möchte ich am liebsten leben und wo am liebsten arbeiten, auch in Bezug auf meinen Arbeitsweg? Denn interessierte und zum eigenen Konzept passende Patienten finden sich auf dieser Basis quasi überall in ausreichender Menge. Eine Niederlassung erfolgt im Normalfall nur einmal im Leben und eine Standortwahl, die sich in der Retrospektive als falsch für die eigene Lebensqualität oder das Praxispotenzial herausstellt, ist nicht oder nur schwer zu korrigieren.

KONTAKT

Michael Steinbach, Geschäftsführer
Team Lieblings-Zahnarzt GmbH
www.teamliebblingszahnarzt.de

Infos zum Autor



Online-Fortbildung zu vitalerhaltenden Maßnahmen

In den letzten Jahren ist das Thema Vitalerhaltung wieder stärker ins Bewusstsein der Zahnärzteschaft gerückt. Unter dem Begriff „vitalerhaltende Maßnahmen“ werden konservative Behandlungsmaßnahmen zusammengefasst, um exponierte Dentin- und Pulpa-areale durch Applikation eines Überkappungsmaterials zu schützen. Mineral Trioxid Aggregat (MTA) war der erste hydraulische Zement auf Kalziumsilikatbasis in der Zahnmedizin. Mittlerweile werden auf dem Dentalmarkt eine Reihe dieser Materialien angeboten und bilden in der Zahnmedizin somit eine neue Stoffgruppe, die sich sowohl durch Biokompatibilität als auch Bioaktivität auszeichnet. Kalziumsilikatzemente können daher für die indirekte und direkte Überkappung der Pulpa und für viele weitere Indikationen eingesetzt werden. Aufgrund der guten biologischen Eigenschaften werden in jüngster Zeit auch Wurzelkanalsealer auf Kalziumsilikatbasis angeboten.

Die Firma Septodont bietet in diesem Kontext eine kostenlose Online-Fortbildung an. Die Anmeldung ist ab sofort unter septodont.de möglich.



© Askha – stock.adobe.com

27.10. Prof. Dr. Till Dammaschke, Uni Münster:
Vitalerhaltung der Pulpa

Infos zum Unternehmen



Septodont GmbH
Tel.: +49 228 97126-0
www.septodont.de



© OEMUS MEDIA AG

**Kommt nach
Berlin:**

Kostenfreie Teilnahme
für Studierende!

Aktionscode „dentalfresh“

November-Date: Live-OP, Table Clinics und mehr in Berlin

„Aus der Praxis für die Praxis“ – 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. Die Teilnehmenden erwartet ein hocheffizientes Programm.

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 Teilnehmerinnen und Teilnehmer möglichst breit gefächert und aus kompetenter

Quelle über die aktuellsten Trends und Herausforderungen in der Oralen Implantologie zu informieren. Besonders für alle Teilnehmenden ist zudem die Möglichkeit, konkrete Behandlungskonzepte und Erfahrungen auch direkt mit den Referenten zu diskutieren. 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. Somit sind also beste Voraussetzungen für einen intensiven fachlichen und kollegialen Austausch sowie ein spannendes Fortbildungserlebnis gegeben.

OEMUS MEDIA AG • Tel.: +49 341 48474-308
www.oemus.com • www.berliner-forum.com

Programm und Anmeldung:

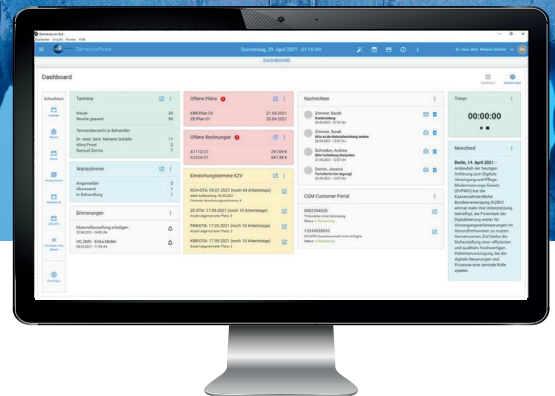


CGM XDENT

Zahnarztinformationssystem

PRAXIS- NEUGRÜNDUNG?

AM BESTEN MIT CGM XDENT!



Denn mit der **Cloudsoftware** CGM XDENT können Sie Zahnarzt bzw. Zahnärztin sein, wie Sie es wollen.

Jetzt weitere Infos einholen auf:
cgm.com/de-xdent



CompuGroup
Medical

GRÜNDER- GESCHICHTEN

Dr. David Christofzik:
„Ich finde es total
spannend, eine **Software**
mitzuentwickeln“



© Bëvis Photography

INTERVIEW >>> Abenteuer „Eigene Praxis“ – hier erzählen Gründer ihre Erfolgsgeschichten: Dr. David Christofzik hat sich mit dem Start seiner Zahnarztpraxis in Kiel gleichzeitig einer weiteren Aufgabe gestellt und testet die neue, webbasierte Praxissoftware DS4. Wie das läuft, erzählt er im Interview.

Wie wird man Betatester?

Dafür war etwas Detektivarbeit notwendig. Ich hatte noch gut ein Jahr Zeit bis zur Eröffnung meiner Praxis und wollte mir ein möglichst umfassendes Bild machen. Natürlich kannte ich Dampsoft und das DS-Win bereits aus meiner Zeit als angestellter Zahnarzt. Das in der Herstellerliste der KZBV aufgeführte DS4 war mir bis dahin noch kein Begriff und auch im Netz konnte ich keine weiteren Informationen finden. Also habe ich mich direkt an Dampsoft gewendet. Dort wurde mir gesagt, dass es sich tatsächlich um eine neue Software handelt, und ich sie derzeit noch nicht nutzen könne. Damit gab ich mich nicht zufrieden, denn schließlich lag die Eröffnung meiner Praxis zu dieser Zeit noch weit in der Zukunft. Ich wendete mich an ein befreundetes Depot mit guten Kontakten zu Dampsoft und schließlich bekam ich die Zusage, dass ich als einer der ersten Betatester das DS4 verwenden durfte.

Was macht ein Betatester?

Ich stehe in engem Kontakt mit den Entwicklern. Alle zwei Wochen findet online ein Austausch zwischen dem DS4-Team, weiteren Betatestern und mir statt. So fließen meine Anregungen und Wünsche direkt in die Weiterentwicklung des DS4 ein. Ich finde es total spannend, eine Software mit entwickeln zu dürfen, zumal ich selbst viel im Programm arbeite und auch Abrechnungen schreibe. Gleichzeitig ist es auch eine Herausforderung, ein Programm im Praxisalltag zu nutzen, das sich noch in der Entwicklung befindet. Natürlich muss man damit rechnen, dass Anwendungen im Programm mal nicht funktionieren oder das Programm

sogar abstürzt. Damit Fehler im Produkt später nicht mehr vorkommen, ist die Betatestung aber einfach notwendig.

Wie lief der Start mit dem DS4 für Sie und Ihr Team?

Mein Praxis-Team und ich hatten einen super Start und nicht das Gefühl, dass wir mit dem DS4 Neuland betreten. Das Programm ist sehr übersichtlich aufgebaut und daher intuitiv bedienbar. Ich muss mich nicht an die Software anpassen, indem ich zum Beispiel verschiedene Tastenkombinationen erlernen muss – das Programm passt sich mir und meinen individuellen Bedürfnissen an. Das war einer der Gründe, warum ich mich für das DS4 entschieden habe.

Was waren weitere Gründe für die Entscheidung zum DS4?

Der für mich wichtigste Punkt: Das DS4 ist browserbasiert. Ich kann es auf jedem Gerät in jedem Webbrowser öffnen: Smartphone, iPad, Praxisrechner – Ich greife von überall darauf zu, ohne vorherige Installation. Das Programm erhält außerdem automatische Updates, sichert regelmäßig und verschlüsselt alle Daten. Was mich auch begeistert ist, dass zu jedem Update ein Video im Programm zur Verfügung steht, in dem alle Neuerungen vorgestellt und erklärt werden. Mein Praxis-Team und ich sind übrigens auch fleißige Nutzer des integrierten Chats. Dort tauschen wir uns vor allem bezüglich unserer Patienten aus. Zum Beispiel gebe ich darüber Bescheid, dass ein Rückruf erfolgen soll oder noch etwas in den Stammdaten geändert werden muss. Das DS4 hat viele schlaue Funktionen, die ich im Praxisalltag einfach nicht mehr missen möchte. <<<

Dr. med. dent. David William Christofzik studierte Zahnmedizin an der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel. Neben seiner Tätigkeit als Zahnarzt forscht er als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Klinik für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie des Universitätsklinikums Schleswig-Holstein-Campus Kiel. Seit Gründung seiner Zahnarztpraxis „Wurzelwerk“ in Kiel nutzt Dr. Christofzik die neue Zahnarzt-Software DS4 für die Leistungsabrechnung und das Praxismanagement.

Existenzgründung mit dem DS4 von Dampsoft

Dampsoft ist der Hersteller der führenden Praxissoftware DS-Win. Mit der neuesten Entwicklung, dem DS4, erhalten Zahnärzte und deren Teams viele flexible und intelligente Funktionen, die das Praxismanagement vereinfachen. Besonders für Neugründer, kleine Praxen und alle, die auf übersichtliche Workflows und papierlose Prozesse setzen, ist es die perfekte Lösung. Dampsoft bietet nicht nur schlaue Lösungen für das digitale Praxismanagement – Praxisgründer erhalten besondere Unterstützung durch eine persönliche Betreuung und ein starkes Partnernetzwerk.

Welche Praxisverwaltungssoftware passt zu dir? Jetzt scannen und testen!

Mehr erfahren: www.dampsoft.de/ds4

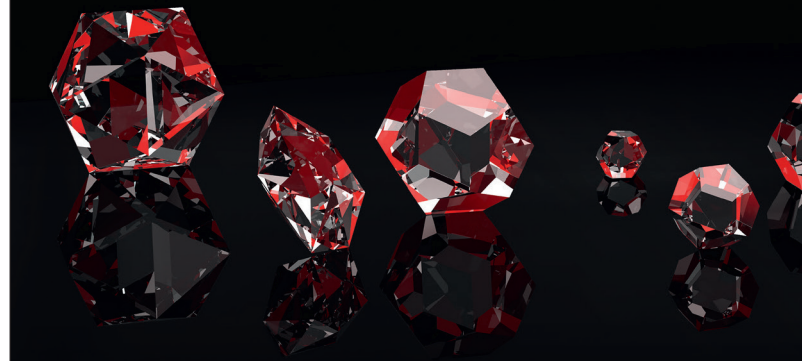


Mehr zu
Dr. Christofzik

Infos zum Unternehmen



Infos zur Person



Vielfalt für Praxis und Labor

über 1.500 verschiedene
Diamantschleifinstrumente
in 60 Grundformen
bis zu 6 Körnungen
und 14 Durchmessern

Qualität made in Germany

Unsere Unimatrixdiamantierung garantiert
exzellenten Rundlauf, ein perfektes
Schliffbild und lange Lebensdauer.



Besuchen Sie unseren
Onlineshop auf www.nti.de

NTI-Kahla GmbH • Rotary Dental Instruments
Im Camisch 3 • D-07768 Kahla/Germany
Tel. 036424-573-0
E-mail: verkauf@nti.de • www.nti.de

5 Prozent
Rabatt gibt es
mit dem Code
dentalfresh5 auf
das Mietsortiment
von zahnmarkt



EASY ZUR PRÜFUNG: PHANTOMKOPF MIETEN UND ZU HAUSE ÜBEN

Text: Lilli Bernitzki

Welcher Zahnmedizinstudent kennt das nicht? Bald stehen die nächsten praktischen Prüfungen an und die Sorge ist groß, dass nicht alles so klappen wird, wie es eigentlich sollte. „Diese Sorgen kommen hauptsächlich deshalb auf, da an den meisten Universitäten die freien Übungszeiten in den Phantomräumen begrenzt sind“, erzählt Niels Fock, Zahnarzt und Gründer von zahnmarkt.com. „Die Prüfungsinhalte wurden häufig nicht ausreichend und oft genug geübt, um mit einem sicheren Gefühl in die Prüfung gehen zu können“, erläutert Niels weiter. Wenn die freien Übungszeiten verlängert werden, würden sich die Studenten jedoch unbeaufsichtigt in den Phantomräumen aufhalten. Falls es dann zu Schäden an der teuren Ausstattung kommt, könnten diese nicht mehr den Verursachern zugeordnet werden. Dieses Risiko möchten die meisten Universitäten nicht eingehen und bleiben daher bei den eingeschränkten Übungszeiten.

Viele Zahnmedizinstudenten haben ihre Erfahrungen zu der praktischen Übungssituation an Niels und Justus von zahnmarkt.com weitergegeben. Da sich die beiden Gründer mit Leidenschaft dem Lösen von Problemen aus dem Zahni-Alltag verschrieben haben, erweiterten sie 2021 ihren Online-shop für Zahnmedizinstudenten um eine Phantomkopfvermietung. Justus erklärt: „Je nachdem, wo die Studenten üben möchten, kann der Phantomkopf mit einer Tischhalterung oder einem Torso gemietet werden. Die Tischhalterung ist perfekt für den Schreibtisch zu Hause.“ Neben Phantomköpfen können auch Mikromotoren, Winkelstücke, Instrumenten-Kassetten und Polymerisationslampen gemietet werden. Auch beim Mietsortiment greifen die beiden Jungs

ausschließlich auf Artikel von bekannten Herstellern zurück. „Wir arbeiten eng mit unseren Industriepartnern zusammen und bauen mit ihnen gemeinsam unser Sortiment weiter aus – dies gilt fürs Mietsortiment genauso, wie fürs Bestellsortiment“, so Niels.

Die Zahnis können neben den Mietartikeln auch alle Verbrauchsmaterialien bestellen, die sie fürs Üben zu Hause benötigen. Neben den Klassikern, wie Matrizen, Interdentalkeilen und Diamantschleifern, finden sich auch Spezial-Artikel, wie Endodontie-Zähne, die mit rotem Wachs gefüllt sind, im Zahnmarkt-Lager. So erhalten die Zahnmedizinstudenten super easy alles aus einer Hand.

Weitere Informationen zu zahnmarkt.com gibt es auf der gleichnamigen Website!

*Studienanfänger können sich wieder über die legendären Ersti-Bags mit vielen coolen Goodies von Herstellern, welche die Zahnis zum Studienstart supporten möchten, freuen. Zudem haben zahnmarkt.com und die dentalfresh ein kleines Willkommen-in-der-Zahnwelt-Geschenk: Mit dem Rabattcode **dentalfresh5** können sich die ersten 10 Personen, die diesen Code verwenden, 5 Prozent Rabatt auf das Zahnmarkt-Mietsortiment sichern.*

Los geht's!

PROTECT



MIT ZINNFLUORID – DAMIT SCHMERZEMPFLINDLICHKEIT GEZIELT BEKÄMPFT WIRD!

Tiefe, gezielte Reparatur* und Rundumschutz bei Dentinhypersensibilität

EMPFEHLEN SIE DIE NR.1-MARKE¹

und helfen Sie, die Schmerzempfindlichkeit Ihrer Patient:innen effektiv zu reduzieren.*

Jetzt registrieren
und kostenlose
Produktmuster
anfordern.



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

1. Gemäß einer im Jahr 2023 durchgeführten Studie mit 300 Zahnärzt:innen in Deutschland, gefragt nach Markenempfehlungen für Zahnpasten im Bereich Schmerzempfindlichkeit. Sensodyne umfasst die gesamte Produktfamilie.

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



Mit
Wohlfühlatmosphäre
 das Praxiswachstum unterstützen

Text: Tomma Theophil

PRAXISWORKFLOW >>> Was macht die optimale Zahnarztpraxis aus? Zahnarzt und Oralchirurg Dr. Denis Paksoy gründete 2020 mit Geschäftsführer Henning Schreiber die Praxis Smile24 im alten Rathaus in Solingen. Durch eine freundliche Atmosphäre und ein durchdachtes Konzept möchten sie optimale Bedingungen für alle schaffen. Im Interview berichten die Inhaber von ihrem Praxiskonzept.

Herr Dr. Paksoy, worauf haben Sie bei der Gründung Ihrer eigenen Praxis Wert gelegt und wo liegen Ihre Behandlungsschwerpunkte?

Paksoy: Uns sind zwei Bereiche besonders wichtig: Zum einen die Patienten und zum anderen die Mitarbeiter. Für beide Gruppen versuchen wir, optimale Bedingungen zu schaffen. Wir bieten die allumfängliche Behandlung: Chirurgie, Kinderzahnheilkunde, Endodontie, Implantologie und Behandlungen in Vollnarokose. Wir arbeiten maximal digital, zum Beispiel mit einem Intraoralscanner und 3D-Planung. Wir haben eine große Anzahl an Angstpatienten, die uns weiterempfehlen. Ein Grund dafür ist sicherlich das Ambiente: Die Räume sind großzügig, und die Einrichtung ist nicht typisch für eine Praxis. Oft fragen Patienten: „Bin ich hier schon in der Zahnarztpraxis?“

Was ist das Besondere an Ihrem Praxisdesign?

Paksoy: Im Wartebereich haben wir ein Wohnzimmerambiente geschaffen: mit Ledersesseln, einem Fernseher, einer schönen Holzkommode. Kaffee und Wasser stehen ebenfalls immer bereit.

Schreiber: Wir haben die hohen Räume mit hellen Farben und speziell mit Holz wohnlich gestaltet, sodass die Patienten gerade nicht das typische Klinikambiente vorfinden. Zum anderen haben wir eine wechselnde Ausstellung groß-

formatiger Bilder in unseren Räumen. Das passt sehr gut und lockert das Gesamtbild auf.

Gibt es Besonderheiten bei der Ausstattung der Behandlungsräume?

Paksoy: Wir haben in allen Räumen dieselben Behandlungseinheiten. Darüber hinaus nutzen wir ein Tray-System. Alle Behandlungsarten sind nach Farben codiert mit den Instrumenten in entsprechenden Sets. Die Farbcodierung taucht auch im Terminbuch auf: Wenn ein Patient zur Wurzelkanalbehandlung kommt, bekommt er beispielsweise einen grünen Termin. So kann nichts falsch laufen bei der Vorbereitung. In der Lagerung, wo wir digitale Warenwirtschaft nutzen, findet sich das Farbsystem wieder.

Welche Herausforderungen gab es in der Bauphase und wie haben Sie diese bewältigt?

Schreiber: Das alte Rathaus haben wir begutachtet und fanden es klasse: 500 Quadratmeter, Stuck, hohe Decken. Doch es waren umfangreiche Umbaumaßnahmen nötig. Weil der Umbau in die Coronazeit fiel, gab es viel Unsicherheit: Werden alle Arbeiten in der geplanten Zeit fertig? Bekommen wir rechtzeitig das Material? Die Koordination der Gewerke war eine Herausforderung, bei der uns Plandent sehr unterstützt hat. Hinzu kam, dass wir keinen Architekten hatten, sondern selbst die Grundrisse definiert haben. Auch hier hat uns Herr Harig von Plandent geholfen, was die Position der Anschlüsse anging.

Dr. Denis Paksoy



*Wir haben eine **große Anzahl an Angstpatienten**, die uns weiterempfehlen. Ein Grund dafür ist **sicherlich das Ambiente**.*



© Smile 24

Welche Tipps würden Sie Zahnärzten für die Praxisgründung geben?

Paksoy: Wir haben uns für einen Standort zwischen den Ballungszentren entschieden, der nicht nur für Patienten gut erreichbar ist, sondern auch für Mitarbeiter. Ich empfehle, zu schauen: In welchem Umfeld lasse ich mich nieder? Nicht nur mit Blick auf die Patienten, sondern auch auf die Arbeitskräfte. Ein anderer wichtiger Faktor ist die Auswahl der Partner: Man braucht ein zuverlässiges Depot und einen zuverlässigen Praxisberater. In unserem Fall ist das Herr Harig von Plandent. <<<

Moderner Eingangsbereich mit Wohlfühlatmosphäre.



**Henning
Schreiber**



Erklärtes Ziel von Dr. Denis Paksoy, Fachzahnarzt für Oralchirurgie, und Henning Schreiber, kaufmännischer Leiter der Praxis, ist es, **die optimale Zahnarztpraxis** zu erschaffen. Ihre erste gemeinsame Praxis haben sie im Sommer 2020 im alten Solinger Rathaus eröffnet.



Träume werden wahr.

KaVo Angebote für Existenzgründer.

Sie wollen eine Praxis gründen oder haben innerhalb der letzten 24 Monate gegründet? Dann sparen Sie pro Gerät bis zu **2.000€** extra.

Alle Angebote für Existenzgründer sind **3 Jahre** zusätzlich zu unseren aktuellen Aktionen gültig.*

* Gilt nicht bei wenigen Ausnahmen im Bereich Instrumente.

Registrieren Sie sich jetzt gleich auf:
www.kavo.com/existenzgruender

DIGITALE PRAXISFÜHRUNG MIT STARKEM PARTNER

Text: Daniel Slusarcik

GRÜNDERSTORY >>> Björn Bierlich praktiziert als Zahnarzt in Berlin-Charlottenburg und hat seinen Traum von einer eigenen Praxis verwirklicht. Seine Hauptmotivation dabei war, sein eigenes digitales Behandlungskonzept umzusetzen. Er legt großen Wert auf eine gut geplante Behandlungsstrategie, insbesondere bei Implantationen, um die Patientenzufriedenheit zu steigern. Bei der Ausrichtung seiner zukunftsorientierten Praxis vertraut der Zahnarzt voll und ganz auf das Know-how von Straumann. Im Interview spricht er über seinen beruflichen Werdegang und die digitalen Möglichkeiten, die seine Praxis bietet.



© Björn Bierlich

Was hat Sie dazu motiviert, sich in einer eigenen Praxis niederzulassen?

Während meiner standespolitischen Arbeit bei der International Association of Dental Students und der FDI in Genf hatte ich die Möglichkeit, eine breite Palette neuer Behandlungskonzepte und modernster Technologien in allen Aspekten der Zahnmedizin kennenzulernen. Die Aussicht, diese Konzepte nach meinen eigenen Vorstellungen zu gestalten und mein eigenes digitales Behandlungskonzept zu realisieren, war und ist bis heute meine treibende Kraft für die Führung meiner

eigenen Praxis. Die Unabhängigkeit, meine berufliche Tätigkeit frei ausüben zu können, ungeachtet der teilweise eng gefassten regionalen Ansichten, ist mir dabei besonders wichtig.

In welchen Bereichen liegen Ihre Tätigkeitsschwerpunkte?

Wir bieten unseren Patienten ein umfangreiches Leistungsspektrum, einschließlich Implantationen. Mein Fokus liegt darauf, jede zahnmedizinische Behandlung durch modernste

YPP: Fachwissen, Netzwerk, Starter-Kits & mehr

Infos zum Unternehmen



Das Straumann® Young Professional Program, kurz YPP, bietet Studierenden schon ab dem sechsten Semester eine Vielzahl an exklusiven Angeboten: von 50 Prozent Rabatt auf Straumann-Fortbildungen und einer vergünstigten ITI Mitgliedschaft über Hospitationen zum Vorzugspreis sowie Top-Preise auf chirurgische und prothetische Starter-Kits und vieles mehr!

„DIE BEHANDLUNGSTRECKE SOLL FÜR DEN PATIENTEN EIN ERLEBNIS SEIN, UND ZWAR EIN POSITIVES“

digitale Technologien für den Patienten planbarer, angenehmer, schneller und effizienter zu gestalten. Die Behandlungstrecke soll für den Patienten ein Erlebnis sein, und zwar ein positives. Dabei steht auch das digitale Treatment Planning im Vordergrund. Ein Patient mit einem klaren Ziel vor Augen ist motivierter, die vorgeschlagene Behandlung auch mit vollem Elan umzusetzen.

Welche Ratschläge können Sie weitergeben und was begeistert Sie am meisten an Ihrer Arbeit?

Spezialisierung ist der Schlüssel, und dabei meine ich nicht unbedingt den vorgezeichneten Weg einer fachzahnärztlichen Ausbildung oder eines vorgefertigten Curriculums. Es geht darum, den Horizont zu erweitern und durch gezielte Auswahl den eigenen „Lehrplan“ zu gestalten. Das, was mich am meisten begeistert, ist die Fähigkeit, Patienten mit meiner Arbeit und meinem Behandlungskonzept zu begeistern. Wenn ein Patient mit strahlenden Augen und einem strahlenden Lächeln meine Praxis verlässt, dann weiß ich, dass ich alles richtig gemacht habe.

Was sind Ihrer Meinung nach die wichtigsten Neuheiten und Innovationen in der Dentalbranche?

Aktuell sind Technologien wie Echtzeit-Bewegungsverfolgung des Unterkiefers (Real-Time Motion Tracking), 3D-Gesichtsscans sowie DVTs und Intraoralscans in der Lage, digitale Modelle unserer Patienten zu erstellen. Besonders hervorzuheben ist die 3D-Drucktechnologie im DLP-Verfahren, die in der direkten Herstellung von Zahnersatz in der Praxis ein echter Gamechanger in Bezug auf Effizienz, Geschwindigkeit und Präzision ist.

Welche Anforderungen stellen Sie an ein Implantatsystem?

Die drei wichtigsten Anforderungen an ein Implantatsystem sind chirurgische Flexibilität, prothetische Simplität (nur eine Plattform) und prothetische Vielfalt. Außerdem verwende ich hauptsächlich Fully-Guided-Implantationen, da dies die präzise Nutzung aller anatomischen Informationen aus dem DVT ermöglicht und eine 1:1-Übertragung im Mund gewährleistet. Dadurch sind minimalinvasive Implantationen mit kurzen Implantaten möglich, was langwierige und aufwendige Knochenaufbauten vermeidet. In der Zusammenarbeit mit der Straumann Group schätze ich besonders die Verlässlichkeit und die ausgezeichnete persönliche Betreuung vor Ort. <<<



© Björn Bierlich



Online geht's weiter
zur Bildergalerie.



Integrative Oral Medizin (IOM): Implantat und Knochenkontakt



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

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

Der international renommierte Implantatforscher Tomas Albrektsson stellt dazu die Kernfrage: „Wie sieht die osteoimmune Nachhaltigkeit der Bildung von Grenzflächenknochen am Implantat oder am Bone-to-Implant Contact (BIC) über das zeitliche Kontinuum aus?“¹. Gleichzeitig erhebt er die Osteoimmunologie zum Kernbereich des Wissens für

die Interpretation von Implantationsergebnissen. Seine schwedische Forschergruppe erkennt auch das damit verbundene diagnostische Problem: „However, no technique has yet been developed to visualize and verify whether bone or soft tissue is actually present around implants.“² Dies gilt auch für Keramikimplantate, denn sie erzeugen mehr Artefakte mit dreimal so hoher Intensität als Titanimplantate. Folglich ist der tatsächliche biologische BIC aus simplen technischen Gründen nicht korrekt strukturell zu rekonstruieren.

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

Informationen zur Ultraschallsonografie des Kieferknochens unter: www.cavitau.de <<<

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

Literatur



Infos zum Autor

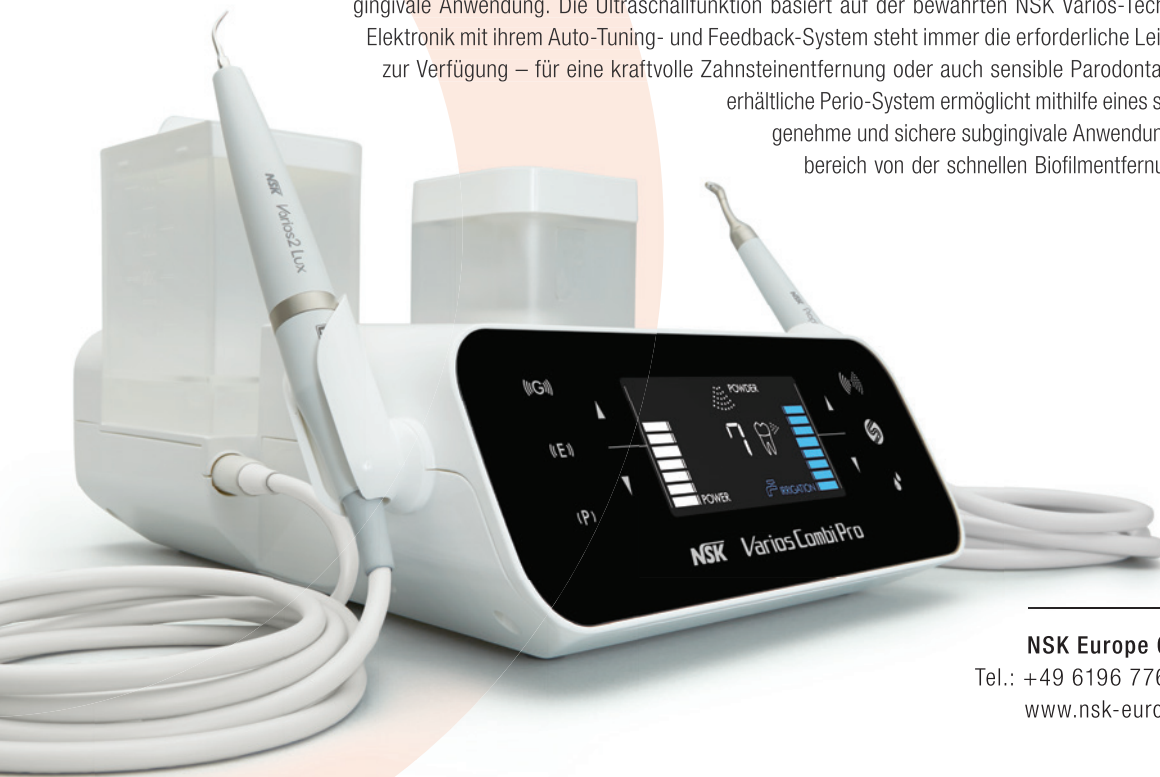


Eine Publikationsübersicht zur grundsätzlichen
IOM-Literatur findet sich hier:



Die 2-in-1-Prophylaxekombination

Ultraschallscaler und Pulverstrahlgerät in einem – das ist Varios Combi Pro. Die innovative Gerätestruktur gewährleistet dank der kompletten Trennung der medienführenden Kanäle eine noch sicherere und effizientere Anwendung der beiden Prophylaxefunktionen. In der Grundausstattung beinhaltet Varios Combi Pro die Pulverstrahleinheit für die supra-gingivale Anwendung. Die Ultraschallfunktion basiert auf der bewährten NSK Varios-Technologie. Dank der iPiezo-Elektronik mit ihrem Auto-Tuning- und Feedback-System steht immer die erforderliche Leistung an der Aufsatzspitze zur Verfügung – für eine kraftvolle Zahnsteinentfernung oder auch sensible Parodontalbehandlung. Das optional erhältliche Perio-System ermöglicht mithilfe eines sanften Pulverstrahls die angenehme und sichere subgingivale Anwendung. Damit reicht der Einsatzbereich von der schnellen Biofilmentfernung bis hin zur schonenden Implantatreinigung.



Infos zum Unternehmen



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

Perfekt abgestimmte Poliersysteme

Die meisten Polierer werden mit Silikon oder Kunststoff gebunden. Die Dichte dieser Bindungen kann beim Polieren zu einer Erhöhung der Temperatur und zu Schäden führen. Der NTI CeraGlaze ist der weltweit einzige diamantierte Polierer, der mit einer Bindung aus reinem Naturkautschuk hergestellt wird. Die Bindung nimmt während der Politur Wärme auf. Hierdurch wird die Wahrscheinlichkeit von Beschädigungen erheblich verringert. Durch die Naturdiamantkörnung des CeraGlaze erzielt der Polierer einen angemessenen Abtrag, sodass leichte Korrekturen nur mit dem Polierer vorgenommen werden können. Mit der abschließenden Hochglanzpolitur des dreistufigen Systems wird eine Rautiefe von weniger als 1 µm erzielt. Dies verringert eine Plaqueakkumulation und somit eine Reduzierung des Sekundärkariesrisikos sowie eine Erhöhung der Langzeitästhetik. Alle Polierer des NTI CeraGlaze können aufbereitet und wiederverwendet werden.

NTI-Kahla GmbH
Tel.: +49 36424 573-0
www.nti.de



Die cloudbasierte Praxissoftware: Einfach, sicher und flexibel

Mit CGM XDENT der CGM Dentalsysteme können sich Zahnmediziner voll und ganz auf die optimale Versorgung ihrer Patienten konzentrieren. Denn die Einrichtung und Bedienung der cloudbasierten Praxissoftware sind so simpel und intuitiv, dass mehr Zeit für das Wesentliche bleibt. Seit einem Jahr testen Pilotpraxen in ganz Deutschland die neue Software. Das Feedback ist mehr als positiv.

Gerade junge Zahnmediziner sowie Praxisgründer wünschen sich eine moderne, intuitiv bedienbare Software, die ohne hohe Hardware-Investitionskosten direkt zur Verfügung steht. Für das Team der CGM Dentalsysteme war dies Anlass zur Entwicklung der Software CGM XDENT. Ob in puncto Einfachheit, Sicherheit, Flexibilität oder Patientenzufriedenheit: CGM XDENT ist eine cloudbasierte Praxissoftware, die Zahnärzten von allem das Maximum bietet.

Einfach: Von der Installation bis zur Bedienung

Bereits bei der Inbetriebnahme beweist CGM XDENT, wie simpel eine Praxissoftware sein kann. Denn für den Start ist es ausreichend, lediglich den mitgelieferten Browser auf dem entsprechenden Endgerät zu installieren. Wird zusätzlich Hardware benötigt, bietet CGM jedoch auch ideale Einsteigerpakete, beispielsweise inklusive Drucker, Konnektoren oder Firewall, an. Weitere Software- und Hardware im Angebot komplettieren das Produktportfolio, sodass der Innovationsführer im Sektor der Dentalinformationssysteme für jede Praxis die passende Ausstattung bieten kann. Das Dashboard der CGM XDENT-Software ist übersichtlich und leicht zu bedienen. Je nachdem, mit welchem Nutzerkonto sich angemeldet wurde, bildet es nach dem Log-in die jeweils wichtigsten Informationen ab. Das Gleiche gilt auch für die Karteikarten der Patienten. Mit CGM XDENT findet jeder so auf Anhieb das, was er für seinen Aufgabenbereich braucht.

Sicher: Höchste Datenschutzstandards

CGM XDENT wurde speziell für den Einsatz im medizinischen Bereich entwickelt, daher wird die Software durch Datenverschlüsselung selbstverständlich höchsten Datenschutzstandards gerecht. Gehostet in deutschen Rechenzentren laufen Back-ups automatisch im Hintergrund, sodass Daten ohne Zutun regelmäßig gesichert werden. Updates werden ebenfalls zentral und automatisch installiert, wodurch gesetzliche Änderungen und Programmneuerungen den Praxen zeitnah und ohne Installationsaufwand zur Verfügung stehen.

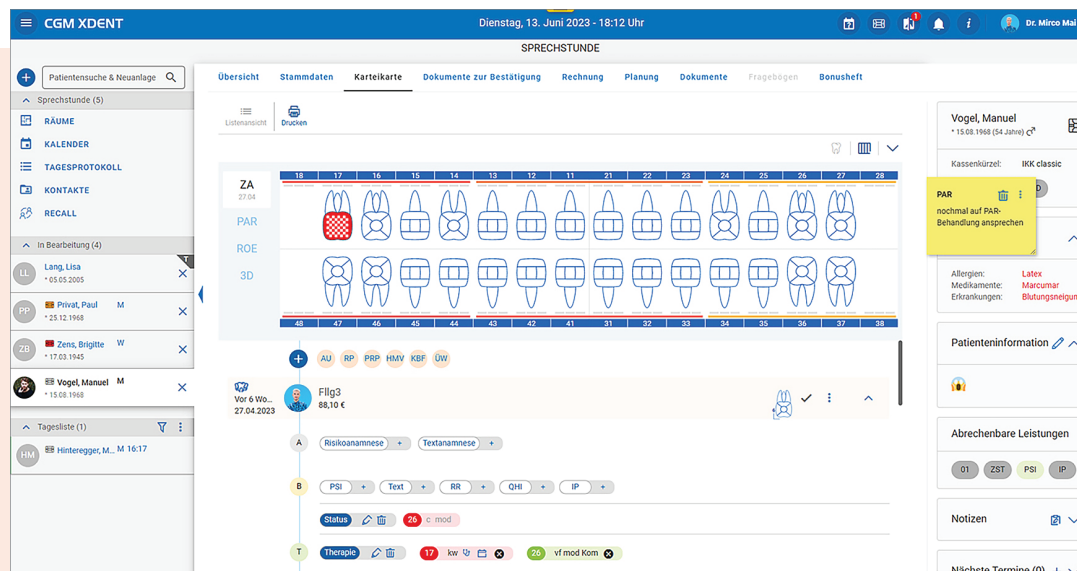
Flexibel: Datenzugriff so variabel wie nie

Unabhängig von Gerätetyp, Ort und Zeit können sowohl Zahnärzte als auch das Praxispersonal auf alle Daten zugreifen. So ermöglicht

die Software den Einsatz im Homeoffice und in Praxen mit mehreren Standorten. Spezielle Anforderungen an das Log-in-Passwort der User und eine zusätzlich einschaltbare Zwei-Faktor-Authentifizierung verhindern hierbei den unberechtigten Zugriff.

Digitale Tools für Patientenzufriedenheit

Online-Arztprofile sind für moderne Zahnärzte sehr wichtig: Hier können sich Patienten rund um die Uhr über die Praxis und ihre Leistungen informieren und online Termine vereinbaren. Durch die Anbindung an das Arztsuchportal CLICKDOC von CGM können Praxen sowohl Online-Termine anbieten als auch automatisierte Terminerinnerungen nutzen. Mit CLICKDOC VIDEOSPRECHSTUNDE können ergänzend digitale Sprechstunden abgehalten werden – als komfortable Alternative zum Praxisbesuch für Beratungsgespräche. Ob elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung (eAU) oder der Versand zum elektronischen Beantragungs- und Genehmigungsverfahren über KIM: CGM XDENT ist natürlich auch an die



digitalen Anwendungen der Telematikinfrastruktur (TI) angebunden. Rechtzeitig zum Markteintritt im zweiten Halbjahr 2023 wurden weitere Funktionen wie z. B. der Online-Anamnesebogen und das 3D-Zahnschema für eine optimale Betreuung und Beratung der Patienten umgesetzt.

Infos zum Unternehmen



CGM Dentalsysteme GmbH
Tel.: +49 261 8000-1900
www.cgm-dentalsysteme.de

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 Natriumlaktat 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 Zahnschmelzoberfläche 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

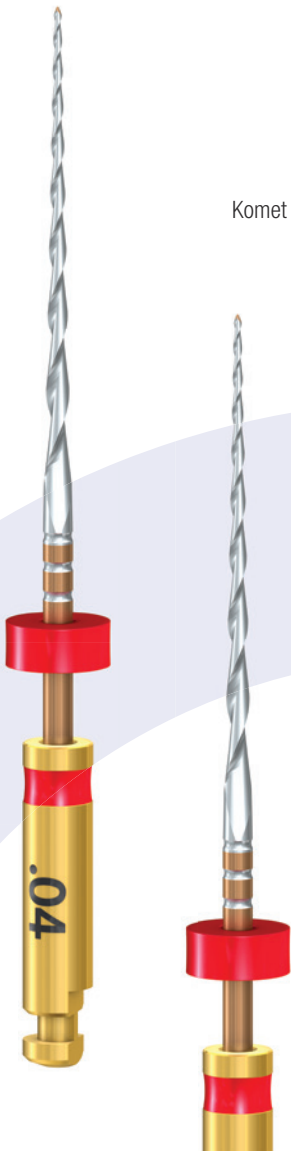


GSK Consumer Healthcare GmbH & Co. KG
a Haleon Company
www.haleonhealthpartner.com/de-de/



Endo endlich einfach

Komet aus Lemgo sorgt schon seit 100 Jahren für Innovation in der Dentalwelt. Jetzt beweist das Unternehmen mit dem neuen FQ-System wieder einmal, dass Erfahrung die Grundlage für innovative Produkte ist. Mit diesem Sortiment setzt Komet die Erfolgsgeschichte der beliebten Systeme F360 und F6 fort. Der Name der Serie FQ steht für Flexibilität und das physikalische Zeichen für Wärme: Die Instrumente bestehen aus einer wärmebehandelten Nickel-Titan-Legierung und sind daher flexibel und resistent gegen zyklische Ermüdung. Der variabel getaperte Feilenkern in den Taper.06-Instrumenten ist eine patentierte Innovation, die bei erhöhter Flexibilität einen verbesserten Abtrag erzielt und nicht zuletzt eine optimale Behandlungszeit gewährleistet. Das FQ-Sortiment wurde konsequent nach den Wünschen und Bedürfnissen der Zahnärzte entwickelt. Material und der Doppel-S-Querschnitt machen die Feilen außerordentlich flexibel und die Behandlung effizienter, da schneller mehr Material abgetragen wird. Gleichzeitig ist das Risiko des sogenannten Feilenbruchs minimiert. Das durchdachte und vielseitige Sortiment ermöglicht eine sichere, zuverlässige und zeitsparende Behandlung, auch von schwierigen Zähnen. Anwender bestätigen ein angenehmes und sicheres Arbeiten mit den FQ-Feilen. Damit ist die FQ-Serie optimal für alle, die sich eine komfortable Endo-Behandlung wünschen.



Infos zum Unternehmen



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

Rizz, Slay & Yolo: Was wird das Jugendwort 2023?

Sprache bildet Wirklichkeit ab und beeinflusst zugleich unser Miteinander. Jedes Jahr sucht der Langenscheidt-Verlag das Jugendwort des jeweiligen Jahres. Aktuell läuft die Wahl zum Jugendwort 2023, bis Mitte Oktober wird über die nominierten Wörter abgestimmt. Zu den Wörtern, die zur Auswahl stehen, gehören unter anderem Rizz (die Fähigkeit, mit einer Person zu flirten und verbal charmant zu sein), Darf er so? (Ausdruck der Verwunderung), Slay (Ausdruck der Bewunderung) und Yolo (steht für „you only live once“). Am 22. Oktober wird das Wort auf der Frankfurter Buchmesse bekannt gegeben.

Quelle: www.langenscheidt.com



© nadia_snopek - stock.adobe.com

Überwiegende Mehrheit

NICHT ~~RAUCHER~~

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



© VRD - stock.adobe.com

L
E
B
E
N



Respekt, wer's richtig sagt!

Schluss mit Spielchen

Text: Iris Zeppezauer

KOMMUNIKATION >>> Wenn es darum geht, Respekt und Geltung zu erlangen, sind die Spielarten der Menschen mannigfaltig. Vom Kleinmachen der eigenen Person oder anderer Personen über vermeintlich wohlmeinende Ratschläge bis hin zu pessimistischen Warnungen begegnen uns alle denkbaren Varianten. Schnell ist man unfreiwillig im Spiel des Dramadrei-ecks (Täter – Opfer – Retter). Nur Reflexion und Klarheit über das eigene Verhalten können vor unliebsamen Spielen schützen. Wie sich diese Muster erkennen lassen, zeigt der folgende Beitrag.

Mehr zum Thema

Ob im Beruf, am Stammtisch oder in der Politik: Respektlosigkeit ist salonfähig geworden. Um jeden Preis wird versucht, Geltung und Einfluss zu erlangen – und eben auch durch manipulative Spielchen. In ihrem neuen Buch *Bei allem Respekt! Wie Sie durch Klarheit ganz natürlich Ansehen gewinnen* zeigt die Autorin Iris Zeppezauer, wie sich durch Klarheit im Umgang mit uns selbst und anderen Charisma aufbauen lässt. Plötzlich werden wir respektiert, weil sich Sein und Tun decken. Wir zollen anderen Respekt, finden klare Worte für Missstände und wachsen dadurch selbst. Neue Wege eröffnen sich in einer klaren und respektvollen Kommunikation.



Um Aufmerksamkeit und Respekt zu bekommen, spielen viele Erwachsene noch immer Spielchen – oft genau dieselben, die sie bereits als Kinder gespielt haben. Aufmerksamkeit und Wahrnehmung durch andere ist ein psychologisches Grundbedürfnis des Menschen. Doch nicht alle äußern klar ihre Wünsche, sondern schwindeln, verschleiern oder stiften Verwirrung. Durch diese Rollenspiele schlüpfen sie je nach Vorliebe in die Rolle des Täters, des Opfers oder des Retters. Das Dramadrei-eck ist eröffnet und bietet nur Wissenden und Geübten die Möglichkeit des Entkommens. Alle anderen spielen unfreiwillig mit.

Kommunikationsspiele

Einige übernehmen die Opferrolle, um Mitgefühl zu erhalten. Andere betonen

das Negative, mindern die Freude anderer und präsentieren sich als erfahrene Ratgeber. Es gibt auch jene, die sich selbst abwerten, um Aufmerksamkeit und Sonderbehandlung zu bekommen. Und schließlich suchen manche aktiv nach Fehlern bei anderen, um sich überlegen zu fühlen und eigene Unsicherheiten zu verbergen.

Was können wir tun, um nicht selbst hineinzugeraten?

Wenn man ein Spiel hinter einem Verhalten vermutet oder bereits durchschaut hat, kann man die agierende Person ansprechen, aber mit Respekt. So kann man deutlich machen, dass man bereit für direkte Aussagen ohne Verhüllung ist. Auch Fragen, was der Person wichtig ist und welche Lösung sie vorschlägt, helfen

bei der Enthüllung des Spielchens. Klar ist, es handelt sich um die Inszenierung anderer und man darf sich nicht zum Teil des Problems machen lassen. Den Blick für diese Spielchen zu schärfen, ist der erste Schritt. Schwieriger wird es, den Blick auf sich selbst zu richten und zu hinterfragen, welche Spiele man den Kollegen oder der Familie gegenüber selbst einsetzt und was man damit erreichen möchte. Es wird Zeit, Klartext zu sprechen, statt Spielchen zu spielen – nur so entsteht nachhaltiger, positiver Respekt.

Hier geht's zur
Leseprobe



dentalfresh

Das Magazin für junge Zahnmedizin erscheint 4x jährlich. Es gelten die AGB, Gerichtsstand ist Leipzig.

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 Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wider, 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, wenn der Kunde Unternehmer (§ 14 BGB), juristische Person des öffentlichen Rechts oder öffentlich-rechtliches Sondervermögen ist.



VERLAGSANSCHRIFT
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-0
www.oemus.com

VERLEGER
Torsten R. Oemus

VERLAGSLEITUNG
Ingolf Döbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller
Tel.: +49 341 48474-0

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

REDAKTION
Marlene Hartinger
Tel.: +49 341 48474-133
m.hartinger@oemus-media.de

Lilli Bernitzki
Tel.: +49 341 48474-209
l.bernitzki@oemus-media.de

ANZEIGENLEITUNG
Timo Krause
Tel.: +49 341 48474-220
t.krause@oemus-media.de

KORREKTORAT
Frank Sperling
Ann-Katrin Paulick
Tel.: +49 341 48474-126

HERSTELLUNGSLEITUNG
Gernot Meyer
Tel.: +49 341 48474-520
meyer@oemus-media.de

ART DIRECTION
Alexander Jahn
Tel.: +49 341 48474-139
a.jahn@oemus-media.de

GRAFIK/SATZ
Timon Leidenheimer
Tel.: +49 341 48474-118
t.leidenheimer@oemus-media.de

DRUCK
Silber Druck oHG
Otto-Hahn-Straße 25
34253 Lohfelden

ANZEIGE



ZWP ONLINE
www.zwp-online.info

Seid ihr auch
#ADDICTED

Wir sind es!
Nach News, News und
noch mehr News!



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.

Von Anfang an richtig!



Live-Webinar

Existenzgründung mit DAISY...

Warum es sich lohnt, von Anfang an richtig abzurechnen!



Donnerstag, 30. November



16:00 bis 18:00 Uhr

Jetzt kostenlos und unverbindlich anmelden auf durchstarten.daisy.de