

# ZWVP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

#WELOVEWHATWEDO

**SCHWERPUNKT**  
Kinderzahnmedizin |  
Prävention

/// 34





# Mit Visa Debit zahlen doch nur ein paar Millionen Menschen

Er hat sich informiert – **und Visa akzeptiert!**

In Deutschland sind rund 16 Mio. Visa Debitkarten einsatzbereit.\*  
Und nicht immer haben ihre Inhaber eine Girokarte, um bei Ihnen zu bezahlen. Umdenken lohnt sich: Akzeptieren Sie jetzt neben Girokarte auch Visa in Ihrer Praxis.

**Informieren Sie sich bei Ihrem Terminal-Anbieter  
oder auf [visa.de/upgrade](https://www.visa.de/upgrade)**





[ Themenschwerpunkt ————— **Kinderzahnmedizin | Prävention** ]

# kurz gesagt:

„Wir alle wissen, wie eng eine Parodontitis und die Allgemeingesundheit zusammenhängen. Die Weichen dafür werden in der Kindheit gestellt. Gegenwertige Studien zeigen, dass jedes siebte Kind in Deutschland zwischen drei und 17 Jahren übergewichtig ist. (Kinder-)Zahnmediziner haben [ . . ] die Möglichkeit, auf eine zahngesunde und nachhaltige Ernährung in den Familien Einfluss zu nehmen.“

— Dr. Monika Prinz-Kattinger

**Das komplette Statement von Dr. Monika Prinz-Kattinger können Sie auf Seite 35 lesen.**



**Fette Profite, kranke Kinder:** Auch Zahnärzte sind ein wichtiges Instrument zur Förderung einer gesunden Ernährung bei Kindern.

# Inhalt 06 ————— 2024

## WIRTSCHAFT

- 6 **Jubiläum: FACES OF OEMUS**
- 8 Fokus

## PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 12 Wenn sich der Kreis schließt: Dorfzahnärztin gründet am Kindheitsort
- 16 Moderierter Erfahrungsaustausch statt losem Smalltalk
- 18 „Unser Ziel: eine nachhaltige, ästhetisch zeitlose Praxis, die in Würde altern kann“
- 22 ZWP meets DENTISTA: „Unsere Feinfühligkeit ist ein Vorteil!“
- 24 Q&A mit Dr. Carla Benz (Teil 5)
- 26 DZR Kongress 2024: Praxiswissen inspirierend präsentiert






**Wir feiern ... großes Verlagsjubiläum  
und die Oemusianer hinter den Kulissen!**

Schauen Sie auf [welovewhatwedo.org](https://welovewhatwedo.org) vorbei  
und lernen Sie uns kennen!




welovewhatwedo.org

# Inhalt 06 — 2024

Intrinsische Motivation zur Mundhygiene

TIPPS

- 28 Risikotoleranz: Von konservativ bis aggressiv
- 30 Zahnersatzreparaturen: Abrechnung mit sieben Siegeln
- 32 Nachfolgeplanung: Kinderzahnmedizin rechtlich integrieren



**KINDERZAHNMEDIZIN**



- 34 Fokus
- 40 Kinder sind neugierig, offen und lassen sich schnell begeistern ... AUCH FÜR ZÄHNE
- 44 Angststörungen bei Kindern und Jugendlichen mit Transparenz begegnen
- 46 MIH und MMH: Wie ist der Stand 2024?
- 48 **Mit Serious Games: Zahngesund von Anfang an**

© StockStyle - stock.adobe.com



48

- 52 Gehört zusammen: D wie Digital, K wie Kinderzahnmedizin
- 54 Minimalinvasive Kinderkrone: Ein konservativer Ansatz für die Restauration von Kinderzähnen
- 60 Fünf vor zwölf: Zahnärztliche Versorgung von Kindern in Vollnarkose in Gefahr
- 64 Plaque-Erkennung: Farbeffekte unterstützen Behandler und Patient bei gezielter Entfernung



PRAXIS

- 66 Fokus
- 70 Tinnitusdiagnostik in der Zahnarztpraxis
- 72 PAROplus: Fundierte, leichte Kost fürs Wartezimmer
- 74 Sterilisation: Optimale Prozesskontrolle mit digitalen Systemen

ShortList — ZWP Designpreis 2023



© Alejandro Fernández

90

- 76 Früher wurde hinterhertelefoniert: Jetzt managt Roger Behandlungspläne
- 78 Blue Safety: Neuer Inhaber, gewohnte Produktqualität
- 80 DENTYTHING: Risikolose Versorgungssicherheit mit Konsignationslager in der Praxis
- 82 Online-Terminvergabe: Top-Zusammenarbeit von Praxis und Patienten
- 84 Intraoralscanner als wahre Multi-Tools

DENTALWELT

- 86 Fokus
- 90 **Hippes Design am Lech gelegen**
- 94 Produkte



- 106 Impressum/Inserenten

In dieser Ausgabe der  
ZWP Zahnarzt Wirtschaft  
Praxis befindet sich das  
ZWP spezial Finanzen &  
Abrechnung | Basis des  
Praxiserfolges

## ZWP

Finanzen & Abrechnung I  
Basis des Praxiserfolges 6.24

**Mach Dein Ding,  
wir machen Deine  
Rechnungen.**

- Digitales Factoring zum Best-Price
- Digitaler Abrechnungsdienst
- Schnell und einfach in der Anwendung



# Zwei Geräte. Eine Lösung. Unbegrenzte Möglichkeiten.

Surgic Pro2 × VarioSurg 4  
Kombinierbar mit der Link-Funktion





# 30 JAHRE oemus

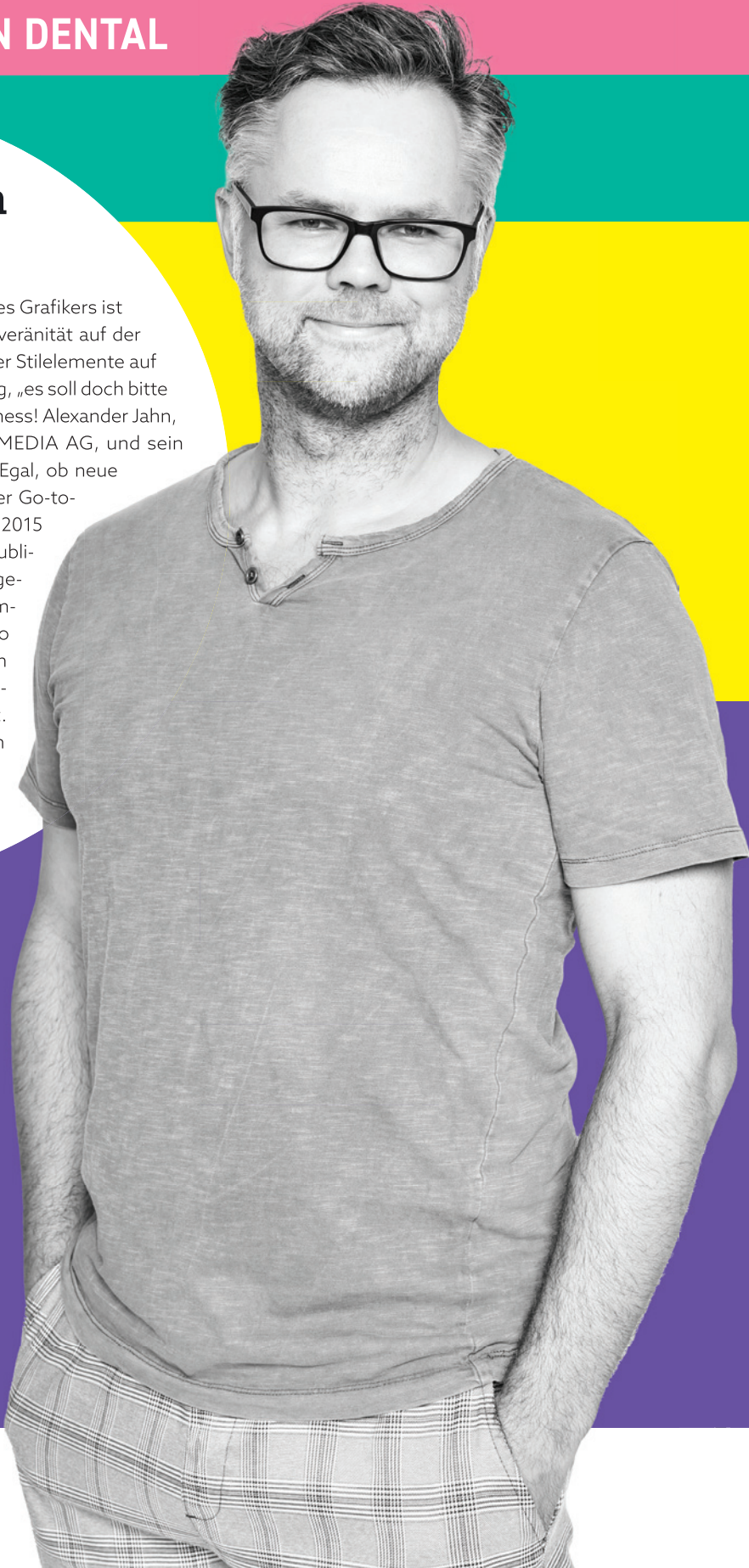
## WIR VERLEGEN DENTAL

Die OEMUS MEDIA AG feiert drei  
Jahrzehnte Dentalmarkt-Power – aus diesem  
Anlass finden Sie in jeder ZWP-Ausgabe 2024  
Hintergrundinfos zu unserem Team  
und den Verlag-Units.

### Alexander Jahn

Art Director / Leitung der Grafik

Farbe, Form, Komposition – das Tagesgeschäft eines Grafikers ist immer eine Mischung aus Routine und kreativer Souveränität auf der einen, kalkuliertem Abenteuer und dem Austesten neuer Stilelemente auf der anderen Seite. Deadlines und der oftmals vage Auftrag, „es soll doch bitte schön aussehen“, kommen noch obendrauf. Ein tricky business! Alexander Jahn, Art Director und Leiter der Grafikabteilung der OEMUS MEDIA AG, und sein mehrköpfiges Team sind Profis auf genau diesem Gebiet. Egal, ob neue Layouts, Kampagnen oder Produkt-Makeovers – Alex ist der Go-to-Guy für alle grafisch-künstlerischen Projekte im Haus. Seit 2015 kennt er die Eigenheiten und Rahmenbedingungen aller Publikationen und stellt die einwandfreie Layoutqualität der gesamten Produktrange sicher – immer in intensiver Zusammenarbeit mit der Grafik-Mannschaft. Unter dem Motto „Mut zu Lücke und optischem Freiraum“ gibt Alex gern einen durchdacht-geradlinigen Stil vor, der auch konsequent Blicke über den Tellerrand einschließt. Privat ist er Vater von drei Kindern, liebt Reisen und hat ein Faible für schnelle Autos.



WE  
LOVE  
WHAT  
WE  
DO.  
ORG



Auf jedem Cover der ZWP im Jahr 2024 stellen wir ein Verlagsgesicht vor – die aktuelle Titelseite der ZWP 6/24 zeigt den passionierten Oemusianer Alexander Jahn.

Porträt: © Katja Kupfer

## Ein Punkt auf Alex' To-do-Liste:

Die jährlichen  
Werbeanzeigen für  
den ZWP Designpreis



Jedes Jahr lädt der ZWP Designpreis Zahnarztpraxen deutschlandweit ein, ihr besonderes Interior Design zur Schau zu stellen. Für die damit einhergehende Anzeigenkampagne ist Alex als Chefgrafiker zuständig – gekonnt findet er immer wieder neue Motive und Kompositionen, um dem Wettbewerb ein markantes „Gesicht“ zu verleihen.

Hier geht's zu  
designpreis.org



Bis zum 1.7.2024 können  
Sie sich noch für den  
aktuellen ZWP Design-  
preis bewerben.



OEMUS  
Publikationen



ZWP online



**DIRECTA**  
**ceramir**<sup>®</sup>  
Pediatric Crown

## Ceramir Pediatric Crowns setzen einen neuen Standard in der restaurativen Zahnmedizin für Kinder



- Vorgefertigt für alle Milchzahngrößen
- Patentierte Lasersinterertechnologie
- Ahmt die Eigenschaften, Ästhetik und Anatomie natürlicher Zähne nach
- Gestaltet um minimal invasive Behandlungen zu ermöglichen
- Kann im Mund angepasst und repariert werden
- Frei von Bisphenol A



Für mehr Informationen zu den  
Produkten scannen Sie gerne den QR-Code.

**TICK-  
TACK!**

**ZWP Designpreis 2024:**

**Countdown bis 1. Juli läuft!**

Ihre Praxis ist eine echte Augenweide, in Design und Funktionalität durchdacht und mit modernen Tools und Prozessen versehen – dann zeigen Sie es uns und machen Sie mit beim ZWP Designpreis 2024! Die Gewinnerpraxis kann sich nicht nur über den Titel „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis 2024“ freuen, sondern erhält zudem eine eigens angefertigte 360grad-Praxistour.

Nutzen Sie Ihre Chance und bewerben Sie sich noch bis zum 1. Juli. Über eine einfach zu bedienende Bewerbungsmappe auf [www.designpreis.org](http://www.designpreis.org) können Sie alle Informationen und Bilder hochladen.

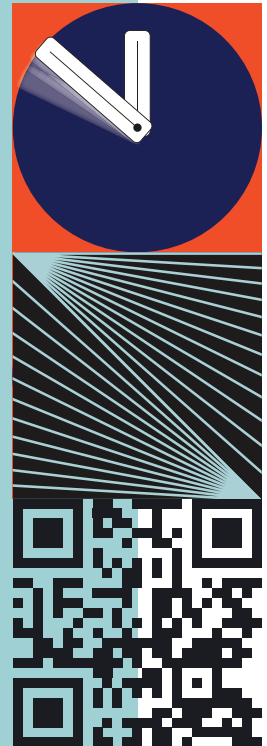
Selbstverständlich stehen wir Ihnen bei Fragen jederzeit per E-Mail oder telefonisch zur Verfügung: [zwp-redaktion@oemus-media.de](mailto:zwp-redaktion@oemus-media.de) bzw. Tel.: +49 341 48474-133.

**ZWP  
DESIGN-  
PREIS  
24**

**MIT-  
MACHEN  
LOHNT SICH:**

**Die Gewinnerpraxis  
erhält eine 360grad-  
Praxistour!**

**Bewerben Sie sich jetzt bis  
zum 1.7.2024 online auf  
[www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)**



Frisch vom Metzger



**[Fast schon]  
morgen startet  
die IDS**

In weniger als einem Jahr kommt die gesamte Dental-Community zur **41. Internationalen Dental-Schau** zusammen. Die Messe freut sich, bereits jetzt einen überzeugenden Anmeldestand verbuchen zu können: **Aktuell haben über 1.000 Unternehmen aus 52 Ländern ihre Teilnahme bestätigt**, darunter die internationalen Marktführer. Mit diesem positiven Zwischenstand und einer hohen Wiederbuchungsrate knüpft die IDS 2025 an die Erfolge der vergangenen Veranstaltungen an.

Quelle: Koelnmesse GmbH





## Digitales Bezahlen gewinnt an Beliebtheit

Digitales Bezahlen ist in Deutschland inzwischen nicht mehr aus dem Alltag wegzudenken. Rund sieben von zehn Verbrauchern zahlen am liebsten digital und inzwischen nutzt fast ein Viertel der Bevölkerung das Smartphone oder Wearable zum Bezahlen an der Ladenkasse.<sup>1</sup> Neben klassischen Kreditkarten kommen dabei immer häufiger auch Debitkarten von Visa zum Einsatz – rund 16 Millionen Stück sind davon allein in Deutschland im Umlauf. Mit Visa Debit können Konsumenten einfach, schnell und sicher bezahlen – online, im Geschäft oder eben in der Zahnarztpraxis. Die Akzeptanz von Visa-Zahlungen bietet Praxen eine Reihe an Vorteilen: Offene Beträge können direkt vor Ort beglichen werden und der Verwaltungsaufwand beim Praxispersonal wird durch wegfallendes Bargeld-Handling reduziert. Auf dem Portal **PAYVED.de** können sich Praxisleiter über Angebote, Konditionen und Leistungen der unterschiedlichen Zahlungsanbieter informieren.

Visa • [www.visa.de](http://www.visa.de)

<sup>1</sup> Visa Payment Monitor 2023

## Neues beim Elterngeld

Für Geburten seit dem 1. April 2024 gelten neue Regelungen beim Elterngeld. Die Einkommensgrenze, ab der Eltern keinen Anspruch mehr auf Elterngeld haben, ist seit April auf 200.000 EUR zu versteuerndes Einkommen und für Geburten ab dem 1. April 2025 auf 175.000 EUR zu versteuerndes Einkommen festgelegt. Diese Regelung gilt für Paare und Alleinerziehende gleichermaßen.

Auch der gleichzeitige Bezug des Basiselterngeldes ist für Geburten seit dem 1. April 2024 neu gestaltet: Ein gleichzeitiger Bezug der Familienleistung von beiden Elternteilen ist grundsätzlich nur noch maximal für einen Monat und nur innerhalb der ersten zwölf Lebensmonate des Kindes möglich.

Weiter Infos auf: [www.bmfsfj.de](http://www.bmfsfj.de)

Quelle: [www.bmfsfj.de](http://www.bmfsfj.de)



## DIE Pflegeserie bei festen Zahnspangen

## GUM® ORTHO

- ✓ **Schützt vor Initial-Läsionen und Karies** durch Fluorid und Isomalt
- ✓ **Wirkt antibakteriell** durch 0,05% Cetylpyridiniumchlorid
- ✓ **Beruhigt das Zahnfleisch** durch natürlich reizmindernde Inhaltsstoffe

SUNSTAR  
**G·U·M®**

[professional.SunstarGUM.com/de](http://professional.SunstarGUM.com/de)  
[service@de.sunstar.com](mailto:service@de.sunstar.com)

# DREI FRAGEN AN ...

## Henner Bunke

D.M.D. (University of Florida)  
Präsident der Zahnärztekammer  
Niedersachsen



Infos zur Person

© Ole Spata/ZKN



## MUND AUF - PRAXIS ZU!

Megafone: © Bear01 - stock.adobe.com

## ZWEI ...

### Welche Forderungen sind mit dem Protest verbunden?

Unsere Forderungen sind: Bürokratie deutlich absenken, Budgetierung zahnärztlicher Leistungen beenden, Praxissterben verhindern und Prävention stärken. Die aktuell immer weiter ausufernde Prüfbürokratie frisst Zeit, Geld und Nerven, aber niemand hat etwas davon. Im Gegenteil: Jeden Tag sind ganze Praxisteams mit unnötiger Dokumentation befasst, die zulasten der Patientenbehandlung geht. Dokumentationspflichten sollten deshalb reduziert werden (Stichwort: Negativedokumentation). Die aktuell geltende Budgetierung für zahnärztliche Leistungen muss abgeschafft werden, um wirtschaftliche Risiken zu minimieren und Planbarkeit für den Wirtschaftsbetrieb Zahnarztpraxis zu gewährleisten. Die Budgetierung macht die selbstständige Tätigkeit gerade im ländlichen Raum zunehmend unattraktiv. Der freie Beruf des Zahnarztes muss attraktiv bleiben, sonst drohen Lücken in der Versorgung, vor allem in den Dörfern und Kleinstädten. In Niedersachsen sind schließlich 60 Prozent der zahnärztlichen Praxen Einzelpraxen. Bei Präventionsmaßnahmen wie der Parodontitistherapie darf nicht der Rotstift angesetzt werden, sonst werden die Gesundheit der Betroffenen und steigende Folgekosten riskiert.

## DREI ...

### Was sagen die Zahnärzte zu Ihrer Aktion?

Das bisherige Feedback der Zahnärzteschaft in Niedersachsen ist positiv. Denn der Protest legt nicht nur ein Veto gegenüber der Gesundheitspolitik ein, sondern signalisiert auch Patienten, dass die flächendeckende zahnmedizinische Versorgung keine Selbstverständlichkeit ist und machbare Rahmenbedingungen braucht, um zu funktionieren. ■

## EINS ...

**Unter dem Motto „Mund auf – Praxis zu!“ findet am 18. Juni ein Protest- und Informationstag der niedersächsischen Zahnärzteschaft statt: Wer hat die Aktion initiiert und wie viele Praxen werden ihr folgen?**

Die Aktion ist gemeinsam initiiert von der Zahnärztekammer Niedersachsen (ZKN), der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Niedersachsen (KZVN) sowie den beiden niedersachsenweit berufspolitisch engagierten Verbänden „Zahnärzte für Niedersachsen“ (ZfN) und „Freier Verband Deutscher Zahnärzte“ (FVDZ), Landesverband Niedersachsen. Ganz genau lässt sich die Zahl der schließenden Praxen für uns nicht ermitteln. Als eine Option für Praxisteams, die Zeit während der Praxisschließung zu nutzen, bieten wir Fortbildungen online an. Derzeit liegen für diese Option bereits knapp 1.000 Anmeldungen von Zahnärzten vor. Wir gehen also aktuell allein auf Basis dieser Daten von einer ähnlich hohen Zahl geschlossener Praxen in ganz Niedersachsen aus. Viele Praxen werden aber auch eigene Wege gehen und am 18. Juni die Zeit der Praxisschließungen anderweitig nutzen.

Weitere Infos zur Aktion auf: [www.mundauf.info](http://www.mundauf.info)

# Roger

Die Neue Software Erweiterung für Zahnärzte

## Navigieren Sie Ihren Praxisalltag mit Leichtigkeit. Mit Roger.

**Roger ist Ihr digitaler Copilot für**

### Glückliche Mitarbeiter

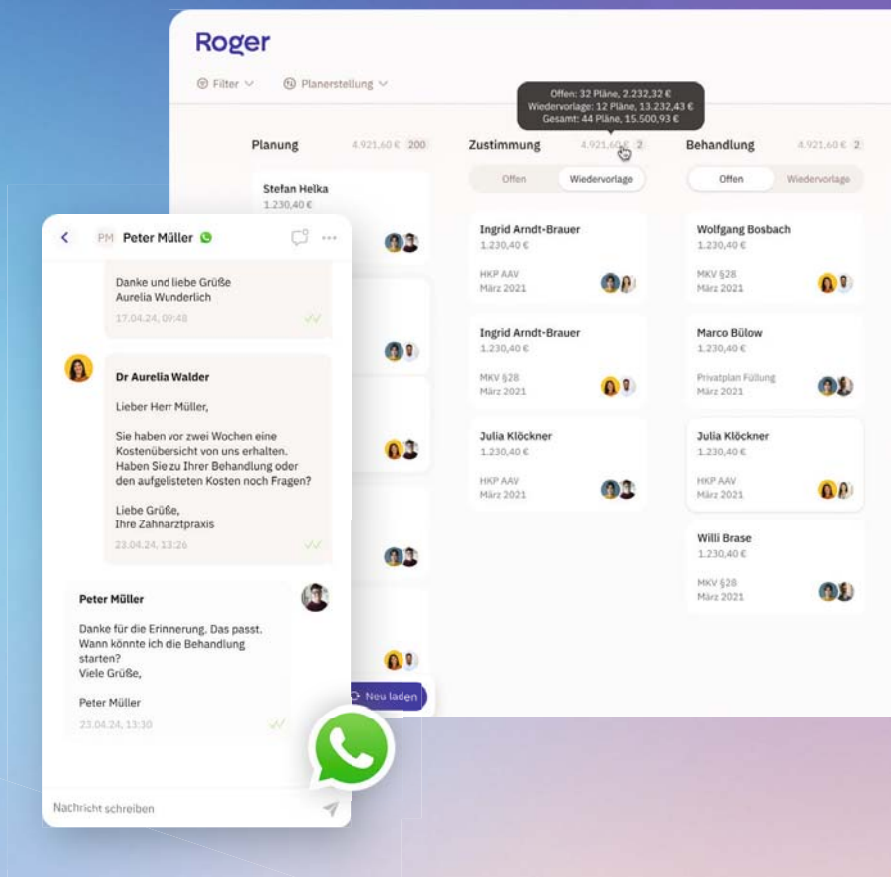
Weniger Telefonate und Briefe dank automatisierter Nachrichten an Patienten.

### Zufriedene Patienten

WhatsApp-Kommunikation, Online-Termine und digitaler Signatur.

### Effiziente Zahnärzte

25% mehr Behandlungen dank automatisierter Nachverfolgung von Plänen.



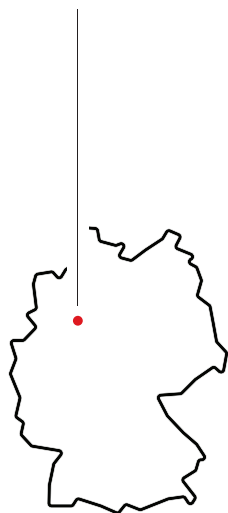
Starten Sie jetzt.  
Hier scannen.  
[www.GoRoger.com/zwp](http://www.GoRoger.com/zwp)



**Jetzt abheben!**

Hille (Ortschaft)

Kreis Minden-Lübbecke in Ostwestfalen-Lippe



Wenn sich der Kreis schließt



Entschleunigtes

Umfeld: die historische Windmühle in Südhemmern, in der Großgemeinde Hille.

## Dorfzahnärztin gründet am Kindheitsort

Ein Beitrag von Alexandra Schumacher

© Christian Schwier – stock.adobe.com

### [LAND – ZAHN – WIRTSCHAFT]

Dass Heimat eine besondere Sogkraft hat, beweist einmal mehr Alexandra Schumacher – sie ließ sich mit ihrem Praxisneubau genau dort nieder, wo sie idyllisch aufgewachsen ist: Im nordrhein-westfälischen Hille. Im Januar 2023 eröffnete die Zahnärztin ihre Praxis „Zahnlokal“ und kann sich seitdem vor Patienten „kaum retten“. Ein tolles Gegenbeispiel zum Trend der Praxisschließungen im ländlichen Raum!

**A**m 2. Januar 2023 war es so weit: Meine Praxis für Zahnheilkunde im Ortskern von Hille begrüßte die ersten Patienten. Den Praxisneubau hatten wir – mein Ehegatte Mario und ich – genau nach unseren Vorstellungen entworfen. Die Planungsphase begann mit der ersten Idee im Frühjahr 2019 – zu diesem Zeitpunkt entschlossen wir uns, einen „familiären Probelauf“ zu starten. Mein Mann begann, seine Wochenarbeitszeit zu reduzieren, damit ich Vollzeit arbeiten konnte. Da wir zwei Kinder haben, wollten wir prüfen, ob diese Familienaufstellung für uns funktioniert.

### Vergangenheit und Zukunft an einem Ort

Im Frühjahr 2021 begannen wir, nach einer geeigneten Praxis in der Großgemeinde Hille Ausschau zu halten. Übernahme, Umbau einer Bestandsimmobilie oder Neubau – alles war für mich denkbar. Je länger wir schauten, desto mehr kristallisierte sich Hille-Dorf zum Favoriten und eine unbebaute, direkt im Zentrum gelegene Fläche, die ausreichend Platz für Praxis und Parkplatz bot



Das Team von Zahnlokal mit Alexandra Schumacher (Mitte) und Dr. Gerd Becker (angestellter Zahnarzt, links) sowie Praxismanager Mario Schumacher (rechts).

„Während der Gründungsphase hatte ich mich auf mehrere Fördermittelprogramme beworben, in deren Rahmen Gelder für Digitalisierungsinvestitionen zur Verfügung gestellt wurden. Aus für mich nicht nachvollziehbaren Gründen wurde ich davon ausgeschlossen. Das war schon ein Rückschlag für mich!“

—Alexandra Schumacher

und zudem nur 300 Meter Luftlinie von unserem Eigenheim entfernt war. Dass ich genau an diesem Stück Land als Kind und Jugendliche tausendfach vorbeigegangen war, machte die Vorstellung, hier meinen neuen, modernen Arbeitsmittelpunkt setzen zu können, umso einmaliger.

**Dorfzahnärztin mit Vertrauensvorschuss**

War der Standort meiner Niederlassung von vornherein klar? Irgendwie schon. Für mich kam nie ein Umzug in eine größere Stadt infrage, und durch meine Kindheitsprägung entschied ich mich relativ schnell und intuitiv für den Standort Hille und vor allem die ortsansässigen Menschen. In einem so kleinen Ort kennt man sich und steht füreinander ein. Die Menschen organisieren sich in Vereinen, Nachbarn sind einander nicht fremd, und man lebt ein echtes „Wir“-Gefühl. Dies spiegelt sich auch im Arzt-Patienten-Verhältnis wider. Für mich macht das den Job der Dorfzahnärztin ganz besonders schön und auch einfach, weil man in der Regel einen kleinen Vertrauensvorschuss bekommt. Mit diesem Vorschuss muss man – im Umkehrschluss – verantwortungsvoll umgehen und den Menschen ehrlich begegnen! Es gibt keinen Spielraum für Zweideutigkeiten – etwas, was ich sehr begrüße und meiner Art als Mensch und Zahnärztin vollkommen entspricht.

Natürlich schließt ein solcher Standort auch einen gewissen Lifestyle aus: Um 18 Uhr auf die Idee zu kommen, um 19 Uhr frisches Sushi essen und danach noch ins Musical gehen zu wollen, funktioniert nicht. Auch das Angebot an Gastronomie und Kultur ist auf dem Land reduziert, dafür aber findet man hier echte Perlen! In Bezug auf Praxisgründung und -führung sehe ich nur Vorteile im Standort: Ich muss nicht um Patienten konkurrieren, kann mich täglich über viele dankbare und treue Patienten freuen und erlebe weniger Probleme mit dem Fachkräftemangel, als ich es aus großstädtischen Kontexten höre.

**Hille: Zwei Praxen vor Ort**

In Hille-Dorf gibt es noch eine zweite Zahnarztpraxis, geführt von einem Kollegen, der sich hier seit vielen Jahren etabliert hat und, wie ich, für die Menschen vor Ort da ist. Weitere Praxen findet man in der Großgemeinde Hille – gänzlich unterversorgt ist die Region somit (noch) nicht. Mit nur zwei Praxen vor

ANZEIGE



Ort, ist die Nachfrage der Patienten natürlich hoch. Leider kann ich nicht alle Patienten aufnehmen, da ich mit meiner Wochenstundenzahl am Limit bin. Glücklicherweise werde ich ab dem Sommer von einer neuen Kollegin unterstützt. Das fühlt sich wie ein Sechser im Lotto an, denn ich hatte nicht wirklich mit einer Bewerbung gerechnet.



Alexandra Schumacher  
im Patientengespräch.

### Provinz, ohne provinziell zu sein

Im Umgang mit dem Praxisteam ist mir absolut wichtig, dass sich meine Kollegen und Mitarbeiter mit der Praxis identifizieren, Verantwortung übernehmen und sich für unsere Patienten zu 100 Prozent ins Zeug legen. Das sind hohe Ansprüche, für die ich einstehe und die ich eins zu eins lebe. Zum Glück habe ich entsprechende Leute gefunden, die, wie ich, Harmonie und ein konstruktives Miteinander wünschen und gerne zur Arbeit kommen. Als Praxis obliegt uns die Verantwortung, moderne Rahmenbedingungen für ein solches Miteinander und Wertschätzung zu schaffen: Wir bieten eine besondere Vergütung, verwenden anonyme, interne Umfragen zur Praxisoptimierung und führen engmaschige Feedbackgespräche. Wir positionieren uns als moderne Praxis und schreiben Stellen in zeitgemäßen Formaten wie Instagram und Facebook aus. Unser Standort schränkt uns hier in keinsten Weise ein, ganz im Gegenteil. Wir genießen das entschleunigte Umfeld und bestimmen sehr genau, wo wir moderne und zukunftsweisende Akzente setzen. Beispielsweise geben wir unseren Followern Einblicke in unsere Praxis, sind nahbar und zeigen, dass wir mit Freude füreinander und unsere Patienten da sind.

## Bester Support:

### Ehemann und Praxismanager in einer Person

„Die Entscheidung zur Niederlassung haben meine Frau und ich gemeinsam getroffen, und waren auch in den Folgeschritten gleichermaßen involviert. Dadurch hatte **ich von Anfang an Lust, Teil des Ganzen zu sein und aktiv mitzuwirken**. Ich habe Informatik studiert und war als Datacenter Analyst und Projektmanager tätig. Diesen Beruf habe ich gerne gemacht und mir gefielen meine Arbeitsstätte und besonders das dortige Team. Perspektivisch hätte ich dort alt werden können! Doch als das Arbeitspensum meiner Frau nach dem Praxisstart immer größer wurde, zeigte sich, dass es genug Aufgaben gab, die meinen Kompetenzen entsprachen. Als auch diese Aufgaben in kürzester Zeit rasant zunahm, war meine Situation kaum noch tragbar: Ich konnte der Rolle meines „eigentlichen“ Jobs, der des Hausmanns und Vaters zweier Kinder nicht mehr gerecht werden. So entschied ich mich, komplett in der Praxis meiner Frau als Praxismanager einzusteigen. Und obwohl es mir nicht leicht fiel, meinen bisherigen Job dafür zu kündigen, habe ich mich auf die neuen Herausforderungen gefreut. Noch dazu sehe ich meine Frau jetzt wieder häufiger und **wir sind stolz, zusammen mit unserem Team etwas Tolles auf die Beine gestellt zu haben**. Zu meinen Aufgaben zählen das Festlegen von Abläufen, Personal, Finanzen, Social Media, Haus und Hof und natürlich die IT, wobei Letzteres ein Heimspiel ist!“

— Mario Schumacher

# Unser Einsatz für Ihr neues Scan-Erlebnis

# MEDIT *i900*



## Optischer Motor der 3. Generation

Unerreichte Präzision für überlegene  
Leistung

## Touch Oberfläche

Tippen Sie zum Scannen und wischen Sie zum  
Navigieren über die intuitive Touch-Oberfläche

## Perfekte Balance

Unser leichtester, kompaktester IOS,  
ideal für Ihr gesamtes Team



[www.medit.com](http://www.medit.com)

Designed by Medit  
Infrared Scanner  
Model: MOI-i900  
(01) 8880026700289  
(21) CA1463100051  
© 2024-03-27  
Medit Corp.  
www.medit.com

# Moderierterer Erfahrungsaustausch statt losem Smalltalk

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

**[NETWORKING]** Sie möchten Teil eines Netzwerks werden, bei dem nicht um den heißen Brei geredet, sondern gezielt auf schwierige Fragen der Praxisführung und die täglichen Herausforderungen im Praxisalltag eingegangen wird – dann sind Sie bei Med-Mastermind genau richtig. Initiiert von Finanzberater Tim Kaupa dient das Format der Profilierung von Praxen durch einen vertrauensvollen und moderierten Erfahrungs- und Wissensaustausch.



Tim Kaupa

## **Herr Kaupa, wie entstand die Idee zu Med-Mastermind?**

Als ärzterberater begleite ich meine Kunden schon seit über zehn Jahren bei dem passenden Finanzierungskonzept und der Auswahl des richtigen Bankpartners. Im Rahmen meiner Beratung habe ich festgestellt, dass (Zahn-)Ärzte mit ihren unternehmerischen Herausforderungen oft allein dastehen. Da ich selbst sehr von einem strukturierten Austausch in einem Netzwerk profitiert habe, war es mir ein Herzensanliegen, auch für Mediziner eine solche Plattform zu schaffen. Jeder Teilnehmer bringt seine Inhalte und Gesprächsbedarfe mit. Ich als Moderator Sorge für faire Redeanteile und eine hohe Gesprächsqualität.

## **Worin sehen Sie den Mehrwert eines moderierten Austausches im Gegensatz zu beispielsweise einem Smalltalk am Rande einer Fortbildung?**

Der Mehrwert ergibt sich auf beruflicher wie persönlicher Ebene: Einerseits ermöglicht das Teilen von Know-how den Mitwirkenden, bessere Unternehmer zu werden. Andererseits stärkt es sie auch im persönlichen Bereich, denn über Herausforderungen, Fehler wie offene Fragen zu sprechen, stellt für so manchen anfangs eine Hürde dar. Doch in einem vertrauensvollen Rahmen voreinander ehrlich zu sein, sich zu unterstützen und voneinander zu lernen, hat unglaubliches Potenzial und ist mein Herzschlag

für die Med-Mastermind. Jeder Teilnehmer verfügt über unterschiedliche Stärken und Wissen, dies zu teilen, ist ein Schatz, von dem jeder profitieren kann.

## **Können Sie uns ein Beispiel für ein mögliches Thema der Med-Mastermind geben?**

Es gibt natürlich wahnsinnig viele Themen, ein Beispiel wäre: Das ZFA-Team einer Praxis ist zerstritten und sorgt für eine schlechte Arbeitsatmosphäre. So individuell ein Team ist, gibt es aber letztlich Kniffe und Herangehensweisen, die man grundsätzlich anwenden kann, um Teammitglieder besser zu matchen oder Konflikte zu mindern. Und genau darum geht es: Zu erfahren, wie andere solche Situationen erlebt und gelöst haben. Oder gemeinsam mögliche Lösungen durchzusprechen. Der Gewinn liegt im Konkreten, in der Erfahrungsqualität echter Learnings und damit fernab von theoretischen How-to-Ratgebern. ■

Hier geht's zur  
Anmeldung.



**Nächste Med-Mastermind:** Start im September 2024 • **Location:** SteamWork, Karlsruhe

**Turnus und Dauer:** alle 14 Tage/montags, sechs Monate (Preis auf Anfrage)

**Fragen per Mail an:** [tim@kreditatelier.de](mailto:tim@kreditatelier.de) oder telefonisch: +49 176 70550731

**Weitere Infos auf:** [www.kreditatelier.de](http://www.kreditatelier.de)

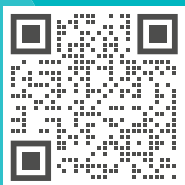




# PRAXISVERWALTUNG SO WIE'S MIR PASST!

UNABHÄNGIG VON ZEIT, ORT & TECHNIK

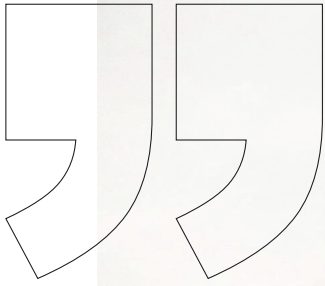
- / Individualisierbar
- / Webbasiert
- / Cloudfähig



Jetzt mehr erfahren:  
[vertrieb@dampsoft.de](mailto:vertrieb@dampsoft.de) | [www.dampsoft.de/ds4](http://www.dampsoft.de/ds4)

**DS4**

 **DAMPISOFT**



# Unser Ziel: eine nachhaltige, ästhetisch zeitlose Praxis, die in Würde altern kann

Ein Beitrag von Marlene Hartinger



**So soll es am Ende aussehen:** der äußere Eingangsbereich der Praxis nach der Fertigstellung im kommenden Jahr. Die farbliche Tonalität des Gebäudes respektiert die umliegende Natur. Der moderne und nachhaltige Neubau ist auf Harmonie mit dem aus, was ihn umgibt.



**[INTERVIEW]** In bedachtem Einklang mit dem regionalen Ökosystem entsteht in Ebergötzen, im Landkreis Göttingen, das hochmoderne „Zahnzentrum an der Aue“ des jungen Bauherren-Paares Dres. Alexandra und Torsten Wassmann. In Visualisierungen schon fertig, braucht so ein Projekt selbstverständlich seine Zeit und wahnsinnig viele Ressourcen – im Interview verraten die Mitwirkenden, neben Alexandra und Torsten Wassmann das Architektenteam Adrian Bleschke und Max Obermark (ADRIAN BLESCHKE GmbH), worauf es bei einem solch ambitionierten Bauvorhaben ankommt und wie es sich anfühlt, dabei zu sein.

**Warum ist dieses auf dem freien Acker startende Projekt für Sie besonders und wie bereitet man sich auf so ein Projekt vor?**

**Alexandra Wassmann:** Für uns als Bauherren ist es die Verwirklichung unseres Lebensraumes – mit gleichzeitig großem unternehmerischen Risiko. Diese Praxis wird nicht nur unser Arbeitsplatz sein, sondern gleichzeitig ein Ort, an dem wir gemeinsam sehr viel Zeit unseres Lebens verbringen werden. Durch die Auswahl unserer Partner haben wir versucht, uns bestmöglich für alle Eventualitäten aufzustellen und vertrauen auf die Expertise unseres Teams.

**Adrian Bleschke:** Für uns als Architekten ist es die großartige Möglichkeit, auf der weißen Leinwand einen Ort zu schaffen, der sowohl ästhetisch als auch funktional überzeugt und gleichzeitig ein Ort zum Wohlfühlen sein wird. Es ist spannend, gemeinsam die Vision von Alexandra und Torsten in die Realität umzusetzen und das uns entgegengebrachte Vertrauen freut uns sehr.



Die Visualisierung des Empfangsbereichs verdeutlicht die klare und stringente Designsprache und zeigt zudem, dass übergroße Fenster die Natur „hereinlassen“.

„Wir hoffen, dass das Zahnzentrum an der Aue ein Ort wird, an dem sich **alle wohlfühlen** – Patienten und unser Team; dass es ein Ort wird, an dem man gerne Zeit verbringt sowie erfolgreich und effizient arbeiten kann bzw. behandelt wird.“

**Wohlfühlen**

Dr. Alexandra Wassmann

**Wie wichtig ist ein vertrauensvoller Austausch für das Gelingen eines solchen Projektes?**

**Torsten Wassmann:** Das Vertrauen ist neben Kompetenz absolute Voraussetzung! Nur mit offener und direkter Kommunikation lassen sich Herausforderungen schnell lösen. Adrian und Max spielen hierbei eine Schlüsselrolle, nicht nur als Architekten, sondern auch als Vermittler und manchmal auch als Bad Cops in Verhandlungen mit potenziellen Partnern, Ämtern oder auf dem Bau.

**Adrian Bleschke:** Als Architekten erfüllen wir tatsächlich viele unterschiedliche Rollen gleichzeitig – wir sind der erste Ansprechpartner, Gestalter, Designer, manchmal Kummerkasten sowie Kassenwarte und hin und wieder auch mal Blitzableiter für die Bauherrenschaft (lacht).

**Max, was reizt Sie, als Projektarchitekt, besonders an diesem Projekt?**

**Max Obermark:** Es ist die Kombination aus hoher Funktionsdichte, nachhaltigem Bauen und gleichzeitig geforderter Ästhetik bei ganz klarem finanziellen Rahmen, die dieses Projekt für uns einzigartig macht. Die Zusammenarbeit mit Torsten und Alexandra, die sehr genau wissen, was sie wollen, und die direkte Kommunikation machen es spannend und sehr dynamisch.

**Adrian und Max, wie gehen Sie mit den Herausforderungen und Ansprüchen um, die sich aus der Zusammenarbeit mit zwei „Perfektionisten“ ergeben?**

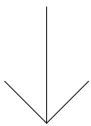
**Adrian Bleschke:** Es ist herausfordernd sowie gleichzeitig sehr bereichernd. Der Perfektionismus von Torsten und Alexandra treibt das Projekt voran und motiviert uns zusätzlich, kreative und präzise Lösungen zu finden. Wichtig ist ja, dass wir alle das gemeinsame Ziel verfolgen, dieses Projekt perfekt umzusetzen. Wir verhandeln viele Punkte, nehmen andere Perspektiven ein und haben sogar für die gefühlt sehr vielen, aber von Torsten gewünschten Monitore gute Lösungen gefunden, sodass sich alles harmonisch in das Gesamtkonzept einfügt und selbstverständlich wirken wird!

**Max Obermark:** Ebenfalls sehr relevant ist, dass wir die modernste Praxis im Umkreis schaffen werden und die Zukunft von Alexandra und Torsten mit dem Projekt so direkt verbunden ist. Das setzt natürlich alle Beteiligten unter Druck – aber ein bisschen Druck kann auch inspirierend wirken. Gerade wenn man weiß, dass man Teil von etwas Besonderem ist und Mühe und Hingabe auch gesehen und wertgeschätzt werden!

Max Obermark

„Ich wünsche mir, dass die Praxis auch in vielen Jahren ein Ort ist, der Gesundheit und Wohlbefinden fördert und dass sich die mit ihr verbundenen **Wünsche und Ansprüche erfüllen.**“

*Erfüllung*



**Torsten, warum haben Sie sich für ein Architekturbüro aus Berlin entschieden?**

**Torsten Wassmann:** Wir hatten und haben einen nachhaltigen und ressourceneffizienten Bau im Blick. Das bedeutete für uns von Beginn an, dass wir mit regionalen Partnern bauen werden – aber wir wollten auch eine klare Formensprache und haben uns damit beim Architekturbüro ADRIAN BLESCHKE GmbH von Beginn an voll verstanden gefühlt. Wir schätzen ihr Gefühl für Design, Material und Räume sehr. Dass das Büro in ganz Deutschland Erfahrung hat, ist jetzt ein großer Vorteil, um unser Projekt umzusetzen.

**Adrian Bleschke:** Für uns ist das Kennenlernen ganz verschiedener Partner jeweils vor Ort immer eine wichtige Erfahrung. Es ist spannend zu sehen, wie viele Details und Expertisen aus ganz verschiedenen Richtungen und Berufen in so ein Projekt einfließen und welche Partnerschaften auch über ein erst mal „nur“ regionales Projekt hinaus Bestand haben und zukünftige Projekte beeinflussen.

**Alexandra, Ihr Fokus liegt auf Nachhaltigkeit: Wie stellen Sie diese sicher?**

**Alexandra Wassmann:** Wir verwenden nachhaltige Baustoffe, insbesondere viel heimisches Holz, setzen ein ressourceneffektives Gebäudekonzept und eine kluge Steuerungstechnik ein und arbeiten mit regionalen Partnern. Außerdem betten wir die Praxis in ein größeres Konzept ein, unter anderem mit Streuobstwiese und viel Grün, wenig versiegelten Flächen, Photovoltaik, perfekter Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr, Lademöglichkeiten für E-Bikes etc. Uns ist außerdem wichtig, dass die Praxis „in Würde“ altert, also gewissermaßen ästhetisch zeitlos bleibt: Parallel zum Fokus auf Nachhaltigkeit und natürlichen Elementen soll die Designsprache daher sehr klar und zeitgleich dem ländlichen Standort entsprechend sein!

**Adrian, welche Herausforderungen bringt die Umsetzung dieser anspruchsvollen Ziele?**

**Adrian Bleschke:** Besonders die Balance zwischen Funktionalität, nachhaltigem Bau, klarem Design und Kosten ist schon eine echte Herausforderung. Aber wir setzen auf modulare Bauweise, innovative Materialien und durch viel Nachdenken und Teamarbeit haben wir technisch und ästhetisch gelungene Lösungen gefunden. Das Praxisgebäude wird sich harmonisch in die Landschaft einfügen und dennoch innen wie

„Ich hoffe, dass unser gemeinsames Praxisprojekt ein Beleg dafür wird, wie Räume positiv auf Menschen wirken können. Ebenfalls soll es als Beispiel dafür dienen, **wie nachhaltige Architektur**, Ästhetik und Design mit hohem medizinischen Standard **gelingt.**“

Adrian Bleschke

*Nachhaltig*





**Leidenschaftlich bei der Sache:** das Projekt-Quartett

Dr. Torsten Wassmann,  
Dr. Alexandra Wassmann,  
Adrian Bleschke und Max  
Obermark (v.l.n.r).

Dr. Torsten Wassmann

Mein Wunsch ist, dass wir auf eine spannende und inspirierende Zeit zurückblicken und stolz auf das sind, **was gemeinsam erreicht wurde** – und dass wir beim Bauen hoffentlich nichts allzu Wichtiges vergessen\* haben ...

Klopft dreimal  
auf den Tisch.



*Gemeinsam*

außen eine markante, klare Designsprache sprechen und Wiedererkennungswert haben. Hierzu wird das Gebäude eine klare Fassadenstruktur erhalten, die beeinflusst ist aus der Vorfertigung der Holzbauteile sowie an eine moderne Interpretation eines Tempels an einem Hang erinnern wird.

**Torsten, Sie als Bauherr bringen Fachkenntnisse über den Praxisbetrieb – von der Füllung über Prophylaxe bis Narkose – mit. Wie fließen diese Informationen in die architektonische Planung ein?**

**Torsten Wassmann:** Diese Informationen sind essenziell für die Funktionalität und das spätere Arbeiten in der Praxis. Unsere Erfahrungen mussten also von Beginn an direkt in die Planung einfließen – Adrian und Max sind sehr offen dafür. Sie bringen ein großes Netzwerk an Experten mit, das uns lösungsorientiert unterstützt. Das stellt sicher, dass die architektonische Gestaltung die täglichen Abläufe auch tatsächlich unterstützt bzw. erleichtert.

**Alexandra, wie sehen Sie die Rolle von Adrian und Max im Hinblick auf die Kostenkontrolle, bei gleichzeitig höchsten Ansprüchen?**

**Alexandra Wassmann:** Beide sind erstklassig darin, ein Gleichgewicht zu finden. Sie verstehen es, unsere Visionen umzusetzen, ohne das Budget zu sprengen. Das schaffen sie, indem sie Prioritäten setzen, transparent mit uns über jede Entscheidung kommunizieren – und manchmal eben auch „Nein“ sagen.

**Max Obermark:** Als Projektarchitekt behalte ich zu jedem Zeitpunkt die Kosten im Auge, verhandle und finde kosteneffiziente Lösungen. Immer im Austausch mit Alexandra und Torsten; dazu gehört auch, zu besonderen Wünschen leider mal „ist nicht mehr im Budget“ sagen zu müssen.

Bilder: © ADRIAN BLESCHKE GmbH

Folgen Sie dem Projekt auf

Instagram: [www.instagram.com/](https://www.instagram.com/zahnzentrum.andraeue)

[zahnzentrum.andraeue](https://www.zahnzentrum.andraeue)

# LEGEN SIE IHREN FINGER GENAU HIER HIN!



Glückwunsch! Sie haben ins Schwarze getroffen!  
Jetzt ins beiliegende *ZWP spezial* schauen und auch Ihren Patienten die Richtige Versicherung ermöglichen!

Kostenloses Starterpaket gibt's gleich hier!



[zahn-direkt.de](https://zahn-direkt.de)

privadent   
ZAHNZUSATZ

# Unsere Feinfühligkeit ist ein Vorteil!

Ein Beitrag von Marlene Hartinger



Dentista e.V.  
Infos zum Verband

**[ FRAUEN IN DER ZAHNMEDIZIN ]** Dr. Johanna Herzog stieg mit Anfang 30 als Teilhaberin in einer Gemeinschaftspraxis in Nürnberg ein und schloss sich im März 2023 nicht nur Dentista an, sondern gründete sogleich die Nürnberger Regionalgruppe. Mit ihrem Elan möchte sie auch andere Frauen motivieren, die Niederlassung nicht zu scheuen und sich, gestärkt durch das Netzwerk, sichtbar zu positionieren.

## **Frau Dr. Herzog, was hat Ihr Interesse an Dentista geweckt?**

Ich hatte im Vorfeld schon viel von den Dentistas gehört und bin, nachdem ich die Präsidentin Dr. Rebecca Otto persönlich kennengelernt habe, dem Verband sofort beigetreten. Da es noch keine Regionalgruppe für Nordbayern/Franken gab, rief ich sie kurzerhand ins Leben und versuche hierbei, einen informativen wie amüsanten Austausch unter Zahnmedizinerinnen zu etablieren. Wir treffen uns etwa einmal im Monat bei mir in der Praxis und ich freue mich immer wieder über neue Gesichter.

## **Hand aufs Herz: Was bremst Zahnärztinnen nach wie vor aus?**

Frauen sind in der Zahnmedizin im Jahr 2024 genauso angekommen wie ihre männlichen Kollegen. In puncto Fingerfertigkeit wie fachlicher Kompetenz stehen sie ihnen in nichts nach. Männlichen Kollegen geht es nur leichter von der Hand, ihr Können zu präsentieren und „an den Mann“ zu bringen. Gerade jüngere Kolleginnen sind hier zurückhaltender, je länger aber die Berufserfahrung, desto größer wird das Selbstvertrauen, sich über den eigenen Praxisrahmen hinaus zu zeigen und einzubringen – sei es in der Standespolitik oder in diversen Netzwerken. Dentista will dies aktiv unterstützen und Frauen der Berufsgruppe nachhaltig stärken. Ich freue mich, ein Teil davon zu sein und bin zudem überzeugt, dass die uns oft zugeschriebene „weibliche“ Feinfühligkeit in der Zahnmedizin von großem Vorteil sein kann.

## **Neben der Dentista-Regionalgruppe leiten Sie, zusammen mit Ihren Praxispartnern, die „2N Fortbildungen für Zahnärzte“. Worum geht es dabei?**

2N Fortbildungen ist eine Gesellschaft, die Zahnärztinnen und Zahnärzten aus der D-A-CH-Region Wissen mit einem wissenschaftlichen, evidenzbasierten wie praktischen Mehrwert liefern. In den letzten Jahren hat sich unsere 2N-Curriculum-Reihe etabliert. Hierzu zählen vier Wochenendkurse, innerhalb derer die weiße Ästhetik, die rote Ästhetik, die Funktion und auch die betriebswirtschaftliche Seite einer Zahnarztpraxis beleuchtet werden. Zudem sind wir auch in der Curriculum-Reihe der Akademie Praxis und Wissenschaft (APW) eingeplant, wie zum Beispiel beim Ästhetik Curriculum oder dem Curriculum der Deutschen Gesellschaft für Sportzahnmedizin. ■



Infos zur Person



## **Female Boss: Workshop für junge und motivierte Zahnmedizinerinnen**

Im Rahmen des Workshops „Female Boss“ referiert Dr. Johanna Herzog über ihren Weg zur Praxisinhaberin. Der Kurs richtet sich an junge Zahnmedizinerinnen und Praxisinhaberrinnen und soll darüber hinaus als Netzwerkveranstaltung die Möglichkeit schaffen, sich auszutauschen und Kontakte zu knüpfen. Neben persönlichen Erfahrungen und Stolpersteinen auf dem Weg zur Chefin geht Johanna Herzog auch auf Themen wie die Suche nach einem Spezialgebiet oder die Möglichkeiten zur Umsatzsteigerung in der eigenen Praxis ein. Zentral geht es im Workshop um die Dos and Don'ts von frischgebackenen Praxisinhaberrinnen, Verdienstmöglichkeiten für Zahnärztinnen sowie die Trends und Zukunft der Dentalbranche.

Weitere Infos auf:  
[www.2nkurse.de/female-boss](http://www.2nkurse.de/female-boss)

# „Best Practice“ in der Zahnarztpraxis

**Die Individualprophylaxe gewinnt immer mehr an Wichtigkeit. Entsprechend groß ist das professionelle Interesse an evidenzbasierten Handlungsempfehlungen und Strategien. Zu einer „Best Practice Prophylaxe“ gehört die detaillierte Anamnese ebenso wie die kompetente Beratung zu einem gesundheitsfördernden Lebensstil und leitliniengerechte Instruktionen zum häuslichen mechanischen<sup>1</sup> und chemischen<sup>2</sup> Biofilmmanagement.**

## Die Anamnese als wichtige Voraussetzung

Eine lückenlose Anamnese sowie Dokumentation von Gesundheitsinformationen, Risikofaktoren und Lebensgewohnheiten rückt immer mehr in den Fokus. Gezielt erfragt werden sollten zum Beispiel Vor- und Begleiterkrankungen, die Karies, Gingivitis und Parodontitis begünstigen oder aus diesen resultieren können, da bei den Betroffenen engmaschigere Prophylaxetermine zweckmäßig sind. Dies gilt auch für Patienten, die häufig zu Alkohol, Tabakprodukten oder kariogenen Lebensmitteln greifen. Ihnen sollten nicht nur potenzielle Folgen dieser Konsumgewohnheiten aufgezeigt werden, sondern auch zahn- und mundgesunde Alternativen wie eine vollwertige Ernährung und die Verwendung von Zuckeraustauschstoffen. Abgerundet wird die Anamnese durch Fragen zu den persönlichen Zahn- und Mundpflegegewohnheiten sowie die Erhebung des intraoralen Befundes.

## Komplettierung der 3-fach-Prophylaxe

Die mechanische Zahnreinigung, bestehend aus Zähneputzen und Interdentalreinigung, kann durch eine Mundspülung mit antibakterieller Wirkung leitliniengerecht ergänzt werden und damit einen wissenschaftlich bestätigten Zusatznutzen bringen.<sup>2</sup> Mit LISTERINE® können bedarfsgerechte Mundspülungen für die Plaquekontrolle, Kariesprävention und den Schutz vor Zahnfleischproblemen empfohlen werden, die sich durch eine einzigartige Kombination ätherischer Öle auszeichnen, in Studien umfassend auf die Probe gestellt wurden und auch für die Langzeitanwendung geeignet sind.<sup>2,3\*</sup>

\* Studien über 6 Monate



## NEU: LISTERINE® TOTAL CARE EXTRA MILD

Für alle, die wegen des als intensiv empfundenen Geschmacks bisher auf die Vorteile einer LISTERINE® Mundspülung zum Erhalt der Mundgesundheit verzichtet haben, gibt es seit April das neue LISTERINE® TOTAL CARE EXTRA MILD mit einer neuen Formulierung für einen noch milderen Geschmack – ohne Kompromisse bei der Wirksamkeit gegen Plaque.

# GRATIS

Service material  
+ Produktmuster

Hier anmelden



LISTERINE®

Infos zum Unternehmen



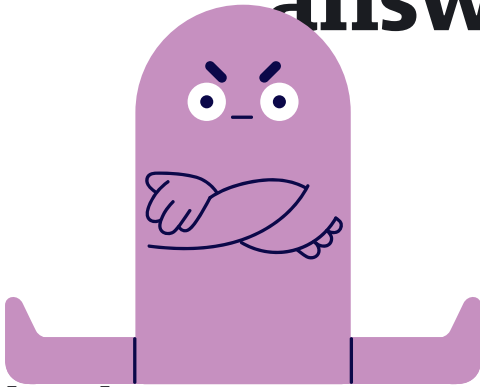
Literatur



# question and answers

mit Dr. Carla Benz

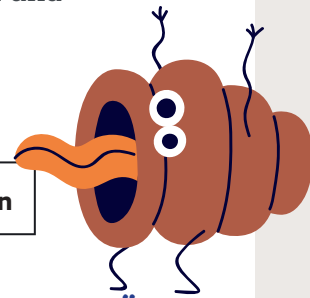
[TEIL 5]



**[Q&A]** Der leicht-lockere und souveräne Umgang mit kleineren Patienten ist für viele Zahnmediziner eine intuitive Selbstverständlichkeit. Für all jene jedoch, die sich fragen, wie sie zielführend Kindern in der Praxis begegnen sollten, hat unsere Autorin eine kleine Anleitung zu Handlungen und Setting aufbereitet.

**J**e jünger ein Kind ist, desto stärker ist es noch mit seinem (Bauch-)Gefühl verbunden. Kognitive Analyseprozesse spielen erst mit zunehmendem Alter eine Rolle. Daher verlassen sich Kinder, häufiger als Jugendliche oder Erwachsene, völlig auf ihren Instinkt (weswegen frühkindliche Traumatisierungen in der Zahnarztpraxis durch erlebte Horrorgeschichten, die wir alle von unseren erwachsenen Patienten kennen, auch so nachhaltig belastend sind). Eine Handvoll zeitloser Spielregeln ist daher entscheidend, wenn Sie Ihren kleinen Patienten angemessen begegnen wollen:

## Die Rahmenbedingungen



### 1. DIE PERSÖNLICHE BEGRÜßUNG

Die Kinder sollten (altersunabhängig) stets persönlich begrüßt und empfangen werden, genauso, wie wir es bei Erwachsenen auch tun. Dazu braucht es nicht zwingend eine „Kinderrezeption“. Blickkontakt und ein freundliches „Hallo! Schön, dass du da bist!“ zeigen dem Kind, dass es hier willkommen ist und erwartet wird.

### 2. WARTEZEITEN VERMEIDEN

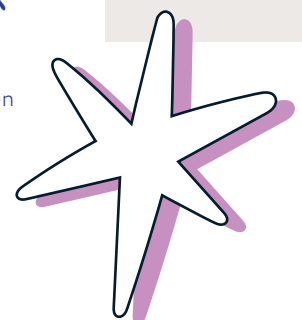
Je länger insbesondere kleine Kinder warten müssen, umso mehr nimmt ihre Bereitschaft zur Mitarbeit ab.

### 3. DER WEG INS BEHANDLUNGSZIMMER

Es geht hier abermals um das Kind, nicht um die Begleitperson. Rufen Sie oder Ihre Mitarbeiterin das Kind mit Namen persönlich auf und begleiten Sie es ins Behandlungszimmer. Dort sollte es sich zunächst aussuchen können, wo es auf Sie warten möchte, falls eine erneute Wartezeit nicht zu vermeiden ist.



Infos zur  
Autorin





## 1. SEIEN SIE SIE SELBST!

Kinder spüren sofort, ob Sie ihnen etwas vor-spielen und ob sie Ihnen vertrauen können. Ihre Authentizität ist daher entscheidend dafür, ob das Kind Ihnen Vertrauen schenkt. Sie müssen keinen Clown spielen, wenn Sie das nicht sind. Trauen Sie dem Kind zu, dass es mit Ihrem authentischen Charakter umgehen kann.

## 2. SPIELEN SIE MIT OFFENEN KARTEN!

In den Augen des Kindes lauert im Behandlungszimmer hinter jeder Schublade potenzielle Gefahr. Enttarnen Sie daher sofort die notwendigen Behandlungsinstrumente und stellen Sie sie dem Kind vor. Stellt das Kind fest, dass Sie nicht ehrlich sind, haben Sie wichtiges Vertrauen verloren.

## 3. KEINE LEBENSGEFAHR – NEHMEN SIE DRUCK RAUS!

Erfreulicherweise begegnen uns in der Kinderzahnheilkunde keine lebensbedrohlichen akuten Erkrankungen (abgesehen von Logen-Abszessen mit entsprechend reduziertem Allgemeinzustand, die dann schnell überwiesen werden sollten). Diese Erkenntnis kann viel Druck nehmen und wir können uns erlauben, das Kind langsam und Schritt für Schritt in mehreren kurzen Sitzungen an die invasive Behandlung heranzuführen.

## 4. VEREINBARUNGEN – KEINE ERPRESSUNGEN

Kinder sind gute Verhandlungspartner und halten sich an ihre Versprechen. „Heute zeige ich dir meinen Arbeitsplatz und nächste Woche darf ich in deinen Mund schauen!“

Kleine Patienten unterscheiden sich gar nicht so sehr von erwachsenen Patienten. Sie schenken uns unheimlich viel Vertrauen und damit sollten wir wertschätzend umgehen. Daher lautet meine Empfehlung, die Kinder nicht mittels Bildschirmen und allzu eindrucksvollen Hilfsmitteln abzulenken. Es gilt vielmehr, sie einfühlsam und geduldig in die Umgebung der zahnärztlichen Praxis einzuführen. Spätestens, wenn sie älter werden, werden sie es uns danken.

WE LOVE WHAT WE DO

## TURBO-SMART

im schallgedämmten CUBE-Gehäuse



**TROCKEN- UND NASSABSAUGUNG**

**INKL. AMALGAMSEPARATOR (HYDROZYKLON ISO 18)**

**TURBO-SMART CUBE**



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

Tel.: (+49) 4741-18 19 80 . Fax: (+49) 4741-18 19 81 0  
info@cattani.de . www.cattani.de

Rundum  
Happy!

## DZR Kongress 2024: Praxiswissen inspirierend präsentiert

Ein Beitrag von Guido Walter

**[VERANSTALTUNGSNACHBERICHT]** Der DZR Kongress 2024, der am 19. und 20. April im Hotel Mövenpick Messe und Kongress Stuttgart stattfand, bot den 200 Teilnehmern erneut eine Fülle an praxisrelevanten Informationen rund um die Themen Abrechnung, Dokumentation, Cybersicherheit, Motivation und Persönlichkeitsentwicklung. Das facettenreiche Programm des 11. DZR Kongresses umfasste viele Themen, die Praxisinhaber und Praxismanager auf den Nägeln brennen.

### Startschuss zu Abrechnung und Digitalisierung

Gleich am ersten Kongresstag schloss Dr. Dr. Alexander Raff, Zahnarzt und Herausgeber von *DER Kommentar zu BEMA und GOZ* von Liebold/Raff/Wissing (ein Produkt des Asgard-Verlags), eine wichtige Wissenslücke: die von der GOZ 2012 nicht beachteten selbstständigen zahnärztlichen Leistungen der Analyse und Therapie der Funktion des stomatognathen Systems. Uwe Koch, Leiter DZR Kompetenzzentrum BEL/BEB/Zahntechnik, zeigte klar auf, dass mit dem Einzug digitaler Techniken in die Zahntechnik der Wissensstand bei der Abrechnung nicht Schritt gehalten hat. Anhand eines Beispiels einer CAD/CAM-Position erklärte er schlüssig die Abrechnung digitaler Arbeiten.

Das DZR hieß  
die Kongressteilnehmer  
herzlich willkommen.



\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Gut 200 Teilnehmer freuten sich über das abwechslungsreiche Programm.



### Dokumentation und Mitarbeiterbindung

Die „Macht der Dokumentation“ unterstrich Stefanie Schneider, Leiterin DZR Kompetenzzentrum und Fachreferat GOZ/GOÄ/BEMA, in ihrem Vortrag. „Aus der Behandlungsdokumentation entsteht die Rechnung“, sagt Schneider. „Dennoch fallen die Begleitleistungen allzu oft unter den Tisch, was zu Honorarverlust führt.“ Vergessene oder nicht dokumentierte Leistungen können sich – nach dem Motto „Kleinvieh macht auch Mist“ – pro Jahr auf einen vierstelligen Betrag summieren. Die Situation wird sich mit der elektronischen Patientenakte sogar noch verschärfen. Inspirierende Ideen für die Mitarbeiterbindung und -gewinnung stellte die Berliner Zahnärztin Judith Grieger-Happel vor. Ihr Team punktet vor allem bei Social Media und Marketing mit erfrischenden Ideen. Grieger-Happel hat einen Onlineshop für Dentist Lifestyle gegründet, in dem sie selbst gestaltete Produkte verkauft. Content für Instagram erstellen die Mitarbeiter ihrer Praxis gemeinsam, doch nicht nur das: Einmal im Jahr fährt das Team mit den erwirtschafteten Werbeeinnahmen zusammen in den Urlaub, nicht zur Weiterbildung, sondern aus Spaß an der Freude.

### Cybersicherheit und leistungsgerechte Honorierung

Dass man ein ernstes Thema mit Humor präsentieren kann, bewies Cybersecurity-Experte Cem Karakaya: Angesichts der wachsenden Gefahr durch Hackerangriffe mahnte er die Teilnehmer, im Praxisalltag mehr Zeit für Sicherheit und Datensicherung zu investieren. Ein improvisierter Live-Hack und Beispiele von besonders raffinierten Tricks der Datenräuber verblüfften das Publikum. Leistungsgerechte Honorierung war das Thema von Vabodent-Geschäftsführer Christian López Quintero, der klarstellte, dass Zahnärzte im Ärztevergleich unterdurchschnittlich bezahlt werden. Angesichts von Leistungskürzungen und steigenden Materialkosten sei die regelmäßige Überprüfung der Preiskalkulation unverzichtbar.

### Hygienevorschriften und mehr Achtsamkeit für den Erfolg

Dass die behördliche Begehung von Praxen kein alter Hut ist, unterstrich Viola Milde, Inhaberin der VMH-Hygieneberatung. „Wusste ich nicht“ sei bei Hygienevorschriften keine gute Strategie, so die Expertin für Infektionsprävention, die nicht nur alle Stolperfallen und die Top 10 der häufigsten Hygienemängel kennt, in die Praxisinhaber bei einer Kontrolle tappen können, sondern ihnen auch mitgab, wie man sie umschiffen kann. Für die Reduktion auf das Wesentliche warb Extremskibergsteiger und Dynafit-Geschäftsführer Benedikt Böhm in seinem mit beeindruckenden Videos umrahmten Vortrag. Böhm zufolge werden durch die Konzentration auf das Wesentliche Ziele schneller erreicht – sei es, um einen 8.000er-Berg im Himalaya zu besteigen oder den Berufsalltag in einer Zahnarztpraxis zu meistern. Sein Tipp: Durch Ungewissheit ausgelöste Angst durch Achtsamkeit ersetzen.

### Abschluss mit Selbstvertrauen

Für einen abschließenden Gänsehautmoment sorgte der Pilot und Autor Philip Keil, der in seinem Vortrag davon berichtete, wie er bei einem Routineflug nach einem plötzlichen Strömungsabriss einen Absturz seiner Maschine abwenden konnte. Für Keil eine Lektion, wie unerlässlich die Intuition bei wichtigen Entscheidungen ist. Wir alle brauchen einen klaren Kompass, wenn wir neue Ziele erreichen wollen. Keils Appell: Verlass dich nicht auf dein Glück und werde der Pilot deines Lebens.

\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

# Risikotoleranz:

## Von konservativ bis aggressiv

### TIPP

Ihre Risikotoleranz sollte immer im Beratungsgespräch mit Ihrem Finanzexperten ermittelt werden. Es werden darin verschiedene Vorgaben unter anderem zu Einkommen, Vermögensverhältnissen, Kenntnissen, Erfahrungen und Verlusttragfähigkeit abgefragt.

Risikotoleranz spielt eine entscheidende Rolle beim Investieren an der Börse und ist ein Schlüsselfaktor für den langfristigen Erfolg eines Anlegers. Es bezieht sich darauf, wie viel Unsicherheit oder Verlust ein Anleger bereit ist, in Kauf zu nehmen, um potenzielle Renditen zu erzielen.

Die Risikotoleranz variiert von Person zu Person und hängt von verschiedenen Faktoren wie finanzieller Situation, Anlagezielen, Alter, persönlicher Einstellung und Erfahrung ab. Es gibt im Allgemeinen drei Einstufungen der Risikotoleranz – mit diversen individuellen Zwischenabstufungen:

- **Konservativ:** Konservative Anleger bevorzugen Sicherheit und Kapitalerhalt gegenüber höheren Renditen. Sie sind bereit, nur geringe Risiken einzugehen und investieren oft in weniger volatile Anlagen wie Staatsanleihen, hochwertige Unternehmensanleihen oder Blue-Chip-Aktien mit stabilem Ertragspotenzial und Dividendenzahlungen.
- **Moderat:** Moderat risikobereite Anleger suchen nach einem ausgewogenen Verhältnis zwischen Risiko und Rendite. Sie sind bereit, moderate Risiken einzugehen, um höhere Renditen zu erzielen, und investieren möglicherweise in eine Mischung aus Aktien, Anleihen und diversifizierten Fonds. Sie streben langfristiges Wachstum an, sind aber auch darauf bedacht, Verluste zu begrenzen.
- **Aggressiv:** Aggressive Anleger haben eine hohe Risikotoleranz und sind bereit, größere Risiken einzugehen, um potenziell höhere Renditen zu erzielen. Sie investieren hauptsächlich in Aktien und möglicherweise auch in risikoreichere Anlageklassen wie Small-Cap-Aktien, Schwellenländer, spezielle Sektoren oder sogar Derivate. Sie akzeptieren, dass mit höheren Renditechancen auch größere Schwankungen und Verluste verbunden sein können.

Es ist wichtig, dass Anleger ihre eigene Risikotoleranz genau einschätzen und ihre Anlageentscheidungen entsprechend treffen, um ihr individuelles Verhältnis zwischen Risiko und Rendite festzulegen und ihre langfristigen finanziellen Ziele zu erreichen. Ein ausgewogenes Portfolio passend zur eigenen Risikotoleranz sorgt auch für eine gute Nachtruhe.

Hinweis: Der Tipp ist keine Anlageberatung.

Sabine Nemeč, Dipl.-Wirtsch.-Ing.

sn@snhc.de • www.snhc.de • www.finsista.de • Instagram: @sabine.nemeč



Infos zur Autorin





Entwickelt,  
um die Zähne  
nicht zu  
verfärben

## Bekämpft die Ursache von Zahnfleischbluten und -entzündungen<sup>1</sup>

**Klinisch bestätigt:**  
Schnelle antibakterielle Wirkung<sup>2</sup>  
Lang anhaltender Schutz<sup>3</sup>

**9 von 10**  
Patient:innen bestätigen  
**weniger Zahnfleischbluten<sup>4</sup>**

1 Bekämpft Plaquebakterien, bevor Zahnfleischbluten und -entzündungen entstehen, bei regelmäßiger Anwendung. 2 mit meridol® Zahnfleischschutz Zahnpaste, im Vergleich zu einer herkömmlichen Zahnpaste mit 1450 ppm Fluorid (NaF/NaMFP) nach 6-monatiger Anwendung des Produkts. Triratana, August 2022. 3 Bekämpft Plaquebakterien, „schnell“ in Labortests bestätigt, „lang anhaltend“ bei regelmäßiger Anwendung. 4 Ipsos | meridol Patient Experience Programm (2023) mit 132 Patient:innen, 2 Wochen mit 2x täglicher Anwendung. Unabhängig rekrutiert von Zahnärzt:innen. Deutschland 2023.



**Gratis Muster**  
für Patient:innen  
bestellen

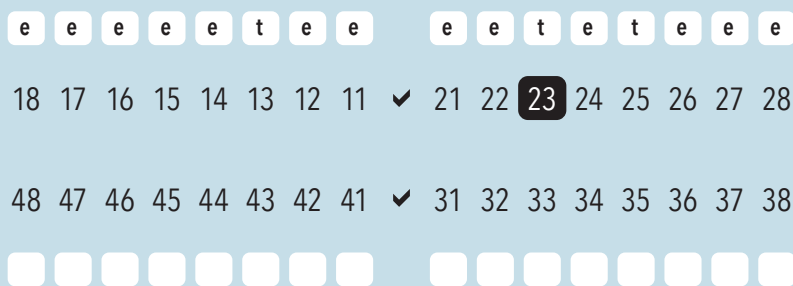
**meridol**®

PROFESSIONAL  
— ORAL HEALTH —



# Zahnersatzreparaturen: Abrechnung mit sieben Siegeln

Neulich gestand mir eine Fachkraft für zahnärztliche Abrechnung, dass sie lieber einen Heil- und Kostenplan mit zwölf Implantaten und einer Suprakonstruktion erstellt, als dass sie Zahnersatzreparaturen plant und abrechnet. Nachfolgend das Beispiel, an dem sie verzweifelt ist:



Infos zur  
Autorin



Infos zum  
Unternehmen

BEMA-Nr. 100e als zahnärztliches Honorar an und der Patient kann den Festzuschuss 6.7 für die Unterfütterung erwarten. Das Auffüllen des Sekundärteleskops im indirekten Verfahren mit Abformung löst den Festzuschuss 6.4 aus – für ein weiteres aufgefülltes Sekundärteleskop wäre es der Festzuschuss 6.4.1. Das Reinigen oder Aufarbeiten von Prothesen ist KEIN Leistungsinhalt der Wiederherstellung oder Unterfütterung, die BEB sieht hierfür die Position 8123 vor. Die erste Abrechnungsbestimmung zur BEMA-Nr. 100 lautet:

„Für das Reinigen, Säubern und Polieren von Prothesen können den Krankenkassen keine Kosten berechnet werden.“

Das Außenteleskop am Zahn 23 wurde nach Extraktion des Primärteleskops und einer Abformung im Labor aufgefüllt. Ferner wurde eine Basisergänzung und eine vollständige Unterfütterung mit Randgestaltung vorgenommen. Die Instandsetzung wurde im einzeitigen Verfahren durchgeführt. Kopfzerbrechen bereitete die BEL-Position 802-4 (LE Basisteil Kunststoff) mit folgender Erläuterung zur Abrechnung:

„Die L-Nr. 802 4 kann für ein Basisteil Kunststoff nur abgerechnet werden, wenn an derselben Stelle keine andere Leistung erbracht wird.“

Die Frage der Abrechnungskraft war nun, ob das Basisteil tatsächlich nicht zusammen mit einer Unterfütterung berechnet werden darf, wenn diese Leistungen in einer Sitzung erbracht werden. Diese Frage ist einfach zu beantworten, wenn man ein vollständiges BEL-Verzeichnis mit allen Erläuterungen zurate zieht, denn dort findet man in der Folge den Eintrag:

„Die L-Nr. 802 4 ist für das Auffüllen einer Sekundärkrone nur dann abrechenbar, wenn eine Abformung zur Basiserweiterung erfolgt ist. Sofern eine Unterfütterung notwendig ist, ist diese zusätzlich nach den L-Nrn. 808 0, 808 8, 809 0, 809 8, 810 0 und 810 8 abrechenbar.“

Demnach ist also im vorliegenden Fall die BEL-Nr. 802 4 für das Auffüllen des Sekundärteils und die Basiserweiterung abrechenbar. Damit ist auch die Grundeinheit Instandsetzung BEL-Nr. 8010 abrechenbar. Zusätzlich zur Unterfütterung nach BEL-Nr. 809 0 und dem Fixator (011 2) fallen drei Modelle (001 0) und 2x BEL-Nr. 002 3 für die Verwendung von Kunststoff zur Ausblockung der verbleibenden Sekundärteleskope an. Wegen der einzeitigen Durchführung fällt nur die

Da auch Dentallaboratorien diese Leistung nicht kostenlos erbringen können, muss der Patient von der Zahnarztpraxis vor der Instandsetzung über diesen Umstand aufgeklärt werden – insbesondere bei einer laufenden PAR-Behandlung. Wünscht der Patient keine Reinigung auf seine Kosten, sollte dieser Verzicht im Laborauftrag vermerkt und in der Patientenkartei dokumentiert werden. Wie man diese Leistungen korrekt vereinbart und abrechnet erfahren Sie in meinen Online-Seminaren, in denen solche und andere schwierige Fälle vorgestellt werden. Insbesondere werden dort auch zahntechnische Leistungen sowohl für die Abrechnung nach BEL als auch nach der BEB sowie Reparaturen für Privatpatienten besprochen. Informationen zu den Terminen finden Sie unter [www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch)

## Synadoc AG

Gabi Schäfer  
Tel.: +41 61 5080314  
kontakt@synadoc.ch  
www.synadoc.de

\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



# Besuch das minilu Wonderland

am 13. & 14. September in Düsseldorf

Erlebe beim dentalen Festival-Kongress alle namhaften Hersteller, exklusive Produkt-Launches, über 50 Fortbildungen und viele weitere Highlights:

- ✓ Freu dich auf Special Guest Boris Entrup und eine tolle Party mit Nico Santos auf der Mainstage!
- ✓ Starke Marken wie Ivoclar, Dentsply Sirona, Solventum und Omnident supporten das gesamte Jubiläum.
- ✓ Pushe deine berufliche Zukunft mit der SRH, den Dental Angels und Ali Mahlodji!
- ✓ Verziere zuckersüße Leckereien mit den Mädels von Super Streusel.



minilu's WONDERLAND



Tickets auf [www.pink15.de/festival](http://www.pink15.de/festival)

minilu.de  
Ein Jahr voller Geschenke

# Nachfolgeplanung:

## Kinderzahnmedizin rechtlich integrieren

Dr. P und Dr. R führen seit langen Jahren eine zahnärztliche Gemeinschaftspraxis. Sie möchten nun die angestellte Zahnärztin Dr. W in die Praxis als Partnerin und Nachfolgerin aufnehmen. Dr. W versorgt vor allem die jüngeren Patienten in der Praxis und die beiden Senior-Gesellschafter fragen sich nun, wie sie das Modell am besten in die Praxis integrieren.

### Wahl der Praxisform

Zunächst wird über die Gesellschaftsform gesprochen. Die Zahnärzte schwanken zwischen der Gemeinschaftspraxis und der Gründung eines Z-MVZ. Da in der Praxis noch zwei weitere Zahnärzte angestellt tätig sind, die aber kein Interesse an einer Gesellschafterstellung haben, präferiert Dr. W die Fortführung der Praxis als Z-MVZ. Insbesondere auch deshalb, weil Dr. W viele bekannte Zahnärzte hat, die vermehrt angestellt als selbstständig arbeiten möchten. Um diesen Bedürfnissen besser gerecht zu werden, planen Dr. P, Dr. R und Dr. W nun die Gründung bzw. Umgestaltung der Praxis als Z-MVZ.

### Wahl der Gesellschaftsform

In Betracht kommen für die drei Behandler eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) oder eine GmbH. Nach der Erstellung eines steuerlichen Belastungsvergleichs zwischen diesen beiden Rechtsformen durch den Steuerberater der Praxis entscheiden sich die drei für eine GmbH.

### Außenauftritt der Praxis

Nun überlegen die drei über einen geeigneten Namen und Außenauftritt. Insbesondere fragen sie sich, ob sie sich auch Kinderzahnarztpraxis nennen dürfen.



Dr. W war auf einem Vortrag über das zahnärztliche Werberecht und kann Folgendes berichten: Der Bundesgerichtshof (BGH) hat entschieden, dass sich eine Zahnarztpraxis als „Kinderzahnarztpraxis“ bezeichnen darf, wenn die Ausstattung der Praxis kindgerecht ist und die dort tätigen Zahnärzte für die Belange von Kindern aufgeschlossen sind.

Die Bezeichnung „Kinderzahnarztpraxis“ stellt überdies keine Irreführung dar, weil der Bezug zu Kindern allein in der Praxisbezeichnung vorhanden sei und kein personaler Bezug zum Arzt hergestellt wird. Dr. P wirft außerdem ein, dass die nach Art. 12 Abs. 1 GG gewährleistete Berufsausübungsfreiheit eines Zahnarztes ja auch das Recht zu einer berufsbezogenen und sachangemessenen Werbung umfassen müsse, soweit sie eben nicht irreführend ist. Solange also die vom BGH ausführlich dargestellten Voraussetzungen vorliegen, kann die Nachfolgeplanung von Dr. P, Dr. R und Dr. W weitergehen.

#### Christian Erbacher, LL.M.

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



Lyck+Pätzold.  
healthcare.recht  
Infos zum Unternehmen



Informationen  
zum Autor







Axano Pure



# Intuitiv einfach mehr

Mit Axano Pure haben wir eine Behandlungseinheit entwickelt, die flexible, auf die Bedürfnisse der Zahnärzte zugeschnittene Workflow-Lösungen bietet.

**Endodontie-Funktion** – branchenweit erste Behandlungseinheit mit serienmäßigem Endo-Paket in der Basisausstattung.

**10,3" Smart Touch-Display** – verbindet hohen Komfort mit intuitiver Bedienung. Alle wichtigen Funktionen lassen sich schnell und einfach auf Ihre individuellen Bedürfnisse anpassen.

**Geführte Hygieneprozesse** – Hohe Hygienestandards bei minimalem Zeitaufwand können mit Axano Pure zur Selbstverständlichkeit werden.



Entdecken Sie mehr:

[www.dentsplysirona.com/axano-pure](http://www.dentsplysirona.com/axano-pure)



Energio™ – Die neue  
Winkelstück-Generation  
Qualität, die sich anfühlt wie am 1. Tag



Entdecken Sie mehr:

[www.dentsplysirona.com/energio](http://www.dentsplysirona.com/energio)



© Jesadaphorn - stock.adobe.com



\_44

### ANGSTSTÖRUNGEN

bei Kindern und Jugendlichen mit Transparenz begegnen

YOU ARE LOVED

© MIA Studio - stock.adobe.com



Seite\_46

### MIH und MMH:

Wie ist der Stand 2024?

© Zography - stock.adobe.com



Seite\_60

### Fünf vor Zwölf:

Zahnärztliche Versorgung von Kindern in Vollnarkose in Gefahr

Kinderzahnmedizin im Wandel der Zeit

## DGKiZ-Jahrestagung im September in Erlangen

Die 31. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnmedizin e.V. (DGKiZ) findet vom 26. bis 28. September in der Heinrich-Lades-Halle in Erlangen statt und steht unter dem Doppelmotto „Nachhaltigkeit in der Kinderzahnmedizin“ und „Kinderzahnmedizin im Wandel der Zeit“. Der Vorkongress am 26. September widmet sich der Schmerzausschaltung und dem Kariesmanagement. Auf dem Hauptkongress am 27. und 28. September werden neue Vorgehensweisen in der Kinderzahnmedizin in den Bereichen Prävention, Restauration, Endodontie und Chirurgie vorgestellt und Wechselwirkungen zwischen Umwelt und Zahnmedizin aufgegriffen. Ein Programm für das gesamte Team ist nach einer längeren Pause wieder Teil der Jahrestagung.

Programm und Anmeldung auf: [dgkiz-jahrestagung.de](http://dgkiz-jahrestagung.de)

Quelle: DGKiZ



© Bedy - stock.adobe.com

Kongressbegleitend werden Workshops mit Hands-on zur Sedierung mit Lachgas und zur MIH-Behandlung angeboten sowie eine Aktualisierung der Röntgenfachkunde (ZFA).



## Kinderzahnärzte sollten gesunde Ernährung promoten

Regelmäßige, gesunde und ausgewogene Mahlzeiten ohne Zuckerzusatz und Geschmacksverstärker, die das aktive Kauen fördern, sind für die Gesunderhaltung der Kinderzähne, der Kaumuskulatur und der allgemeinen Gesundheit wichtig. Wir alle wissen, wie eng eine Parodontitis und die Allgemeingesundheit zusammenhängen. Die Weichen dafür werden in der Kindheit gestellt. Gegenwärtige Studien haben gezeigt, dass jedes siebte Kind in Deutschland zwischen drei und 17 Jahren übergewichtig ist. (Kinder-) Zahnmediziner haben jeden Tag die Möglichkeit, auf eine zahngesunde und nachhaltige Ernährung in den Familien Einfluss zu nehmen. Auch eine Gemeinschaftsverpflegung bietet Chancen für Gesundheit und Nachhaltigkeit.



Fazit: Kinder sollten drei Haupt- und zwei Zwischenmahlzeiten pro Tag zu sich nehmen. Dazwischen sollten sie angehalten werden, ausreichend Wasser zu trinken und Rohkostgemüse wie Karotte, Gurke, Paprika u. v. m. zu verzehren.

Weitere Infos zur Gemeinschaftsverpflegung gibt es unter: [fitkid-aktion.de](http://fitkid-aktion.de)

**Dr. Monika Prinz-Kattinger**  
Vorstandsmitglied  
Bundesverband der Kinderzahnärzte (BuKiZ)

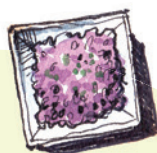


ANZEIGE

Gemäß den Empfehlungen der Deutschen Gesellschaft für Ernährung e.V. (DGE) empfehlen auch wir eine abwechslungsreiche Ernährung mit der Betonung auf den Verzehr von Lebensmitteln pflanzlichen Ursprungs. So raten wir zu Vollkornprodukten sowie täglich drei Portionen Gemüse und Salat, zudem zwei Portionen Obst. Hülsenfrüchte wie Bohnen, Linsen und Erbsen liefern unter allen pflanzlichen Lebensmitteln am meisten Protein und zudem viele Ballaststoffe und stellen eine gute Fleischalternative dar.

Milch und Milchprodukte sollen ohne zugesetzten Zucker oder Süßungsmittel angeboten werden. Fisch und pflanzliche Öle, wie zum Beispiel Rapsöl, liefern wertvolle ungesättigte Fettsäuren. Von Kokosfett und Palmöl sollte aus ökologischen Gesichtspunkten abgeraten werden.

Zum Durstlöschen sollen Wasser und ungesüßte Früchte- bzw. Kräutertees bevorzugt werden. Die Saftschorle kann besonderen Anlässen vorbehalten werden. Limonade, Milchmischgetränke, Obstsaft und -nektar (und „Quetschies“!) haben in der Kinderernährung nichts verloren, da sie viel Zucker enthalten.



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](http://www.bema-go.de)

© Testeur de CBD - stock.adobe.com

## Legaler Cannabiskonsum: Minderjährige ausgeschlossen



Seit dem 1. April ist in Deutschland der Cannabiskonsum für Erwachsene legal, für Minderjährige bleibt der Besitz und Konsum von Cannabis nach wie vor verboten. Laut Bundesregierung gewährleistet das neue Gesetz den Kinder- und Jugendschutz unter anderem durch folgende Elemente: Minderjährige dürfen Cannabis nach wie vor weder erwerben noch konsumieren. Die Weitergabe von Cannabis an Minderjährige bleibt eine Straftat. Zudem darf Cannabis nicht in Gegenwart von Jugendlichen konsumiert werden – auch nicht in Sichtweite von Schulen, Kinderspielplätzen, Kinder- und Jugendeinrichtungen sowie Sportstätten. Minderjährige dürfen Anbauvereinigungen nicht beitreten. An 18- bis 21-jährige Mitglieder darf in Anbauvereinigungen nur Cannabis mit einem begrenzten THC-Gehalt weitergegeben werden. Für Konsumcannabis oder für Anbauvereinigungen darf es keine Werbung geben, und es werden mehr Aufklärungs- und Präventionsangebote bereitgestellt, unter anderem durch verstärkte Frühinterventionsprogramme für Minderjährige.

Das in Kraft getretene Gesetz enthält eine Klausel zur Evaluierung, um den Kinder- und Jugendschutz wie die cannabisbezogene organisierte Kriminalität im Blick zu behalten.



© kameda - stock.adobe.com

Quelle: [www.bundesregierung.de](http://www.bundesregierung.de)

## ZWP Study Club: Zur Kinderzahnmedizin fortbilden

**Silberdiaminfluorid – Möglichkeiten des Einsatzes in der Kinderzahnmedizin**  
mit Univ.-Prof. Dr. Katrin Bekes

Präsentiert von: **SDI**

**Tipp aus dem Archiv:** Referentin Univ.-Prof. Dr. Katrin Bekes erläutert in ihrem Webinar die Einsatzmöglichkeiten von Silberdiaminfluorid in der Kinderzahnmedizin.

Der ZWP Study Club ist eine E-Learning-Plattform für die zahnärztliche Fortbildung und bietet ein breites Spektrum an Fachinhalten 24/7 und 365 Tage im Jahr. **Nutzer können sich, ohne zusätzliche Kosten, gezielt weiterbilden und Fortbildungspunkte sammeln.**



Weitere Infos auf:  
[www.zwpstudyclub.de](http://www.zwpstudyclub.de)

**LIKE**

## Fluoridlack als Kassenleistung für alle Kinder unter 6 Jahren

Seit April 2024 ist das Auftragen von Fluoridlack zur Zahnschmelzhärtung für alle Kinder bis zum 6. Geburtstag eine Leistung der gesetzlichen Krankenversicherung. Der Anspruch besteht ab sofort unabhängig davon, ob das Kariesrisiko als hoch eingeschätzt wird oder nicht. Bisher gab es für den Schutz des Milchgebisses je nach Altersgruppe unterschiedliche Regelungen: Bis zum 33. Lebensmonat spielte das Kariesrisiko keine Rolle. Zwischen dem 34. Lebensmonat und dem vollendeten 6. Lebensjahr war hingegen noch ein hohes Kariesrisiko die Voraussetzung dafür, dass die Milchzähne zweimal pro Kalenderhalbjahr mit Fluoridlack geschützt werden konnten. Nun wurde diese Limitierung zugunsten einer Eindämmung frühkindlicher Karies aufgehoben.

Quelle: www.g-ba.de



ANZEIGE

**enamelast**<sup>TM</sup>  
FLUORIDE VARNISH

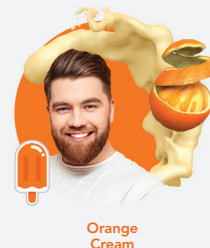
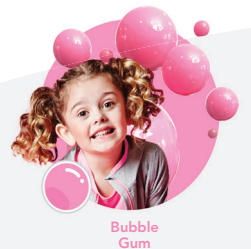
**UP**  
ULTRADENT  
PRODUCTS, INC.

## MEHR ALS NUR EIN KÖSTLICHER GESCHMACK!

Enamelast Fluoridlack verfügt nachweislich sowohl über eine hohe Fluoridabgabe als auch über eine hohe Fluoridaufnahme.<sup>1</sup> Der **patentierter adhäsionsfördernde Wirkstoff** sorgt für eine bessere Haftung und die Patienten profitieren optimal von der Behandlung.



Scannen Sie den QR-Code, um mehr über Enamelast zu erfahren.

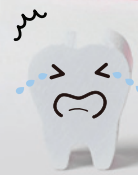


1. Daten liegen vor, auf Anfrage.

## Verlorene intakte Zähne nach Trauma: Nicht trocken lagern!

Frontzahntraumata im Kinder- und Jugendalter sind leider keine Seltenheit. In Deutschland wird von einer Prävalenz dentaler Traumata in dieser Patientengruppe von sechs bis 38 Prozent ausgegangen. Neben Verletzungen der Zahnhartsubstanz, Zahnlockerungen und Stellungsveränderungen der Zähne ist der vollständig verloren gegangene Zahn die schwerste Zahnverletzung. Dieser kann jedoch wieder replantiert werden, vorausgesetzt, dass er nicht länger als 20 bis 30 Minuten trocken gelagert wurde. Am besten geeignet nach dem Auffinden eines Zahnes ist die Aufbewahrung in einem zellverträglichen Medium einer Zahnrettungsbox. Eigene Manipulationen am Zahn selbst (Reinigen) sollten unterlassen werden. Sofern keine Zahnrettungsbox zur Verfügung steht, sollte der Zahn feucht in H-Milch bzw. einer isotonischen Kochsalzlösung gelagert werden. Nicht geeignet ist eine trockene Aufbewahrung.

Quelle: BZÄK



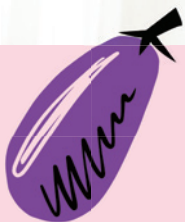
Die BZÄK empfiehlt das Vorhandensein einer Zahnrettungsbox in allen Kindereinrichtungen, Schulen, Sportstätten, medizinischen Institutionen und Zahnarztpraxen.

© vallantsin - stock.adobe.com

## No vegan für Säuglinge und Kleinkinder

Knapp zehn Prozent der Erwachsenen in Deutschland leben vegetarisch oder vegan und viele davon ernähren auch ihre Kinder in dieser Weise. Aus wissenschaftlicher Sicht wird jedoch von einer veganen Ernährung bei Säuglingen und Kleinkindern abgeraten. Zu keinem Zeitpunkt reagiert der kindliche Organismus empfindlicher auf Nährstoffmangel als im Kleinkind- und vor allem Säuglingsalter. Neben der reinen Kalorienzahl ist eine ausreichende Menge an einer Vielzahl von Stoffen notwendig, um ein gutes Körperwachstum und die gesunde Entwicklung aller Organe, insbesondere des Gehirns, zu ermöglichen. Kritisch ist bei veganer Ernährung die Versorgung mit Eiweiß und bestimmten Fettsäuren, Vitaminen, Mengen- und Spurenelementen. Schon kleinere Schwankungen und Unterversorgungen z. B. mit Vitamin B12 können die im Wachstum befindlichen und daher besonders empfindlichen Organe eines Säuglings schädigen, vor allem die neurologische Entwicklung und geistige Gesundheit massiv und auch dauerhaft gefährden.

Quelle: BVKJ-Landesverband Nordrhein



Ältere Kinder und Jugendliche können sich vegan ernähren, benötigen aber qualifizierte ökotrophologische und ärztliche Betreuung.



Ernährt sich eine stillende Mutter vegan, sollte sie unbedingt Vitamin B12-Präparate einnehmen und regelmäßig ihre Blutwerte ärztlich kontrollieren lassen.

Foto: © Tomsickova, Illustrationen: © Abundzu - stock.adobe.com

# I LIKE IT!



# Einfach nice zu allen Oberflächen.



**DÜRR  
DENTAL**

**FD 366  
sensitive**

Desinfektion empfindlicher Oberflächen  
Disinfection of sensitive surfaces  
Désinfection des surfaces délicates  
Disinfezione di superfici delicate  
Desinfección de superficies sensibles



2,5l

Chlorhexidindiglucon  
Rundflasche  
PFD 63749/10  
Prüfen auf www.durr.com  
Site para usar

**DÜRR  
DENTAL**

DAS BESTE HAT SYSTEM



© Dr. Isabella Brenner

Der **EMPFANGSBEREICH** begrüßt große wie kleine Patienten und vermittelt eine einladende und wertschätzende **VERSPIELTHEIT**.

Ein Beitrag von Marlene Hartinger



## Kinder sind neugierig, offen und lassen sich schnell begeistern ...

# AUCH FÜR ZÄHNE

**[INTERVIEW]** Genug Platz, um genau die Praxis zu verwirklichen, die man sich vorstellt und wünscht! Von diesem Glück kann Dr. Isabella Brenner, M. Sc. erzählen: Seit 2022 ist sie neben ihrem Vater Dr. Gerd Beckmann und ihrer Schwester Dr. Yasmin Beckmann, in der neu gebauten, familiengeführten Gemeinschaftspraxis in Renchen als Kinderzahnärztin tätig und stellt im Interview ihre Praxis und den Behandlungsalltag vor.

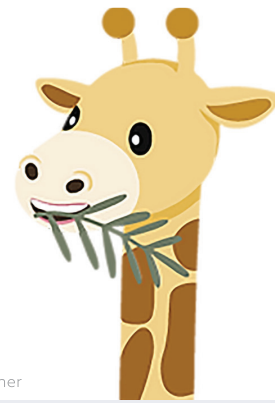
**Frau Dr. Brenner, wie dürfen wir uns Ihren Praxisneubau vorstellen?**

Unsere Prämisse war von Anfang an: Jeder Patient, ob groß oder klein, und unser Team sollten sich in unserer neuen Praxis absolut wohlfühlen! Durch den Neubau konnten wir als nachrückende Generation unsere Visionen frei von gebäudetechnischen Grenzen umsetzen. Das war großartig! So entstand unser Praxiskonzept einer Zahnarztpraxis von der Familie für



die Familie. Alle Praxisschwerpunkte – Kinderzahnheilkunde, Kieferorthopädie und Implantologie – sollten in räumlicher wie technischer Hinsicht gleichwertig optimal umgesetzt werden. Dabei bot die räumliche Verfügbarkeit eine Verteilung auf die Geschosse an: Für das Erdgeschoss konzipierten wir die Räume der Erwachsenenzahnheilkunde, im Obergeschoss verwirklichten wir die Bereiche Kinderzahnheilkunde und Kieferorthopädie.

Das  
**MASKOTTCHEN**  
der Praxis.



Grafik: © Dr. Isabella Brenner

### **Welche Designakzente haben Sie in der Praxis gesetzt?**

Unser Konzept umfasst ausgewählte Materialien, Holz und freundliche Farben, die allesamt ein ruhiges und einladendes Ambiente kreieren. Die für uns entworfene Grafik einer Giraffe zieht sich wie ein roter Faden durch die Praxis: sie bespielt nicht nur Wände und ist Teil der Safari-Motivik, sondern erscheint auch im Corporate Design. Über den Empfangsbereich gelangt man in ein lichtdurchflutetes Atrium, das beide Ebenen miteinander verbindet. Mit dem Aufzug oder über das Treppenhaus gelangen die Besucher in das Obergeschoss und werden von der offen gestalteten Rezeption in Empfang genommen. Der Wartebereich mit digitalem Spieltisch und Bällebad wird, ebenso wie die Mundhygiene, durch raumhohe und geschwungen angeordnete Staketen abgetrennt. Durch die geöffnete Stellung dieser Holzlatten verlieren die Eltern zu keiner Zeit die Blickbeziehung. An den Flurwänden sind außerdem dreidimensionale und haptische Holzlattungen. Diese nehmen unterschiedliche Höhen auf und versinnbildlichen die von unten nach oben wachsenden Pflanzen der Safari. Diese verschmelzen gemeinsam mit den Türfolierungen zu einer einheitlichen Bildsprache. Durch die gemeinsamen Elemente entstehen ein homogenes Praxisbild und ein Ort zum Wohlfühlen.

© Dr. Isabella Brenner



**DR. ISABELLA BRENNER** mit Patientin  
und zahnmedizinischer Assistenz.

## Dr. Isabella Brenner, M.Sc. ...

absolvierte 2019 ihre Weiterbildung in der Kinderzahnheilkunde im Rahmen eines Curriculums in Berlin. 2023 schloss sie ihren Master in Kinderzahnheilkunde an der Universität Greifswald ab. Die Betreuung von Kindern ist für die junge Zahnmedizinerin absolut bereichernd:

„Kinder sind neugierig und offen, sie lassen sich schnell begeistern. Wenn man sie kindgerecht an das Thema ‚Zähne und Zahnarzt‘ heranführt, fassen sie Vertrauen und kommen gerne zu uns. Das sehe ich als unglaubliche Chance! Mein Tun und Handeln haben weitreichende Folgen für das lebenslange Verhalten von Patienten – ich weiß um diese Verantwortung und stelle mich ihr jeden Tag aufs Neue.“



Wartebereich mit  
**SPIELTISCH** und **BÄLLEBAD**  
sowie raumhohen Staketten.

Eines von sechs Behandlungszimmern mit Pedoliege und  
**GIRAFFENGRAFIK**.



### Was macht die Kinderbehandlungszimmer aus?

Jedes der Zimmer verfügt über ein eigenes tierisches Maskottchen sowie eine eigene Farbwelt. Dies ist bereits auf den Türen sowie den überdimensionalen Zahlen, die als Leitsystem dienen, erkennbar. Zudem enthält jedes der Behandlungszimmer florale Elemente als Ergänzung zu den Deckensegeln. In die Deckensegel sind Monitore eingelassen, auf denen altersentsprechende Filme zur Ablenkung gezeigt werden können. Außerdem sind in den Kinderbehandlungsräumen keine „klassischen Behandlungsstühle“, sondern Pedoliegen. Diese haben den Vorteil, dass sie auf die kleinen Patienten nicht beängstigend wirken. Außerdem lassen sich alle Instrumente wunderbar verstecken, denn der Schwenkarm des Stuhles verschwindet im Korpus der Liege. In der Möbelzeile sind außerdem Desinfektions- und Seifenspender, Handschuhe, Becher und auch die Sauerstoff- und Lachgasflaschen für die Lachgassedierung versteckt.

### Wie sieht die kindgerechte Patienten Journey in Ihrer Praxis aus?

Die *Patienten Journey* fängt beim Parkplatz an und hört beim Belohnungsautomaten oder der Terminvergabe auf. Da unsere Praxis im ländlichen Raum liegt, sind ausreichend Parkplätze sehr wichtig; außerdem kommen viele Kinder mit zum Teil noch kleineren Geschwistern – da ist ein Aufzug für die Eltern mit Kinderwagen eine selbstverständliche Annehmlichkeit. An der Rezeption haben wir ein Holzpodest, auf welches die Kinder hochsteigen und so der Receptionistin auf Augenhöhe begegnen können. Wir haben unser Wartezimmer bewusst groß gestaltet, da die Kinder in der Regel von mindestens einer Person oder der ganzen Familie begleitet werden. Viele Eltern sind dankbar, wenn alle ihre Kinder an einem Termin behandelt werden können – das entspannt den oftmals logistisch

herausfordernden Familienalltag und bedarf unsererseits „nur“ einer vorausschauenden Terminvergabe. Außerdem gilt: Ein Wartezimmer, das zum Toben und Bewegen wie zu ruhigeren Aktivitäten einlädt, lässt den Zahnarztbesuch in den Hintergrund rutschen. Damit aber das Thema Mundgesundheit sichtbar wird, ist im Kinderspielzimmer eine Mundhygieneecke integriert. Waschbecken auf verschiedenen Höhen, Spiegel und Zahnbürsten laden gezielt zum Erkunden und Zähneputzen ein.



## Compliance belohnen!

Das positive Verhalten von Kindern in der Praxis sollte unbedingt gefördert werden, indem es belohnt wird. Kleine Patienten der Praxis Smile & Little Smile erhalten daher nach der Behandlung eine Münze für die Belohnungsautomaten.



Im Oktober 2022 öffnete das Zahnärztheaus Smile & Little Smile seine Türen für Patienten aller Altersgruppen. Seitdem ist **Dr. Isabella Brenner, M.Sc.** (2.v.r.) in der Gemeinschaftspraxis mit ihrem Vater **Dr. Gerd Beckmann** (2.v.l.) und ihrer Schwester **Dr. Yasmin Beckmann** (links) tätig. Die ursprüngliche Einzelpraxis des Vaters wich zugunsten eines groß angelegten Neubaus, in dem drei Fachrichtungen im Fokus stehen: Kinderzahnheilkunde, Kieferorthopädie und Implantologie.

### Wie gehen Sie bei der Behandlung vor?

Bei der Behandlung spielen viele Verhaltensführungstechniken eine wichtige Rolle. Allem voran braucht es eine altersentsprechende, kindgerechte Sprache. Auch die Lautstärke und Schnelligkeit des Redens spielen eine Rolle. Des Weiteren kann die „Tell – Show – Do“-Technik helfen, indem man dem Kind etwas erklärt und am Finger zeigt. So klappt die Überleitung in den Mund meist von selbst. Wir verwenden einen großen Spiegel während der Behandlung, mit dem das Kind sehen kann, was wir machen, und auch die Kontrolle über die Behandlung hat: Wenn es den Spiegel berührt bzw. hält, ist Pause. Dann nehmen wir alle Instrumente aus dem Mund heraus. Dieses Miteinander basiert auf absolutem Vertrauen. Wenn das Signal von Zahnarzt oder Assistenz übergangen wird, kann das zu einem nachhaltigen Vertrauensverlust bei den kleinen Patienten führen.

### Was tun Sie bei besonders ängstlich wirkenden Kindern?

Um die kleineren Patienten auf eine Behandlung vorzubereiten und eventuelle Berührungängste abzubauen, können Desensibilisierungssitzungen helfen. Hier werden dem Kind alle Instrumente gezeigt und erklärt. Es wird schrittweise vorgegangen und probiert, inwieweit das Kind eine Behandlung zulässt. Wenn ein Kind bei einer solchen Sitzung bereits kein Wasser oder Speichelzieher im Mund akzeptiert, ist der Erfolg einer Behandlung im wachen Zustand eher zweifelhaft. Oft hilft es, eine solche Sitzung nach ein paar Wochen zu wiederholen. Zusätzlich bieten wir auch Behandlungen in Lachgassedierung oder Narkose in unserer Praxis an. ■

ANZEIGE

**#mithydroxylapatit**

**SPEIKO MTA Zement mit Hydroxylapatit:**

- Endodontischer Reparaturzement
- Wiederverschließbar, mit Löffel dosierbar und dadurch so ökonomisch
- Aus Reinstchemikalien
- Biologisch verträglich, schwermetallfrei
- Hervorragende Abdichtung

**SPEIKO MTA Zement mit Hydroxylapatit:**  
 Pulver hellgrau  
 Powder light-grey  
 Poudre gris clair

Neue Rezeptur  
 Mit Hydroxylapatit

2 g

## ASSISTENZZAHNÄRZTE GESUCHT!

Die Praxis Smile & Little Smile sucht ab sofort Unterstützung im Bereich der Kinderzahnheilkunde u./o. Kieferorthopädie. Haben Sie Interesse? Dann melden Sie sich per Mail in der Praxis: [karriere@zh-renchen.de](mailto:karriere@zh-renchen.de)



# ANGSTSTÖRUNGEN

## bei Kindern und Jugendlichen mit Transparenz begegnen

Ein Beitrag von Dr. Daria Kasperzack

**[PSYCHOLOGIE]** Zufriedene, ausgeglichene und glückliche Kinder und Jugendliche sind der Idealzustand einer jeden Gesellschaft – in der Realität aber sieht die Gemütslage dieser heterogenen Altersgruppe oftmals anders aus und braucht eine besondere Awareness. Dr. Daria Kasperzack ist als Leitende Psychologin in der Klinik für Kinder- und Jugendpsychiatrie des Universitätsklinikums Gießen und Marburg tätig und gibt Auskunft zu Angststörungen im Kindes- und Jugendalter, sodass auch Zahnarztpraxen dafür sensibilisiert sind.



symptomatik nahm zu. Vermeidung ist ein Hauptentstehungs- und aufrechterhaltender Faktor von Angststörungen. Wenn Kinder und Jugendliche angstbesetzte Situationen nicht mehr aufsuchen, können sie nicht mehr die Erfahrung machen, dass eine Situation gar nicht so schlimm ist wie gedacht. Dadurch können dysfunktionale Kognitionen nicht korrigiert werden und Angstbewältigungsstrategien nicht erlernt werden. Aufgrund dessen kommt es zu einer Chronifizierung der Angstsymptomatik.

### Breites Spektrum an Angststörungen

Angststörungen im Kindes- und Jugendalter sind vielfältig und Häufigkeiten hängen vom betrachteten Altersbereich und den damit einhergehenden Entwicklungsaufgaben ab. Trennungsängste, also die Angst, von einer Haupt Bezugsperson getrennt

Wichtig ist es, die Ängste eines Kindes nicht abzutun ...

**B**ei der Entstehung von Angststörungen spielen neben genetischen und epigenetischen Faktoren vor allem auch Umwelteinflüsse eine Rolle. Blickt man auf die letzten Jahre zurück, ist nachvollziehbar, weshalb es zu einer Zunahme von Angststörungen im Kindes- und Jugendalter gekommen ist. Sowohl die Coronapandemie, die zunehmenden Auswirkungen der Klimakrise als auch der Krieg in der Ukraine haben zu einem ängstlichen und Unsicherheiten bedingenden Klima geführt. Hinzu kommt, dass Kinder und Jugendliche durch die Einschränkungen infolge der Pandemie weniger Gelegenheiten hatten, die Bewältigung angstbesetzter Situationen zu erproben. Stellen wir uns ein Kind mit sozialen Ängsten (Bewertungsängsten, Angst, Fehler zu machen) oder ein Kind mit Schul- und Leistungsängsten vor: Was ist im Rahmen des Lockdowns passiert? Das Kind hatte nicht mehr die Gelegenheit, sich in die angstbesetzten Situationen im schulischen Kontext oder im Rahmen einer Vereinstätigkeit zu begeben. Eine von außen legitimierte Vermeidung hat stattgefunden und dadurch entwickelten sich leichte, noch im Normbereich befindende Ängste zu Angsterkrankungen und bereits bestehende Angst-

zu werden und dass dieser Bezugsperson etwas zustoßen könnte, sowie spezifische Phobien im Sinne von Tierphobien oder Blutphobien treten bereits im Kindergartenalter auf. Angst vor medizinischen Eingriffen sowie Schul- und Leistungsängste finden sich gehäuft im Grundschulalter. Im Jugendalter hingegen finden sich vermehrt soziale Angststörungen mit der Angst vor der Bewertung durch andere entsprechend der steigenden Relevanz der Bewertung durch Gleichaltrige in dieser Entwicklungsphase. Eine weitere Angsterkrankung, die wir in der Kinder- und Jugendpsychiatrie vermehrt diagnostizieren, ist die sogenannte generalisierte Angststörung, die sich vor allem durch unkontrollierbare Sorgen, die den Alltag durchziehen, auszeichnet. Panikstörungen und Agoraphobien sehen wir erst im späteren Jugendalter und vor allem im Erwachsenenalter.

Ein Hauptsymptom der Angststörungen und insbesondere der spezifischen Phobien ist die Vermeidung der angstbesetzten Situationen. Angststörungen gehen oftmals mit typischen Angst auslösenden Kognitionen sowie körperlichen Angstreaktionen wie Schwitzen, Zittern und Erröten einher.



## Angst beginnt im Kopf – Mut auch!

– Sandy Taiky Kuhn Shimu

## Wie am besten vorgehen?

Ein wichtiges Vorgehen im Umgang mit Kindern und Jugendlichen mit Angsterkrankungen ist Transparenz. Ein sorgsames Aufklären über die nächsten Untersuchungs- und Behandlungsschritte ist unerlässlich, um Ängste zu reduzieren und Vermeidungsverhalten abzubauen. Die Anwesenheit von Bezugspersonen wie den Eltern während einer Untersuchung kann durchaus sinnvoll sein, wenn diese die Symptomatik nicht unbedacht verstärken. Zudem sollte ein möglichst kleinschrittiges Vorgehen gewählt werden. Dies bedeutet zum Beispiel, dass es bei einem Kind mit einer ausgeprägten spezifischen Phobie im Sinne einer Angst vor einer Zahnarztbehandlung sinnvoll sein kann, einen ersten Termin zu vereinbaren, nur mit dem Ziel, eine Gewöhnung an die Räumlichkeiten zu ermöglichen. Also transparent mit dem Kind zu besprechen, dass es bei dem ersten Termin zu keiner Behandlung kommt, sondern nur ein Zeigen der Räumlichkeiten und Instrumente zum Beispiel mit einem ersten Platznehmen auf dem Behandlungsstuhl stattfinden wird. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass unvorhersehbare Behandlungsschritte möglichst vermieden werden sollten. Teilen Sie einem Kind mit einer Angstsymptomatik stets mit, was Sie im nächsten Schritt tun werden. Wichtig ist es, die Ängste eines Kindes nicht abzutun, sie also ernst zu nehmen, das Kind aber stets auch in der Bewältigung der Ängste zu ermutigen. Darüber hinaus sollten Kinder während einer laufenden Behandlung möglichst von ihren Ängsten abgelenkt werden, um dysfunktionalen, Angst verstärkenden Kognitionen so wenig Raum wie möglich zu geben. Dafür eignen sich akustische Ablenkungsreize (Musik hören) oder auch visuelle (Gestaltung der Decke in einem Behandlungsraum). Manchen Kindern hilft es auch, ein Mutsymbol mit sich zu führen (ein bestimmtes Kuscheltier, ein Mutstein etc.). Bei einer sehr ausgeprägten Angstsymptomatik kann zudem ein Verweisen auf niedergelassene Kinder- und Jugendlichenpsychotherapeuten oder Kinder- und Jugendpsychiater sinnvoll sein.

ANZEIGE



Alles was dein  
**PROPHYLAXE-HERZ** begehrt!

 Auf [multident.de](https://www.multident.de).

# MIH und MMH:

## Wie ist der Stand 2024?

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

© Prof. Dr. Katrin Bekes



**Prof. Dr. Katrin Bekes** ist Leiterin des Fachbereichs Kinderzahnheilkunde der Universitätszahnklinik Wien und Präsidentin der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnmedizin e.V. (DGKiZ).



Infos zur Person

**[INTERVIEW]** Die Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH) und die Milchmolaren-Hypomineralisation (MMH) sind neuzeitliche Phänomene ohne Ablaufdatum. Im Gegenteil, beide Erkrankungen werden höchstwahrscheinlich zunehmen. Prof. Dr. Katrin Bekes gilt als Expertin auf dem Gebiet und erläutert im Kurzinterview den Status quo.

### **Prof. Bekes, es wurde schon viel zur MIH gerätselt und gesagt – wie ist der aktuelle Stand der Erkenntnisse und Versorgung?**

Die Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation tritt bei Kindern weltweit auf, wobei die Angaben zur Häufigkeit in der Literatur schwanken. Nach der aktuellen Mundgesundheitsstudie (DMS V) weisen in Deutschland 28,7 Prozent der Zwölfjährigen mindestens einen ersten permanenten Molaren mit einer Hypomineralisation auf. Andere regionale Studien in Deutschland zeigen etwas geringere Zahlen. Der weltweite Schnitt liegt bei etwa 13 bis 14 Prozent, was zeigt, dass wir die MIH nicht vernachlässigen dürfen. Sie ist eine ernst zu nehmende Erkrankung. Tatsächlich liest und hört man heute viel mehr über die MIH als früher. Die Frage ist aber durchaus, ob die Erkrankung rezent häufiger auftritt oder ob sie heute „nur“ schneller erkannt wird. Ich denke, dass die Wahrheit vermutlich irgendwo in der Mitte liegen wird. Fakt ist, dass wir erst seit mehr als gut 20 Jahren das Feld der MIH-Forschung erschließen, inklusive vorliegender Prävalenzzahlen weltweit. Seitdem ist das Krankheitsbild immer mehr ins Bewusstsein der zahnärztlichen Kollegenschaft getreten, nicht nur in der Kinderzahnheilkunde. Wie oben beschrieben wird weltweit davon ausgegangen, dass circa jedes 7. bis 8. Kind betroffen ist. In Deutschland erwarten wir im ersten Halbjahr des nächsten Jahres mit Spannung die bundesweiten neuen Daten für die Zwölfjährigen. Hier werden wir sehen, wie es sich dann hier im Lande mit der Entwicklung der Zahlen verhält.

### **Gibt es neue Aufschlüsse zu den Entstehungsgründen von MMH und MIH?**

Die Ursachen für die Entstehung der Erkrankung sind leider bisher immer noch nicht abschließend geklärt. Es wird somit weiterhin in diesem Bereich geforscht. Derzeit ist man sich ziemlich sicher, dass es sich um ein multifaktorielles Geschehen handelt und nicht nach einem einzigen Auslöser zu suchen ist. Da die betroffenen Zähne (bleibende Molaren und bleibende Inzisiven) um die Geburt und in der frühen Kindheitsphase mineralisieren, sondiert man in der Forschung genau diese Zeitspanne. In den Fokus geraten sind hierbei Kinderkrankheiten (Bronchitiden, Pneumonien, Mittelohrentzündungen etc.) oder Antibiotikagaben. Einige zuvor beschriebene Thesen (z. B. längeres Stillen, niedriges Geburtsgewicht, mütterliche Gewohnheiten: Rauchen, Alkohol, Medikamente) werden nicht mehr mit der Genese der MIH in Verbindung gebracht. Erschwerend bei der Erforschung der Ursachen ist, dass die betroffenen Zähne erst um das sechste Lebensjahr bzw. später eruptieren und momentan tatsächlich erst zu diesem Zeitpunkt die Diagnose gestellt werden kann.

### **Was machen für Sie die Themen MIH und MMH so wichtig?**

Sowohl die Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation als auch die Milchmolaren-Hypomineralisation sind aufgrund der oben angesprochenen hohen Prävalenzzahlen nicht mehr aus dem klinischen Alltag der Zahnmedizin wegzudenken. Nicht umsonst wurde bereits vor Jahren von einer „neuen Volkskrankheit“ gesprochen. Das klinische Erscheinungsbild von MIH und MMH ist hoch variabel – es reicht von kleinen weißlichen Opazitäten bis zu stark destruierten Zähnen in Kombination mit einer Hypersensibilität. Das Verständnis um diese Variabilität des Krankheitsbildes und die sich daraus ergebenden individuellen Aufgaben seitens des Praxis-Teams sind essenziell. Wichtig ist es, dass das Krankheitsbild der MIH frühzeitig diagnostiziert wird, die Eltern darüber informiert und aufgeklärt und für das Kind entsprechende Therapiemaßnahmen angeboten werden. ■

# 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

# MIT SERIOUS GAMES:

## Zahngesund von Anfang an



Ein Beitrag von Dr. Vera Thome

### [ PROJEKT ]

Der Zahnputzfuchs e.V. ist ein gemeinnütziger Verein, der sich für die Prävention und Mundgesundheit von Kindern engagiert und inzwischen bundesweit agiert. Aktuell entwickelt der Verein ein sogenanntes Serious Game zur kindlichen Kariesprävention. Das Projekt „Spielend (zahn-)gesund“ unter der Leitung von Dr. Vera Thome wurde kürzlich mit dem Praktikerpreis der Deutschen Gesellschaft für Präventivzahnmedizin e.V. (DGPZM) ausgezeichnet. Im Beitrag erläutert die Zahnmedizinerin Anliegen und Ziel des Projekts genauer.

**K**inder haben von Natur aus ein großes Interesse an ihrem eigenen Körper und auch daran, dass es diesem gut geht. Das Interesse geht jedoch mit negativen Erfahrungen verloren. Dazu gehören im schlimmsten Fall Schmerzerfahrungen in früher Kindheit, aber auch Druck und Stress, wie er oft beim alltäglichen Zähneputzen in der Familie entsteht.

Werden Neugier und Entdeckerfreude von Kindern angeregt, lässt sich das ursprüngliche Interesse zurückgewinnen und aufrechterhalten. Am besten funktioniert das über spielerische Ansätze. Kinder lernen mit Spaß deutlich effektiver als durch die Konfrontation mit Fakten. Ein Serious Game – damit ist ein Spiel mit ernsthaftem Hintergrund gemeint, das über den reinen Unterhaltungswert hinausgeht – kann hier ein kraftvolles Werkzeug sein: Serious Games können desinteressierte Zielgruppen reaktivieren, Spaß am Lernen bieten und sind als mobile Anwendung gerade für die Hauptrisikogruppe der Kinder niederschwellig erreichbar.



## „ICH KANN!“ Intrinsic Motivation zur Mundhygiene

Kinder werden im Alltag oft extrinsisch zur Mundhygiene angehalten: „Du musst dir die Zähne putzen, damit du keine Löcher und Schmerzen bekommst!“ So oder ähnlich findet die Aufforderung im Umfeld der Kinder statt. Wir hingegen verfolgen einen Ansatz, der wertschätzender und erwiesenermaßen effektiver ist: Jeder Mensch hat ein angeborenes Bedürfnis nach Autonomie, Kompetenz und Eigeninitiative. Wenn diese Bedürfnisse erfüllt werden, sind wir intrinsisch motiviert, also motiviert, um der Sache selbst willen. Aus der Mundhygiene als täglichem Reizthema und dem „Du sollst!“ wird ein „Ich kann!“. Wir möchten Kindern zu Wissen und Kompetenz verhelfen und sie so zu einem zahngesunden Lebensstil ermächtigen. Wissen ist dabei nur der erste Schritt: Prävention kann nur gelingen, wenn dieses Wissen in Form von festen Routinen in den Alltag integriert wird. Idealerweise lernen Kinder durch das Vorleben gesunder Routinen der Eltern. Oft fehlt aber den Eltern selbst das tiefere Wissen oder die Motivation. In unserem Spiel vermittelt die Spielfigur des Zahnputzfuchses als Role Model gute Gewohnheiten.

### Gemeinsam für Kleine Großes bewirken!

„Wenn wir Karies bei Kindern verhindern wollen, müssen wir alle gemeinsam daran arbeiten und auch die Krankenkassen hinter dieser Aufgabe stehen. Mit ihrer Unterstützung wäre es dann sogar machbar, das Spiel in eine Health-Monitoring-App für die Eltern zu integrieren, die diese über Präventionsangebote der Kassen aufklärt und an Vorsorgeuntersuchungen erinnert. So könnten wir gemeinsam für Kleine Großes bewegen.“

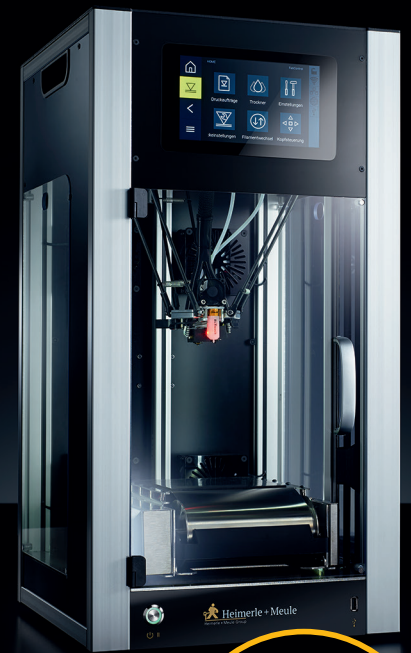
Dr. Vera Thome

## KOMPETENZ durch praktisches Wissen

Wir Zahnärzte sind in der Lage, Nahrungsmittel hinsichtlich ihrer Wirkung auf die Zähne situativ und intuitiv zu bewerten und Negativhandlungen auszugleichen. Wir wägen ganz automatisch Kriterien ab, wie beispielsweise Kauaktivität, Säure- und Zuckergehalt. Für Kinder ist die Systematik immer noch sehr schwarz-weiß: Obst gut, Schokolade schlecht. Wir finden, dass

# 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-Druckkopf für die Verwendung von unterschiedlichen Materialien

 **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](http://www.heimerle-meule.com)

# ZAHNPUTZFUCHS

diese Sichtweise nicht ausreicht. Kinder sind in der Lage, sich in ihrer Spielwelt und den dazugehörigen Figuren die kompliziertesten Zusammenhänge und Abläufe zu merken. Wir sollten ihnen zutrauen, mehr Hintergrundinformationen zu begreifen, denn nur dadurch werden sie im Alltag handlungsfähig. Sie putzen vielleicht morgens und abends ihre Zähne, konsumieren aber über den Tag verteilt immer wieder kariogene Lebensmittel und Getränke. Wenn wir ihnen ein intuitives Verständnis mit auf den Weg geben, sind sie in der Lage, Handlungsstrategien zu entwickeln, die sie im Alltag im Rahmen ihrer Mittel umsetzen können. Zum Beispiel, dass Süßigkeiten am besten nach dem Mittagessen gegessen werden sollten oder die neutralisierende Wirkung von einem Glas Wasser nach dem Konsum von Süßigkeiten oder Süßgetränken, wenn unterwegs gerade keine Zahnbürste parat ist. Außerdem möchten wir vermitteln, wie wichtig Remineralisationspausen zwischen den Mahlzeiten sind.

## Mit dem **FUCHS** durch den Tag

Im Spiel sieht das konkret so aus: Das Kind begleitet die Spielfigur durch den Tag und gestaltet diesen möglichst (zahn-)gesund. Die Figur entscheidet sich für Handlungen oder Nahrungsmittel, wie z. B. Zutaten für ein gesundes Frühstück, Obst, Gemüse, aber auch Süßigkeiten oder Bewegungsaktivitäten. Sammelt sie Items, wie z. B. ein Bonbon, können negative Effekte auf Zahn und/oder Körper durch positive Handlungen ausgeglichen werden, wie das anschließende Sammeln einer Zahnbürste oder eines Wasserglases. Eingebendet wird dabei über Symbole der Zustand des Körpers bzw. Zahns, der sich nach dem Sammeln des Items verbessert oder verschlechtert. Auf diese Weise sieht das Kind seine Handlungen oder vielmehr deren Ausgleichshandlungen unmittelbar bewertet.

## NEXT

### Flow, Immersion und zurück in die Realität

„Als Flow bezeichnet man einen Zustand höchster Konzentration und völliger Versunkenheit in eine Tätigkeit, als Immersion das völlige Eintauchen in eine virtuelle Welt. Kinder sind für beide Mechanismen äußerst empfänglich und genießen (wie Erwachsene) dieses Erleben. Wenn es gelingt, unsere Präventionsziele in diesem Aufmerksamkeitszustand „unterzubringen“, haben wir gute Chancen, dass die Kinder dauerhaft motiviert sind, diese Themen zu verinnerlichen und im Alltag umzusetzen. So identifiziert sich das Kind mit der Spielfigur und fühlt sich dadurch abgeholt. Die Spielwelt lädt außerdem zum Erkunden ein, es gibt Überraschungen und Challenges, um das Spiel abwechslungsreich zu halten und dadurch langfristig gesunde Routinen zu etablieren. **Dieses Erlebnis ist mit Blick auf eine verantwortungsbewusste Suchtprävention sorgfältig dosiert und limitiert. Hierfür kooperieren wir mit Pädagogen und Psychologen und haben in der Spielmechanik bereits Vorkehrungen getroffen, damit Kinder den Sprung zurück in die Realität schaffen. Beispielsweise wird die Spielzeit altersgemäß dadurch begrenzt, dass die Spielfigur am Ende ihres Tages Schlaf braucht. Natürlich erst nach dem Zähneputzen bzw. Nachputzen durch Mama oder Papa Fuchs. So dauert ein Spielzyklus nur wenige Minuten und kann erst am nächsten Tag wiederholt werden.“**

Dr. Vera Thome



Dies stärkt das intuitive Verständnis für De- und Remineralisation der Zahnschmelzsubstanz und zahn- bzw. allgemeingesundheitlich Zusammenhänge. Durch Bewegungs-Challenges schaffen wir eine Brücke zur Realität im Rahmen der Suchtprävention und Bewegungsförderung und leisten neben der Ernährung auch einen Beitrag zur Allgemeingesundheit.

Das Projekt möchte das Spiel im Sinne der Chancengleichheit kostenlos anbieten, um besonders Kindern in schwierigeren Verhältnissen Zugang zu Gesundheitsbildung zu ermöglichen.

## SPIEL- UND LERNERFOLGE in der Zahnarztpraxis vorzeigen

Serious Games sind ein wertvolles Tool, um komplexe und ernstere Zusammenhänge kindgerecht und einfach zu vermitteln. Dazu gehören in unserem Fall nicht nur die zahnmedizinischen Inhalte, sondern auch die generelle Haltung diesen Themen gegenüber. In unserer Hauptzielgruppe haben nicht nur die Kinder, sondern auch deren Eltern oft schon negative Erfahrungen gemacht. Häufig findet der Besuch in der Zahnarztpraxis nur statt, wenn es nicht mehr anders geht. Hier wieder ein stabiles Vertrauensverhältnis und eine positive Atmosphäre zu schaffen, kostet die Praxisteams nicht nur ein hohes Maß an Empathie und Geduld, sondern vor allem Zeit und damit Geld.

Unser Projekt adressiert dieses Problem unterschwellig. Kinder erleben im Spiel, dass sie plötzlich in diesem Thema kompetent sind. Das motiviert sie darin, besser zu werden und etwas für sich selbst bewegen zu können. Die freundliche Atmosphäre im Spiel nimmt Ängste und macht aufgeschlossen. Zur Spielfigur wird Vertrauen aufgebaut, der Zahnputzfuchs ist (wie Zahnärzte) keine Schreckensgestalt, sondern eine helfende Person. Allein dadurch wird der Zahnarztbesuch schon positiver bewertet.

Das allein reicht jedoch nicht. Wir müssen es schaffen, dass die Familien regelmäßig ihre Prophylaxetermine wahrnehmen, und wir müssen es schaffen, dass Prävention in der Praxis wirtschaftlicher wird. Die Idee hinter dem Spiel ist, dass Kinder ihre Spiel- und Lernerfolge in der Zahnarztpraxis vorzeigen können und dort dafür über unseren Verein eine Anerkennung bekommen, wie beispielsweise das Freischalten weiterer Inhalte oder reale „Abzeichen“. Mit diesen Anreizen fördern wir aktiv die Teilnahme am Prophylaxeprogramm und steigern für die Zahnärzteschaft die Patientenzahlen.

Infos zur  
Autorin



# LEVEL

## Wanted: Finanzielle Unterstützung

**Das Projekt „Spielend (zahn-)gesund“ steht noch ganz am Anfang.** Zwar ist der Prototyp spielbar, es braucht jedoch weitere Features, um das Spiel für Kinder zu einem echten Erlebnis zu machen. Um das Spiel möglichst bald in den App Stores launchen zu können, benötigt der Verein finanzielle Unterstützung für die Entwicklungsarbeiten. Gleichzeitig hoffen die ehrenamtlich tätigen Projektmitwirkenden auf ein reges Interesse der Zahnarztpraxen, sodass die Kinder für ihr Lernen dort belohnt werden können und zur Prophylaxe gehen. Auch Kinderkliniken und Kindergärten sollen durch ein schon bestehendes Netzwerk miteinbezogen werden. Beispielsweise besucht der Verein die onkologischen und kardiologischen Stationen und putzt dort mit den Kindern die Zähne, um Begleiterscheinungen der Krebstherapie zu reduzieren und für die Zusammenhänge von Zahn- und Allgemeingesundheit zu sensibilisieren. Für die Kinder auf Station kann das Spiel nicht nur wertvolles Wissen, sondern auch eine visuelle Pause vom zähen Therapiealltag bieten.

Dr. Schlenz  
Infos zur Autorin



Dr. Schulz-Weidner  
Infos zur Autorin



Literatur



## Gehört zusammen: D wie Digital, K wie Kinderzahnmedizin

Ein Beitrag von Priv.-Doz. Dr. Maximiliane A. Schlenz  
und Priv.-Doz. Dr. Nelly Schulz-Weidner

**[FACHBEITRAG]** Wie digital die moderne Kinderzahnmedizin schon jetzt ist und welche Vorteile das mit sich bringt, erläutern die beiden Oberärztinnen Priv.-Doz. Dr. Maximiliane A. Schlenz und Priv.-Doz. Dr. Nelly Schulz-Weidner im Kurzbeitrag.

Mundsituation oder die des Kindes dreidimensional von allen Seiten zu sehen, kann viele Barrieren überwinden (Abb. 3).<sup>1</sup> Im Hinblick auf die Entscheidung über eine invasive Füllungstherapie sollten heute jedoch neben den teilweise in Intraoralscanner integrierten Kariesdetektionsfunktionen weitere Diagnostikmethoden hinzugezogen werden.<sup>2</sup>

Neue innovative Behandlungskonzepte sind bereits mit den heute verfügbaren Technologien möglich. Diese müssen jedoch genauso erlernt werden wie konventionelle Behandlungsmethoden. Dabei sollte die Digitalisierung auch in der Kinderzahnmedizin immer einen Mehrwert schaffen und kein Selbstzweck sein. Leider (oder glücklicherweise) gibt es kein allgemeingültiges Rezept, welches für jede Zahnarztpraxis gleich gut funktioniert. Für eine erfolgreiche Digitalisierung sind jedoch definitiv Freude an digitalen Technologien und Aufgeschlossenheit im gesamten Team unabdingbar.

Fotos und Grafik: © Dr. Schlenz/Dr. Schulz-Weidner

1

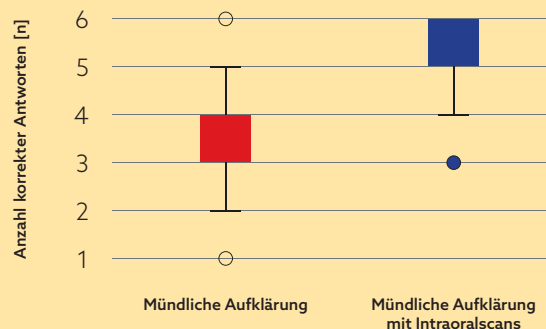
**D**igitalisierung im Behandlungsalltag ist längst nicht mehr nur ein Thema der Restaurativen Zahnmedizin. So stehen heute im Bereich der Intraoralscanner zahlreiche weitere Applikationen wie Kariesdetektion, Monitoring oder Simulation zur Verfügung, welche über die alleinige digitale Abformung hinausgehen. Dennoch sind auch für die Kinderzahnheilkunde Single-Visit-Konzepte zur Chairside-Versorgung von Zähnen, z. B. mit Strukturanomalien, von großem Interesse. Neben keramischen Werkstoffen bieten moderne CAM-Komposite mit ihrer höheren Eigenabrasion eine gute Möglichkeit, als semipermanente Restauration im Wechselgebiss Anwendung zu finden (Abb. 1).



2

Im Bereich der Patientenkommunikation könnten Intraoralscans ein Schlüsselfaktor zur Aufklärung über Befund und Therapie sein. Was sonst in der Mundhöhle verborgen bleibt, wird für Kinder und Eltern patientenindividuell als virtuelles Modell in Echtzeit auf dem Bildschirm dargestellt (Abb. 2). Ob zur Visualisierung optimierungsbedürftiger Zahnflächen für die häusliche Mundhygiene, zur Aufklärung behandlungsbedürftiger Zähne oder Engstände mit möglichem kieferorthopädischen Behandlungsbedarf – die eigene

3



#whdentalde



video.wh.com

W&H Deutschland GmbH

office.de@wh.com

wh.com



# Stark und robust.

## Die neue Synea Power Edition.



Jetzt zum  
Aktionspreis.  
Mehr Infos:



synea  
POWER EDITION

### Mehr Power für die härtesten Anforderungen.

Mehr Drehmoment, längere Nutzungsdauer, einfacheres Handling – mit der neuen Synea Power Edition präsentiert W&H die ideale Lösung für ein besonders herausforderndes Anwendungssegment: Die Bearbeitung von hochfesten Materialien wie Zirkon. Ob als Vision- oder Fusion-Modell, die modernen Hochleistungshandstücke machen Ihr Handstücksortiment komplett.

# Minimalinvasive Kinderkrone:



## Ein konservativer Ansatz für die Restauration von Kinderzähnen

Obwohl sich Kronen aus rostfreiem Stahl klinisch als erfolgreich erwiesen haben, gehen die Meinungen der Zahnärzte über die Verwendung dieser Kronen auseinander. Die Mehrheit der Allgemeinzahnärzte ist der Ansicht, dass diese Kronen für die meisten Kinder ungeeignet sind und eine unpraktische Restaurationstechnik in einer vielbeschäftigten täglichen Praxis darstellen.<sup>1</sup> Die von der British Society of Pediatric Dentists (Britische Gesellschaft der Kinderzahnärzte) herausgegebenen Leitlinien für die Verwendung von Kronen aus rostfreiem Stahl wurden weitgehend ignoriert, da sie nicht die Meinung der Mehrheit der Allgemeinzahnärzte widerspiegeln.<sup>1</sup> In den letzten Jahren haben vorgefertigte Kronen aus Zirkoniumdioxid aufgrund der gestiegenen Nachfrage nach Ästhetik an Beliebtheit gewonnen. Kinderkronen aus Zirkoniumdioxid erfordern jedoch einen aggressiveren Ansatz mit subgingivalen Präparationsrändern, um Milchzähne zu restaurieren, was aufgrund der großen Pulpakammern und der hohen Pulpahörner häufig zu einer Freilegung der Pulpa führen kann. Da Zirkoniumdioxidkronen nicht gecrimpt werden können, muss der Zahnarzt die Zähne präparieren, damit die Zirkoniumdioxidkronen passen. Daher ist eine längere Präparations- und Anpassungszeit erforderlich. Außerdem ist ein subgingivaler Rand von mindestens 1 bis 2 mm erforderlich, was nach der subgingivalen Präparation zu Gingivablutungen führt, die die Retention von Zirkoniumdioxidkronen beeinträchtigen können.<sup>2</sup>

Ein Beitrag von Dr. Desigar Moodley

**[FALLBERICHT]** Die Behandlung von Karies bei Kindern beruht auf der Tatsache, dass Karies eine fortschreitende Krankheit ist, die den Zahn letztendlich schädigt und sich nachteilig auf den bleibenden Zahn oder das allgemeine Wohlbefinden des Kindes auswirken kann. Das Hauptziel der restaurativen Behandlung bei Kindern besteht darin, die kariesbedingten Schäden zu beheben oder zu begrenzen, die Zahnstruktur zu schützen und zu erhalten sowie die Vitalität des Zahnmarks so weit wie möglich zu bewahren.

\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Um die Unzulänglichkeiten der oben genannten Behandlungsmöglichkeiten zu überwinden, wurde vor Kurzem eine minimalinvasive, hochästhetische Kinderkrone, die Ceramir Pediatric Crown, auf den Markt gebracht, bei der ein einzigartiges Herstellungsverfahren durch Lasersintern und Verglasung zum Einsatz kommt.<sup>3</sup> Dadurch wurde die Biegefestigkeit der Krone auf 550 MPa verbessert und eine hochästhetische, glänzende Oberfläche erzeugt.<sup>3</sup> Ceramir Pediatric Crowns sind vorgefertigte Kronen aus Hybridglas, die der Anatomie des Milchzahns nachempfunden sind und in verschiedenen Größen für Front- und Seitenzähne für unterschiedliche klinische Situationen angeboten werden.

## Klinischer Fallbericht

Ein 4-jähriges Mädchen wurde mit Beschwerden über schmerzende Zähne beim Essen und unansehnliche Frontzähne in die pädiatrische Klinik von Dr. Kunal Gupta in Neu-Delhi, Indien, überwiesen. Die klinische Untersuchung zeigte große kariöse Läsionen an den oberen Frontzähnen (Abb. 1).

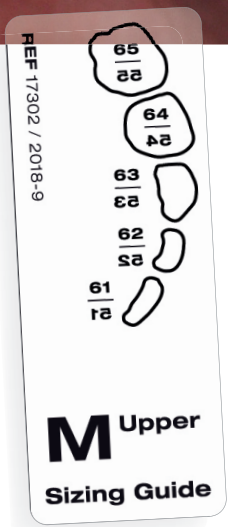
Die Röntgenuntersuchung zeigte eine Freilegung der Pulpa an den Zähnen 51 und 61 mit weit geöffneten Wurzelspitzen.

**Abb 1:** Karies an den vier Vorderzähnen.

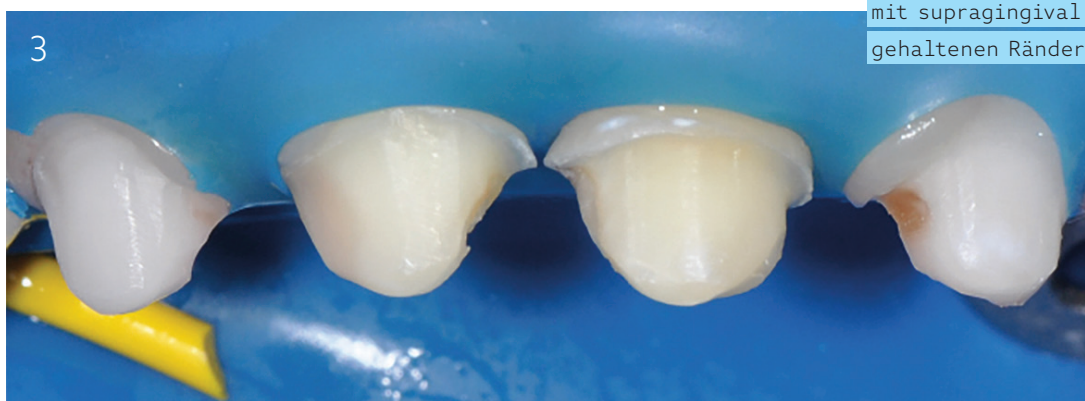


Die Ziele des Behandlungsplans waren zunächst die Linderung der Schmerzen und die Beseitigung der Pathologie und dann die Wiederherstellung von Funktion und Ästhetik. Nach dem Einsetzen des Kofferdams wurde an 51 und 61 eine routinemäßige endodontische Behandlung durchgeführt und die Kanäle mit Guttapercha gefüllt und mit AH Plus™ (Dentsply Sirona) versiegelt. Da die Ästhetik im Vordergrund stand, wurden die vier Frontzähne mit Ceramir Pediatric Crowns versorgt. Zur Bestimmung der geeigneten Größe wurde eine (vom Hersteller mitgelieferte) Messlehre verwendet, mit der die Kronen in der richtigen Größe ausgewählt wurden (Abb. 2).

Die gesamte Karies wurde mit einem runden Diamantschleifer entfernt, und die mesiale und distale Reduktion erfolgte mit einem feinen konischen Diamantschleifer, um die interproximalen Kontakte zu öffnen und die zirkumferenzielle Reduktion einzuleiten. Die bukkale und linguale Reduktion erfolgte mit einem konischen Runddiamanten. Alle Ränder und das Ausmaß der Reduktion wurden von der Karies diktiert und auf ein Minimum beschränkt, um so viel Zahnschubstanz wie möglich zu erhalten, wobei die Ränder supragingival gehalten wurden (Abb. 3).

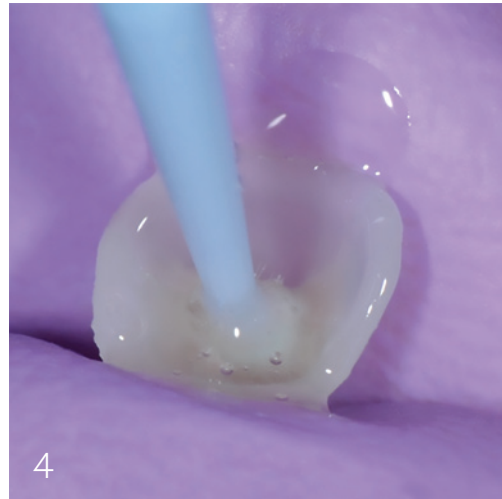


**Abb 3:** Kronenpräparate mit supragingival gehaltenen Rändern.





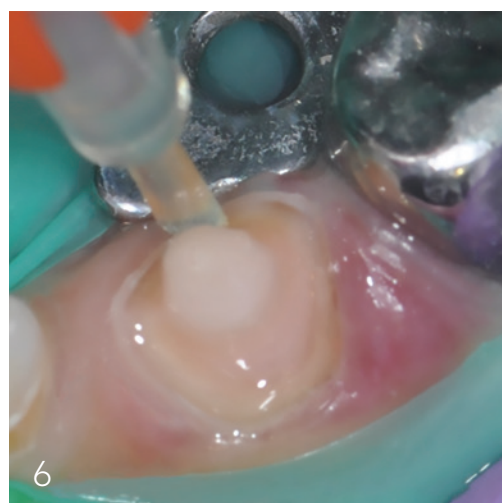
Ceramir Pediatric Crown Sizing Guide, der in den Größen Small, Medium, Large und X-Large für die Auswahl der Kronengröße erhältlich ist.



Anschließend wurden die Kronen auf ihren Sitz geprüft und für das Klebeverfahren vorbereitet. Die Innenseite der Kronen wurde mit einem diamantenen „Football Bur“ (379. FG.023, Komet Dental) leicht aufgeraut, abgespült und an der Luft getrocknet. edelweiss Veneer Bond wurde auf die Innenseite der Krone aufgetragen (Abb. 4) und 20 Sekunden lichtgehärtet.

Die präparierte Zahnoberfläche wurde für zehn Sekunden mit 37%iger Phosphorsäure geätzt, Haftvermittler aufgetragen und 20 Sekunden lang lichtgehärtet (Abb. 5 und 6). edelweiss Nano-Hybrid Composite, Farbe A0, wurde auf die Innenseite der Krone aufgetragen und auf den präparierten Zahn gesetzt, vorsichtig eingesetzt und überschüssiges Komposit von den Rändern entfernt. Die Okklusion wurde kontrolliert und die endgültige Aushärtung erfolgte mit 20 Sekunden Lichthärtung (Abb. 7).

Die Nachuntersuchung nach vier Monaten ergab keine Verfärbung der Kronen und eine gute Gesundheit des Zahnfleisches (Abb. 8).



**Abb. 4:** Auftragen des edelweiss Veneer Bond auf der Innenseite der Krone.

**Abb. 5:** Zahnoberflächen, die mit 37%iger Phosphorsäure zehn Sekunden lang präpariert wurden.

**Abb. 6:** Aufgetragener Haftvermittler für 20 Sekunden lichtgehärtet.



\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

## Diskussion

Die Zahnästhetik und die Bedeutung des Erhalts der Frontzähne für die richtige psychologische Entwicklung in der Kindheit können in immer jüngeren Jahren und durch die Interaktion mit anderen Kindern beeinflusst werden.<sup>4</sup> Die Nachfrage nach ästhetischen und nicht nach funktionellen Restaurationen von Milchzähnen scheint zuzunehmen.<sup>5</sup> Um diese Nachfrage zu befriedigen, hat sich der Markt in letzter Zeit von Kronen aus rostfreiem Stahl wegbewegt. Vorgefertigte Zirkoniumdioxidkronen wie NuSmile, Cheng Crowns und Kinder Crowns bestehen aus Yttrium-stabilisiertem Zirkonium und werden entweder gefräst oder im Spritzgussverfahren hergestellt. Kronen aus Zirkoniumdioxid bieten im Vergleich zu Kronen aus Edelstahl eine überlegene Ästhetik. In-vitro-Bruchbelastungsstudien von Townsend et al.<sup>6</sup> zeigten jedoch Unterschiede in der Kronenstärke und Bruchfestigkeit von Zirkonoxidkronen. Es wurden statistisch signifikante Unterschiede zwischen den Kräften festgestellt, die erforderlich sind, um Zirkoniumdioxidkronen der drei verschiedenen Hersteller zu zerbrechen. Die Zunahme der Kraft korrelierte mit der Kronenstärke. Die Kräfte, die erforderlich waren, um die vorverblendeten Edelstahlkronen zu zerbrechen, waren größer als die Kräfte, die erforderlich waren, um die Zirkoniumdioxidkronen aller Hersteller zu



Abb. 7: Mit Ceramir Pediatric Crowns restaurierte Frontzähne.



Literatur

ANZEIGE

# ORBIS Füllungs-Paket

JETZT  
**50%**  
SPAREN!

Ihr persönlicher  
**10,00-€-Gutschein\***  
**GT1490AZ**

**Art-Nr. 381154**

ORBI-HiFil supremeX A3 PLT 20 × 0,3 g  
ORBI-FlowX A3 2 × 2 g  
ORBIS Ätzel Spritze 9 × 1,9 g + 25 Kanülen  
ORBI-Bond Universal 5 ml  
ORBI-Brush blau 100 Stück

JETZT  
**UNSERE  
EIGENMARKE  
TESTEN UND  
SPAREN!**

**HIER SPAREN!**



\* Gutschein über 10,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 120,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutschein-codes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Der Gutscheincode ist vom 01.06.24 bis 30.06.24 für Sie gültig. Einlösung nur im NETdental Onlineshop. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt. Es gelten unsere AGB. Alle Preise in Euro zzgl. der gesetzlichen MwSt., Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

[netdental.de/orbis-aktion](https://netdental.de/orbis-aktion)

**NETdental**

So einfach ist das.



**Abb. 8:** Die Nachuntersuchung nach vier Monaten ergab eine gute Gingivagesundheit und keine Verfärbung der Kronen.

zerbrechen.<sup>6</sup> Ceramir Pediatric Crowns verhalten sich ähnlich wie die natürliche Zahnstruktur mit einem Biegemodul von 20 GPa.<sup>3</sup> Dies ermöglicht einen „Stoßdämpfer“-Effekt, der sich für den Kinderpatienten beim Kauen sanfter anfühlt.

Die Ceramir Pediatric Crowns imitieren die Form der natürlichen Milchzähne perfekt, indem sie die Anatomie des Milchzahns nachahmen. Die mesialen und distalen Ränder der Ceramir Pediatric Crowns folgen der natürlichen Gingivalinie der Milchzähne, wodurch eine übermäßige Zahnreduktion minimiert wird, und es besteht keine Notwendigkeit, die Ränder unter die Gingiva zu bringen, es sei denn, die Karies erfordert eine Erweiterung. Außerdem besteht aufgrund der minimalen Präparation kein Risiko einer iatrogenen Schädigung des Pulpagewebes des Milchzahns. Diese vorgefertigten Kronen ermöglichen eine schnelle und sichere Behandlung mit maximalen ästhetischen Ergebnissen. Sollte eine Nachbehandlung erforderlich sein, bieten Ceramir Pediatric Crowns den Vorteil, dass sie leicht entfernt werden können, da sie sich ähnlich wie Dentin schneiden lassen, oder dass sie durchbohrt werden können, wenn eine Zugangskavität erforderlich ist.

Die Morphologie der Ceramir Pediatric Crown ähnelt der des Milchzahns, sodass nur sehr wenige okklusale Anpassungen erforderlich sind. Wenn sie erforderlich ist, kann sie an der Kinderkrone selbst und nicht am Gegenzahn vorgenommen werden, sodass die natürliche Zahnstruktur erhalten bleibt. Im Gegensatz zu Kronen aus Zirkoniumdioxid muss jede okklusale Anpassung am Gegenzahn vorgenommen werden, wodurch dieser unnötig beschädigt wird. Der natürliche Abrieb von Ceramir Pediatric Crowns und der der Zahnschmelz ähnliche Biegemodul<sup>3</sup> machen diese Kronen im Mund des Kindes verträglicher und schonender für die Kiefergelenke.

### Fazit

Die Ceramir Pediatric Crown ist eine einfache und effektive ästhetische und funktionelle Behandlungsoption für die Rehabilitation kariöser Milchzähne und eine überlegene Alternative zu Kronen aus Edelstahl und Zirkoniumdioxid.

Fotos: © Dr. Desigar Moodley



Directa AB  
Infos zum  
Unternehmen

ANZEIGE

**ZWP  
DESIGN-  
PREIS  
24**

**JETZT BIS ZUM 1.7.2024 BEWERBEN!**

**DESIGNPREIS.ORG**

**DEUTSCHLANDS SCHÖNSTE ZAHNARZTPRAXIS**

© Normform - stock.adobe.com

# BEI UNS DÜRFEN SIE MEHR ERWARTEN!



Factoring- und Abrechnungsqualität vom Marktführer in der  
zahnärztlichen Privatliquidation und alles für Ihre ideale Abrechnung.

**DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH**  
0711 99373-4993 | [kontakt@dzr.de](mailto:kontakt@dzr.de) | [www.dzr.de](http://www.dzr.de)



**DZR**

# Fünf vor zwölf:



## Don't forget:

Kinder haben ein Recht auf Gesundheit!

Laut **Art. 24 der UN-Konvention** haben Kinder ein Recht auf die bestmögliche Gesundheit und den Zugang zu medizinischen Gesundheits- und Rehabilitationszentren. Im Namen unserer zahnärztlichen Kinderpatienten und Menschen mit Behinderungen fordern wir Politiker, Krankenkassen und alle beteiligten Verbände auf, sicherzustellen, dass Kindern dieses Recht auch in Zukunft ohne Abstriche gewährt wird!

## Zahnärztliche Versorgung von Kindern in Vollnarkose in Gefahr

Ein Beitrag von drs. Johanna Kant

**[FACHBEITRAG]** Welche Auswirkungen hat die Quotierung anästhesiologischer Leistungen auf die zahnärztliche Versorgung von Kindern mit besonderen Bedürfnissen? Der Bundesverband der Kinderzahnärzte (BuKiZ) sagt ganz klar: Die Folgen sind verheerend!

**E**ng verknüpft mit der zahnärztlichen Versorgung von Kindern mit Behinderungen ist die Versorgung der kleinsten Kinder mit einer schweren frühkindlichen Karies (ECC). Denn beide Patientengruppen bedürfen häufig einer Behandlung in Vollnarkose. Dafür müssen Kinderzahnärzte einen Anästhesisten hinzuziehen. Die Anästhesisten bieten keine Sondertermine für eine der beiden Patientengruppen an, sodass die Narkosebehandlungen von Kindern mit und ohne Behinderungen in den meisten Praxen „gemischt“ durchgeführt werden. Zahnärzte können notwendige Behandlungen von Kindern mit Behinderungen nicht mehr durchführen, wenn die Zusammenarbeit mit den ärztlichen Kollegen nicht fortgesetzt werden kann. Die prekäre Situation, die wir in Niedersachsen erleben, findet sich ähnlich auch in anderen Bundesländern. Eine Umfrage der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnmedizin e.V. (DGKiZ) im Jahr 2023 hat gezeigt, dass circa 20 Prozent der Praxen in den vorangegangenen zwölf Monaten ihr Behandlungsangebot unter Allgemeinanästhesie eingestellt hatten. Das ist eine alarmierende Tendenz!

Infos zur  
Autorin



Literatur





**Abb. 1 – Damals wie heute aktuell: Ausgeprägte Kariesbefunde bei Kleinkindern.**

### Budgetierung gefährdet Zusammenarbeit mit Anästhesisten

Zahnarztpraxen mit dem Tätigkeitsschwerpunkt Kinder- und Jugendzahnheilkunde, die neben der Karies auch zunehmend die Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH oder Kreidezähne) versorgen, arbeiten idealerweise mit auf Kindernarkosen spezialisierten Anästhesisten zusammen. Bereits im November 2008 hatten DGKiZ und BuKiZ eine Erklärung zur damaligen Kürzung der Anästhesieleistungen bei Patienten mit Behinderungen und Kindern bis zum zwölften Geburtstag veröffentlicht. Die dabei herangezogenen Fallbeispiele haben leider bis heute nichts an Aktualität verloren (Abb. 1).<sup>1</sup> Damals hatten sich BZÄK und KZBV, zusammen mit Fachgesellschaften und Berufsverbänden, dafür eingesetzt, dass notwendige Behandlungen weiter stattfinden konnten<sup>2,3</sup> – bis jetzt. Die Lösung bestand darin, dass Anästhesiepraxen die Narkosen für Zahnbehandlungen bei Kindern bis zum vollendeten zwölften Lebensjahr und für Menschen mit Behinderungen über eine sogenannte Praxisbesonderheit über die Kassenärztliche Vereinigungen mit den zuständigen Kostenträgern abrechnen konnten. Im Jahr 2021 wurde im Honorarverteilungsmaßstab (HVM) der Kassenärztlichen Vereinigung Niedersachsen (KVN) eine Quotierung der Praxisbesonderheiten beschlossen.<sup>4,5</sup> Diese führt die zahnärztliche Versorgung von Kindern bis zwölf Jahre und Patienten mit Behinderungen in Niedersachsen unweigerlich erneut in eine Krise. Die Quotierung stellt für spezialisierte Anästhesisten eine echte Existenzbedrohung dar. Wurden die Honorare der Anästhesisten im ersten Quartal 2021 um circa ein Drittel gekürzt, was mit dem Honorarbescheid vom Juli 2021 bekannt gegeben wurde, betraf es Ende des Jahres 2023 mehr als die Hälfte der bereits erbrachten Leistungen. Kein Freiberufler kann eine unternehmerische Planung vornehmen, wenn erst drei bis sechs Monate nach Erbringen der Leistungen bekannt wird, welche Kürzungen der Vergütung durch die Quotierung in der Vergangenheit entstanden sind. Die Lösung kann nicht sein, dass Anästhesisten die Zusammenarbeit mit den Zahnärzten stark reduzieren und sich andere Operateure suchen. Im Umkehrschluss sollen Zahnärzte etwa eine Zusammenarbeit mit Anästhesisten anstreben, die ansonsten keine Kinder behandeln? Die Risiken, die dabei entstehen werden, sind nicht tragbar.

### Stationäre zahnärztliche Behandlungen in Narkose vor dem Aus

Die zahnärztliche Versorgung von Patienten mit geistiger Behinderung oder schwerer Dyskinesie ist gleichermaßen gefährdet – denn ohne Zusammenarbeit mit einem Anästhesisten kann auch letztere Patientengruppe nur mit erheblichen Einschränkungen behandelt werden. Auch wenn § 87b Abs. 2 Satz 5 SGGV vor sieht, dass anästhesiologische Leistungen für diese Patientengruppe nicht gekürzt werden dürfen. Ausweichmöglichkeiten gibt es keine: Stationär werden zahnärztliche Behandlungen in Narkosen nur noch durch sehr wenige Kliniken durchgeführt; die Medizinische Hochschule Hannover behandelt z. B. nur noch ein einziges Kind pro Woche in Narkose; andere Universitätskliniken wie z. B. Hamburg oder Göttingen, bieten die Möglichkeit nicht mehr an. Hier haben die Fallpauschalen im DRG-System, die eine zahnerhaltende Behandlung nicht vorsehen, bereits zu einer Minimierung der Versorgung bzw. Unterversorgung derer, die aufgrund

ihres Gesundheitszustandes auf einen stationären Krankenhausaufenthalt angewiesen sind, geführt. Doch Lösungen gibt es bereits: Im Land Berlin werden die Kinderanästhesien bis zum vollendeten zwölften Lebensjahr wie die Anästhesien bei schwer behinderten Kindern/Menschen nach § 87b Abs. 2 Satz 5 SGVV unter Berücksichtigung eines Vorwegabzugs (HVM § 6 Abs. 12) vergütet.<sup>6</sup>



Die Vorher-nachher-Ansicht zeigt, was gewonnen werden kann, wenn zahnärztliche Versorgungsleistungen ermöglicht werden.

### Vulnerable Patientengruppen brauchen eine Lobby!

Kinder gehören, neben Patienten mit geistiger Behinderung oder schwerer Dyskinesie, unbestritten zu den vulnerabelsten Patientengruppen. Neben einem zeitlich und materiell erheblichen Mehraufwand bei der Behandlung dieser Patientengruppen, bedarf es zusätzlich, gemäß den Empfehlungen der Fachgesellschaften, einer besonderen Expertise und Erfahrung. Es wird u. a. gefordert, dass nicht nur gelegentlich Kinder narkotisiert werden sollen, da die Komplikationsrate bei Kindern, insbesondere bei Kleinkindern und jünger, dann deutlich erhöht ist.<sup>7,8</sup> Wieder einmal sind es die vulnerablen Patientengruppen, die keine Lobby haben. Die Gruppe der Kinder bis zum vollendeten zwölften Lebensjahr und Patienten mit Behinderungen, die eine Vollnarkose zur Zahnsanierung benötigen, ist klein. Die Arztgruppen, die sich um diese Patienten mit viel Herzblut kümmern, auch. Es handelt sich in Niedersachsen um wenige Praxen, die sich diesem Patientenkontext verschrieben haben. Diese Praxen haben sich im Rahmen ihrer Tätigkeitsschwerpunkte nicht nur fortgebildet, auch die apparativen Voraussetzungen unterscheiden sich erheblich von der nicht spezialisierten Praxis. Die Komplikationsrate bei wenig erfahrenen Anästhesiepraxen ist deutlich höher, was man an den erschreckenden Zeitungsberichten über zu Tode oder schwer zu Schaden gekommenen Kindern bei Narkosen im ambulanten Bereich erahnen kann.

### Fazit

Wie die Deutsche Arbeitsgemeinschaft für Jugendzahnpflege e.V. – DAJ<sup>9</sup> und BARMER<sup>10</sup> festhalten: Wir befinden uns in einer Polarisierung der Kariestherapie mit einer zunehmend sozial bedingten Verteilung und mit beträchtlichen regionalen Unterschieden. Dabei tragen wenige Kinder und Jugendliche fast die gesamte Karieslast, und diese Kinder und Jugendliche kommen zu einem großen Anteil aus Familien mit geringerem Einkommen. Diese Zuspitzung braucht Gegenmaßnahmen und die Aufrechterhaltung einer zahnärztlichen Versorgung mit Hinzunahme anästhesiologischer Leistungen durch Fachkräfte. Denn alternative Methoden der Kariesbehandlung, wie die noninvasive Therapie mit Silberdiaminfluorid (SDF) oder die sogenannte Hall-Technik<sup>11</sup>, stellen keine Leistung der gesetzlichen Krankenversicherung dar. Diese können außerdem nur dann eine Alternative darstellen, wenn weder Schmerzen noch Entzündungen vorliegen. Ebenso wenig ist die Analgosedierung mit Lachgas eine zahnärztliche Leistung, die zulasten der Krankenkassen erbracht werden darf. Gerade für die Patientengruppen mit niedrigem sozialökonomischen Status sind solche Behandlungen, die nicht im Portfolio der Krankenkassen enthalten sind, nicht machbar. Individualprophylaxe wird regelhaft erst ab dem sechsten Geburtstag von der GKV übernommen. Die Früherkennungsuntersuchungen dienen der Vorbeugung der frühkindlichen Karies, nicht der Behandlung. Kinder mit hohem Kariesrisiko und Einschränkung ihrer Lebensqualität aufgrund von Schmerzen und/oder Entzündungen sind und bleiben auf die zahnärztliche Versorgung in Vollnarkose angewiesen.

## Voraussetzungen für ambulante Anästhesie

Entsprechend den Empfehlungen der Federation of the European Associations of Paediatric Anaesthesia (FEAPA) erfordert die perioperative Betreuung von Neugeborenen, Säuglingen und Kleinkindern speziell ausgerüstete Einrichtungen und stellt vor allem für Anästhesisten eine Herausforderung dar. Das Ergebnis ist eng verbunden mit der Erfahrung des betreuenden Teams: Chirurgen und Anästhesisten sollten nicht nur gelegentlich Kinder versorgen. Ein gut ausgebildetes und trainiertes Team aus Chirurgen und Anästhesisten senkt die Morbidität und Mortalität bei Kleinkindern beträchtlich.

You've got the

# POWER

Profitieren Sie  
von den **KaVo**  
**POWER DEALS:**  
01.06. – 30.06.2024.\*

Alle **MASTERtorque**  
**Turbinen** nur jetzt  
für je **775,- €**  
mit 59% Rabatt\*\*

Alle **EXPERTtorque**  
**Turbinen** nur jetzt  
für je **560,- €**  
mit mindestens 56% Rabatt\*\*



\* Die Aktionspreise gelten ausschließlich auf Einzelinstrumente, nicht auf Bundles und sind nicht kombinierbar mit anderen Aktionen. Die angegebenen Aktionspreise verstehen sich zzgl. MwSt. und beziehen sich auf die Listenpreise von KaVo Dental gegenüber dem Fachhandel. Listenpreise des Fachhandels bleiben hiervon unberührt. Dem Fachhandel steht es frei, ob und in welcher Form er an der Aktion teilnimmt.

\*\* auf den aktuellen KaVo Listenpreis.



Infos zur  
Autorin



# PLAQUE-ERKENNUNG:

Farbefeekte unterstützen  
Behandler und Patient  
bei gezielter Entfernung

Ein Beitrag von Franziska Grasegger

**[PRÄVENTION]** Als Dentalhygienikerin kennt und praktiziert Franziska Grasegger vielfältige Methoden der Mundhygiene-aufklärung. Eine, die in ihrer Praxis regelmäßig für einen echten „Wow-Effekt“ sorgt, ist die Anwendung von Mira-2-Ton (erythrosin- und glutenfrei). Für Behandler wie Patient ist der Effekt jedes Mal beeindruckend, wie der folgende Beitrag aufzeigt.

**B**ereits seit 25 Jahren gibt es Mira-2-Ton und es erleichtert in vielen Praxen die Behandlung und Visualisierung von Belägen. Bevor mit der Behandlung gestartet werden kann, wird der Patient gebeten, sich einer kurzen Infektionsprophylaxe durch die Oxysafe Mundspülung, welche die virale Last im Aerosol minimiert, zu unterziehen. Danach gehen wir individuell auf alle Details der Patienten ein, führen eine Sechs-Punkt-Messung durch und dokumentieren alle aufgenommenen Befunde. So kann aufgrund der erhobenen Sachlage die Behandlung individuell an die Bedürfnisse jedes einzelnen Patienten, ob groß oder klein, angepasst werden. Anschließend erfolgt eine visuelle und haptische Kontrolle der Mundschleimhaut, um etwaige Veränderungen frühzeitig zu erkennen.



Mira-2-Ton-Lösung und -Pellets sind erythrosin- und glutenfrei und leicht in der Anwendung.

Produktbild: © Hager & Werken GmbH & Co. KG



### Plaque sichtbar machen

Die Zähne werden nun mit Mira-2-Ton-Flüssigkeit eingefärbt. Nachdem der Patient mit Wasser ausgespült hat, verbleiben in den meisten Fällen Farbrückstände auf den Zähnen. Durch die visuelle Darstellung können die Effektivität der häuslichen Zahnpflege beurteilt und individuelle Schwachstellen aufgezeigt werden. Vor allem Kinder schauen gespannt auf die eingefärbten Stellen. Nach dem Anfärben lässt sich schnell erkennen, ob und wie lange Plaque existent ist. Dies ist den zwei unterschiedlichen Anfärbungen zu verdanken: Erscheint die Einfärbung rosa, so befindet sich Plaque erst seit Kurzem auf den Zahnflächen. Blaue Einfärbungen hingegen signalisieren einen bereits länger andauernden Plaquebefall. Zusätzlich kann bei einem bereits ausgereiften Plaquestadium zusätzlich eine leichte Rötung der marginalen Gingiva festgestellt werden. In einem solchen Fall empfehlen wir gerne die Verwendung von ParoMit Q10 Spray.

## Mehr Infos zu Mira-2-Ton auf:

[www.hagerwerken.de](http://www.hagerwerken.de)

### Patientenmotivation steigern

Die intensive und durch Mira-2-Ton im Spiegel visualisierte Beratung nach der Untersuchung des Patienten führt in sehr vielen Fällen zu einer erhöhten Motivation, die Mundhygiene noch intensiver zu betreiben. Darüber hinaus bewirkt die Präsentation der Untersuchungsergebnisse positives Feedback und Zufriedenheit bei unseren Patienten. Im Rahmen des zuvor genannten Nachgesprächs wird der Patient nun über verschiedene Zahnputztechniken und die Handhabung diverser Zwischenraumreinigungsmethoden instruiert. Die bereits angewandten Methoden werden nochmals überprüft und ggf. angepasst, Neues erlernt und Empfehlungen ausgesprochen.

### Reinigung und Schutz

Im praktischen Vorgehen werden nun zuerst die kalkifizierten Beläge mittels Ultraschallbehandlung sowie extrinsische Verfärbungen mit einem Luft-Pulver-Wasser-Strahlgerät mittels Glycin- oder Erythritol-Pulver entfernt. Alternativ können die Zahnflächen aber auch mit einer selbst reduzierenden Polierpaste, welche ihren RDA-Wert nach kurzer Zeit verändert, oder einer sehr feinen Polierpaste poliert werden. Anschließend erfolgt die Reinigung aller Interdentalräume. Abschließend wird ein fluoridhaltiger Lack auf die Zähne appliziert, um diese nochmals ausreichend zu schützen. Wir verwenden hier Produkte auf Natriumfluoridbasis, da diese keine Gelbfärbungen der Zähne verursachen.

Die Anfärbung mit Mira-2-Ton zeigt deutliche Plaqueablagerungen. Das Ergebnis nach der effektiven Belag-entfernung.



© Franziska Grasegger



© Franziska Grasegger

### Visuelle Selbstkontrolle

Jede Behandlung wird individuell auf die Bedürfnisse des Patienten abgestimmt, um so ein optimales Ergebnis und eine größere Patientenzufriedenheit zu erreichen. Für mich als Behandlerin ist das Anfärbeverfahren mit Mira-2-Ton nicht mehr wegzudenken, da es neben der perfekten Visualisierung für den Patienten auch mir zur Selbstkontrolle dient, um alle Areale mit bestem Gewissen und größter Sorgfalt gereinigt zu haben. Seit Kurzem gibt es auch vorgetränkte Pellets, welche die Anwendung noch einfacher machen. Ergänzend zur professionellen Behandlung in der Praxis sind die Mira-2-Ton-Plaquetests für den Patienten eine optimale Lösung, welche ich stets gerne als Empfehlung anbringe.



Hager & Werken GmbH & Co. KG  
Infos zum Unternehmen

## Top-Referenten beim Hamburger Forum für Innovative Implantologie

Hamburg erwartet im September Zahnärzte sowie deren Praxisteams zum hochkarätigen Implantologie-Event von der Waterkant. Die wissenschaftliche Leitung der Tagung hat Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets. Am 27. und 28. September 2024 wird es im EMPIRE RIVERSIDE HOTEL auf St. Pauli wieder viel Spannendes aus Wissenschaft und Praxis geben. Das Themenspektrum der Vorträge und Workshops bildet hierbei nahezu die gesamte Bandbreite der modernen Implantologie ab. Prof. Smeets ist es erneut gelungen, ein exzellentes Referententeam zusammenzustellen, das die Thematik auf höchstem Niveau und aus den unterschiedlichsten Blickwinkeln beleuchtet wird. Speziell geht es vor allem darum, die neuesten Erkenntnisse aus Wissenschaft und Praxis anwenderorientiert aufzubereiten, zu vermitteln und zu diskutieren, aber auch kritisch zu hinterfragen und auf den Prüfstand zu stellen. Zudem bietet das sowohl inhaltlich als auch organisatorisch weit gefächerte Programm im Rahmen der Workshops wieder zusätzlichen Raum für die intensivere Beschäftigung mit verschiedenen Spezialthemen der Implantologie sowie Angebote für das gesamte Praxisteam.



Hier geht's zum Programm  
und zur Online-Anmeldung.

Quelle: OEMUS MEDIA AG



[www.hamburger-forum.info](http://www.hamburger-forum.info)

## Fortbildung und Festival im minilu Wonderland



Der Höhepunkt von minilus diesjährigem Jubiläumsjahr wird das minilu Wonderland am 13. und 14. September im The Frame in Düsseldorf. An diesen beiden Tagen findet zum 15. Geburtstag des Dentaldepots minilu.de ein großer Festival-Kongress statt. Im minilu Wonderland gibt es zahlreiche Fortbildungsmöglichkeiten in Form von Workshops und Keynotes, bei denen die Besucher bis zu 16 Fortbildungspunkte erwerben können. Viele dentale und nicht dentale Gäste wie Boris Entrup, die Gründerinnen von Super Streusel und die Dental Angels sind im minilu Wonderland vor Ort. Von van Laack über ETUUI bis hin zu nachhaltigen Marken gibt es spannende Highlights, Fashiontrends und aktuelle Themen für ZFAs und Zahnärzte zu entdecken. Natürlich sind auch alle namhaften Dentalhersteller vor Ort, um neue Produkte zu launchen. Am Freitagabend erwartet die Besucher ein exklusives Konzert von Nico Santos.



Infos zum  
Unternehmen

Mehr Infos zum Festival  
und zum Ticketverkauf unter:  
[www.pink15.de/festival](http://www.pink15.de/festival)

**minilu GmbH**  
[www.minilu.de](http://www.minilu.de)

\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

## Einsatz von Platelet Rich Fibrin von DGI und BZÄK als wirksam bestätigt

Die Verwendung von Platelet Rich Fibrin (PRF) in der Zahnmedizin ist nun durch die S3-Leitlinie der Deutschen Gesellschaft für Implantologie (DGI) und die neue BZÄK-Richtlinie zum Standard erhoben geworden. PRF, ein Blutkonzentrat mit hohen Plättchen- und Wachstumsfaktoren, unterstützt die Wundheilung und Geweberegeneration. Die S3-Leitlinie der DGI, die weltweit erste zum Thema Blutprodukte, wurde im September 2023 veröffentlicht und betont die Wirksamkeit von PRF. Die neue BZÄK-Richtlinie unterstreicht ebenfalls PRF als wirksame Methode. Interessierte Zahnmediziner sollten den International Blood Concentrate Day am 12. und 13. September 2024 in Frankfurt am Main unter der Leitung von Prof. Dr. Dr. Shahram Ghanaati besuchen. Die Gesellschaft für Blutkonzentrate und Biomaterialien e.V. bietet zusätzlich spezielle Kurse und Schulungen an, um die Aus- und Weiterbildung zu fördern und Forschungsprojekte zu unterstützen.




Quelle: Society for Blood Concentrates and Biomaterials e.V. (SBCB)


Weitere Infos auf: [www.sbc-community.com](http://www.sbc-community.com)


ANZEIGE


## Bock auf moderne Praxissoftware?


teemer

 Langjährige Erfahrung im Bereich Cloud Computing

 Vernetzt, mobil und mit Windows sowie macOS nutzbar

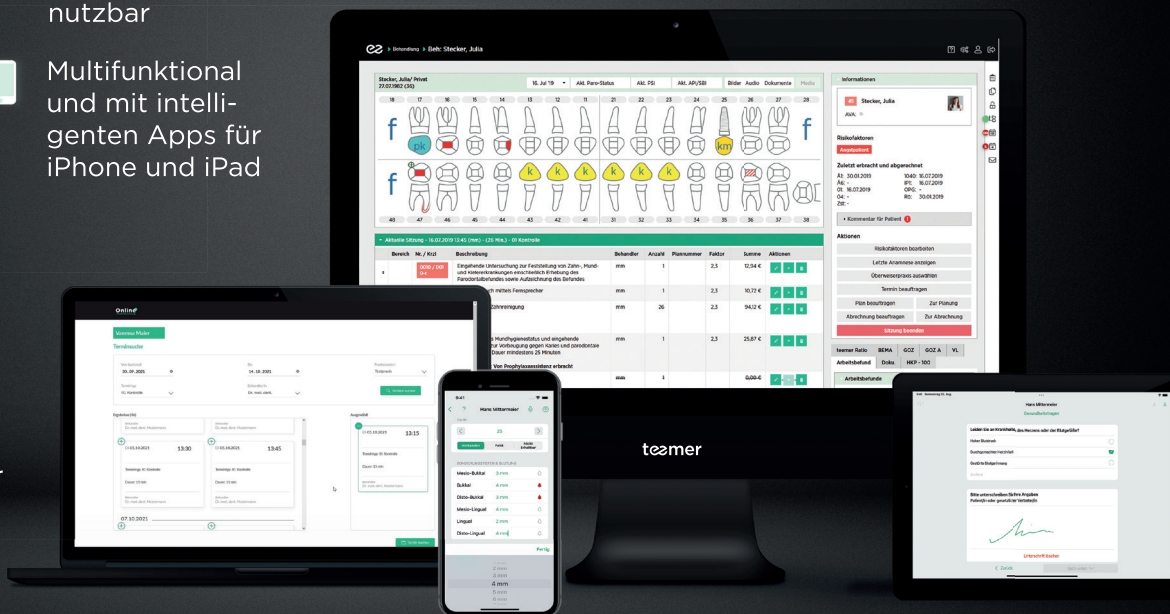
 Zertifizierte Verschlüsselung, georedundant in Deutschland gespeichert

 Multifunktional und mit intelligenten Apps für iPhone und iPad

 Modernes, prozessorientiertes Interface



QR-Code scannen und teemer kennenlernen.  
[www.teemer.de/demo](http://www.teemer.de/demo)



## Fortbildung zu direkten und indirekten Restaurationen

Kompositrestaurationen im Front- und Seitenzahnbereich als Basis, ohne die Vorteile von Teilkronen und Veneers aus Keramik außer Acht zu lassen: Das ist das Thema einer Fortbildungsveranstaltung von Dentsply Sirona unter der Leitung von Prof. Dr. Roland Frankenberg, Direktor Abteilung Zahnerhaltungskunde an der Philipps-Universität Marburg. Unter dem Motto „Es geht heute viel mit Komposit, aber nicht alles“ vermitteln Hands-on-Module, wie durch das Einhalten fundamentaler Regeln bei Adhäsion, Aufbau, Präparation und Befestigung, hervorragende Ergebnisse bei beiden Techniken nicht dem Zufall überlassen bleiben. Im Modul 1 geht es um direkte Kompositrestaurationen, u. a. mit Tricks für nahezu unsichtbare Frontzahnrestaurationen, im Modul 2 stehen indirekte Restaurationen aus Keramik im Mittelpunkt.

**Dentsply Sirona Deutschland GmbH**  
www.dentsplysirona.com

Infos zum Unternehmen



Prof.  
Dr. Roland  
Frankenberg

### Kurs

Echte Zahnerhaltung:  
Es geht heute viel mit  
Komposit  
– aber nicht alles!

### Anmeldung

#### Kommende Kurstermine:

21./22. Juni 2024 ▪ Würzburg  
5./6. Juli 2024 ▪ Marburg  
16./17. August 2024 ▪ Herne

Die Veranstaltung wird mit 16 CME-Punkten  
(nach BZÄK und DGZMK) bewertet.



## „PraxisAWARD Prävention“ zu Mundgesundheit in häuslicher Pflege



© Adriana - stock.adobe.com



Bewerbungen können bis  
einschließlich 30. September 2024  
eingereicht werden!

Die von der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und CP GABA ins Leben gerufene „Initiative für eine mundgesunde Zukunft in Deutschland“ schreibt erstmals den Preis „PraxisAWARD Prävention“ aus. Das diesjährige Schwerpunktthema ist die „Mundgesundheit in der häuslichen Pflege“. In Deutschland gibt es etwa fünf Millionen Pflegebedürftige, die Tendenz ist steigend. Über 80 Prozent von ihnen werden zu Hause versorgt, darunter 75 Prozent von den eigenen Angehörigen.<sup>1</sup> Dabei kommt die Mundgesundheit häufig zu kurz. Die Initiative möchte mit dem diesjährigen Fokus das Bewusstsein pflegender Angehöriger für das Thema Mundgesundheit stärken. Gesucht werden aus der Praxis kommende zahnmedizinische oder interdisziplinäre Präventionsprojekte, die entweder bereits in der Umsetzung oder kurz davor sind. Die ersten drei Preisträger erhalten insgesamt 10.000 EUR. Zudem werden sie mit einem „Öffentlichkeitsarbeits-Paket“ von den Initiatoren in ihren Projekten weiterhin unterstützt.

1 Statistisches Bundesamt, „Mehr Pflegebedürftige“:  
<https://www.destatis.de/DE/Themen/Querschnitt/Demografischer-Wandel/Hintergruende-Auswirkungen/demografiepflege.html> (letzter Zugriff April 2024)

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

\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

## Save the date: theratecc | Kopftage im Oktober in Dresden

Digitale Bissnahme als Erfolgsfaktor? Was ist eine digitale Bissnahme? Wie können damit nervige bissbedingte Nacharbeiten vermieden werden? Antworten und Wissen zu diesen Fragen bringen die Referenten zu den theratecc | Kopftagen mit, die am 25. und 26. Oktober im ehrwürdigen Schloss Eckberg in Dresden stattfinden. In ihren Vorträgen zeigen sie auf, wie aus diesem Wissen das Können entsteht, um bissbedingte Nacharbeiten gezielt und nachhaltig zu vermeiden. Dazu braucht es natürlich auch den Willen zur Veränderung. Welche Kraft von unserem Willen ausgeht, wird unser Special Guest, der sächsische Extrembergsteiger Dr. Olaf Rieck, aufzeigen. Und wer gern noch mehr Wissen in noch mehr Können verwandeln möchte, dem sind unsere ganztägigen Workshops am Freitag sehr empfohlen. Bei den Themen Dentalfotografie, digitale Bissnahme und digitale Abformung steht die praktische Anwendung im Mittelpunkt. Am Samstag können Erwachsene und Kinder gemeinsam mit einem Stadtführer Einblicke in die historischen Schätze der sächsischen Landeshauptstadt erhalten. Seien Sie dabei! theratecc garantiert zwei informative und zukunftsweisende Tage, inklusive Erfahrungsaustausch mit Kollegen und neuen Impulsen für den Arbeitsalltag.

\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Noten: © agrus - stock.adobe.com

Am Freitag findet die traditionsreiche  
Abendveranstaltung im Weinkeller  
des Schlosses statt - mit anschließender  
Party und Livemusik.

Weitere Infos unter:  
[www.theratecc-kopftage.de](http://www.theratecc-kopftage.de)

theratecc  
GmbH & Co. KG  
Tel.: +49 371 26791220  
[www.theratecc.de](http://www.theratecc.de)



Hier geht's zum  
archivierten  
**Webinar.**

ANZEIGE

# 100%

MADE IN GERMANY

MEHR ANGEBOTE  
MEHR INFOS  
TOP VIDEOS



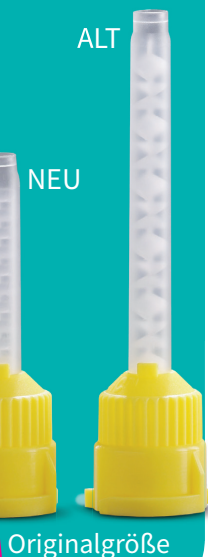
QR-Code  
scannen

## NACHHALTIG ABFORMEN

betasil® VARIO bietet Ihnen neben allen zu erwartenden Eigenschaften eines modernen Abformsystems die Möglichkeit, aktiv einen kleinen Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz zu leisten. Das gelingt durch die Verwendung der neuen kurzen Mixing Tips NT. Zum einen wird weniger Kunststoff in der Produktion verbraucht, zum anderen verbleibt weniger Restmaterial (ca. 28 %) in dem kürzeren Tip. Ihr Arbeitsablauf bleibt unverändert.

Präzise!  
Wirtschaftlich!  
Umweltschonend!

**28%**  
Materialersparnis  
pro Tip



Originalgröße



Shore A60

12x  
12x

JETZT  
RISIKOLOS  
TESTEN!

AKTIONSRABATT  
**30%**  
JETZT 69,00 €  
statt 98,90 €

2x 300 ml PUTTY SOFT + 2x 50 ml LIGHT  
body + 12 Mixing Tips NT + 12 IOT

## Tinnitusdiagnostik in der Zahnarztpraxis

Ein Beitrag von Dr. rer.-nat. Juliane Dettling-Papargyris

**[ FACHBEITRAG ]** Fachlich klar ein Symptom, kann man bei Tinnitus dennoch mittlerweile von einer „Volkskrankheit“ sprechen, von der in Deutschland ca. 9,3 Millionen Menschen betroffen sind.<sup>1</sup> Ob Rauschen, Pfeifen, Summen oder Brummen – Betroffene nehmen vielerlei Geräusche wahr, die nicht selten mit einem gewissen Leidensdruck einhergehen. Neben HNO- und Hausarztpraxen tauchen Tinnitusbetroffene – wenn auch eher selten bewusst wegen ihres Ohrgeräusches selbst – immer wieder in zahnmedizinischen Praxen auf. Was können Zahnärzte tun, um Tinnitusbetroffene bestmöglich zu behandeln?

**T**innitus kann vielfältige Ursachen haben, beruht häufig aber auf einem primären pathophysiologischen Prozess im Innenohr. Nach heutigem Kenntnisstand geht man davon aus, dass Tinnitus ein Symptom des auditorischen Systems ist.<sup>2</sup> 93 Prozent aller Tinnituspatienten haben gleichzeitig auch einen messbaren Hörverlust.<sup>3</sup> Viele Faktoren können zur Entstehung des Symptoms Tinnitus beitragen: Neben otogenen Ursachen müssen deshalb zusätzliche, außerhalb des Ohrs gelegene Auslöser und Verstärkungsfaktoren individuell ermittelt oder ausgeschlossen werden.

### Zahnmedizinische Wirkzusammenhänge berücksichtigen

Sollten gleichzeitig zu einem Hörverlust Funktionsstörungen in der Halswirbelsäule oder der Kiefer- und Kaumuskulatur bestehen, die bei funktionellen Untersuchungen nachweisbar eine direkte Beziehung zur Tinnituswahrnehmung haben, können eventuell manualtherapeutische Behandlungen positive Auswirkungen haben.<sup>2</sup> Gerade deshalb spielen Zahnärzte eine entscheidende Rolle bei der Diagnose und der Entwicklung eines geeigneten Behandlungsplans. Tatsächlich ist die Tinnitusprävalenz bei Patienten mit Schmerzen und Dysfunktionen der Kaumuskulatur, der Kiefergelenke und der Zähne deutlich höher als bei Patienten ohne craniomandibuläre Dysfunktionen (CMD). Zwischen Tinnitus und CMD scheint eine bidirektionale Beziehung zu bestehen,

\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

sodass sie als jeweilige Komorbidität gewertet werden. Liegen Verdachtsmomente für einen somatosensorischen Tinnitus mit Komorbidität einer craniomandibulären Dysfunktion vor, so besteht die Indikation zur zahnärztlichen Funktionsdiagnostik. Zu Verdachtsmomenten zählen u. a. die Modulation des Tinnitus durch Bewegung oder Haltung des Unterkiefers, das gemeinsame Auftreten oder Verstärken der Tinnitus- wie CMD-Symptome und Begleitsymptome wie myofasziale Triggerpunkte. Konservative funktionstherapeutische Maßnahmen wie Schienenbehandlung und Physiotherapie können sich reduzierend auf den Schweregrad und die Intensität des Tinnitus auswirken.<sup>2</sup>

## Good to know:

### Hörtherapeutische Versorgung bei Tinnitus

Hörgeräte und Hörtherapie/Hörtraining werden in der S3-Leitlinie „Chronischer Tinnitus“ als Mittel der Wahl zur Behandlung von Tinnitusbelastung empfohlen. Hörgeräte sorgen dafür, dass alles Gehörte wieder vollständig ins Gehirn geleitet wird. Die Geräuschkulisse des Alltags wird wieder verstärkt wahrgenommen. Dadurch verschwindet der Tinnitus im Hintergrund der Wahrnehmung. Ein Hörtraining wirkt auf die Hörverarbeitung, den Entstehungsort des Tinnitus. Das bewusste Hin- und Weghören kann trainiert werden. Die bisher einzige wissenschaftlich untersuchte Hörtherapie, die auch in Akustik-Fachgeschäften Anwendung findet und einen Wirksamkeitsnachweis bei Tinnitusbelastung hat, ist die terzo-Gehörtherapie (spezifische Hörgeräteprogrammierung + terzo-Gehörtraining). Damit kann innerhalb weniger Wochen eine Tinnitusbelastung signifikant und nachhaltig gesenkt werden.<sup>6</sup>

Weitere Infos zu Dr. Juliane Dettling-Papargyris und dem terzo-Institut für angewandte Gehörforschung auf: [www.terzo-institut.de](http://www.terzo-institut.de)

## 3 Tipps:

### Was können Zahnärzte für Tinnitusbetroffene tun

Zahnärzte können eine wichtige Rolle bei der Behandlung, aber auch Aufklärung sowie schneller und gezielter Überweisung von Tinnituspatienten an andere Fachdisziplinen spielen. Nachfolgend drei hilfreiche Maßnahmen, die Zahnärzte ergreifen können:

#### 1 Diagnose und Behandlung von Mund- und Kiefergelenkstörungen

Zahnärzte können Patienten auf Anzeichen von Kiefergelenkstörungen untersuchen, die Tinnitus verursachen bzw. verstärken können. Bei vorliegender Kiefergelenkstörung können geeignete Behandlungsoptionen, zum Beispiel Zahnschienen, empfohlen werden.

#### 2 Beratung und Aufklärung

Die wichtigste Botschaft, die beratend und aufklärend weitergegeben werden sollte, ist: „Tinnitusbelastung ist behandelbar!“. Zahnärzte können Patienten über die potenziellen Auswirkungen von Mund- und Kieferproblemen auf Tinnitus aufklären, aber gleichzeitig auch auf die Hauptursache, nämlich Hörverlust, hinweisen. Unter Umständen hören Betroffene zum ersten Mal davon, dass es Zusammenhänge zwischen einem (unbemerkt) Hörverlust und einem aufgetretenen Tinnitus geben kann. Für seriöse und fundierte Informationen kann die kostenfrei verfügbare Tinnitus-Patientenleitlinie empfohlen werden.<sup>4</sup>

#### 3 Zusammenarbeit mit anderen Fachärzten

Da Tinnitus komplexe Ursachen haben kann, ist die Zusammenarbeit mit HNO- oder anderen Fachärzten wichtig, um eine umfassende Diagnose und Behandlung zu gewährleisten. Da oft ein (unbemerkt) Hörverlust Tinnitusauslöser ist, sollten Betroffene unbedingt an einen HNO-Arzt oder an einen auf Tinnitus spezialisierten Hörakustiker (z. B. Tinnitus Care-Fachakustiker<sup>5</sup>) zur Überprüfung des Gehörs verwiesen werden. Durch gezielte Zusammenarbeit können Patientenodysseen vermieden und lange Leidenswege verkürzt werden. Aber auch Kosten und Ressourcen des Gesundheitssystems können durch optimierte Patientepfade und gezielte interdisziplinäre Zusammenarbeit gesenkt werden.

#### Fazit

Es ist wichtig, dass sich Zahnärzte der potenziellen Auswirkungen von Mund- und Kieferproblemen auf Tinnitus bewusst sind. Durch eine gründliche Untersuchung und Aufklärung der Patienten, aber auch durch die Zusammenarbeit mit anderen Fachärzten können Zahnärzte dazu beitragen, die Lebensqualität von Tinnitusbetroffenen zu verbessern und deren Symptome zu lindern.

# PAROplus: Fundierte, leichte Kost fürs Wartezimmer

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

**[INTERVIEW]** Vor nunmehr zwei Jahren wurde das erste Wartezimmermagazin der DG PARO, *PAROplus*, mit einer Druckauflage von 13.000 Exemplaren veröffentlicht. Die redaktionelle und wissenschaftliche Verantwortung lag bei Dr. Lisa Hezel, damaliges Vorstandsmitglied der DG PARO. Was das Magazin bewirken wollte, verrät die Magdeburger Parodontologin im Q&A.

## **Frau Dr. Hezel, welche Idee steckte hinter PAROplus und wird es weitere Ausgaben geben?**

Die Sensibilisierung der Menschen für parodontale Gesundheit, egal, ob PA-Patient oder nicht, wurde in den letzten Jahren verstärkt von der DG PARO angegangen. Dies hat während der Präsidentschaft von Prof. Dannewitz einen ziemlichen Schub bekommen und die Idee war es, Informationen rund um die Parodontitis als leichte Kost aufzubereiten und so den Aufklärungsaufwand von Praxen zu reduzieren. 2022 bin ich in das Communications Committee der European Federation of Periodontology (EFP) gewählt worden. Aufgrund dieser internationalen Arbeit habe ich mein Amt in der DG PARO niedergelegt. Daher wird es – zumindest von mir betreut – kein weiteres DG PARO-Wartezimmermagazin geben. Es war ein sehr großer Erfolg und ist noch immer gefragt – ob es eine Fortsetzung geben wird, muss allerdings die DG PARO beantworten.

## **Viele Patienten googeln Gesundheitsthemen, welche Rolle spielt da noch ein Printmagazin?**

Beide Verbreitungsmedien gehen Hand in Hand miteinander. Der Vorteil eines Wartezimmermagazins liegt im unmittelbaren Bezug zur Zahnarztpraxis. Der wartende Patient ist empfänglich für das Thema Mundgesundheit und kann sich vor Ort informieren. Zudem sind die Informationen breitflächiger. Wer googelt schon nach einer Erkrankung, die ihn (noch) nicht betrifft? Das Printheft blättert man durch und stößt so auf Sachverhalte und beispielsweise Präventionstipps. Und Patienten, bei denen im Rahmen der zahnärztlichen Untersuchung parodontale Probleme festgestellt werden, sind dadurch bereits informiert, was wiederum die Beratung vereinfacht.

## **Wie gestaltete sich die redaktionelle Erarbeitung des Magazins?**

Fest stand: Wir wollten nur wissenschaftlich gesicherte Informationen im Magazin abbilden. Zuerst trugen wir dafür die Fakten zusammen, dann steckten wir viel Mühe hinein, die wissenschaftlichen Fakten auf das Einfache und Verständliche herunterzubrechen. Ich wollte so viele Menschen wie möglich ansprechen und Lesende weder über- noch unterfordern. Da Wartezeiten unterschiedlich ausfallen können, musste jeder Beitrag in sich stimmig sein und ohne Vorwissen aus anderen Beiträgen auskommen. Andererseits wollten wir ermüdende Redundanzen vermeiden. Die sprachliche Aufarbeitung war also ein ganz entscheidender Punkt. Glücklicherweise haben mich zwei Expertinnen unterstützt – die Grafikerin Dorothee Menden und die Linguistin Anne Vonderstein. ■

Infos zur Person



Dr. Lisa Hezel

© Dr. Lisa Hezel



Hier geht's  
zum PAROplus-  
Magazin.

Das Wartezimmermagazin kann – solange der Vorrat reicht – bei der DG PARO-Geschäftsstelle angefordert werden.  
Telefonisch: +49 41 942799-0  
oder per E-Mail: [kontakt@dgparo.de](mailto:kontakt@dgparo.de)



Mock-up: © The Creative Brigade – stock.adobe.com, Cover: © DGPARO



NEW CONTRA-ANGLE

NOVA

BienAir<sup>+</sup>  
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



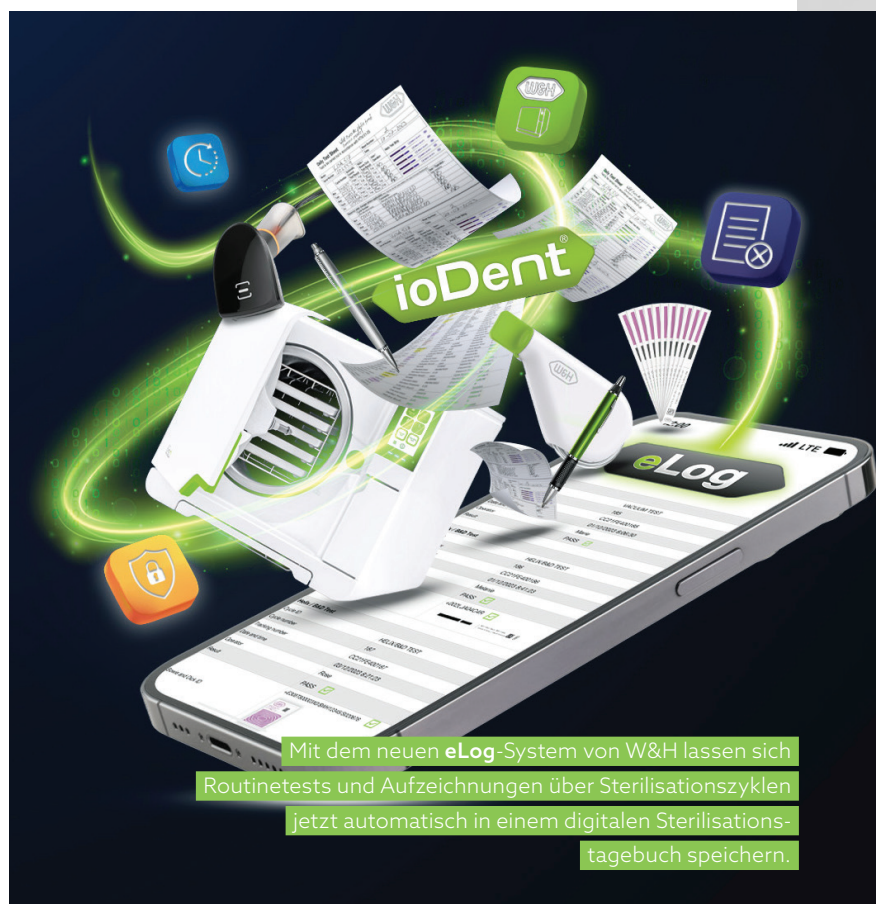
## [ PRAXISHYGIENE ]

Saubere Instrumente und sterile Geräte sind in einer professionell geführten zahnärztlichen Praxis selbstverständlich. Dabei ist die ordnungsgemäße und sichere Funktion von Dampfsterilisatoren von entscheidender Bedeutung. Mit dem neuen eLog-System von W&H lassen sich Routinetests und Aufzeichnungen über Sterilisationszyklen jetzt automatisch in einem digitalen Sterilisationstagebuch speichern. So ist gewährleistet, dass die Dokumentationspflicht jederzeit erfüllt werden kann. Darüber hinaus bringt W&H einen neuen Helix Test auf den Markt, der für Typ-B-Sterilisatoren eine optimale Prozesskontrolle ermöglicht.

Ein Beitrag von Christin Hiller

### Go digital mit eLog

Zahnärztliche Praxen sind verpflichtet, Aufzeichnungen über Sterilisationszyklen und Routinetests über einen längeren, je nach länderspezifischen und gesetzlichen Vorschriften unterschiedlichen Zeitraum aufzubewahren. Mit eLog bietet W&H eine schnelle, sichere und zuverlässige digitale Lösung, die alle wesentlichen Daten online zur Verfügung stellt und so den Praxisablauf nachhaltig verbessert. Die Lösung vereinfacht nicht nur die Dokumentation, sondern spart darüber hinaus auch Zeit und Papier und schont damit die Umwelt. Das eLog-System hat eine intuitive, benutzerfreundliche Oberfläche, die zahnmedizinischem Fachpersonal die Nutzung sowie die nahtlose Integration der digitalen Datenaufzeichnung in die alltäglichen Arbeitsabläufe erleichtert. Anwender haben die Möglichkeit, die Daten sicher auf ioDent® oder lokal über die W&H Steri App zu speichern. Das digitale Tagebuch ist auf einem PC oder Smart Device verfügbar und auditsicher.



Mit dem neuen eLog-System von W&H lassen sich Routinetests und Aufzeichnungen über Sterilisationszyklen jetzt automatisch in einem digitalen Sterilisationstagebuch speichern.

# Sterilisation: Optimale Prozess- kontrolle mit digitalen Systemen

### Zuverlässigkeit bei der Routineüberwachung

Das verspricht der neue Helix Test von W&H für Typ-B-Sterilisatoren. Er agiert als Hohlkörper, der aufgrund seiner physikalischen Form die schwierigsten Anforderungen an die Sterilisation von Hohlkörperinstrumenten simuliert. „Der QR-Code auf den Teststreifen ermöglicht eine vollständige Rückverfolgbarkeit und Integration mit eLog, unserer einzigartigen Funktion zur Digitalisierung und vereinfachten Führung von Sterilisationstagebüchern. Mit nur wenigen Handgriffen kann das Ergebnis des Helix Tests nahtlos und mühelos im neuen eLog-System gespeichert werden“, so Simone Facagni, Produktmanager bei W&H.

\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

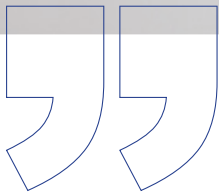


W&H Deutschland GmbH  
Infos zum Unternehmen



Florian Enthammer

## Papierberge waren gestern, der Helix Test ist heute



„**Unser neues Helix Testkit** ist nicht nur optisch ein echter Hingucker, sondern überzeugt vor allem durch seine Leistung in Form von 100%iger Sicherheit bei der Routineüberwachung von Klasse B-Autoklaven. Damit ist unser Helix Test ein wichtiger Bestandteil des Praxis-QM-Systems und trägt dazu bei, die Sicherheit von Patienten und Team zu gewährleisten. Im Sinne des W&H-Nachhaltigkeitsgedanken kann mit diesem Neuprodukt außerdem ab sofort auf die händische Listenführung verzichtet werden – die Rückverfolgbarkeit und Dokumentation erfolgen vollständig digital. Somit ist auch die nahtlose Integration mit Lisa ioDent möglich. Modernes Design trifft auf wegweisende Features und all das zu einem sehr guten Preis: So geht Sterilisation heute! **Für mich ein klares Must-have jeder zeitgemäßen Zahnarztpraxis.**“

**Florian Enthammer**  
Serviceleiter bei  
W&H Deutschland



Den neuen Helix Test live in  
seiner Anwendung erleben?  
Florian Enthammer zeigt auf  
Instagram, wie's geht.



Zuverlässigkeit bei der Routineüberwachung verspricht  
der neue **Helix Test** von W&H für Typ-B-Sterilisatoren.

Infos zum neuen eLog-System und Helix Test auf: [wh.com](http://wh.com)

# Wenn schon raus, dann richtig!



Am besten mit dem  
**Amalgamentferner  
32HG:**

- zügiges Eindringen
- grobes Zerspanen

Sicheres Entfernen  
durch weniger  
freigesetztes Quecksilber.

**Jetzt Aktions-  
wochen im Shop:**



# 10%

Rabatt auf  
Amalgamentferner



**Busch**®

There is no substitute for quality



[www.busch-dentalshop.de](http://www.busch-dentalshop.de)

# Früher wurde hinterhertelefoniert:

## Rogers Fähigkeiten im Überblick:

### Übersicht aller Behandlungspläne/Automatische Nachverfolgung

Roger verwaltet alle aktuellen Behandlungspläne an einem Ort. Durch Rogers Schnittstelle braucht die Praxis nichts manuell zu erfassen. Gleichzeitig erinnert Roger automatisch an überfällige Behandlungspläne, entlastet so die ZMV und optimiert den Praxisumsatz.

### Universelle Inbox/ Bewertungen

Praxen erhalten und beantworten Patientenfragen zentral im Roger Chat. Roger interagiert mit allen gängigen Kanälen: SMS und WhatsApp. Außerdem erinnert Roger Patienten rechtzeitig an ihre Termine. Änderungswünsche von Patienten sind direkt im Roger Chat sichtbar. Auch Bewertungen holt Roger nach auserwählten Terminen selbstständig bei Patienten ein.

### Automatische Aufgaben- vergabe/Business-WhatsApp

Roger erstellt und vergibt, wo nötig, selbstständig Aufgaben an das Team. Behandler können zudem eigene Aufgaben erstellen und vergeben. Darüber hinaus ermöglicht Roger die Nutzung von Business-WhatsApp DSGVO-konform über mehrere Computer und auch remote.

### Performance Report

Praxen können Umsetzungsquoten von Behandlungsplänen und offene Aufgaben je Patient und Behandler überprüfen.

Weitere Informationen zu Roger auf:  
[www.goroger.com](http://www.goroger.com)



# Jetzt managt Roger Behandlungspläne

Ein Beitrag von Lara Dogan

**[ MEDIZINISCHE SOFTWARE ]** 70 Prozent aller HKPs in Deutschland werden nie umgesetzt. Das ist mehr als schade, denn einem Behandlungsplan geht viel Arbeit voraus: Befund, Beratungsgespräch, Ankaufsvoranfrage, Laboranfrage, Leistungserfassung und Erstellung des Plans. Genau hier kommt Roger ins Spiel, der neue virtuelle Praxismitarbeiter. Er entlastet die Verwaltung von Behandlungsplänen, erhöht so den Praxisumsatz und macht ganz nebenbei noch gute Laune.

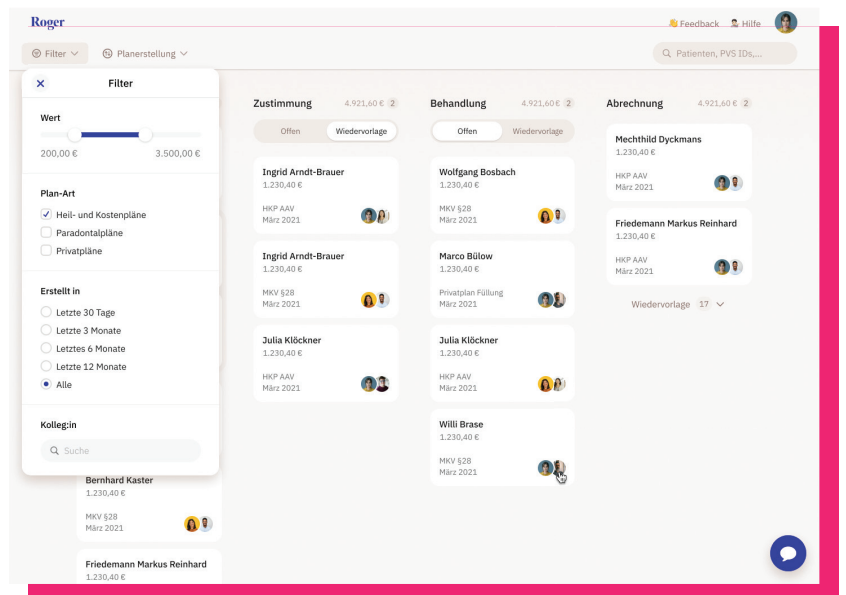
**W**ie hört sich das an? Ein virtueller Mitarbeiter der Praxis geht zeitnah, selbstständig und freundlich den Behandlungsplänen nach und garantiert so eine nachhaltige Umsatzsteigerung von 25 Prozent. Nicht schlecht, oder? Mit Roger setzen Praxen auf den Goldstandard moderner Praxisorganisation und zeitgemäßer Kommunikation. Praxen automatisieren mit Roger ihren 01/PZR-Recall über WhatsApp und laden passende Patienten zur Online-Terminbuchung ein. Dank Tiefenintegration mit dem Praxissystem behalten Praxen den Überblick über alle offenen Pläne und erinnern Patienten niedrigschwellig und über moderne und schnelle Kom-

\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

© master1305 - stock.adobe.com

## PRAXIS ANBIETERINFORMATION\*

munikationskanäle an offene HKPs und KVs. Mit dem digitalen Kostenvorschlag und Signatur vereinfacht Roger den Verwaltungsprozess der Praxis. Dabei werden Papier und Porto eliminiert, Patientengenehmigungen nahtlos gesichert und die Umsetzungsquote der Pläne durch das proaktive Anbieten von Ratenzahlungen gezielt gesteigert. Unterm Strich profitieren Behandler, Praxisteam und Patienten von Roger: Die Ressourcen, die durch Roger freigegeben werden, können direkt in die Betreuung von Patienten fließen.



© Sanos Group AG

## Gut geschlafen dank Roger: Dr. Stephan Ziegler gibt Auskunft

*Dr. Stephan Ziegler ist Gründer, Inhaber, Konzeptgestalter und Visionär bei KU64 Die Zahnspezialisten in Berlin und Potsdam. Außerdem ist er seit mehr als einem Jahr überzeugter Roger-Nutzer und erläutert im Q&A, worin für ihn die klaren Vorteile der Software liegen.*

### **Herr Dr. Ziegler, wie beeinflusst Roger das Management Ihrer Praxis?**

Bevor wir mit Roger gestartet sind, wussten wir nur schwer, wie viele Heil- und Kostenpläne wir geschrieben und nicht umgesetzt oder vergessen hatten. Doch gerade nicht umgesetzte Pläne liefern uns wertvolle Erkenntnisse darüber, dass für den Kunden im System KU64 etwas nicht funktioniert. Worum es dabei konkret geht? Hier heißt es, ran ans Telefon und das Gespräch mit den Patienten suchen. Wir fragen den Kunden, wo wir ihn im Workflow verloren haben. Intern bezeichnen wir das als unsere kostenfreie Unternehmensberatung. Gerade im Hochpreissegment ist es wichtig zu verstehen, warum der Patient sich von uns getrennt hat. Wir wollen die Erwartungshaltung des Kunden immer übertreffen. Da hat Roger uns geholfen, aus Daten Informationen zu generieren und dann Wissen abzuleiten, insbesondere in Bezug auf die Anzahl der geschriebenen Pläne und die Pflege der Stammdaten und in der Planverwaltung. Letztlich veredelt Roger unsere Daten.

### **In welchen Bereichen setzen Sie Roger hauptsächlich ein?**

Roger wird vor allem genutzt, um den Workflow zwischen Patienten, Zahnärzten und der Administration zu optimieren. Es dient als Schnittstelle zwischen



verschiedenen Abteilungen und ermöglicht es uns, besser auf die Bedürfnisse unserer Kunden einzugehen. Wir können sehen, ob es Engpässe gibt und ob die Terminplanung zeitnah im Sinne des Patienten erfolgt ist.

### **Was sind Ihre Roger Highlights?**

Die wichtigsten Vorteile sind für mich die verbesserte Übersichtlichkeit und Effizienz im Unternehmen. Ich kann beruhigter schlafen, da ich einen klaren Überblick über Angebote und Nachfrage habe. Außerdem ermöglicht es mir, besser vorbereitet zu Meetings zu gehen und gezielter auf die Bedürfnisse der Patienten einzugehen. Insgesamt trägt Roger dazu bei, die Mitarbeiterzufriedenheit zu erhöhen, da Routineaufgaben minimiert werden. Mitarbeiter sehen zudem, dass ihre Arbeit nicht ins „Leere“ führt. Einen weiteren Vorteil erhalten wir durch die anschauliche Auswertung, wie sich die Patientenbindungsfähigkeit je Zahnarzt entwickelt. Auf Nachfrage bei den Zahnärzten schätzten diese ihre Umsetzungsquote auf ca. 80 Prozent. Tatsächlich lag diese dann aber nur bei etwa 30 Prozent. Durch die Offenlegung auf Knopfdruck in Echtzeit konnten wir durch ein neues Bewusstsein durch verbesserte Fragen in der Therapieplanung unsere HKP-Quote nach 1,5 Jahren um rund 25 Prozent steigern. Wir sind mit dem Ergebnis sehr glücklich, da es auf allen Seiten – Patient, Zahnarzt und Mitarbeiter – Gewinner hervorbringt. ■

# Blue Safety:

## Neuer Inhaber, gewohnte Produktqualität

Ein Beitrag von Inga Kruse

### [ WASSERHYGIENE ]

Das Münsteraner Unternehmen Blue Safety Hygienetechnologie GmbH startet nach einem Inhaberwechsel neu durch und baut den weiteren Erfolg auf 14 Jahren Erfahrung für verlässliche Hygienesicherheit in Praxen und zahnmedizinischen Einrichtungen auf. Der Investor und neue Inhaber des Unternehmens Karsten Wulf setzt den Schwerpunkt für 2024 auf Kundenzufriedenheit und Wachstum.

„Wir legen den Fokus auf die bestmögliche Versorgung unserer Bestandskunden. Auf dieser Basis wollen wir das enorme Marktpotenzial entwickeln und unsere bedeutende Stellung als einer der führenden Hygieneanbieter ausbauen.“

**Karsten Wulf**, neuer Inhaber der  
Blue Safety Hygienetechnologie GmbH

Eine kostenfreie digitale Erstberatung kann unter [www.bluesafety.com/Termin](http://www.bluesafety.com/Termin) oder telefonisch unter **+49 251 92778540** vereinbart werden.

Im Zentrum der Arbeit der Blue Safety Hygienetechnologie GmbH steht auch nach der Übernahme unverändert das Lösungskonzept SAFEDENTAL: Dieses schaut ganzheitlich und wissenschaftlich präzise auf die Verwendung von Wasser in zahnärztlichen Praxen oder Einrichtungen. Mittels einer kompetenten Analyse und einer darauf ausgerichteten passgenauen Lösung sorgt SAFEDENTAL für eine nachweisliche Hygienesicherheit bei Trinkwasser, Prozesswasser und Medizinprodukten.<sup>1</sup>

### Ganzheitliches Trinkwasser-Hygienekonzept

Auf Grundlage von SAFEWATER, einem patentierten System zur Wasseraufbereitung, sorgt SAFEDENTAL für nachhaltige Hygienesicherheit, schafft größere Rechtsklarheit, hilft beim Schutz empfindlicher Medizintechnik und spart somit Kosten. „Daran arbeiten wir täglich mit voller Leidenschaft – für einen gesundheitlich unbedenklichen Umgang und Einsatz von Wasser im zahnmedizinischen Bereich“, so Dieter Seemann, Leiter Vertrieb von Blue Safety. Die kompakten SAFEWATER Anlagen zur Trinkwasserdesinfektion produzieren auf einzigartige Weise vor Ort in der Praxis mittels Elektrolyse Aktivchlor. Das Trinkwasser wird unter Einhaltung der durch die Biozidverordnung vorgegebenen Konzentration mit dem Wirkstoff Aktivchlor beimpft – so werden Trinkwasserkeime in den Leitungen bekämpft und es wird verhindert, dass sich Biofilm neu bildet. Sowohl Verfahren als auch Wirkstoff sind durch das Umweltbundesamt explizit zur Trinkwasserdesinfektion benannt.

### Neu gewonnene Arbeitssicherheit an der Behandlungseinheit

Zum ganzheitlichen SAFEDENTAL-Konzept gehört auch die SAFEBOTTLE als einfach hygienisch aufzubereitendes Druckflaschensystem made in Germany. Für Dentaleinheiten gilt seit der Trinkwasserverordnung, der DIN 1988-4 und später der DIN EN 1717, dass eine Sicherungseinrichtung vorgeschrieben ist. Das bedeutete für Zahnarztpraxen, die diese Sicherungseinrichtungen in den Behandlungseinheiten nicht vorhielten, entweder eine neue Dentaleinheit anzuschaffen oder ein Bottle-System nachzu-

<sup>1</sup> Hinweis: Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformationen lesen.

## PRAXIS ANBIETERINFORMATION\*

rüsten, was die weitaus günstigere Alternative darstellt. Da jedoch keines der existierenden Druckflaschensysteme im Markt von den Wasserexperten bedenkenlos im Sinne des SAFEDENTAL-Konzeptes empfohlen werden konnte, entwickelten sie die SAFEBOTTLE. Ihr ansprechendes Hygienic Design ist exklusiv sowie technisch mit allen Dentaleinheiten kompatibel und erlaubt eine mühelose Reinigung und hygienische Aufbereitung von innen und außen – die beste Voraussetzung für Profitabilität und mikrobielle Sicherheit. Auch das Behandeln bei Abkochgebot ist kein Problem.

### Neue Personalien

Im Bereich Produkte und Entwicklungen werden die Kunden des bewährten SAFEDENTAL-Hygiensystems ergänzend durch die Eigenherstellung von Desinfektionsmitteln in ihren zahnmedizinischen Einrichtungen profitieren. Zudem wurde das Management um zwei Neuzugänge erweitert: Seit Februar 2024 kümmert sich der Diplom-Kaufmann Marc Prillwitz als kaufmännischer Geschäftsleiter vor allem um die Unternehmensentwicklung sowie Prozessoptimierung und -struktur. Seit April 2024 steht ihm Eva-Catharina Voßfänger als Geschäftsleitung Vertrieb zur Seite, um sich nachhaltig dem Unternehmenswachstum anzunehmen. Bei der

Marktstrategie setzt die Blue Safety Hygienetechnologie GmbH verstärkt auf die Nutzung weiterer Distributionswege und Kooperationspartner.

### Kundennähe mit rechtssicheren Wasserproben

Unverändert wird das Unternehmen die Kunden bei der Erfüllung regulatorischer Anforderungen und im Kontakt mit den Aufsichtsbehörden unterstützen. Ein wichtiges und elementares Thema für Zahnarztpraxen ist dabei der Nachweis von hygienisch einwandfreiem Wasser durch verbindliche Wasserproben. „Wir von der Blue Safety Hygienetechnologie GmbH erfüllen mit unseren rechtssicheren Wasserproben die dafür geltende Norm DIN EN ISO 19458 und liefern somit ein reales und aussagekräftiges Ergebnis“, betont Dieter Seemann.

Mehr zum innovativen Konzept und Produktportfolio erfahren Interessierte auf der Website des Unternehmens: [www.bluesafety.com](http://www.bluesafety.com)

ANZEIGE

# DEXIS™ The Power of Choice



OP ORTHOPANTOMOGRAPH™  
60 JAHRE  
1964 - 2024  
ENTWICKLUNG & PRODUKTION

DDS.Berlin  
Stand  
SU 55

**Intraoral, extraoral, 2D oder 3D. Ihr gesamter digitaler Workflow aus einer Hand - verbunden durch eine preisgekrönte Software. Lassen Sie sich auf der DDS.Berlin oder in Ihrer Praxis zeigen, wie einfach das geht.**

DEXIS.com

DEXIS

GENDEX

I-CAT

INSTRUMENTARIUM

SOREDEX

# DENTYTHING:

## Risikolose Versorgungssicherheit mit Konsignationslager in der Praxis

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

### [TESTIMONIAL]

Zahnarzt Marco Wagner hat sich 2023 für das Warenwirtschaftssystem DENTYTHING entschieden. Welchen Unterschied macht der Instrumentenschrank seitdem in seiner modernen Praxis in Schwandorf in Fragen der Bevorratung, Wirtschaftlichkeit und Ressourcenbindung?

#### **Herr Wagner, warum entschieden Sie sich damals für DENTYTHING?**

Ich habe schon als Student mit Komet Instrumenten gearbeitet. In der eigenen Praxis testet man dann natürlich auch andere Hersteller, aber am Ende hat mich immer die Komet Qualität überzeugt. Mein Komet Fachberater Michael Pelka machte mich erstmals auf den Instrumentenschrank aufmerksam. Er betreut mich und mein Team und kennt das Instrumentenspektrum der Praxis. Mich selbst bezeichne ich als Generalist. Ich decke die gesamte Zahnheilkunde (bis auf KFO) in drei Behandlungszimmern ab. Da kommen jede Menge Instrumente zusammen! Mir gefiel die Vorstellung, dass ich mir mit DENTYTHING ein Konsignationslager in die Praxis hole, ohne in finanzielle Vorleistung gehen zu müssen. Das bietet mir eine intelligente, risikolose Logistik. Und ich bin auf der sicheren Seite, immer alles vorrätig zu haben.

#### **Wie einfach fiel die Bestückung der Fächer?**

Zuerst gingen wir vom kleinsten Modell mit 24 Fächern aus. Doch dann definierten Herr Pelka und ich das Kernsortiment konkret anhand meiner bisherigen Komet Bestellhistorie – und merkten sehr schnell, dass das nicht ausreicht. So entschied ich mich für das größte Modell mit insgesamt 48 Fächern. Darin ist inzwischen jedes Fach mit Komet Instrumenten bestückt.



DENTYTHING steht in der Praxis von Marco Wagner im Lager. Ein Tablet reicht zur Bedienung in dieser Einbehandlerpraxis aus.

\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



### Welche Eigenschaften von DENTYTHING schätzen Sie bis heute besonders?

Jede Praxis kennt bestimmt die Situation „Ups, ist nicht mehr vorrätig“. So was kommt mit DENTYTHING nicht mehr vor. Außerdem gibt es hier keine Mindestabnahmemengen. Bei DENTYTHING entnehme ich ein Instrument – und bekomme am Monatsende die Rechnung auch nur für dieses eine Instrument gestellt. Gleichzeitig muss ich mich um keine Rabattaktionen kümmern, die fließen automatisch mit ein. Mit DENTYTHING gehe ich also keinerlei Kapitalbindung mehr bei Instrumenten ein. Das ist einfach großartig. Bisher lief der dazugehörige Komet Service auch einwandfrei. Ein Update des Schrankes lief gerade heute Morgen absolut reibungslos binnen zehn Minuten ab.



### Wie hat ihr Team denn auf DENTYTHING reagiert?

Meine Helferinnen waren anfangs skeptisch, nach dem Motto „Brauchen wir nicht“. Nach einer Woche hatten sich alle mit dem selbsterklärenden Tablet angefreundet, es war superschnell in den Alltag integriert. Komet Instrumente werden in den Schrank einsortiert bzw. entnommen, es wird im Tablet dokumentiert, für Neues liegt die Beschriftung für das DENTYTHING-Fach direkt dabei, alles ist bestens gekennzeichnet und kann leicht zugeordnet werden. Das ermöglicht tadellose Abläufe.

### Hat sich die Bestückung Ihres Schrankes seit der Einführung noch geändert?

Es wurden bisher nur Aktualisierungen im Bereich Endodontie vorgenommen. Ich arbeite gerne mit den Feilensystemen F360, F6 und FQ, da kommen natürlich viele Feilen zusammen. Ich finde gerade für endodontisch tätige Zahnärzte ist DENTYTHING sinnvoll. Grundsätzlich sind Endo-Feilen ja etwas kostenintensiver und die Systeme umfangreich. Sie können dank der Fächerordnung gezielt entnommen werden.

### Wie lautet Ihr Resümee?

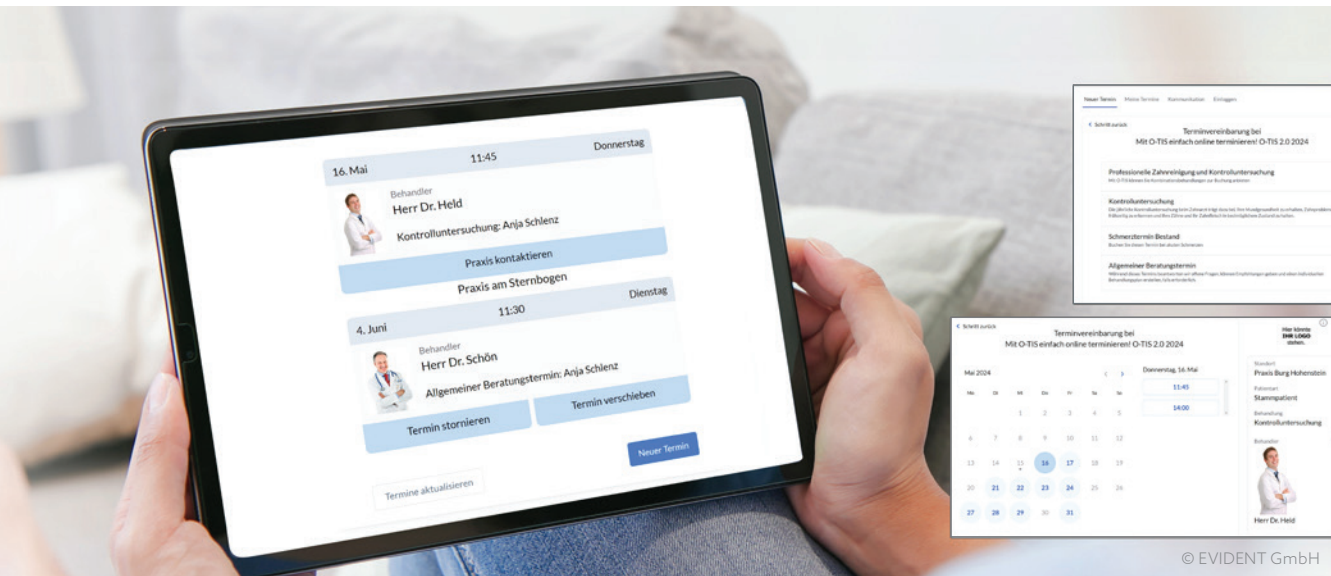
DENTYTHING bringt organisatorische und wirtschaftliche Vorteile, nicht nur für eine Praxis, sondern grundsätzlich auch für ein Labor. Uns hat der Instrumentenschrank zu 100 Prozent überzeugt. Außerdem finde ich es großartig, dass sich mein Team nicht mehr um die Bestellung kümmern müssen. Das schafft freie Kapazitäten! Das ist in Zeiten, in denen das Team zunehmend in Verwaltungsaufgaben gefordert ist, absolut sinnvoll. Außerdem ist gutes Personal bundesweit schwer zu bekommen beziehungsweise zu halten. Da schlage ich gerne Wege ein, die entlasten, und überlasse die Instrumentenbevorratung gerne einem Schrank, der das automatisch erledigt. Ich überlege mir übrigens gerade, für meine chirurgischen Instrumente noch das kleine Modell dazuzuholen. ■

„DENTYTHING bringt organisatorische und wirtschaftliche Vorteile, nicht nur für eine Praxis, sondern grundsätzlich auch für ein Labor. Uns hat der Instrumentenschrank zu 100 Prozent überzeugt.“

Weitere Infos zu DENTYTHING auf: [www.dentything.com](http://www.dentything.com)



Komet Dental  
Infos zum Unternehmen



© EVIDENT GmbH

# Online-Terminvergabe: Top-Zusammenarbeit von Praxis und Patienten

Ein Beitrag von Klaus Rentel

## **Frau Müllers, seit wann nutzen Sie O-TIS und wie verliefen Installation und Einarbeitung?**

Da ich selbst in der Rolle als Patientin den Vorteil der Online-Terminvergabe zu schätzen gelernt hatte, beschloss ich im April 2022 O-TIS für meine Praxis einzurichten. Die Installation ging sehr rasch und die Zusammenarbeit funktionierte von Anfang an reibungslos. Das Online-Training war bei der Anpassung an meine Praxis sehr hilfreich.

## **Wie erleben Sie das Zusammenspiel von TIS und O-TIS?**

Das sofortige Einfügen eines online gebuchten Termins in TIS empfinde ich als sehr vorteilhaft. Viele Patienten nutzen die Nachrichtenfunktion, sodass ich die Möglichkeit habe, den Termin anzupassen – etwa, wenn der Patient einen Kontrolltermin gebucht hat und mir zum Beispiel schreibt, dass ein Zahn abgebrochen ist. So kann ich schauen, dass genügend Zeit eingeplant wird, zum Beispiel für eine Füllung. Früher haben wir so etwas am Telefon abgefragt. Dadurch, dass der Patient auf diesem Weg mit uns kommuniziert, wird die Anmeldung deutlich entlastet.



**[TESTIMONIAL]** Seit ihrer Praxisgründung im Jahr 2011 setzt Nadine Müllers auf EVIDENT und das dazugehörige Termin-Informationssystem TIS. Später entschied sich die Zahnärztin mit Praxis in Eschweiler außerdem für O-TIS, die Online-Terminvergabe, die tief mit dem Terminbuch TIS von EVIDENT verzahnt ist. Im Kurzinterview erzählt sie, welche Vorteile diese clevere Kombination aus Terminbuch und Online-Empfang für den Praxisalltag bringt.

\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

### Welches Feedback geben Patienten zu O-TIS?

Vor allem meine berufstätigen Patienten finden die Online-Terminierung top. Wie oft bucht man Termine in der Hektik des Alltags und muss sie dann verschieben? Dank O-TIS kann man am Wochenende oder abends in Ruhe einen passenden Termin für sich finden. So entspannt sich die Situation sowohl für den Patienten als auch für das Team an der Anmeldung, das früher mehrfach Termine umorganisieren musste. Außerdem vereinbaren viele Neupatienten Termine. Ein klarer Vorteil für alle Seiten!

### Ihr Fazit?

Im Zeitalter der immer weiter fortschreitenden Digitalisierung finde ich O-TIS mehr als sinnvoll, da gerade vielbeschäftigte Patienten – mich eingeschlossen – Termine lieber in Ruhe ausuchen. Vor allem am Wochenende via Internet. Das spiegelt sich jedenfalls bei den online gebuchten Terminen in meiner Praxis wider. Schön auch, dass Termine außerhalb der Sprechzeiten vereinbart, verschoben oder abgesagt werden können. Von meinen Patienten habe ich durchweg positive Rückmeldung erhalten. ■

Weitere Informationen zu EVIDENT und TIS sowie O-TIS gibt es unter: [www.evident.de](http://www.evident.de)

## Upgrade auf O-TIS 2.0

Die iisii solutions GmbH, die O-TIS gemeinsam mit EVIDENT entwickelt hat, führt seit April automatische Upgrades bestehender O-TIS-Installationen auf die Premium-Variante durch. Das Upgrade auf das neue O-TIS 2.0 bietet neben einer neuen Benutzeroberfläche viele zusätzliche smarte Funktionen. Dadurch können Anwender die meisten neuen Funktionen nutzen. Zudem wird es möglich sein, auf die Professional-Variante aufzupgraden, um maximalen Komfort zu genießen.

ANZEIGE

**ISAR DENTAL**  
BAYRISCHES MEISTERLABOR



**SCANNEN & VERMESSEN**  
GEMEINSAM ZU IHRER DIGITALEN PRAXIS

### ALLES BEGINNT MIT EINEM INTRAORALSCAN



- ✓ Mehr Nutzen, Effizienz und Produktivität mit der digitalen Abformung
- ✓ Profitieren Sie von einem hohen ROI, Flexibilität, beeindruckender Geschwindigkeit sowie hoher Genauigkeit

### SCHULUNGEN FÜR DEN REIBUNGSLOSEN EINSTIEG



- ✓ ISAR Dental Workshops in Geretsried
- ✓ Schulung des gesamten Praxisteams vor Ort in Ihrer Praxis oder per Videomeeting

### VERMESSEN MIT DIGITALER KIEFERGELENKS-REGISTRIERUNG



- ✓ Sichere Prothetik
- ✓ Mit dem zebris-System

### SUPPORT SUPPORT PERSÖNLICH, TELEFONISCH, ODER PER VIDEOMEETING



- ✓ Verarbeitung Ihrer Scandaten gemäß DSGVO
- ✓ Herstellung von Modellen mit additivem 3D-Druckverfahren
- ✓ **NEU:** 3D-Druck mit Metallpulver für dentale Modellgüsse im „Selective Laser Melting“-Verfahren

Lernen Sie uns kennen:  
Schicken Sie uns Ihren  
STL-Datensatz an  
✉ [cad@isar-dental.de](mailto:cad@isar-dental.de)



# Intraoralscanner als wahre Multi-Tools

Ein Beitrag von Dr. Gérard Duminil und Dr. Gary Finelle

**[PRODUKTNEWS]** Ein Intraoralscanner wird heute als ideales Abdruckwerkzeug in allen prothetischen Situationen anerkannt. Dabei wird die Anwendung immer vielseitiger und die Geräte werden zu wahren Multi-Tools. Im Folgenden werden klinische Anwendungsbeispiele beschrieben, welche die Leistungsfähigkeit des neuen Scanners von Medit – dem Medit i900 – veranschaulichen.

**D**ie adjuvante Prothetik, die früher aufgrund uneinheitlicher Ergebnisse als unbeliebter Aspekt der Zahnmedizin galt, hat mit der Einführung des digitalen Scannens einen Wandel erfahren. Mit der Fähigkeit des Scanners, optimale Tiefenschärfe zu erreichen, erfasst er Zahnstrukturen und Schleimhäute mit gleicher Kompetenz (Abb. 1). Zudem ist ein breites Sichtfeld ein bedeutender Vorteil bei zahnlosem Oberkiefer. Das größere Erfassungsfenster ermöglicht es, die gesamte Scanszene in Sekundenschnelle zu erfassen und hochwertige Ergebnisse zu erzielen (Abb. 2).

Randbereiche werden präzise erfasst und definiert, bevor die Daten ans Labor gesendet werden. Mit dem Vorpräparationsscan erfolgt die Okklusionsregistrierung vor der der präparierten Zähne, wodurch die Okklusion erhalten bleibt (Abb. 3). Ein einfacher Wisch auf dem Touch-Band ermöglicht den Übergang von einem Schritt zum nächsten. Bei der Verwendung von Scanbodies erfordert es nur einen zusätzlichen Scan an den entsprechenden Zähnen und der prothetische Eingriff kann für den nächsten Termin abgeschlossen werden.

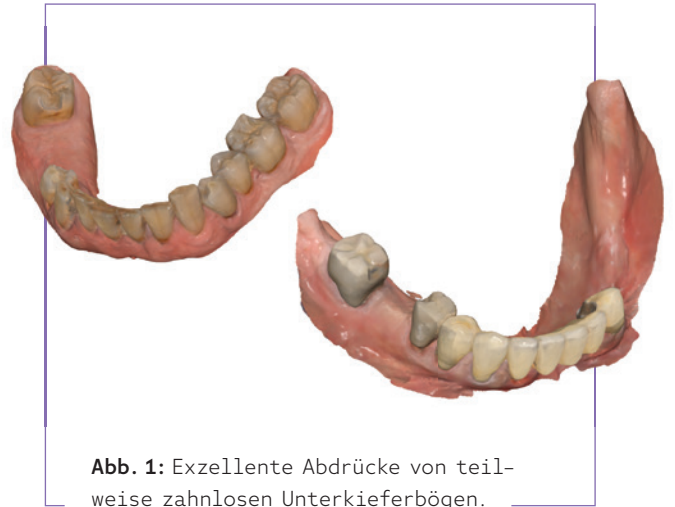


Abb. 1: Exzellente Abdrücke von teilweise zahnlosen Unterkieferbögen.

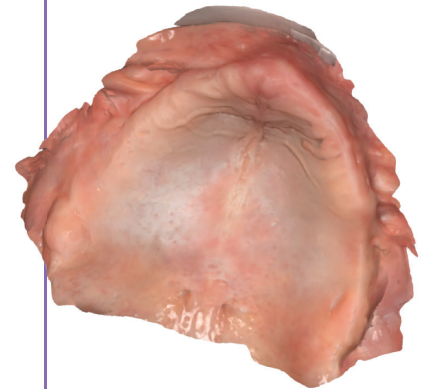
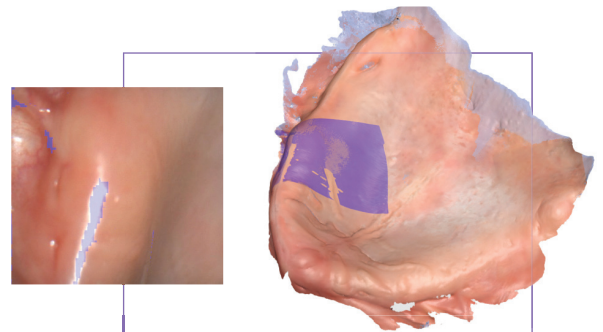


Abb. 2: Das breite Mundstück ermöglicht die schnelle Erfassung des gesamten Bogens in nur wenigen Sekunden.

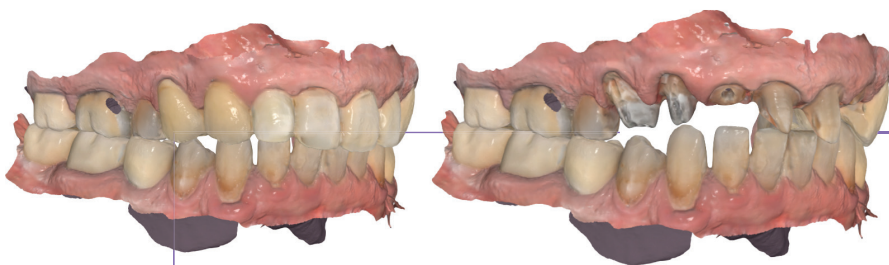


Abb. 3: Die Okklusion, die während der Vorpräparation registriert wurde, wird für den Abdruck der präparierten Zähne beibehalten.

\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

## PRAXIS ANBIETERINFORMATION\*

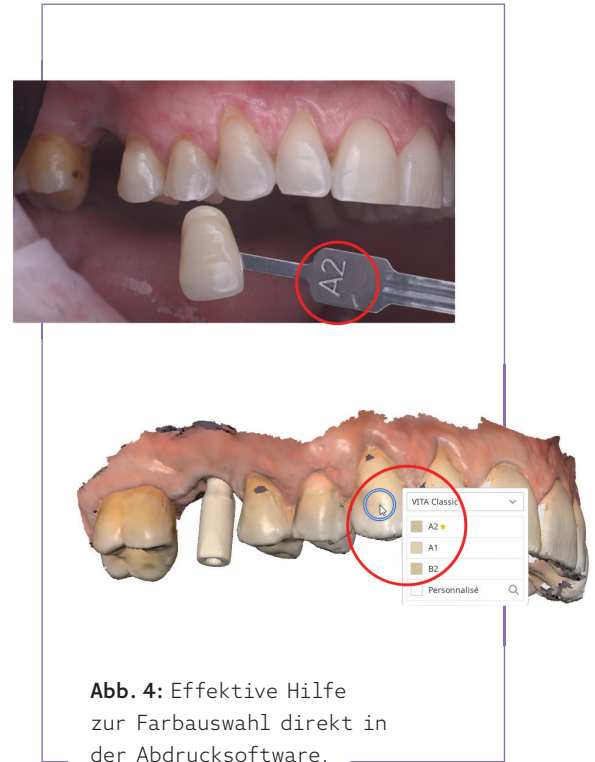
Implantatprothesen können erheblich von den Vorteilen der digitalen Technologie profitieren. Der Prozess umfasst die Erfassung des periimplantären Weichgewebes, gefolgt von einem Scanbody. Die gesamte Abformung, einschließlich der Ober- und Unterkiefer sowie der Okklusion, dauert weniger als ein paar Minuten. Dieser Prozess ist sowohl für den Patienten als auch für den Zahnarzt komfortabel. Nach der Farbnahme und der Auswahl der passenden Farbe aus der Tabelle (Abb. 4) wird die Prothese in nur zwei Sitzungen angepasst.

Das Gewicht des Medit i900 beträgt nur 165 Gramm. Er kann okklusale, palatinale und linguale Oberflächen mit leicht oszillierenden Bewegungen erfassen. Auch das USB-C-Kabel, das eine nahtlose Datenübertragung gewährleistet, stört bei der Nutzung nicht. Das optische Scansystem und die Softwarefortschritte verbessern die Bildqualität erheblich. Der einteilige Scanner ist leicht zu reinigen, und die neue intuitive Touch-Benutzeroberfläche ermöglicht es, die verschiedenen Phasen des Abdruckprozesses zu steuern.

Quelle/Abbildungen: © Medit

Weitere Produktinformationen  
sowie eine Demo-Anforderung auf:  
[www.medit.com](http://www.medit.com)

Hier gibt's mehr  
**Bilder.**



**Abb. 4:** Effektive Hilfe zur Farbauswahl direkt in der Abdrucksoftware.

ANZEIGE

EDM NiTi FEILENSYSTEM

# HyFlex EDM OGSF Sequenz

Nehmen Sie die Kontrolle  
in Ihre Hand

- Eine Sequenz für alle Wurzelkanalanatomien
- Effiziente Behandlung mit exzellenter Schneidleistung
- Hohe Bruchfestigkeit und Flexibilität
- Zentrierte Aufbereitung des gesamten Kanals

## Hochwertiges Zubehör und innovative Lösungen für restaurative Behandlungen

**re-invent**  
DENTAL PRODUCTS

Entdecken Sie mit Re-invent Dental Products innovative Lösungen für Ihre Praxis!

**Re-invent Dental Products GmbH**

Tel.: +49 2451 4095890  
www.re-inventdental.de

Re-invent Dental Products konzentriert sich auf die Entwicklung und den Vertrieb von Teilmatrizensystemen und Zubehör, die den höchsten Ansprüchen in der Zahnheilkunde gerecht werden.

Die privat geführte Schwesterfirma von Garrison Dental Solutions bietet eine breite Palette innovativer Produkte an, die neue Standards in der restaurativen Behandlung setzen. Das Unternehmen führt eine umfangreiche Auswahl an Garrison- und NiTiN-Produkten und ist den Kunden zu allen Produktfragen gerne behilflich. Das engagierte Serviceteam steht montags bis freitags von 8 bis 17 Uhr telefonisch oder per E-Mail zur Verfügung, um fachkundige Beratung anzubieten.

Egal, ob es um Fragen zu Produkten geht oder um Unterstützung bei der Auswahl des passenden Zubehörs – das Unternehmen ist für seine Kunden da.

## Erstes Orthopantomographiergerät feiert 60 Jahre



Mehr zu Dr. Paatero  
und der Geschichte  
des dentalen  
Röntgens können  
Interessierte über den  
QR-Code erfahren

Besuchen  
Sie DEXIS

**am 28. und 29. Juni**  
**auf der DDS.Berlin**  
**am Stand SU 55.**

**DEXIS** • Tel.: +49 221 50085145 • www.dexis.de

DEXIS, die Marke, unter der bewährte Namen wie SOREDEX, INSTRUMENTARIUM und GENDEX jetzt bekannt sind, feiert das 60-jährige Jubiläum der Entwicklung und Auslieferung ihres allerersten Orthopantomographiergerätes. Die ersten Prototypen dieses neuen Gerätes wurden seit den 1940er-Jahren durch den finnischen Zahnarzt Yrjö V. Paatero entwickelt, und im Jahre 1964 wurde die serienmäßige Fertigung in der Fabrik in Tuusula, Finnland, begonnen. Seitdem widmen sich DEXIS und seine Vorgängermarken der Innovation und Weiterentwicklung von Geräten und Software, um die Qualität der Bildgebung und Diagnostik in der Dentalbranche weiter zu verbessern. Mit DVTs, Intraoralscannern, preisgekrönter Software und vielem mehr wird das ganze Spektrum der intra- und extraoralen zahnmedizinischen Anforderungen in 2D und 3D abgedeckt.

## Tholuck-Medaille für Prof. Johannes Einwag



Dr. Christian Rath überreicht  
die Tholuck-Medaille an  
Prof. Dr. Johannes Einwag.

Im April wurde in den Weinbergen über den Dächern Würzburgs und im Rahmen der Mitgliederversammlung des Vereins für Zahnhygiene e.V. Prof. Dr. Johannes Einwag eine besondere Ehrung zuteil: Er erhielt die renommierte Tholuck-Medaille. Dabei ehrt die Auszeichnung seine vielfältigen Themen und Wirkungsbereiche: Von der Kariesprophylaxe mit Fluorid bis zur Prophylaxe periimplantärer Entzündungen, von den besonderen Anforderungen bei der Betreuung behinderter Kinder bis zu speziellen Anforderungen im Alter/der Pflege, von der Etablierung von Ausbildungsformaten zur Gruppenprophylaxe bis hin zu modernen Onlineformaten. Darüber hinaus kennzeichnet Einwag eine hohe Bereitschaft, fach- und berufspolitische Verantwortung zu übernehmen, z. B. als Vorsitzender von Fachgesellschaften oder in lokalen und überregionalen standespolitischen Ämtern.



Prof. Dr. Johannes Einwag  
Infos zur Person

Quelle: Verein für Zahnhygiene e.V.

ANZEIGE

# LEIPZIGER FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

20./21. SEPTEMBER 2024

**HIER  
ANMELDEN**

[www.leipziger-forum.info](http://www.leipziger-forum.info)



## Neuer Masterstudiengang an der Uni Mainz

Absolventen der Zahnmedizin mit mindestens einjähriger Berufserfahrung haben ab dem Wintersemester 2024/2025 die Möglichkeit, ihre Fachkenntnisse in der oralen Implantologie sowie in der Parodontologie im Rahmen eines neu an der Universitätsmedizin Mainz eingerichteten Masterstudiums zu vertiefen. Der gebührenpflichtige Aufbaustudiengang „Personalized Oral Implantology and Periodontology“ ist auf vier Semester angelegt. Das englischsprachige Lehrprogramm richtet sich an Zahnmediziner aus dem In- und Ausland. Pro Studienjahrgang werden 15 bis 20 Studierende aufgenommen. Interessierte können sich bis zum 31. August 2024 für den Studienstart im Oktober 2024 bewerben.

Quelle: Universitätsmedizin Mainz

Weitere Infos auf: [www.unimedizin-mainz.de](http://www.unimedizin-mainz.de)



## Cloudbasierte Praxissoftware – modern und effizient

# teemer



Für weitere Infos  
jetzt den QR-Code  
scannen!

ARZ.dent GmbH • Tel.: +49 40 248220000 • [www.teemer.de](http://www.teemer.de)

teemer ist die erste cloudbasierte Praxissoftware für Zahnärzte. Mit teemer erledigen Praxisinhaber und ihre Teams Aufgaben von überall, ganz unabhängig von Ort und Zeit. Egal, ob im Homeoffice, bei Hausbesuchen oder bei der Verwaltung von mehreren Standorten – mit teemer lässt sich dies einfach und sicher umsetzen. Übersichtlichkeit und eine intuitive Bedienung stehen seit jeher im Fokus des Unternehmens. Die cleveren Features bringen Arbeitserleichterung und vernetzen Prozesse innerhalb verschiedener Organisationen. Anwender können sich über echte Arbeitserleichterung durch die digitale Patientenkartei, die einfache Dokumentenverwaltung per App und vieles mehr freuen. Dabei liefert teemer Patientendatenverschlüsselung auf dem höchsten Niveau. Back-ups und Updates werden automatisiert im Hintergrund erledigt. Die Daten werden in konzerneigenen Rechenzentren geordnet und in Deutschland gespeichert. Auf diese Weise lässt sich die Praxis modern und effizient steuern.

\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



# Technik ist einfach

... mit den Technik-Profis



**Schnelle Hilfe  
bei IT-Problemen**

dank Experten-Hotline und  
Technikern direkt vor Ort

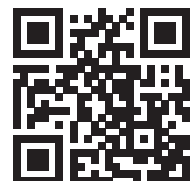
2018-579-10381\_Stand: 27.01.2023



## Hippes Design am Lech gelegen

Ein Beitrag von Lilli Bernitzki

Einen Blick in die Praxen  
aller Teilnehmer des  
ZWP Designpreis 2023  
gibt es hier.



**[PRAXISDESIGN]** Im letzten Jahr schaffte es die kieferorthopädische Praxis „KFO am Lech“ von Dr. Elisa Kohlschütter auf die begehrte Shortlist des ZWP Designpreis 2023. Da vor allem jüngere Patienten die Praxis aufsuchen, war es der Inhaberin von Anfang an wichtig, das Praxisdesign an eine Jugendsprache und gute Familienkommunikation zu koppeln.

# TICK- TACK!

# COUNTDOWN LÄUFT!



© Alejandro Fernández

**N**icht nur für den Namen der 180 Quadratmeter großen Praxis, sondern auch für die Raumgestaltung war der Lech, ein Nebenfluss der Donau, eine direkte Inspirationsquelle. Blau- und Grüntöne werden in den Behandlungsräumen so kombiniert, dass sie den Fluss widerspiegeln und auch das Taubenblau, welches die Landsberger Altstadt bestimmt, wurde mit regionalem Bezug ausgewählt. Akzente in Korallen- bis Neonrot komplettieren das besondere Farbkonzept. Die Praxisinhaberin setzte dazu auf Materialien wie Eichenholz und rohes Messing. Im Wartebereich finden sich ein gemütliches Sofa, bequeme Sessel und eine Galerie aus zeitgenössischer Kunst, die zum entspannten Verweilen einladen. Die konstruktive Zusammenarbeit mit der Designerin und Innenarchitektin Lilli Steinbrenner ([www.livingfunfun.de](http://www.livingfunfun.de)) machte es zudem möglich, farbige Fronten für die Behandlungszeilen in hochwertiger Qualität einzusetzen, die nicht nur ästhetisch ansprechend sind, sondern auch den heutigen medizinischen Anforderungen gerecht werden. Lebensfreude und eine ausgeprägte Liebe zur Arbeit bestimmen das Gesamtkonzept der Praxis.

[www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)



# ZWP DESIGN- PREIS 24

Machen Sie mit bei der diesjährigen Ausschreibung und bewerben Sie sich bis zum **1. Juli 2024!**

Alle Infos auf:  
[www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)



ANBIETERINFORMATION\*

# Individuell abgestimmte ENDO-FACHBERATUNG

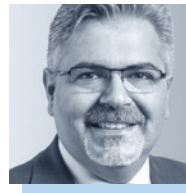
## 1. Anfrage

**Wann ist der richtige Zeitpunkt, einen Komet Endo-Fachberater zu kontaktieren?**

Wenn sich beim Besuch Ihres Komet Fachberaters tiefgreifende Fragestellungen zur endodontischen Behandlung ergeben, wird dieser die Brücke zum Endo-Fachberater schlagen.

**Wie lange dauert in der Regel ein Besuch vom Endo-Fachberater?**

Ein endodontischer Fachberatungstermin dauert durchschnittlich ein bis zwei Stunden. Es handelt sich schließlich um eine verantwortungsvolle Disziplin, die sich von der Inzisalkante bis zur Wurzelspitze erstreckt und von jedem Einzelschritt abhängt. Das ist hoch speziell und erklärungsintensiv.



**Amir Araee**

**aaaraee**  
@kometdental.de



**Birgit Schnittler**

**bschnittler**  
@kometdental.de

## 2. Kompetenz

**Wer kann die Endo-Fachberatung anfordern: Endo-Einsteiger, -Umsteiger oder auch der Spezialist?**

Alle! In Praxen, die bisher noch per Hand den Wurzelkanal aufbereitet haben, kann die Frage gelöst werden, ob der rotierende (z. B. FQ) und/oder reziprozierende Weg (z. B. Procodile Q) besser zu den persönlichen Vorlieben passt. Hier unterstützt beispielsweise der perfekt abgestimmte EndoPilot, der auf intelligente Weise die Vorteile der rotierenden und reziprozierenden Aufbereitung verbindet. Bei Umsteigern wird der Endo-Fachberater die Empfehlung auf die bisherige Aufbereitungsphilosophie abstimmen. Wer also beispielsweise schon immer thermoplastisch abfüllt, der greift vielleicht zu FQ06, weil sie den größeren Taper .06 besitzt. Spezialisten werden selbstverständlich noch spezifischer beraten, vor allem vor dem Hintergrund, dass sie gerne „Hybridanwender“ sind – sie orientieren sich nicht zwingend an einer vorgegebenen Sequenz, sondern wählen individuell nach Feilenlänge und -Konizität.

**Manche Zahnärzte bringen die Endodontie zur Kür, andere empfinden sie zeitaufwendig und lästig. Welchen Ansatz verfolgt hier Komet Dental?**

Es gibt den Spruch „Love it or leave it!“. Die Antwort von Komet Dental darauf lautet „Love it or change it!“. Oft ist es eine Frage der Feilen und des Materials, mit denen gearbeitet wird. Viele Kunden finden nach einer professionellen und individuell abgestimmten Endo-Fachberatung (neuen) Spaß an der Endodontie.

## 3. Vollsortiment

**Was sind die Gründe, warum Zahnärzte in das Komet Endo-Sortiment einsteigen bzw. darauf umsteigen?**

Komet Dental überzeugt mit seinen umfassenden Endo-Innovationen der letzten Jahre. Dadurch ist das Portfolio zum Vollsortiment herangewachsen. Hinzu kommen das faire Preis-Leistungs-Verhältnis, die gewohnte Komet Qualität „made in Germany“, die direkte Fachberatung und der sehr gut aufgestellte Customer Service.



**Vanessa Tabbert**

**vtabbert**  
@kometdental.de



**Johann Klassen**

**jklassen**  
@kometdental.de



**Christina van Hoff**

**cvhoffs**  
@kometdental.de



**Maximilian Sihs**

**msihs**  
@kometdental.de

→ [www.komet-dental.de](http://www.komet-dental.de)



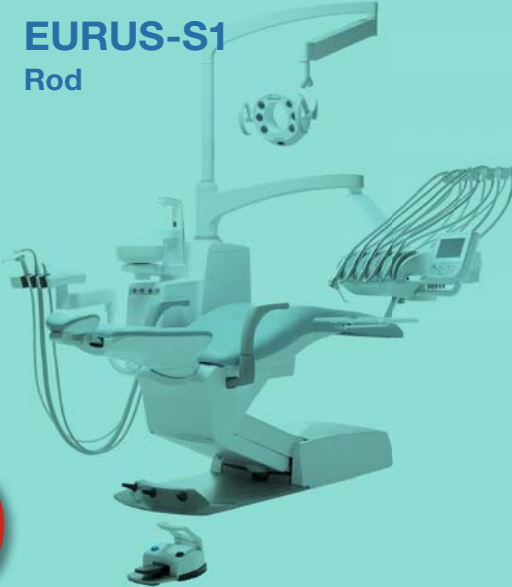
\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider. | Porträts: © Komet Dental

**EURUS-S1**  
Holder



Mehr  
Infos auf  
Seite 96

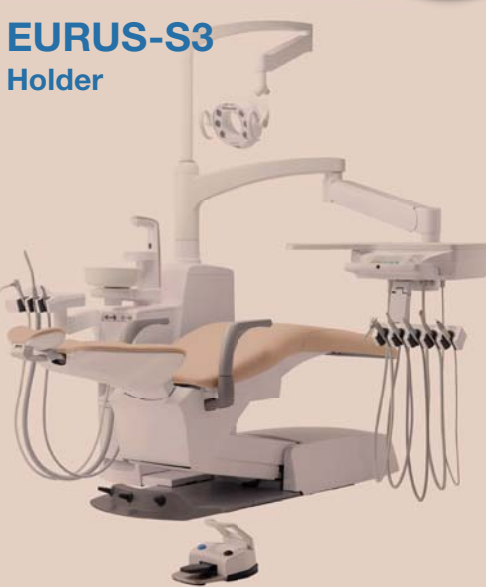
**EURUS-S1**  
Rod



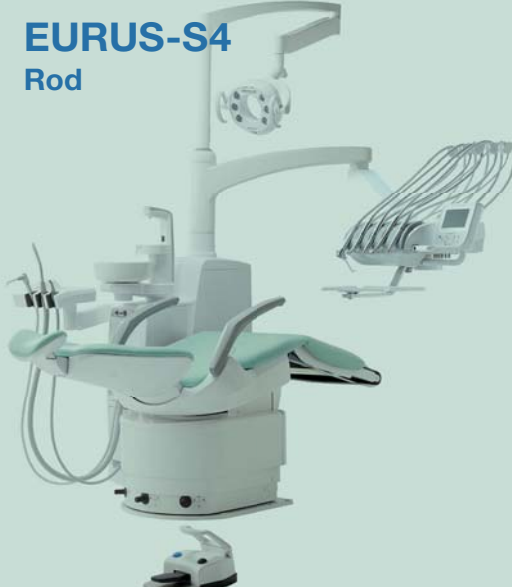
**EURUS-S1**  
Cart



**EURUS-S3**  
Holder



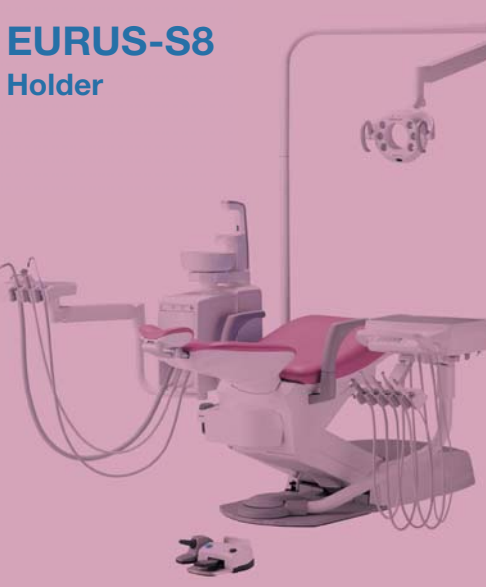
**EURUS-S4**  
Rod



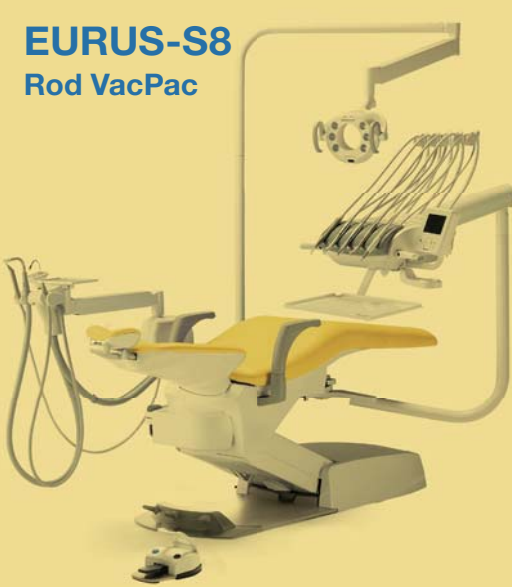
**EURUS-S6**  
Holder



**EURUS-S8**  
Holder



**EURUS-S8**  
Rod VacPac



**EURUS-S8**  
Cart ohne  
Speifontäne



## BPA-freies Komposit mit exzellenter Festigkeit und Ästhetik



Das neue BPA-freie Universalkomposit von SDI bietet leichte Modellierbarkeit, nicht klebrige Konsistenz, sehr hohe Röntgenopazität und verlässliche mechanische Eigenschaften. Über hundert Zahnärzte weltweit haben Luna 2 schon in einem speziellen „Pre-Release“ klinisch genutzt und positiv bewertet. Zur Verbesserung der Farbtreue sorgt Luna 2 mit „Logical Shade Matching Technology“ und Chamäleon-Effekt für eine leichtere und exaktere Farbauswahl. Die Farben wurden mit Helligkeit als Priorität entwickelt und die Pigmente logisch ansteigend arrangiert; dies vereinfacht und beschleunigt die Abgleichung mit der VITA classical®-Farbskala. Die Formulierung von Luna 2 überzeugt zudem durch lebensechte Transluzenz, Opaleszenz und Fluoreszenz. Den Patienten ermöglicht dies ästhetischere Füllungen, mit guter Politur und Verschleißfestigkeit für Langlebigkeit und hervorragende klinische Leistung. Darüber hinaus hat Luna 2 eine hohe Druckfestigkeit von 360 MPa, um auch starken Kaukräften standzuhalten, eine sehr hohe Biegefestigkeit von 130 MPa, um das Versagensrisiko in stark belasteten Bereichen zu verringern, und eine exzellente Röntgenopazität von 250 Prozent Al, um durch einen klaren Kontrast leicht und präzise erkennbar zu sein und so Diagnosen zu vereinfachen. Doch Luna 2 bietet nicht nur exzellente Festigkeit und Ästhetik, sondern ist auch BPA-frei – ein wichtiger Vorteil bei gesundheitsbewussten Patienten. Erhältlich ist Luna 2 in Spritzen und Complets (Einmaldosen) in zwölf Farben, inklusive einer inzisalen, zweier opaker und zweier Extra-Bleach-Farben. Luna 2 harmoniert gut mit Luna Flow – dem neuen fließfähigen Luna. Luna 2 ist eine australische Innovation von SDI.

**SDI | LUNA 2** Das BPA-freie  
Universalkomposit

Ja, ich bin an der 1+1 Testversion interessiert.

Bitte kontaktieren Sie mich:

Praxisstempel

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

**SDI** YOUR  
SMILE.  
OUR  
VISION.



Infos zum  
Unternehmen

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an  
SDI unter [www.sdi.com.au](http://www.sdi.com.au)

**SDI Germany GmbH**  
Tel.: +49 2203 9255-0  
[www.sdi.com.au](http://www.sdi.com.au)

## Turbine mit micro-Kopf: Gut in der Kinderzahn- heilkunde einsetzbar

Vor elf Jahren stellte NSK die revolutionäre pico-Turbine als weltweit kleinste Dentalturbine vor. Mit der Ti-Max Z micro Turbine, der Weiterentwicklung der pico-Serie, wurde an die Erfolgsgeschichte angeknüpft. Die Z micro Turbine stellt durch den 100°-Kopfwinkel sowie den im Durchmesser nur 9 mm kleinen Instrumentenkopf einen optimalen Zugang auf die zu behandelnde Stelle sicher. Durch die filigrane Größe und den neuen Winkel ist das Instrument ideal für den Einsatz an den Molaren sowie für die Behandlung von Kindern bzw. Patienten mit eingeschränkter Mundöffnung geeignet. Trotz kleinem Kopf bietet das Instrument mit dem 4-fach-Düsen-spray eine optimale Kühlung und mit einem für Instrumente mit dieser Kopfgröße außerordentlichen Drehmoment von 20 W eine Spitzenleistung. Die aus Titan gefertigte Turbine ist mit weniger als 40 Gramm ein Leichtgewicht und wird mit der kratzfesten DURAGRIP-Beschichtung ausgeliefert, sodass ein ergonomisches und ermüdungsfreies Behandeln möglich ist. Die eingebaute Quick-Stop-Funktion stellt sicher, dass das Instrument innerhalb einer Sekunde anhält, was ein großes Sicherheitsplus darstellt. Die Z micro Turbine ist für die Turbinenkupplungen von NSK, KaVo™ und Dentsply Sirona™ erhältlich und mit Kurzschaftbohrern bis 21 mm Länge verwendbar.

\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



Bis Ende Juni ist die  
Ti-Max Z micro Turbine  
in der aktuellen **get it!**-  
Aktion erhältlich!

NSK

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

Infos zum  
Unternehmen



## „Grundbesteck“ für unkomplizierte Wurzel- kanalaufbereitung

Während im Restaurant Messer, Gabel, Suppen- und Dessertlöffel zum Standard gehören, diskutieren Endo-Fachleute gerne das richtige „Besteck“ für ihre Versorgung. Als Grundausrüstung empfiehlt COLTENE ab sofort die HyFlex EDM OGSF-Sequenz, mit der schnell einfache und komplexe Wurzelanatomien aufbereitet werden. „OGSF“ steht für die vier NiTi-Feilen Opener – Glider – Shaper – Finisher. Nach dem Orifice Opener hilft die Gleitpfadfeile, den natürlichen Kanalverlauf nachzuempfinden. Shaping und Finishing Feile erweitern den Kanal gleichmäßig und schonend über die gesamte Arbeitslänge. Dabei sorgen sie im apikalen Bereich für genügend Platz, um eine verlässliche Spülung zu ermöglichen. Mit dem immer gleichen Aufbereitungsprozess sind Praxisteams schnell vertraut. Die harmonische Abfolge der exakt aufeinander abgestimmten Feilen fördert somit die Behandlungssicherheit. Neben Produktinnovationen unterstützt COLTENE Zahnärzte mit Workshops und Weiterbildungen an der Dental Management Academy.



Infos zum Unternehmen

Coltène/Whaledent GmbH + Co. KG  
Tel.: +49 7345 805-0 • www.coltene.com

## Behandlungseinheit für stressfreies Arbeiten auf kleinstem Raum

Bestmögliche Hygiene, hohe Eleganz, optimale Ergonomie: Die Behandlungseinheiten der EURUS-Familie von Belmont verkörpern die Überzeugung des Traditionsunternehmens, Zahnärzten in aller Welt höchst zuverlässige und innovative Produkte in japanischer Qualität anzubieten. Ein umfassendes Sortiment an Hockern, Behandlungseinheiten und Arzttischvarianten wird den individuellen Anforderungen in herausragender Weise gerecht. Inzwischen ist die EURUS-Familie auf mehrere Modellvarianten angewachsen. Allen gemein ist der elektrohydraulische Antriebsmechanismus, der für eine sanfte und leise Bewegung sorgt. Alle Patientenstühle überzeugen durch eine niedrige Ausgangshöhe sowie eine einzigartige Tragfähigkeit von über 200 kg, die Knickstuhlmodelle zudem durch einen vereinfachten Ein- und Ausstieg. In diesem Jahr werden die einzelnen Variationen der EURUS-Familie in einer regelmäßigen Serie präsentiert: Die kompakte EURUS-Behandlungseinheit S1 Holder bietet stressfreies Arbeiten auf kleinstem Raum. Die direkt am Patientenstuhl montierte Speifontäne ermöglicht Patienten das Ausspucken aus jeder Position. Technisch durchdacht befinden sich die Anschlusspunkte auf der Frontseite der Bodendose. Alle Features zusammen machen die EURUS S1 Holder zum idealen Nachfolger für M1-Behandlungseinheiten und Einheiten mit ähnlichen Anschlüssen.



Infos zum Unternehmen



### Belmont Takara Company Europe GmbH

Tel.: +49 69 506878-0

[www.belmontdental.de](http://www.belmontdental.de)

## Glasklares Dentalsilikon bietet höchste visuelle Kontrolle



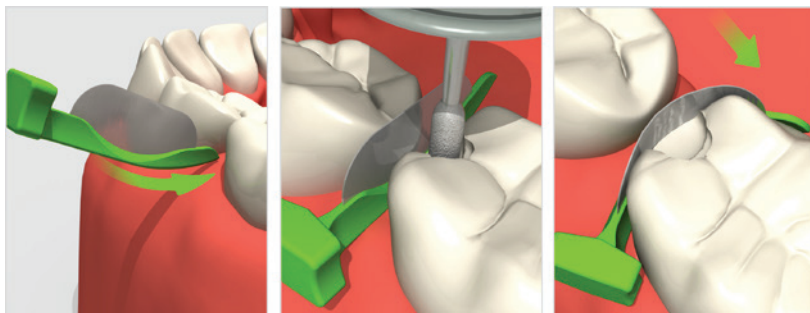
Müller-Omicron präsentiert mit kristall PERFECT A70 das zur Zeit transparenteste A-Silikon im Dentalbereich in der Härteklasse SHORE A70. Neben dem Einsatz als Bissregistriermaterial erfreut sich das Material einer immer größer werdenden Beliebtheit in der Anwendung als Silikon-schlüssel bei Seiten- und Frontzahnrestaurierungen mit lichthärtenden Kompositen. Das glasklare Silikon bietet eine perfekte visuelle Kontrolle und eine hohe Lichtdurchlässigkeit für eine sichere Polymerisation durch die transparente Abformung hindurch. Der Einsatz von kristall PERFECT A70 erleichtert und verkürzt den Fertigungsprozess. Für Anwender, die ein softeres, elastischeres Material bevorzugen, steht die Variante mit einer Endhärte von A50 zur Verfügung. Darüber hinaus leistet der Anwender ganz automatisch einen aktiven Beitrag zum Schutz des Klimas und der Umwelt. Das Material wird mit den kurzen NT-Mixing Tips verarbeitet, welche in der Herstellung weniger Kunststoff verbrauchen und in denen weniger ungenutztes Silikon (-28 Prozent) verbleibt – ein Win-win für alle!

Müller-Omicron GmbH & Co. KG • Tel.: +49 2266 4742-0 • [www.mueller-omicron.de](http://www.mueller-omicron.de)

\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



## Schnelle und sichere Restauration von Milchzähnen



FenderMate Prime ist ein interdentaler Kunststoffkeil mit eingebauter Stahlplatte und vereint innovativ ein Präparationsschild zum Schutz des benachbarten Zahns während der Präparation und fungiert gleichzeitig als Matrize für Klasse II-Füllungen im Milchzahnbereich. Die „bootsförmige“ Spitze ermöglicht eine schonende Kompression des Zahnfleisches ohne Beschädigung, wodurch das Risiko von Blutungen minimiert wird. Der neongrüne, flexibel biegbare FenderMate Prime Keil kann an die natürliche Krümmung des Zahns angepasst werden und sorgt so für eine anatomisch präzisere Form. Nur in seltenen Fällen ist eine minimale Nachbearbeitung erforderlich.



Infos zum Unternehmen

**Directa AB | Alexander Haid**

Tel.: +49 171 8187933

[www.directadental.com](http://www.directadental.com)

## Einmal komplett ausgestattet: Produktpaket für restaurative Versorgungen

Das ORBIS Füllungs-Paket aus sorgfältig ausgewählten Spitzenprodukten steigert die zahnärztliche Behandlungsqualität und Patientenzufriedenheit und repräsentiert zugleich moderne Dentaltechnologie. Das Herzstück des Pakets bildet **ORBI-HiFil supremeX**, ein lichthärtbares Nano Hybrid-Composite für Anterior- und Posterior-Restaurationen. Seine Bis-GMA-Harze und anorganischen Füllstoffe gewährleisten Langlebigkeit und ästhetische Integration. **ORBI-FlowX**, ein Microhybrid Composite mit hoher Fließfähigkeit, eignet sich ideal für präzise Anwendungen in schwer zugänglichen Bereichen. Seine feine Partikelstruktur ermöglicht optimale Verarbeitung und lang anhaltende Ergebnisse. Das Paket enthält zudem das ORBIS Ätzelgel, ein 37-prozentiges Phosphorsäure-Ätzmittel zur Oberflächenvorbereitung, das optimale Adhäsion schafft und in Schmelz- und Total-Etch-Techniken anwendbar ist. **ORBI-Bond Universal**, ein vielseitiges Adhäsiv für Selbstätz- und Totalätztechniken, zeichnet sich durch einfache Handhabung und hohe Bindungsstärke aus und erhöht die Praxiseffizienz. Ergänzt wird das Paket durch **ORBI-Brush** blau Mikro-Applikatoren, welche die präzise Anwendung von Ätz- und Bondingmaterialien erleichtern und die Feinheit der zahnmedizinischen Arbeit verbessern.

Weitere Infos zur Aktion unter:  
[netdental.com/orbis-aktion](http://netdental.com/orbis-aktion)



Infos zum Unternehmen



**NETdental GmbH** • Tel.: +49 511 353240-0 • [www.netdental.de](http://www.netdental.de)

## Moderne Endodontie aus Europa

### DIRECT-R GOLD®



DirectEndodontics ist ein modernes technologiebasiertes Endodontie-Unternehmen mit Sitz in Paris, das sich an den modernen, technologieorientierten und jungen Zahnarzt wendet. Wer nach herausragenden europäischen Produkten zu einem günstigen Preis mit kostenlosem Versand sucht und sich nicht mit Händlern, Handelsvertretern und Callcentern herumschlagen möchte, ist bei DirectEndodontics richtig. Wir bieten herausragende endodontische Instrumente aus europäischer Produktion. Zudem ersetzen wir die von Ihnen derzeit verwendeten reziproken und rotierenden NiTi-Instrumente. Mit unseren Produkten nutzen Sie Ihre derzeitige Technik zu einem Bruchteil des Preises weiter. Weiterhin bieten wir einen kostenlosen Versand für alle Bestellungen in ganz Europa. Sie bestellen und kommunizieren online so, wie Sie es wünschen und es in Ihren Zeitplan passt.

Melden Sie sich jetzt an und erhalten Sie in den ersten zwölf Monaten einen zusätzlichen Rabatt von zehn Prozent auf alle Bestellungen. Es gibt zudem eine 100-prozentige Geld-zurück-Garantie auf alle ungeöffneten Produkte für drei Jahre sowie eine 100-prozentige Rückerstattung für bis zu zwei leere Instrumentenpackungen pro SKU. Sie können also sogar alle Feilen in Zweierpackungen pro SKU verwenden und erhalten trotzdem eine volle Rückerstattung.

#### DirectEndodontics

welcome@directendo.com  
www.directendo.com

## Farbenfroh designte Trolleys unterstützen Praxisalltag

Mit Stolz präsentiert das Unternehmen ROOSDental seine brandneuen Trolleys Cosmo und Astro, die durch frisches und modernes Design überzeugen. Die Trolleys sind nicht nur funktional und praktisch, sondern auch ein echter Hingucker. Mit ihrer Vielfalt an Farboptionen in allen RAL-Farben lässt sich der ganz persönliche Stil perfekt zum Ausdruck bringen, womit sich die Praxis in ein harmonisches und ansprechendes Ambiente verwandeln lässt. Dabei sind die Trolleys nicht nur ein optisches Highlight, sondern auch äußerst robust und langlebig. Alle Varianten stehen im Onlineshop bereit und können auch in einem persönlichen, auf die individuellen Praxisbedarfe bezogenem Beratungsgespräch erkundet werden.



#### Das Beste daran?

ZWP-Leser erhalten im Juni einen 10%  
Einführungsrabatt mit dem Gutschein-Code:

**ZWPCOSA**

ROOS Dental GmbH & Co.KG  
Tel.: +49 2166 99898-0  
www.roos-dental.de

\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

## Ultrafeine Finierer für perfektes Finish



Finierer ultrafein

Passgenauigkeit, Funktionalität und Ästhetik sind entscheidende Faktoren für das Gelingen einer Restauration. Die materialgerechte Oberflächenbearbeitung ist dabei von wesentlicher Bedeutung. Die Finierergeneration mit UF-Verzahnung von BUSCH, gekennzeichnet durch einen weißen Ring, sorgt für eine hervorragende Oberflächen-glättung von Keramik, Komposit oder Edelmetalllegierungen. Selbst die kritischen Bereiche der Restaurationsübergänge können perfekt konturiert werden. Aufgrund ihres schneidenden Effekts hinterlassen sie keine Rautiefen und erleichtern damit die abschließende Politur.



Das bestehende Finierer-Programm von BUSCH bietet ultrafeine Hartmetall-Finierer mit 30 Schneiden und umfasst fünf anwendungsorientierte Formen.

**BUSCH & CO. GmbH & Co. KG**

Tel.: +49 2263 86-0

[www.busch-dentalshop.de](http://www.busch-dentalshop.de)

Mehr Infos auf: [www.busch-dentalshop.de](http://www.busch-dentalshop.de) und [www.busch.eu](http://www.busch.eu)

## Kompakte Absaugung mit integriertem Amalgamabscheider



Mit dem Micro-Smart des innovativen italienischen Herstellers CATTANI S.p.A. wird eine Trocken- und/oder Nassabsauganlage geboten, die sogar einen integrierten Amalgamabscheider beinhaltet. Die Installation erfolgt schnell und unproblematisch durch einen Techniker. Da der Micro-Smart als Mischsystem fungiert, müssen die vorhandenen Dentaleinheiten auch nicht mehr sofort auf die zentrale Nassabsaugung umgerüstet werden. Das Gerät wird komplett anschlussfertig inklusive Zubehör, ausgeliefert. Der optional eingebaute Amalgamabscheider Hydrozyklon ISO 6 bietet einen Durchlauf von 5,5 Litern pro Minute. Der Micro-Smart überzeugt durch eine geringe Baugröße und ein niedriges Gewicht und besitzt eine bedarfsgesteuerte Leistung durch Frequenzmodulation (60–120 Hz). Auf jede Betriebsstörung reagiert das Gerät automatisch und sichert damit eine ordnungsgemäße Funktion. Hilfe bietet dabei das abnehmbare Display. Dieses kann mit einer Standardtelefonleitung verlängert werden. Die Saugmaschine kann eine variable Anzahl von Behandlungseinheiten bedienen.

**CATTANI Deutschland | Helmes GmbH & Co. KG**

Tel.: +49 4741 18198-0 • [www.cattani.de](http://www.cattani.de)

## Extrafestes, lighthärtendes und fließfähiges Komposit

SDI präsentiert Luna Flow – das neue, extrafestes, lighthärtende 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 Farb-anpassung, 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 Fluores-

zenz 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

## Intraoralkamera:

### Höchste Bildschärfe und easy Handling

Die formschöne KaVo ProXam iCam zeichnet sich durch ihre Bildschärfe und Benutzerfreundlichkeit aus. Sie ist nicht nur leicht per Knopf sowie Fußanlasser zu bedienen, sondern bietet auch den praktischen Makromodus für Nahaufnahmen. Aber damit nicht genug: Die Patientenkommunikation und Bilddokumentation sind bei der KaVo ProXam iCam ebenfalls bestens gelöst. Sie ist nicht nur voll kompatibel mit den KaVo Patientenkommunikationssystemen KaVo CONNECTbase und KaVo CONEXIO, sondern darüber hinaus per KaVo TWAIN Schnittstelle als Stand-alone-Variante in weitere Softwarelösungen integrierbar. Zwei Kabellängen, 1,30 Meter für die Einheitenintegration und 2,50 Meter für die Stand-alone-Nutzung, bieten für alle Installationsvarianten die benötigte Flexibilität.



Infos zum Unternehmen



#### Die KaVo ProXam iCam auf einen Blick:

- Intraoralkamera mit hoher Tiefenschärfe
- Plug-and-play
- Makromodus für Nahaufnahmen
- Handliche Größe und geringes Gewicht
- Behandlungseinheiten-Integration oder Stand-alone-Anbindung
- Bedienung per Hand oder per Fußanlasser für eine stabile Halteposition
- Schutz vor Kontamination durch praktische Einwegschutzhüllen

**KaVo Dental GmbH** • Tel.: +49 7351 56-0 • www.kavo.com

# System aus Zahnpasta, Feuchtigkeitsgel und -spray bei Mundtrockenheit

Liegt die Xerostomie an Alterungsprozessen, einer Erkrankung, Medikamenten oder am Lebensstil? Das ist laut Dr. Christoph Schoppmeier, Leiter der Endodontologie der Uniklinik Köln, zunächst zu klären. Zudem sollten Fragebögen sowie klinische Untersuchungen das Ausmaß der Beschwerden ermitteln. Bei Patienten, die Medikamente einnehmen, könnten Therapieanpassungen die Xerostomie häufig lindern. Allgemein empfiehlt Schoppmeier bei Mundtrockenheit eine ausreichende Flüssigkeitsaufnahme, den Verzicht auf Alkohol und Nikotin und eine optimierte Mundhygiene, um das Kariesrisiko zu senken. Viele Betroffene schätzen auch die Verwendung von Speichelersatzmaterialien. Ergänzend bewährt sich die Mundpflege mit GUM® HYDRAL® Zahnpasta, Feuchtigkeitsgel und Feuchtigkeitsspray von SUNSTAR. Dr. Schoppmeier informiert: „Barbe et al. konnten zeigen, dass die Verwendung von GUM® HYDRAL® in der Lage ist, die Mundgesundheit und die mit Hyposalivation verbundene Lebensqualität wirksam zu verbessern.<sup>1</sup> Sie soll die Mundschleimhaut vor einer durch Trockenheit bedingten Reizung schützen, indem sie eine schützende Barriere bildet.“ Durch Polyvinylpyrrolidon, Natriumhyaluronat, Betain, Taurin und Propandiol könne eine Schutzschicht über die Mundschleimhaut gelegt und ein mechanischer Schutz samt ausgiebiger Hydratation erreicht werden.



1 Barbe AG, et al. Efficacy of GUM® Hydral versus Biotène® Oralbalance mouthwashes plus gels on symptoms of medication-induced xerostomia: a randomized, double-blind, crossover study. Clin Oral Investig. 2018;22(1):169-180.

Infos zum Unternehmen

**SUNSTAR Deutschland GmbH**  
Tel.: +49 7673 885-10855  
professional.sunstargum.com/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 Drehknopfs 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 142,92 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



## Lokale oder externe Datensicherung leicht gemacht

### Sie wollen das DS4 mit eigenen Augen sehen?

Nutzen Sie die Gelegenheit für einen Live-Check bei einem Event in Ihrer Nähe oder bequem von zu Hause bei einem Erlebnis-Webinar von Dampsoft!

Alle Events und Termine von und mit Dampsoft gibt es hier:



[www.dampsoft.de/events](http://www.dampsoft.de/events)

Infos zum Unternehmen



**DAMPISOFT GmbH**

Tel.: +49 4352 9171-16

[www.dampsoft.de](http://www.dampsoft.de)



© Freepik – Salman Ansari

Eine zukunftsfähige Praxisverwaltungssoftware bildet das Fundament für eine effiziente und erfolgreiche Zahnarztpraxis. Dabei gewinnen Cloud-Lösungen dank hochsicherer Datenverschlüsselungen zunehmend an Bedeutung. Das Besondere: Praxissoftware benötigt keinen Server vor Ort, sondern wird extern gehostet. Nutzer profitieren dadurch vom flexiblen und standortunabhängigen Zugriff auf Software und Daten, ohne dass diese auf lokalen Geräten installiert werden müssen. Dampsoft bietet Kunden mit dem DS4 freie Wahl: ob lokal oder in der Cloud – je nach Bedarf der Zahnarztpraxis sind beide Varianten der Datenspeicherung möglich. Zusätzlich sorgen die benutzerfreundliche Oberfläche, klare Prozesse, die automatisierte Leistungserfassung und intelligente Therapieplanung für einen garantiert reibungslosen Start oder Wechsel.

## 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 Vorteile, 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. „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](http://www.heimerle-meule.com)



\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

DIGITAL DENTISTRY SHOW • WIR ZEIGEN DIE ZUKUNFT DER ZAHNHEILKUNDE

ARENA BERLIN  
28 & 29 JUNI 2024

# DIGITAL DENTISTRY SHOW

VERPASSEN SIE  
+ NICHT DAS FESTIVAL  
DER DIGITALEN  
ZAHNHEILKUNDE  
IN BERLIN

JETZT KOSTENFREI ANMELDEN

WWW.DDS.BERLIN

WWW.DDS.BERLIN



in Zusammenarbeit mit



Digital  
Dentistry  
Society

DIGITAL DENTISTRY SHOW • WIR ZEIGEN DIE ZUKUNFT DER ZAHNHEILKUNDE

## „Best Practice Prophylaxe“ mit ätherischen Ölen



**GRATIS**

Service material  
+ Produktmuster

Hier anmelden



**LISTERINE®**

Zur „Best Practice Prophylaxe“ für Mund- und Zahngesundheit gehören professionelle Zahnreinigungen in der Praxis sowie leitliniengerechte Instruktionen zum häuslichen mechanischen<sup>1</sup> und chemischen<sup>2</sup> Biofilmmangement. Bei Letzterem empfiehlt sich die zweimal tägliche 3-fach-Prophylaxe, bestehend aus Zähneputzen, Interdentalreinigung und antibakterieller Mundspülung. Eine wissenschaftlich fundierte Empfehlung, die auch Zahnärzte überzeugt,<sup>3</sup> ist die meisterforschte tägliche Mundspülung LISTERINE®. Durch Kombination von bis zu vier ätherischen Ölen (Eukalyptol, Thymol, Menthol und Methylsalicylat) kann sie 99,9 Prozent der nach dem Zähneputzen verbliebenen Bakterien bekämpfen. Mit insgesamt elf Sorten – darunter fluoridhaltige wie alkoholfreie – bietet LISTERINE® maßgeschneiderte Mundspüllösungen für alle Altersgruppen\* und Prophylaxebedürfnisse. Die neueste Entwicklung heißt LISTERINE® TOTAL CARE EXTRA MILD und eignet sich besonders für alle Verwender, die eine Mundspülung mit mildem Geschmack bevorzugen.

\* Je nach Sorte ab sechs oder zwölf Jahren.

**LISTERINE – Kenvue/  
Johnson & Johnson GmbH**

Tel.: 00800 26026000

[www.listerineprofessional.de](http://www.listerineprofessional.de)

Literatur



Infos zum Unternehmen



© Kenvue / Johnson & Johnson GmbH

## Aligner: minimalinvasiv therapieren, mit maximalem Support

Die Aligner-Therapie wächst seit Jahren. Dabei handelt es sich längst nicht mehr nur um ein Tool für schöne gerade Zähne. Vielmehr sind Aligner ein wichtiger Bestandteil ganzheitlicher Behandlungen wie etwa dem Aligner-Bleaching-Composite (A-B-C) Konzept geworden oder werden im Pre-restorative-Bereich eingesetzt. Klare Aligner sind so konzipiert, dass sie die Behandlung vorhersagbar machen und so möglichst minimalinvasiv therapiert werden kann. Hier bietet Permadental mit TrioClear eines der innovativsten und weltweit am schnellsten wachsenden Aligner-Systeme. Tatsache ist aber auch: Neben dem Wunsch nach weniger invasiven Behandlungen spielt in unserer Gesellschaft auch die Ästhetik eine immer größere Rolle. Daher ist genau jetzt für moderne Zahnarztpraxen und Kieferorthopäden der optimale Zeitpunkt für den Einstieg in die Aligner-Therapie. Mit TrioClear wird diese Behandlung so effektiv und individuell gestaltet wie möglich und lässt sich für besonders viele Indikationsstellungen einsetzen. Crowding (zu geringes Platzangebot) und Spacing (zu große Lücken) lassen sich therapieren, aber auch Facing (die ästhetische Optimierung) oder pre-restaurative Ziele für eine anstehende Implantatinsertion lassen sich geplant umsetzen.

**Permadental GmbH** • Tel.: +49 2822 7133-0 • [www.permadental.de](http://www.permadental.de)

**Minimalinvasiv, maximaler Support:** Als erfahrener Kompletthanbieter unterstützt Permadental TrioClear-Anwender in jedem Stadium der Behandlung.

Jetzt QR-Code  
scannen und  
mehr erfahren!





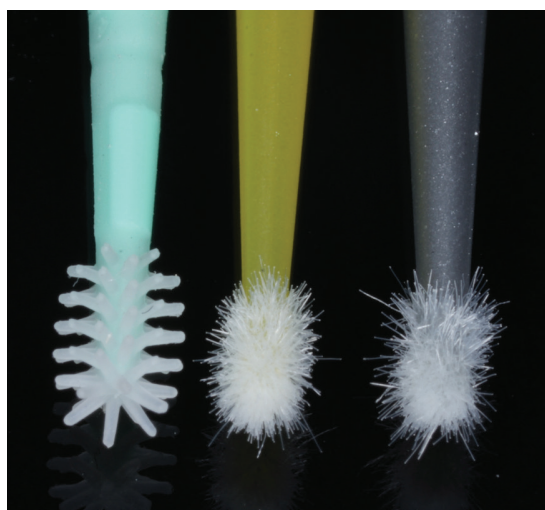


## Flockfreier Applikator: effizient und nachhaltig

Basierend auf einer kürzlich durchgeführten klinischen Evaluation setzt der Mikro-Applikator der medmix Switzerland AG neue Maßstäbe für Effizienz und Nachhaltigkeit in der Zahnmedizin. Das Design von ZerofloX bedient ein breites Spektrum an zahnmedizinischen Materialien, von Adhäsivsystemen und Ätzelgelen bis hin zu Komposit- und Versiegelungsmaterialien. Seine Anpassungsfähigkeit bei verschiedenen zahnmedizinischen Anwendungen unterstreicht seine Rolle als wesentliches Werkzeug in der modernen Zahnarztpraxis. Die herkömmlichen beflockten Applikatoren, die dazu neigen, übermäßiges Material zu absorbieren, führen oft zu Materialverschwendung – ein Problem, das ZerofloX effektiv angeht.

**Der Zahnarzt Dr. Alessandro Devigus hob, nach der klinischen Bewertung, ZerofloX als einen Wendepunkt in der zahnmedizinischen Anwendung hervor.**

Indem Anwender auf ZerofloX wechseln, lässt sich die ästhetische Qualität von Restaurationen steigern, was sowohl die Effizienz der Praxis als auch die Zufriedenheit der Patienten erhöhen kann. Die klinischen Ergebnisse von Dr. Devigus sprechen für sich und positionieren ZerofloX als bevorzugte Wahl für zukunftsorientierte Zahnmediziner.



Das Design begünstigt die Materialersparnis und stellt sicher, dass eine minimale Menge an zahnmedizinischen Materialien absorbiert, jedoch maximal während der Anwendung genutzt werden kann. ZerofloX zeichnet sich zudem durch einen flockfreien Kopf mit Elastomerborsten aus, was das häufige Problem des Faserverlustes bei traditionellen Applikatoren beseitigt. Dank zwei Biegestellen können Zahnärzte schwer zugängliche Stellen präzise und einfach behandeln. Für Zahnexperten wie Dr. Devigus, die häufig ästhetisch anspruchsvolle Restaurationen durchführen, bietet ZerofloX ein Versprechen von makellosen, nicht kontaminierten Anwendungen.



[Scannen Sie den QR-Code für weitere Informationen zu ZerofloX sowie den klinischen Studien.](#)



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

## HERAUSGEBER

Torsten R. Oemus

## VORSTAND

Ingolf Döbbecke, Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller, Torsten R. Oemus

## PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

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

## CHEFREDAKTION

Katja Kupfer (V.i.S.d.P.) 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 Tel. +49 341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de  
Bob Schliebe 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

Fanny Haller Tel. +49 341 48474-114 f.haller@oemus-media.de  
Frank Pham Tel. +49 341 48474-254 f.pham@oemus-media.de

## LEKTORAT

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

## VERTRIEB/ABONNEMENT

abo@oemus-media.de

## DRUCKAUFLAGE

40.800 Exemplare (IVW 1/2024)

## 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 2024 mit zwölf Ausgaben (davon zwei Doppelausgaben), es gilt die Preisliste Nr. 31 vom 1.1.2024. 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

Asgard Verlag	35
Belmont Dental	93
Bien-Air	73
BUSCH & CO.	75
CATTANI	25
Coltène/Whaledent	85
CP GABA	29
Dampsoft	17
Directa AB	7
Direct Endodontics	107
Dentsply Sirona	33
Dürr Dental	39
DZR	59
DEXIS	79
Garrison Dental Solutions	Beilage
Heimerle + Meule	49
Isar-Dental	83
Johnson & Johnson	23
KaVo	63
mectron	Beilage
Medit Corp.	15
medmix	Beilage
minilu	31
Multident	45
Müller-Omnicon	69
NETdental	57
NSK Europe	5
Permamental	108
Plandent	89
privadent	Titelpostkarte, 21
ROOS Dental	Beilage
Sanos Group	11
Septodont	47
SPEIKO	43
Sunstar	9
Synadoc	13
teemfactor   ARZ_dent	67
Ultradent Products	37
Visa	2
W&H	53

## 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.



~~69€~~ **58,70€**

BEIM KAUF VON 3 PRODUKTPACKUNGEN. VERWENDEN SIE DEN RABATTCODE **DIRECTMADNESS15** BEIM CHECK-OUT.

## ZUSAMMENSETZUNG:

- CALCIUMSILIKATVERBINDUNGEN 40 %,
- ZIRKONIUMOXID 40 %,
- HYDROPHILES POLYMER 20 %

## BESCHREIBUNG:

- AUSGEZEICHNETE VERSIEGELUNGSFÄHIGKEIT
- HOHE BIOKOMPATIBILITÄT
- HOHE DIMENSIONSSTABILITÄT
- AUSHÄRTUNGSZEIT: 30 MINUTEN (100 % LUFTFEUCHTIGKEIT); 2,5 STUNDEN BEI NORMALEM WURZELKANAL
- WURZELKANALSPITZEN



JETZT KAUFEN AUF  
**VERSANDKOSTENFREI**

**permadental**<sup>®</sup>  
Modern Dental Group

PERMADENTAL.DE  
0 28 22 - 71330



EGAL, OB ABDRUCK ODER SCAN.

# WIR SIND IHR ANSPRECHPARTNER FÜR IMPLANTAT- VERSORGUNGEN

Der Mehrwert für Ihre Praxis: Als Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen beliefern wir seit Jahrzehnten renommierte Zahnarztpraxen, Implantologen und implantologisch tätige Praxen.

**All-on-X**  
Implant solutions

