

ZWVP

9.24

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

#WELOVEWHATWEDO

SCHWERPUNKT
Alterszahnmedizin

/// 28



EzRayAIR Portable

- Einfache, intuitive Bedienung – ein Knopf für alle Funktionen
- Doppel Schutzschild – schützt sicher vor Streustrahlung
- Höchste Bildqualität bei gleichzeitiger Gewichtsreduktion dank weltweit einzigartigem Carbon Nano Tube
- Brennfleck: 0,4 mm für unschlagbare Bildauflösung und Detailerkennbarkeit
- Hochleistungsbatterie – ermöglicht bis zu 1000 Röntgenaufnahmen mit einer Batterieladung
- Hohe Bediensicherheit durch Passwortschutz

orangedental premium innovations

Tel.: +49 (0) 7351 474 990 | info@orangedental.de



Foto: Zahnarztpraxis Vapula Haukongo

Package Mobiles Röntgen für die Aufsuchende Zahnmedizin:

Artikel	Listenpreis	Aktionspreis
1. EzRay AIR Portable	6.930,00 €	5.490,00 €
2. Stativ mit Halterung für EzRay AIR Portable	840,00 €	0,00 €
3. EzSensor HD Intraoralsensor nach Wahl Größe 1,0; 1,5 oder 2,0; bei Bestellung angeben	7.100,00 €	4.750,00 €
4. byzz® Nxt Desktop-Software (10 User) Floating	2.490,00 €	0,00 €
	17.360,00 €	10.240,00 €

Ihr Package-Preis: 10.240,00 €



Mehr Infos:



orangedental & BPR Swiss

Aufsuchende Zahnmedizin: Wo helfen sich lohnt

„Mit meinem SMART-PORT PREMIUM behandle ich in Altenheimen mit gleicher Leistung wie in meiner Praxis.“



Volle Leistung aller Handstücke
Besser oder wie in Ihrer Zahnarztpraxis

Volle Absaugleistung
Besser oder wie in Ihrer Zahnarztpraxis

Optimale Hygiene
Getrennte Bereiche (rot/grün)
Wie in Ihrer Zahnarztpraxis

Einfachster Transport
Einheit und Material
Tragbar und rollend
auf Trolley



kurz gesagt:

[Themenschwerpunkt ——— Alterszahnmedizin]

„Die Zahnmedizin hat schon vor einem Vierteljahrhundert verstanden, dass Demografie keine Glaskugel ist, weil alle bereits da sind, die irgendwann pflegebedürftig werden.

Wir haben von Anfang an die Behandlung zum Patienten bringen wollen und die mobile Zahnmedizin vorangetrieben. Statt Notfallbehandlung und Intervention liegt unser Schwerpunkt auf der Prävention.“

_Prof. Dr. Christoph Benz

Das komplette Statement von Prof. Dr. Christoph Benz können Sie auf Seite 29 lesen.



Inhalt 9 ——— 2024

WIRTSCHAFT

- 6 Jubiläum: FACES OF OEMUS
- 8 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 12 **Abmahnungen vermeiden: Zahnarzt-Website bis Mitte 2025 barrierefrei machen**
- 16 Q&A mit Dr. Carla Benz (Teil 7)
- 18 ZWP meets DENTISTA: „Ich weiß nicht, was Frauen vom Gründen abhält. Ich kann mir Einiges vorstellen ...“
- 20 #reingehört mit Dr. Tobias Witte

Kein retro. Kein oldscool.
Website barrierefrei – jetzt!

12

Seite

Inhalt 9 — 2024

TIPPS

- 22 Gold kann mehr als Füllungen (Teil 2)
- 24 Patienten selektieren – auch im Verkaufsfall wichtig
- 26 Wenn Standardabrechnungen auffällig werden

ALTERSZAHNMEDIZIN

- 28 Fokus
- 36 **Mobile zahnärztliche Behandlung: Immer ein Werden, nie ein Sein**

Seite

36

© Daniel Schwarz | Blackyfielography



„[...] wir sind **viel näher und ganzheitlicher** am Patienten...“

- 40 Smart und praxistauglich: Telemedizin in Pflegeheimen
- 42 Reparaturen mit Komposit in der Seniorenzahnmedizin
- 44 Nachhaltige Mundgesundheit: Vorbeugen und vorausdenken bei älteren Patienten
- 48 Zahnmedizin in der Pflege: Kein Platz für Laienwissen
- 52 Breaking News: Wir altern in zwei zentralen Schüben
- 54 „Wir sind fünf Tage die Woche im Einsatz“
- 56 Es ist heilsam, über Ängste zu sprechen



In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt
Wirtschaft Praxis befindet sich das
ZWP spezial Designpreis 2024

PRAXIS

- 62 Fokus
- 72 Die Schallfavoriten der DH-Profis
- 76 Sterilisatoren-Flotte bekommt Zuwachs
- 80 Erste klinische Erfahrungen mit dem Universaladhäsiv BeautiBond Xtreme
- 86 Hand- und Winkelstücke: Probleme identifizieren, bevor sie teuer werden
- 90 Wandel ist Chance oder: Stehen Sie sich nicht selbst im Weg!
- 92 Lunchpaket: Intraoralkamera für Krebsfrüherkennung entwickelt

DENTALWELT

- 94 Fokus
- 96 Ein Traum: Immer erreichbare Praxis mit gleichmäßiger Terminauslastung
- 98 Praxisoptimierung durch Experten-Sets
- 100 Produkte
- 114 Impressum/Inserenten

Zwei Geräte. Eine Lösung. Unbegrenzte Möglichkeiten.

Surgic Pro2 x VarioSurg 4
Kombinierbar mit der Link-Funktion



get it!

Jetzt in der aktuellen get it-Aktion.



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.

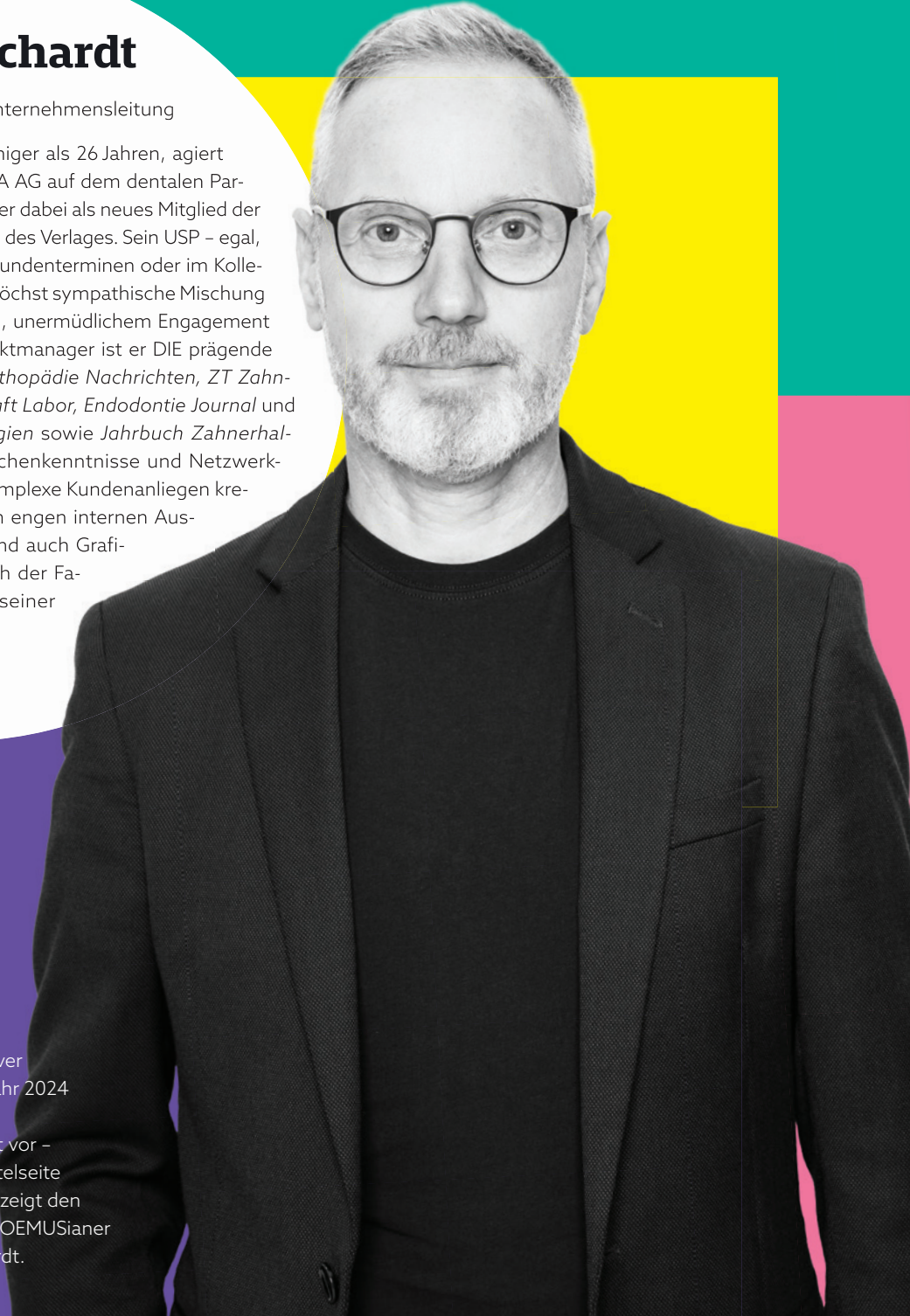
30 JAHRE OEMUS

WIR VERLEGEN DENTAL

Stefan Reichardt

Vertriebsleiter / Mitglied der Unternehmensleitung

Seit 1998, und damit seit nicht weniger als 26 Jahren, agiert Stefan Reichardt für die OEMUS MEDIA AG auf dem dentalen Parkett – seit Sommer dieses Jahres gehört er dabei als neues Mitglied der Unternehmensleitung in die oberste Riege des Verlages. Sein USP – egal, ob im Telefonaustausch, auf Messen, bei Kundenterminen oder im Kollegenschnack – ist eine ihm ganz eigene und höchst sympathische Mischung aus großer Erfahrung, klarer Kommunikation, unermüdlichem Engagement und einer perfekten Prise Humor. Als Produktmanager ist er DIE prägende Triebkraft hinter den Fachtiteln *KN Kieferorthopädie Nachrichten*, *ZT Zahn-technik Zeitung*, *ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor*, *Endodontie Journal* und dem *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien* sowie *Jahrbuch Zahnerhaltung*. Seine Dentalexpertise, tiefen Branchenkenntnisse und Netzwerkqualitäten ermöglichen es ihm, selbst komplexe Kundenanliegen kreativ und innovativ zu lösen – immer im engen internen Austausch mit Kollegen, Redakteuren und auch Grafikern. In seiner Freizeit widmet sich der Familienmensch der Musik und seiner Rad-Leidenschaft.



WE
LOVE
WHAT
WE
DO.
ORG



Auf jedem Cover der ZWP im Jahr 2024 stellen wir ein Verlagsgesicht vor – die aktuelle Titelseite der ZWP 9/24 zeigt den passionierten OEMUSianer Stefan Reichardt.

Portrait: © Kaja Kupke

Guten Tag,
Sie sind bei der
OEMUS MEDIA AG!



Womit kann ich
Ihnen helfen?

Wenn es einen gibt, der die Bedürfnisse, Anforderungen und feinen Eigenheiten der Dentalwelt detailliert kennt, dann Stefan Reichardt. Ob als Einzelplayer am Telefon (und anno dazumal noch mithilfe des Faxgerätes) oder als Teamplayer im Vertriebstagesgeschäft – Stefan hebt die Latte für Kundenservice, Produktentwicklung und Kollegen-Support immer wieder ein Stück höher an und bleibt dabei sich, seinem humoristischen Blick und seinen Zielen treu. Und das auch 26 Jahre nach seinem Start im Unternehmen.

Falls Sie also im kommenden Dentalherbst bei der ein oder anderen Gelegenheit auf Stefan treffen sollten, lassen Sie sich von ihm und seiner mitnehmenden Art inspirieren. **Denn: Die Welt sieht definitiv besser aus, wenn man ihr mit VERSTAND, HERZ und HUMOR begegnet.**

OEMUS
Publikationen



ZWP online



BeutiBond Xtreme

Attraktive Angebote unter
02102-866423



The power of ONE

- Leistungsfähiges All-in-One Universaladhäsiv für viele Indikationen und Materialien
- Geeignet für alle Ätztechniken
- Kein Füller, kein HEMA – Schutz vor Hydrolyse
- Starker Haftverbund, geringere Techniksensitivität
- Vereinfachtes Verfahren für jede Substratoberfläche
- Kein zusätzlicher Primer erforderlich



www.shofu.de

Mehr Infos



Neuer Gesetzentwurf zur Stärkung der Herzgesundheit

Deutschland gibt so viel wie kein anderes Land in der Europäischen Union im Bereich Gesundheit aus: knapp 5.000 EUR pro Einwohner und Jahr, das sind 52,9 Prozent mehr als der EU-Durchschnitt (3.159 EUR laut OECD¹). Trotzdem liegt die Lebenserwartung in Deutschland mit 80,8 Jahren nur knapp über dem EU-Durchschnitt (80,1 Jahre) – im Vergleich zu vielen westeuropäischen Ländern sogar deutlich darunter. Dies wird insbesondere auf die kardiovaskuläre Sterblichkeit zurückgeführt. Herz-Kreislauf-Erkrankungen sind hierzulande die häufigste Todesursache, die im Jahr 2021 ein Drittel aller Todesfälle umfasste. Ein neuer Gesetzentwurf hat es sich zum Ziel gesetzt, durch ein Bündel an Maßnahmen die Früherkennung und die Versorgung von Herz-Kreislauf-Erkrankungen zu verbessern und so die Herz-Kreislauf-Gesundheit in der Bevölkerung zu stärken.

Quelle: www.bundesgesundheitsministerium.de

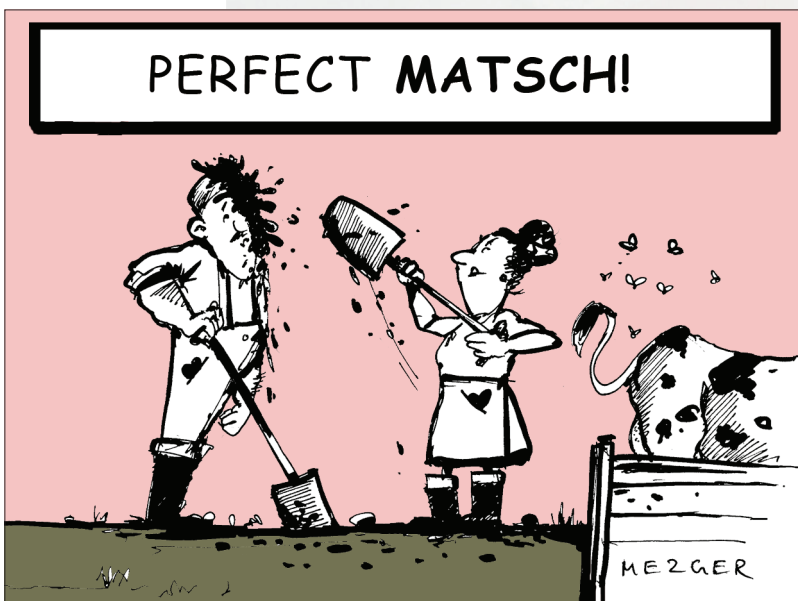


Herzensangelegenheit

Die BZÄK begrüßt den Entwurf, sieht ihn aber nur dann als Erfolg versprechend, wenn er einen konsequenten Präventionsansatz verfolgt, der auch die Zahnmedizin einschließt. Aufgrund der Wechselwirkungen zwischen den Erkrankungen ist, so die BZÄK, eine stärker interdisziplinär ausgerichtete Betrachtung angezeigt. Aufklärung und Prävention sollten nicht durch Silodenken ausgebremst werden.

Quelle: BZÄK

Frisch vom Metzger



33,6

Im Jahr 2022 waren – wie in den Jahren zuvor – **Herz-Kreislauf-Erkrankungen** die häufigste Todesursache. Mit 358.219 Verstorbenen war gut **ein Drittel** (33,6 Prozent) **aller Sterbefälle** darauf zurückzuführen. Parodontitis nimmt zudem Einfluss auf Herz-Kreislauf-Erkrankungen. Umso wichtiger ist es, diese Volkskrankheit frühzeitig zu behandeln. Dafür sollten seitens der Politik dringend die nötigen Mittel zur Verfügung gestellt werden.

Quelle: KZBV/Statistisches Bundesamt (Destatis)

Mit mobilen Terminals einfach Zahlungen akzeptieren



© Visa Inc.

Rund sieben von zehn Verbrauchern zahlen an der Kasse am liebsten digital per Karte, Smartphone oder Wearable.¹ Mobile Zahlungsterminals bieten gerade kleinen Praxen eine gute Möglichkeit, mit der Akzeptanz digitaler Zahlungen zu beginnen: Die Einrichtung und Bedienung der Terminals ist unkompliziert und es ist keine langfristige Vertragsbindung erforderlich. Dies bietet vielen kleinen Geschäften und Arztpraxen Flexibilität. Ähnlich verhält es sich mit Visa Tap to Phone. Dabei handelt es sich um eine Technologie, die die Akzeptanz von digitalen Zahlungen direkt über ein Smartphone oder Tablet ermöglicht – ganz ohne zusätzliche Hardware. Die einfache Bedienung und schnelle Einrichtung der Geräte sorgen außerdem dafür, dass Mitarbeiter ohne großen Aufwand schnell mit der Akzeptanz von Kartenzahlungen starten können. Auf dem Portal **payved.de** können sich Praxisleiter über Angebote, Konditionen und Leistungen der unterschiedlichen Zahlungsanbieter informieren.

Visa • www.visa.de

1 Visa Payment Monitor 2023

Das waren **gute Nachrichten** für die rund 21 Millionen Rentner in ganz Deutschland: Zum 1. Juli haben sich die Renten **um 4,57 Prozent erhöht**. Dabei stiegen die Renten erstmals, 34 Jahre nach der Deutschen Einheit, in den alten und neuen Ländern gleichermaßen.

Renten deutlich gestiegen

Appropos Rente:

Ab 2025 gilt dann auch bundesweit ein einheitliches Rentenrecht – unabhängig davon, ob Beiträge in den alten oder in den neuen Bundesländern gezahlt werden.

Quellen: www.bundestag.de
www.bundesregierung.de

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



© deagreed – stock.adobe.com

JETZT WECHSELN!

Schnell & unkompliziert zur
Praxissoftware LinuDent
wechseln!

Wir kümmern uns um Ihre
Technik & Prozesse – Sie
sich um Ihre Patienten.

Wir installieren Zukunft!



linudent.de/wechsel

S&F
Süddeutsche Factoring

PHARMATECHNIK



Update zum Baugeschehen

Die gute Nachricht zuerst: Der Praxisbau schreitet gut voran, trotz unerwarteter Herausforderungen. Als Dämpfer stellte sich die Modellierung des Grundstücks heraus. Da sich die Boden- und Geländebeziehungen als komplizierter erwiesen als erwartet, erforderte das Ganze mehr Aufwand als geplant. Dies führte zu Mehrkosten, die wir an anderer Stelle ausgleichen müssen.

Vom Papier aufs Feld

Der wichtigste Baufortschritt der letzten Wochen war das Gießen der Bodenplatte. Auf dem Fundament startet in Kürze der nächste Meilenstein: Der Holzständerbau! Wir freuen uns sehr darauf, da unsere Praxis dann endlich nicht nur auf Papier sichtbar wird – das erleben wir als einen echten Motivationschub!

Momentaufnahme Zeitkapsel: Querschnitt einer Zeitspanne

Eine Zeitkapsel zu packen, zu versiegeln und zu vergraben ist ein emotionaler Schritt: Neben Tageszeitungen, Münzen und



Seit vergangem Jahr begleiten wir das Zahnärzte-Paar **Dres. Alexandra und Torsten Wassmann** bei ihrer Gründung und berichten immer wieder von Meilensteinen.

Bauzeichnungen landeten auch zahnmedizinische Gegenstände in der Kapsel: Ein Implantat, eine gefräste Prothese, eine vollkeramische Brücke, gedruckte Modelle, eine Extraktionszange ... – sowie eine Ausgabe der ZWP. ;-) Wird sie später einmal ausgegraben, dokumentiert die Kapsel den aktuellen Stand der Zahnmedizin sowie Informationen über die Entstehung des Praxisgebäudes und seine Bauherrschaft.

Starke Nerven und viel Kommunikation

Die Kostenplanung ist ein zentrales Element eines Bauprojekts. Trotz zusätzlicher Erdarbeiten und Ausgaben ist es uns weitgehend gelungen, die Kosten im Einklang mit unseren Planungen zu halten; auch durch das Streichen von „nice-to-haves“. Kleinere – vermutlich bautypische – Abstimmungsschwierigkeiten traten auf, doch diese konnten mit Kommunikation und Flexibilität gelöst werden. Insgesamt hält unser Zeitplan stand!

Alle an einem Strang, inklusive Familie

Die gleichzeitige Belastung durch unsere Jobs und die Praxisgründung ist deutlich spürbar. Die Freizeit (auch mit der Familie) muss oft zurückstehen, um das Projekt voranzutreiben. Dennoch ist es aufregend und motivierend zu sehen, wie viele Menschen unsere Ideen in die Realität umsetzen und damit an unserem Traum mitarbeiten.

DANKESCHÖN und weiter gehts

Schritt für Schritt entsteht jetzt wirklich unsere Praxis! Wir sind dankbar für die großartige Arbeit der Teams auf der Baustelle und freuen uns auf die spannenden kommenden Meilensteine!

Text: Dr. Torsten Wassmann

Auch als Momentaufnahme in der Zeitkapsel: das Interview mit beiden Zahnärzten in der ZWP!

THE FACTOR



Ein Xtra starkes Team in der direkten Füllungstherapie!

Perfekt aufeinander abgestimmte Produkte, einfach und effizient in der Verarbeitung, für ein sicheres und ästhetisches Ergebnis – das ist der SHOFU X-Factor für das Mehr im Praxisalltag!

BeautiBond
Xtreme



All-in-One
Universal-
adhäsiv



BEAUTIFIL Flow Plus

Injizierbares
Hybridkomposit
in 2 Viskositäten



Super-Snap
X-TREME



Hochwertige
Finier- und
Polierscheiben



www.shofu.de

Attraktive Angebote unter
02102-866423

Abmahnungen vermeiden:



Zahnarzt-Website bis Mitte 2025 barrierefrei machen

Ein Beitrag von Thilo Brandts

[RECHT]

Websites für Zahnärzte sollten professionell und zeitgemäß sein – und bald auch: barrierefrei. Denn mit dem Barrierefreiheitsstärkungsgesetz kommt ab Juni 2025 eine neue Herausforderung auf Praxen zu: Wer seine Website nicht anpasst, riskiert Abmahnungen und saftige Bußgelder.

Ist Barrierefreiheit mehr als nur eine gesetzliche Pflicht? „Ja, denn sie macht Praxis-Websites für alle Patienten zugänglich“, so Dirk Middeldorf und Robert Kiefner. Zehn Monate vor Inkrafttreten haben wir mit den Website-Experten darüber gesprochen, wie Praxen rechtliche Fallstricke vermeiden – und welche Chancen sich eröffnen.

Barrierefreiheit: Mehr als nur Pflicht

„Von der Online-Terminbuchung bis zur Darstellung von Behandlungsinformationen – jeder Aspekt einer Website muss in Zukunft für alle zugänglich sein“, erklärt Kiefner, dessen Vater Blindenlehrer war. „Das Gute ist – am Ende profitieren alle davon: Patienten finden leichter, was sie suchen, und Praxen zeigen, dass sie modern sind und an alle Patienten denken!“

Handlungsbedarf für Zahnärzte

Dirk Middeldorf betont: „Noch unterschätzen Zahnarztpraxen, wie umfassend die Anforderungen sind.“ Es reiche nicht, einfach ein paar Anpassungen vorzunehmen. „Die gesamte Struktur der Website muss barrierefrei sein.“ Das bedeutet unter anderem, dass alle Inhalte auch ohne Maus navigierbar sein müssen. Ein Fall für Experten!

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



© Toni Borgert

Individuelle Expertenlösungen für Zahnarztpraxen

Middeldorf und Kiefner haben sich auf die Erstellung von Websites für Zahnarztpraxen spezialisiert. Ihr Angebot umfasst gute Bedienbarkeit, barrierefreie Gestaltung, Suchmaschinenoptimierung und DSGVO-konforme Umsetzung. Die mit WordPress erstellten Seiten passen zum Design der Praxis und überzeugen mit verständlicher Sprache.

„Eine barrierefreie Website bietet rechtliche Sicherheit und erschließt neue Patientengruppen. Sie ist eine Investition in die Zukunft einer Praxis.“

Dirk Middeldorf

Dirk Middeldorf, Website-Spezialist und Gründer der Web-Consulting-Agentur DMWC (links), und **Robert Kiefner**, Werbetexter und Strategie für Agenturen und Mittelstand – die Experten für barrierefreie Zahnarzt-Websites.

ANZEIGE

Keine Spritze? Find´ich spitze!

THE WAND STA



Schmerzfrei.
Angstfrei.
Begeistert.

Computerassistierte Lokalanästhesie

- ✓ Angstvermeidung (keine klassische Spritze)
- ✓ Kein Taubheitsgefühl an den Lippen oder im Gesicht
- ✓ Akustische und visuelle Navigation



inkl. Auto-Aspiration



REF 455 200
Ø Marktpreis 2.839,37 €
zzgl. gesetzl. MwSt.

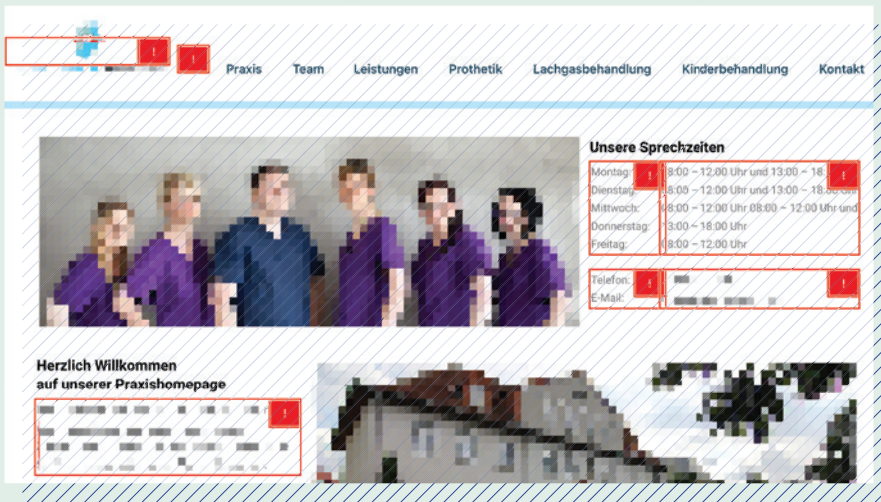
Kostenlose
Demo



WIRTSCHAFT ANBIETERINFORMATION*



© tynyuk - stock.adobe.com



Screenshot: © Dirk Middeldorf

Dieses Ergebnis signalisiert dringenden Handlungsbedarf.

Was bedeutet Barrierefreiheit im Web?

Jeder Mensch, unabhängig von körperlichen oder technischen Einschränkungen, soll eine Website uneingeschränkt nutzen können. Dies betrifft Menschen mit Sehbehinderungen, motorischen Einschränkungen, aber auch ältere Menschen, die möglicherweise weniger technikaffin sind.

Guter Text ist barrierefreier Text

„Verständliche Texte sind der Schlüssel zu echter Barrierefreiheit“, betont Kiefner. „Sie verbessern das Nutzererlebnis für alle Besucher.“ Übernimmt das Duo eine bestehende Website, empfiehlt es oft, die Texte neu zu schreiben. „Ich fasse in Worte, wofür die Praxis steht und was das Team auszeichnet. Zeitgemäß, originell und aufmerksamkeitsstark.“

Barrierefreie Seiten für besseres Google-Ranking

Das Team setzt neben langjähriger Erfahrung auch auf modernste Techniken, um Barrierefreiheit, Suchmaschinenoptimierung (SEO) und Performance zu perfektionieren. Middeldorf erklärt: „Unsere Websites können auch das Google-Ranking positiv beeinflussen. Suchmaschinen legen zunehmend Wert auf Zugänglichkeit und Benutzerfreundlichkeit.“

Ein perfektes Google Lighthouse Ergebnis:
So sieht eine optimierte, barrierefreie Website aus.



© Sabrina Adeline Nagel

Screenshot und Webdesign: © Dirk Middeldorf, Lighthouse-Teil: © Alphabet Inc.

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

Barrierefreiheits- stärkungsgesetz

- Tritt im **Juni 2025** in Kraft
- Neue Websites müssen ab dann barrierefrei sein
- Bestehende Websites sollten bis dahin barrierefrei sein
- Strafen bis zu 100.000 EUR möglich
- Gefahr von Abmahnungen durch Konkurrenz

„Websites für Zahnarztpraxen“: **Keine Agentur, echte Experten**

- Spezialisierung auf Zahnarztpraxen
- Umfassende Erfahrung in barrierefreiem Webdesign
- Ganzheitlicher Ansatz: Design, Technik, Positionierung, Text
- Keine Agentur: Schnell, flexibel und günstig
- Nachhaltige Lösungen statt kurzfristiger Fixes
- Persönliche Betreuung, Support und Service
- Netzwerk aus Designern, Fotografen, Filmproduktionen

Jetzt handeln lohnt sich

Gefragt nach dem idealen Zeitpunkt, eine Praxis-Website barrierefrei zu machen, antwortet Middeldorf: „Jetzt! Wir starten immer erst mit einer kostenfreien Beratung. Doch der Umstellungsprozess kann Zeit in Anspruch nehmen.“ Kiefner ergänzt: „Für Praxen ist das eine Chance: So zeigt man heute soziale Verantwortung und patientenorientiertes Denken.“ Die beiden kennen die entscheidenden Vorteile in einem wettbewerbsintensiven Markt wie der Zahnmedizin.

Weitere Infos auf: websites-fuer-zahnarztpraxen.de



Zolid Bion begeistert weltweit. Erfahren Sie mehr über die einzigartigen Eigenschaften unseres neuen Materials. bit.ly/3ROmyW9

Zolid Bion: Mehr als nur ein 3D-Zirkon

Schachmatt für Kompromisse

Setzen Sie Kompromisse zwischen Transluzenz und Festigkeit schachmatt: Zolid Bion kombiniert exzellente Ästhetik mit funktioneller Sicherheit für alle Indikationen*. Schneller als je zuvor. Zolid Bion: **Der Gamechanger.**

Sie möchten Ihre Restaurationen auf ein neues Level heben? Dann überzeugen Sie sich jetzt von unseren Zolid Naturals - verleihen Sie Ihren Arbeiten schnell und einfach die perfekte Basis für eine ästhetische Versorgung.

*gemäß Dentalkeramik Typ II, Klasse 5 nach DIN EN ISO 6872



 zolid naturals

Easy esthetics, every time.
Die Einfärbelösung für Zirkonoxid!

Verleihen Sie monolithischen oder anatomisch reduzierten Restaurationen mit Zolid Naturals mit wenigen Pinselstrichen mehr Natürlichkeit – für individuelle Ästhetik im Handumdrehen.

question and answers



mit Dr. Carla Benz

[TEIL 7]



Infos zur
Autorin



DEMENZ



© getty-images - unsplash.com

[Q&A] Unser Alterungsprozess ist kein Knopfdruck-Ereignis, sondern vollzieht sich über Jahrzehnte mit Veränderungsschüben. Solche Schübe können auch bei einem Besuch in der Zahnarztpraxis sichtbar werden. Wie sollten Zahnärzte damit umgehen, wenn sie bemerken, dass sich ein langjähriger Patient im Verhalten plötzlich auffällig verändert? Welche Methoden gibt es, um eine beginnende demenzielle Erkrankung zu erkennen, und wie sollten sich Behandler verhalten, wenn sich ihr Verdacht einer beginnenden demenziellen Erkrankung verhärtet? ZWP-Autorin Dr. Carla Benz geht im Folgenden auf diese Fragen ein.

Der Anteil der Senioren in der Gesamtbevölkerung steigt stetig, und diese Entwicklung ist bereits jetzt in der täglichen zahnärztlichen Praxis spürbar. Die Behandlung alter und sehr alter Menschen ist ohne Frage ein wichtiges Zukunftsthema für junge Zahnärzte. Diese Patientengruppe stellt uns nicht nur vor therapeutische Herausforderungen, unter Umständen müssen wir ihnen auch auf kommunikativer Ebene anders begegnen als jungen Patienten.

In der Zahnarztpraxis altern unsere Patienten in der Regel in unserer Begleitung. Insbesondere wenn diese über Jahrzehnte regelmäßig ihre Kontrolltermine wahrnehmen, konnte man sich gegenseitig intensiv kennenlernen. Oftmals ist es dann der Zahnarzt, dem schleichende Veränderungen im Wesen und Verhalten der Patienten als erstes auffallen.

Aktuell leben ca. 1,6 Mio. Menschen in Deutschland mit Demenz. Mit dem Anstieg des Lebensalters nimmt auch die Prävalenz demenzieller Erkrankungen weiter zu, sodass sich die Zahnärzteschaft mit dem manchmal besonderen Verhalten dieser Patientengruppe

auseinandersetzen sollte. Allen Demenzformen ist eine Beeinträchtigung der kognitiven Fähigkeiten gemein, wodurch die Betroffenen in ihren Alltagsfähigkeiten eingeschränkt werden. Allerdings müssen diese kognitiven Beeinträchtigungen einen Zeitraum von mindestens sechs Monaten andauern, damit die Diagnose „Demenz“ gestellt werden kann.

○ Simple Fragen stellen

Haben Sie den Verdacht, dass Ihr Patient an Demenz erkrankt ist, können Sie simple Fragen stellen. Fragen Sie nach der Uhrzeit, nach dem Datum oder wie der Patient zur Praxis gekommen ist. Ist herausnehmbarer Zahnersatz vorhanden, dann reichen Sie diesen nach der Untersuchung verkehrt herum zurück und schauen, ob der Patient die kognitive Leistung erbringen kann, den Zahnersatz richtig herum einzugliedern. Achten Sie außerdem auf seine oder ihre Reaktion.

○ Ihren Verdacht gegenüber Familienangehörigen äußern

Verhärtet sich Ihr Verdacht, sollten Sie eigentlich Familienangehörige oder den behandelnden Hausarzt informieren. Dies verbietet Ihnen jedoch die ärztliche Schweigepflicht. Daher müssen Sie kreativ werden. Bitten Sie den Patienten darum, zum nächsten Termin in Begleitung zu kommen, damit „alles Weitere“ gemeinsam besprochen werden kann. Oder fragen Sie den Patienten, ob er Sie von der Schweigepflicht befreit, damit Sie den Hausarzt bezüglich allgemeinmedizinischer Fragestellungen kontaktieren können. Konfrontieren Sie den Betroffenen zu diesem möglicherweise frühen Stadium nicht direkt persönlich mit Ihrem Verdacht. Überhaupt zu handeln, ist jedoch für die orale Gesundheit des Patienten wichtig, da diese bei demenziell erkrankten Patienten als erste leidet und unter Umständen auch schwere allgemeinmedizinische Folgen nach sich ziehen kann.

○ Ruhige Atmosphäre mit verständlichen Abläufen schaffen

Bei der Kommunikation mit demenziell erkrankten Personen gilt grundsätzlich, dass Sie auf eine ruhige Atmosphäre im Behandlungszimmer achten. Strukturieren Sie die Behandlung nachvollziehbar und verständlich, sodass der Patient den Rahmen kennt, in dem Sie sich bewegen. Verwenden Sie kurze, klare Sätze und sprechen Sie verständlich. Korrigieren Sie Ihr Gegenüber nicht, wenn dieses Ihnen von unrealistischen Dingen erzählt (wie z.B., dass seine Mutter gleich käme, um ihn abzuholen o.Ä.), sondern bestärken Sie ihn im Gesagten.



Besonders detaillierte Hilfestellungen im (kommunikativen)

Umgang mit demenziell erkrankten Personen bietet Ihnen das

Standardwerk: **Mobile Zahnmedizin – Die aufsuchende Betreuung**

von Ina Nitschke, Klaus-Peter Wefers und Julia Jockusch.

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

„Ich weiß nicht, was Frauen vom Gründen abhält. Ich kann mir Einiges vorstellen ...“

Ein Beitrag von Marlene Hartinger



© Dr. Kerstin Finger

[FRAUEN IN DER ZAHNMEDIZIN]

Dr. Kerstin Finger ist Zahnärztin in Templin in der Uckermark. Jahrzehntlang hat sie sich in der Berufspolitik, unter anderem als stellvertretende Vorsitzende des Dentista e.V. – Verband der Zahnärztinnen und als mobile Zahnärztin in der aufsuchenden Betreuung von älteren Patienten, engagiert. Und auch ohne Amt bringt sich Kerstin Finger weiterhin bei Dentista ein.



Dentista e.V.
Infos zum Verband



Dr. Kerstin Finger
Infos zur Person

Frau Dr. Finger, warum braucht es 2024 ein ausgewiesenes Netzwerk für Zahnärztinnen und worin liegt die Hauptaufgabe eines solchen Netzwerkes?

Netzwerke braucht es immer, nicht nur 2024. Der zahnärztliche Heilberuf ist ein Paradebeispiel für die neurowissenschaftliche Erkenntnis, dass jeder Mensch, ob Kind, Erwachsener oder Senior, in seinem Leben zwei zentrale Bedürfnisse hat. Immer geht es um die Balance zwischen Autonomie und Verbundenheit. In jeder Lebensphase will man autonom wachsen dürfen und gleichzeitig die Verbindung zu anderen Menschen nicht verlieren. Heruntergebrochen auf unsere Tätigkeit heißt das, ob junge oder erfahrene Kollegin, wir wollen uns fachlich und persönlich entwickeln und ausleben, uns gleichzeitig mit Mitsreiterinnen austauschen, gegenseitig fördern und bestärken. Das braucht Räume, die im Dentista-Netzwerk mit dem spezifisch weiblichen Blick und Anliegen gestaltet werden wollen.

Wie gestaltet sich Ihre Zusammenarbeit mit Dentista? In welcher Weise bringen Sie sich ein?

Einige Jahre war ich Vizepräsidentin von Dentista, habe in dieser Funktion die satzungsgemäßen Aufgaben erfüllt, vor allem jedoch an der konzeptionellen Ausrichtung des Verbandes mitgearbeitet. Der Berufsstand hat in den letzten Jahren einen „Gendershift“ erfahren. Ich musste lernen, dass dies nicht automatisch bedeutete, was mir selbstverständlich erschien. Ich wurde in der früheren DDR sozialisiert und habe meine ersten Berufsjahre in einer Poliklinik verbracht. Ich kannte die Situation, dass im Beruf überwiegend Frauen Vollzeit tätig waren. Das auf die heutige Zeit zu übertragen, entpuppte sich bei genauerem Hinschauen als Irrtum. Die Bedingungen haben sich verändert. Nicht jede junge Absolventin hatte für ihre Berufsausübung die gleichen Vorstellungen, wie ich sie für erstrebenswert halte. Manch eine fühlte sich in der früheren Kollegen-domäne in fachlicher Positionierung oder Praxisführung verunsichert. Heute sehe ich meine Rolle als Ermutigerin zu einer Entscheidung für eine selbstständige, freiberufliche Tätigkeit.

Teilzeit ist das neue Vollzeit: Welche Spielräume in der Arbeitszeitgestaltung haben Zahnärztinnen in der Niederlassung? Und warum führen diese Spielräume nicht dazu, dass mehr Frauen gründen?

Ich weiß nicht, was Frauen vom Gründen abhält. Ich kann mir Einiges vorstellen, bewege mich jedoch im Bereich der Spekulation. Geht es um die reine Arbeitszeitgestaltung ist man in der Niederlassung deutlich beweglicher. Auch eine Praxisführung mit Kinderwunsch lässt sich heute besser gestalten als noch vor ein paar Jahren. In der Niederlassung geht man nicht in ein Beschäftigungsverbot, welches die fachliche Entwicklung unnötig unterbricht, es gibt ein viel größeres Angebot an möglichen Praxisvertretungen für die Zeit im Mutterschutz. Oder man gründet gleich mit mehreren Kolleginnen. Die Anfangsinvestitionen müssen nicht exorbitant hoch sein, es werden etliche Praxen günstig abgegeben. Ja, der bürokratische Aufwand ist gewachsen. Dem steht jedoch die Therapie- und Gestaltungsfreiheit in der eigenen Praxis gegenüber. Ich beobachte eine gewisse Scheu zur Übernahme von Verantwortung und ich bedauere, dass die in unserer Berufsordnung verankerte Gemeinwohlverpflichtung häufig nicht zu der Erkenntnis führt, dass eine in der

Regel mit Steuermitteln finanzierte (Voll-)Ausbildung am Ende nicht mit einer Teilzeittätigkeit für die Gesellschaft abgegolten ist.

Sie wurden 2022 mit dem Bundesverdienstkreuz für Ihr Engagement in der aufsuchenden Betreuung von älteren Patienten ausgezeichnet – woher rührt Ihr Blickwinkel gerade auf diese Patientengruppe?

Ich bin seit 40 Jahren Zahnärztin, seit 1990 in eigener Niederlassung, die als allgemeinärztliche Familienpraxis konzipiert war. In dieser Zeit bin ich nicht nur mit meinen Patienten älter geworden, sondern habe mich immer auch für deren gesamtgesundheitliche und persönliche Belange interessiert. Ich habe viel erfahren und mich von der Not Einzelner anrufen lassen. Es entspricht meiner ärztlichen Grundhaltung im Sinne von Prof. Klaus Dörner (*Der gute Arzt – Lehrbuch der ärztlichen Grundhaltung*) vom Schwächsten aus zu denken und auch für diesen Personenkreis nach Lösungen zu suchen. ■



Hier geht es zu unserem **#reingehört-Podcast** mit **Dr. Finger** auf ZWP online. Im Podcast sprechen wir mit der Templiner Zahnärztin zu ihrer Nachwende-Biografie, ihrem Einsatz für Frauen in der Zahnmedizin und ihrem Engagement in der Seniorenzahnmedizin.

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

#reingehört

INTERVIEWS MIT ZAHNÄRZTEN UND MENSCHEN AUS DER DENTALWELT.

Die Approbation ist der Führerschein für die zahnärztliche berufliche Tätigkeit – sie ist die Grundlage, von der alles abhängt. Logisch, dass der Approbationsverlust in jedem Fall vermieden werden will. Einfach gesagt: Fallen die Voraussetzungen weg, so folgt der Entzug der Approbation. Die drei häufigsten Themen umfassen dabei die Berufswürdigkeit, die Berufszuverlässigkeit und die gesundheitliche Eignung.

Dr. Tobias Witte

In der aktuellen Folge von **#reingehört** sprechen wir mit dem Rechtsexperten Dr. Tobias Witte über den Verlust der zahnärztlichen Approbation und beleuchten Ursachen, Verfahren und Präventionsmaßnahmen. Wer zahnärztlich behandelt, ohne über die Approbation zu verfügen, macht sich strafbar. Nicht umsonst haben Zahnärzte viele Jahre studiert, um die Approbation endlich zu bekommen. Im Umkehrschluss ist die Frage: Was muss eigentlich passieren, damit die Behörden die Approbation wieder einziehen? So viel vorweg: Es kann jeden treffen, denn niemand ist zum Beispiel davor gefeit, unverschuldet irgendwelchen Vorwürfen ausgesetzt zu werden. Dies ist leider die Realität. Ebenso kann es jedem passieren, dass ihm zeitweise die Kontrolle über das eigene Leben entgleitet und es zu berufsrelevanten Problemen kommt – bei denen es dann gilt, mit professioneller Hilfe sorgsam und konsequent das Schlimmste, nämlich den Wegfall der beruflichen Lebensgrundlage, zu vermeiden.



Hier geht's zur **#reingehört-Folge** mit Fachanwalt Dr. Tobias Witte auf ZWP online.



Infos zur Person

Das Ende der Tätigkeit als Arzt.



CHANGE!

Wenn dir deine alte
Behandlungseinheit
gar zu borstig wird.



bis zu

15.600 €

**LISTENPREIS-
VORTEIL**

So leicht war »tschüss« sagen noch nie.

Mit der »Alt gegen Neu« Aktion kannst du einen großartigen Eintauschwert für deine alte Behandlungseinheit bekommen und auf deine neue Behandlungseinheit anrechnen lassen.

Mit der »Alt gegen Neu« Aktion recyceln wir deine alte Einheit umweltgerecht für dich. Ein guter Deal für dich und den Wert deiner Praxis!

Check den Eintauschwert deiner Alten:
www.kavo.com/de/tschüss



Gold kann mehr als Füllungen

[TEIL 2]

Gold gilt als krisenfest. Entgegen der ersten Vermutung gibt es keinen Zusammenhang zwischen den Gold- und den Aktienkursen. Es ist also möglich, dass sich der Goldpreis mit den Aktienkursen erhöht oder sinkt. Wie der Goldpreis entsteht? Der Wert von Gold ergibt sich durch Angebot und Nachfrage. Je mehr Privatpersonen, Firmen, Investmentgesellschaften oder Zentralbanken von Ländern diesen Rohstoff kaufen, umso höher steigt der Preis. Bei Unternehmen kommt ein Aspekt hinzu: Gewinne, Verluste und andere Geschäftsmeldungen bestimmen den Kurs durch Veränderungen von Angebot und Nachfrage.

Darum gehört Gold in jedes Portfolio

Gold sollte in jedes Portfolio aufgenommen werden, da es mehrere Vorteile bietet:



Diversifikation: Gold korreliert nahezu nicht mit Aktien und Anleihen, was das Risiko im Portfolio senkt.



Inflationsschutz: Gold hat in der Vergangenheit sehr langfristig seinen Wert behalten und damit die Inflation ausgeglichen. Trotzdem kann es mehrjährige Zeiträume geben, in denen der Goldpreis sinkt. Die Kaufkraft von Papierwährungen dagegen verringerte sich mehr oder minder stetig.



Krisensicher: In Zeiten politischer und wirtschaftlicher Unsicherheit steht Gold für einen bestimmten Wert und fungiert damit als sicherer Hafen.



Liquidität: Gold kann weltweit leicht gehandelt werden.

Nachteile von Goldinvestments



Keine laufenden Erträge: Gold zahlt keine Zinsen oder Dividenden. Ein Vermögenszuwachs kann nur über einen steigenden Goldpreis erzielt werden.



Lagerkosten: Physisches Gold muss sicher gelagert und versichert werden. Je nach Menge entweder bei der Bank oder zu Hause.



Marktvolatilität: Der Goldpreis kann kurzfristig stark schwanken.

GOLDFINGER FUN FACT



Erinnern Sie sich daran, wie im James Bond-Film „Goldfinger“ der britische Spion seinem bulligen Kontrahenten Oddjob in Fort Knox einen Goldbarren an die Brust wirft, um ihn abzuwehren?

Das war ein „**Standardbarren**“ der 400 Feinunzen Gold enthält und schlappe **12,5 Kilogramm** wiegt. Er hat ihm kompakte 922.000 US-Dollar (Stand 11. Juni 2024), damals rund 14.000 US-Dollar, zu geworfen. Das war 1964.



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

Infos zur Autorin





ACHTUNG: FALLENDE PREISE!
vom 16.09. bis 20.09.2024

Die NETdental Instrumentenwoche

netdental.de/instrumentenwoche

* Gutschein über 10,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 1.000,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheinodes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Geben Sie den Code im Warenkorb ein und die 10,00 € werden automatisch vom Bestellwert abgezogen. Der Gutscheincode ist vom 16.09. bis 20.09.24 für Sie gültig.

ORBIS

ANGEBOTE ZUM VERLIEBEN



Ihr persönlicher
10,00-€-Gutschein *
GT156 OAZ



* Gutschein über 10,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 120,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheinodes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Der Gutscheincode ist vom 01.09.24 bis 30.09.24 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

So einfach ist das.

Patienten selektieren – auch im Verkaufsfall wichtig

Wie wichtig eine vorausschauende und informierte Planung der Zukunft einer Praxis ist, zeigt das folgende Beispiel: Frau Dr. Gutmütig möchte ihre Zahnarztpraxis langfristig für den Verkaufsfall vorbereiten. An die Rente denkt sie noch nicht, doch möchte sie nun entsprechende Vorkehrungen treffen. Denn auf einer Fortbildung hat sie gehört, dass man bereits fünf bis zehn Jahre vor dem geplanten Verkauf vorbereitende Maßnahmen ergreifen sollte. Die Praxis hat einen

Schwerpunkt in der Seniorenzahnmedizin und sie fragt sich, ob sie hierbei Besonderheiten beachten muss.

Frau Dr. Gutmütig fragt ihren Steuerberater beim Jahresabschlussgespräch, wie sie sich nun verhalten soll. Dieser stellt ihr zunächst verschiedene Modelle vor, wie z. B.:

- **Beteiligung/Aufnahme des in der Praxis angestellten Zahnarztes; einmal ohne direkte finanzielle Beteiligung und einmal mit**
- **MVZ-Gründung als langfristige Exit-Planung**
- **Gründung einer überörtlichen Kooperation mit einer in der Nähe gelegenen Praxis**
- **Praxisverkauf an den in der Praxis angestellten Zahnarzt oder einen Dritten**

Außerdem rät der Steuerberater der Mandantin, die Patienten nach den folgenden Kriterien zu selektieren:

- **Alter**
- **Geschlecht**
- **Einzugsgebiet/Wohnort**
- **Dauer der Patientenbeziehung**
- **Versicherungsstatus (Kasse/privat)**

Bei der Selektion fällt nun auf, dass 80 Prozent der Patienten über 65 Jahre sind. Der Steuerberater meint, dass – wenn es um die Frage des Praxiswertes geht – dies zu berücksichtigen sei. Außerdem hätte dies, so der Berater, eher positive Auswirkungen auf den Praxiswert. Vor allem dann, wenn die Inhaberin den Praxis-schwerpunkt beibehält, den Privatanteil weiter hochhält (derzeit liegt er bei 60 Prozent) und die Zahn-ersatzbehandlungen in der Praxis weiter ausbaut.

Nach dieser wichtigen Beratung vereinbart die Praxisinhaberin einen Termin mit ihrem Rechtsanwalt, der ihr die verschiedenen, von ihrem Steuerberater genannten Modelle, rechtlich näher darstellt.



© Impact Photography – stock.adobe.com

Christian Erbacher, LL.M.

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



Infos
zum Autor



Lyck+Pätzold.
healthcare.recht
Infos zum Unternehmen





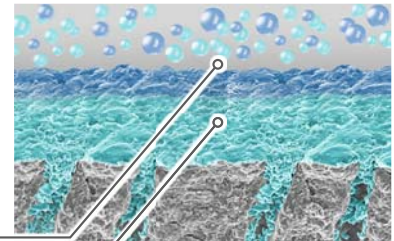
Sofortige¹ und lang anhaltende Schmerzlinderung^{2,3}



elmex[®] SENSITIVE PROFESSIONAL Zahnpasta Einzigartige PRO-ARGIN Technologie mit Zinkphosphat

- **60.5%** sofortige¹ Schmerzlinderung ab der ersten Anwendung²
- **80.5%** klinisch bestätigte Linderung der Schmerzempfindlichkeit nach 8 Wochen³
- **Die einzigartige Formel** bietet schnellere Wirkung⁴ und verbesserte Säurebeständigkeit⁵
- **Überlegener Verschluss** der Dentintubuli⁶

Zinkphosphat
PRO-ARGIN Technologie



CP GABA FORTBILDUNGSPLATTFORM

- ▶ Kostenlos
- ▶ CME Zertifiziert
- ▶ Live & On-demand
- ▶ Interaktiv



Jetzt anmelden **NEU**

<https://learn.cpgabaprofessional.de/de>

¹ Für sofortige Schmerzlinderung bis zu 2x täglich mit der Fingerspitze auf den empfindlichen Zahn auftragen und für 1 Minute sanft einmassieren.

² Nathoo S et al. J Clin Dent 2009; 20 (Spec Iss): 123-130.

³ Docimo R et al. J Clin Dent 2009; 20 (Spec Iss): 17-22.

⁴ Im Vergleich zur vorherigen Formel, Verschluss nach 3 Anwendungen (im Labor)

⁵ Im Vergleich zur vorherigen Formel, Nach 5 Anwendungen (im Labor)

⁶ In vitro Studie, konfokale Bilder nach 5 Anwendungen im Vergleich zu einem Mitbewerber, Liu et al. J Dent Res. 2022;101(Spec Iss B):80.



PROFESSIONAL
— ORAL HEALTH —



Wenn Standardabrechnungen auffällig werden

Auch mit „normaler“ Abrechnung von Standardleistungen kann man in eine Auffälligkeitsprüfung geraten, wie der nachfolgende Prüfungsfall zeigt, in dem ich beratend tätig war:

„Die gemeinsame Prüfungsstelle der Zahnärzte und Krankenkassen hat im Auswahlverfahren beschlossen, eine Prüfung der Wirtschaftlichkeit Ihrer Behandlungsweise für die Quartale I-IV/2023 durchzuführen. Ziel der Prüfung ist es, die Wirtschaftlichkeit und Notwendigkeit der abgerechneten Leistungen festzustellen. Die Auswahl Ihrer Praxis erfolgte nach Anlage 1 und 2 der Prüfvereinbarung aufgrund der nachfolgend festgestellten Auffälligkeiten. Diese Auflistung ist nicht abschließend, wenn sich im Laufe der Bearbeitung der Unterlagen weitere Auffälligkeiten ergeben sollten.“

Auffällig waren die Positionen 13b (F2), 13c (F3), 25 (Cp), 40 (I) und 23 (EKr) mit Überschreitungen der KZV-Durchschnittswerte um 60 bis 140 Prozent. Um die Tücken der üblichen unreflektierten Dokumentation und Abrechnung aufzuzeigen, stelle ich nachfolgend einen typischen Patientenfall aus dieser Prüfung vor:

Die Patientin kam ohne Termin mit herausgebrochener Füllung am Zahn 45 und den entsprechenden Beschwerden kurz vor ihrem Urlaub in die Praxis. Nach Aufklärung über Füllungsalternativen entschied sie sich für eine dentinadhäsiv befestigte Füllung. Mit Mehrkosten war sie bestens vertraut. Aus Zeitgründen wurde zunächst nur die Füllung am Zahn 45 in SDA-Technik gelegt – nach schriftlicher Einwilligung und Kenntnisnahme der Mehrkosten. Für die eingehende Untersuchung wurde mit der Patientin ein Termin nach ihrem Urlaub vereinbart. Die Abrechnung und der Auszug aus der Dokumentation sahen wie folgt aus:

20. Okt. – Schmerzszitzung: Untersuchung, Aufklärung und Füllung

- 45 Sens+, Anästhesie, Entf. Restfüllung, Kariesexkavation pulpennah, Caries profunda, Beh. mit Dycal, 3-flächige SDA-Restauration

• Abrechnung: **Ä1, 8, 41a, 25, 13c mit MKV**

7. Nov. – Eingehende Untersuchung/Aufklärung

- 27 Sens+, Anästhesie, Kariesexkavation, 2-flächige SDA-Restauration

• Abrechnung: **01, 8, 40, 13b mit MKV**

Der 01-Befund wurde entsprechend eingetragen:

f				k					k			k	c	f	
18	17	16	15	14	13	12	11	21	22	23	24	25	26	27	28
48	47	46	45	44	43	42	41	31	32	33	34	35	36	37	38
f		f	c												f



Infos zum Unternehmen



Infos zur Autorin

Was wird nun an diesem „harmlosen“ Fall in der Prüfung auszusetzen sein? Zunächst wird die Abrechnung der Ä1 vor der 01 bemängelt werden, denn in der Kons-Richtlinie B.I.1 heißt es:

„Die zahnärztlichen Maßnahmen beginnen mit Ausnahme von Akut- oder Notfällen grundsätzlich mit der Untersuchung zur Feststellung von Zahn-, Mund- und Kieferkrankheiten.“

Ein Füllungsverlust ist kein Notfall im Sinne der Abrechnungsbestimmung, und ohne stichhaltige Begründung (z. B. Unfall, Kieferklemme) ist eine Kürzung vorprogrammiert. Das Gleiche gilt für die Sensibilitätsprüfung am Zahn 27, denn eine Sensibilitätsprüfung als diagnostische Maßnahme sollte nur einmal, bereits im Rahmen der 01-Untersuchung, vorgenommen werden. Eine mehrfache Wiederholung ohne stichhaltige Begründung führt regelmäßig zu Problemen bei einer Wirtschaftlichkeitsprüfung. Aber auch die Abrechnung der Füllung am Zahn 45 als 13c (F3) gibt mangels dokumentierter Indikation Anlass zur Beanstandung, da der Zahn 45 lückenangrenzend ist und damit eine prothetische Indikation mit der Vorgabe vorliegt, nur eine 13b (F2) als ZE-Aufbaufüllung abzurechnen. Die Abrechnung einer Kassenleistung muss nach dem § 12 SGB V dem Prinzip „Ausreichend, zweckmäßig, wirtschaftlich, notwendig“ genügen. Dies ist in einer Prüfung durch die Behandlungsdokumentation nachzuweisen – auch für die Anästhesie am Zahn 27. Und nach der Qualitätsbeurteilungsrichtlinie (QBÜ-RL-Z) zur Cp/P ist auch die Dokumentation der Cp unzureichend.

Kürzungspotenziale vermeiden? In meinen Online-Seminaren und Praxisberatungen vor Ort schule ich u. a. zu genau diesem Thema. Weitere Informationen auf www.synadoc.ch





Hilfreiche Tipps für Ihre Patientenberatung

Das professionelle Interesse an evidenzbasierten Handlungsempfehlungen, Strategien und Tipps für eine kompetente Beratung ist groß. Zur Unterstützung für ein optimales Patientengespräch lesen Sie hier einige häufig gestellte Patientenfragen zum häuslichen Biofilmmangement und die passenden Antworten.

1. Wie kann ich meine Mundhygiene zu Hause verbessern?

Für den Erhalt eines gesunden Mundraums hat sich die häusliche 3-fach-Prophylaxe bewährt. Diese besteht zum einen aus Zähneputzen und Reinigung der Zahnzwischenräume mit Interdentalbürsten oder Zahnseide.¹ S3-leitliniengerecht kann diese mechanische Mundraumreinigung zusätzlich durch die Verwendung einer Mundspülung mit antibakterieller Wirkung komplementiert werden.² Da Zähne nur ca. 25 Prozent des Mundraumes ausmachen, bleiben nach Zähneputzen und Zahnzwischenraumreinigung viele Bakterien zurück, die schnell wieder neuen Zahnbelag bilden. Eine zusätzlich angewendete Mundspülung wirkt an Stellen, die Zahnbürste und Zahnseide nicht erreichen, und hilft, die bakterielle Belastung des Mundraums weiter zu minimieren und überdies die Plaqueneubildung zu hemmen.

2. Wie verträglich sind Mundspülungen mit Alkohol?

Die Verträglichkeit alkoholhaltiger Mundspülungen ist seit Jahrzehnten durch klinische Studien belegt. LISTERINE® ist die weltweit am umfassendsten getestete tägliche Mundspülung. In mehr als 30 klinischen Studien wurde ihre Sicherheit und Wirksamkeit untersucht.³⁻⁸ Innerhalb dieser zahlreichen Studien der letzten 40 Jahre konnten keine negativen Auswirkungen durch die Anwendung alkoholhaltiger Mundspülungen nachgewiesen werden.⁶⁻⁸

3. Wie gut sind Mundspülungen für die Langzeitanwendung geeignet?

Mundspülungen sind dauerhaft eine sinnvolle Ergänzung zur Zahnbürste und Interdentalreinigung. Für den langfristigen Einsatz* im

Rahmen der häuslichen 3-fach-Prophylaxe eignen sich besonders Mundspülungen von LISTERINE®, da sie ätherische Öle enthalten. Beim Spülen dringen die ätherischen Öle in die schützende Matrix des Biofilms bzw. der Plaque ein und entfalten dort ihre Wirkung. Sie durchdringen die bakterielle Membran, wodurch sowohl grampositive als auch gramnegative Bakterien effektiv bekämpft werden.⁹ Auch bei langfristiger Anwendung von LISTERINE® zeigen sich keine signifikanten mikrobiellen Verschiebungen und es sind keine Verfärbungen zu erwarten.^{2,10}

* Studien über 6 Monate

Infos zum Unternehmen



Literatur



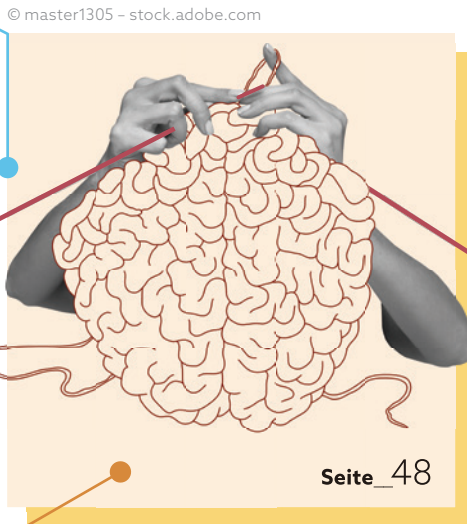
Tipps: LISTERINE® ist die meisterforschte Mundspülung weltweit

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





Reparaturen mit Komposit
in der Senioren Zahnmedizin



Zahnmedizin in der Pflege:
Kein Platz für Laienwissen



Rechtliche To-dos bei
Betreuungsverträgen und im
Umgang mit älteren Patienten



Die mobile Versorgung braucht
eine enge Kooperation vieler Akteure –
Zahnärzte, Pflegeheime, Kommunen
und regionale Gesundheitspolitik.

Pilotprojekt zur mobilen Zahnmedizin erfolgreich absolviert

Mit ihrem im Sommer durchgeführten Pilotprojekt „Mobile Zahnmedizin MV“ hat die 32bit Mobile Medizin GmbH einen wichtigen Schritt zur Verbesserung der zahnmedizinischen Versorgung von Pflegeheimbewohnern in ländlichen Regionen gemacht. Ausgestattet mit modernster Technologie fahren die speziell konzipierten Behandlungsbusse direkt zu Pflegeheimen und bieten vor Ort zahnmedizinische Behandlungen an. Das Projekt, initiiert von Dr. Sebastian Geiger und Tobias Lippek, wurde enthusiastisch von lokalen Pflegeeinrichtungen und den Bewohnern aufgenommen. Es wird ideell von der Kassenzahnärztlichen Vereinigung (KZV) sowie der Landes Zahnärztekammer Mecklenburg-Vorpommern unterstützt. Aktuell findet die Evaluation des Projektes statt, um die Qualität und Effektivität der mobilen Zahnarztpraxis zu beurteilen und notwendige Optimierungen vorzunehmen. Perspektivisch plant 32bit, das Projekt in Mecklenburg-Vorpommern zu etablieren und dann bundesweit auszurollen. Interessierte sind herzlich eingeladen, mit 32bit Kontakt aufzunehmen und lokale Projekte mitzuentwickeln.

Weitere Infos auf: www.zweiunddreissigbit.de

Quelle:
32bit Mobile Medizin GmbH



Hier geht es zum Beitrag
zum Projekt im E-Paper
der ZWP 3/24.

Übrigens unterstützt
auch die **Henry Schein Dental
Deutschland GmbH** mit einer
Partnerschaft das Projekt
und Ansinnen von 32bit.

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

Wir sind „Maximalversorger“

Kürzlich berichtete mir eine Bekannte, wie es war, als sie ihren pflegebedürftigen Vater in ein Krankenhaus begleitete. Nicht irgendein Krankenhaus, sondern ein renommierter „Maximalversorger“, und eigentlich sollte nur die Narkosefähigkeit für einen kleinen Eingriff geklärt werden. Die Ärzte waren bemüht, wollten die Zustimmung zur Narkose aber nur in ihrem jeweiligen Abteilungssegment geben. Daraus folgte dann eine lange Kette hausinterner Überweisungen. Das „Smart-Hospital“-Konzept, mit dem sich das Krankenhaus rühmt, bestand darin, viermal die gleichen Anamnesefragen zu beantworten. Dreimal auf Papier und einmal auf dem iPad, dessen Daten dann aber händisch in den Computer gelangten, weil die digitale Anbindung fehlte. Das Personal war wenig zugewandt und teilweise überfordert – zweimal wurde das Überweisungsziel falsch auf dem Hausplan markiert. Aus einem vermeintlich kurzen Termin wurden schließlich neun Stunden. Abwechslung für den gehbehinderten Vater in seinem Rollstuhl bot immerhin die Geburtstagsfeier einer Mitarbeiterin auf dem Klinikflur. Sicher alles nur unglückliche Umstände, alles irgendwie entschuldbar, aber doch irgendwie alles anders, als wir das machen.

Die Zahnmedizin hat schon vor einem Vierteljahrhundert verstanden, dass Demografie keine Glaskugel ist, weil alle bereits da sind, die irgendwann pflegebedürftig werden. Wir haben von Anfang an die Behandlung zum Patienten bringen wollen und die mobile Zahnmedizin vorangetrieben. Statt Notfallbehandlung und Intervention liegt unser Schwerpunkt auf der Prävention. Das „AuB“-Konzept für Menschen mit Handicap und hohem Alter als Grundlage für die daraus abgeleiteten GKV-Abrechnungspositionen war schon 2010 reine Prävention. Gleichzeitig wollen unsere Praxen im Wettbewerb bestehen, und das geht nur mit Wirtschaftlichkeit und Patientenorientierung.

Die Zahnmedizin gibt dem Begriff „Maximalversorger“ eine neue Bedeutung: Auch in der Pflege haben wir uns die maximale Patientenzufriedenheit zum Ziel gesetzt.

Prof. Dr. Christoph Benz

Präsident der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) • Vizepräsident der Deutschen Gesellschaft für Alterszahnmedizin e.V. (DGAZ)

Infos zum Autor



© BZÄK/Lopata

ANZEIGE

NEU!

SUNSTAR
G·U·M®

GUM® SOFT-PICKS®



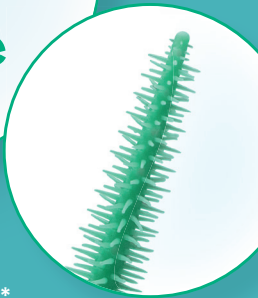
DIE NEUE GENERATION

Die Interdentälbürste, die Sie und Ihre Patient:innen lieben werden.



ULTRA SOFT

Inspiziert von einer Interdentälbürste



Von bisher 80 auf 152 Filamente*

*vgl. GUM® SOFT-PICKS® ADVANCED

SOFT-PICKS®
PRO



professional.SunstarGUM.com/de

GOZ + BEMA

bei komplexen Krankheitsbildern

Die Alterszahnheilkunde stellt Zahnärzte vor besondere Herausforderungen – sowohl medizinisch als auch abrechnungstechnisch. Multimorbidität, Polypharmazie und altersbedingte physiologische Veränderungen beeinflussen die Behandlungsplanung und -durchführung. Besonderes Augenmerk liegt auf der Prophylaxe und Therapie von Wurzelkaries, Parodontitis sowie Zahnersatz. Die Abrechnung in der Alterszahnheilkunde erfordert daher genaue Kenntnisse der entsprechenden Gebührenpositionen:

- **Funktionsdiagnostik und -therapie:** GOZ-Positionen 8000–8100 bei CMD-Problematiken.
- **Parodontologische Behandlungen:** PAR-Strecke im BEMA, ergänzt durch GOZ-Leistungen.
- **Prothetische Versorgungen:** Festzuschüsse nach BEMA und Ergänzungen nach GOZ.

Zudem können bei Pflegebedürftigkeit zusätzliche Leistungen wie aufsuchende Betreuung (Besuchspositionen) und spezielle Präventionsmaßnahmen abgerechnet werden. Die DZR Blaue Ecke gibt hierzu zahlreiche fundierte Hinweise und Tipps, um Praxen bei der angemessenen Vergütung erbrachter Leistungen zu unterstützen.

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH
Tel.: +49 221 5784492 • www.godentis.de



© Rawpixel.com – stock.adobe.com



ZEIT ONLINE bietet einen wunderbaren Film zum Thema anhand einer Superagerin.

Was sind Superager?

Als Superager bezeichnet man Senioren, deren Gedächtnisleistung der von 30 Jahre jüngeren Menschen entspricht. Ein 80-jähriger Superager ist damit geistig so fit wie ein durchschnittlicher 50-Jähriger. Es gibt zahlreiche Überlegungen in Studien und in der Literatur zum Superager-Phänomen, gemeinhin gelten die folgenden Faktoren als begünstigend: gesunde Ernährung, körperliche Aktivität, ausreichend Schlaf und soziale Kontakte.

Quelle: Deutsches Zentrum für Neurodegenerative Erkrankungen e.V. (DZNE)

© Deagreez - stock.adobe.com

Die Initiative Omas gegen Rechts ist eine zivilgesellschaftliche, parteiunabhängige Gruppierung politisch aktiver Menschen fortgeschrittenen Alters, die regelmäßig an Demonstrationen und Kundgebungen teilnehmen. Die Bewegung, die sich aktivistisch für Gleichberechtigung und Toleranz sowie gegen Antisemitismus, Rassismus und Antifeminismus engagiert, ist seit einigen Jahren vor allem in Deutschland, Österreich und der Schweiz tätig. Am 1. September erhielt sie dafür den Aachener Friedenspreis 2024.

Quelle: ZEIT ONLINE, www.aachener-friedenspreis.de



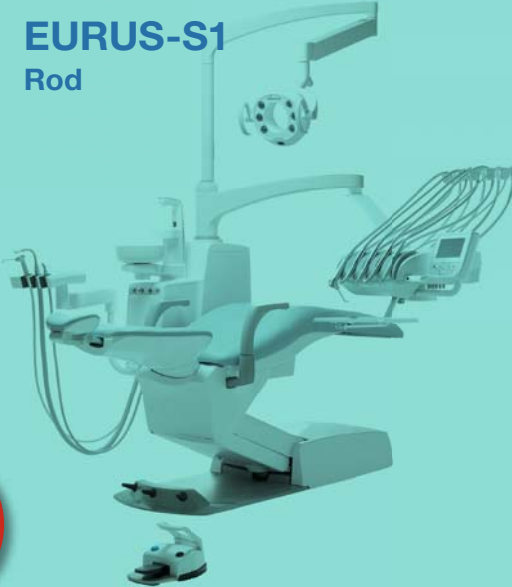
Auch im höheren
Alter geht politisches
Bewusstsein

EURUS-S1
Holder



Mehr
Infos auf
Seite 100

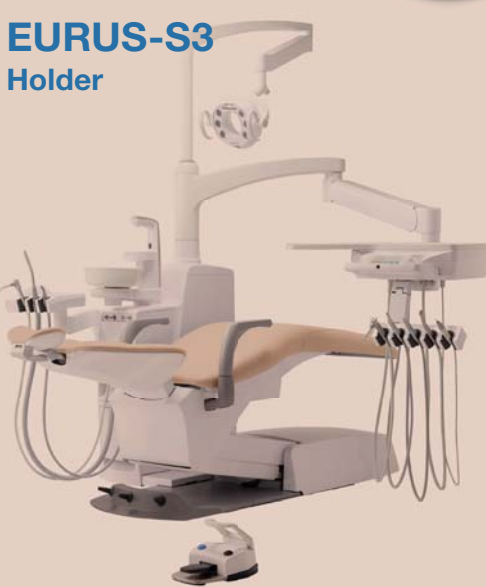
EURUS-S1
Rod



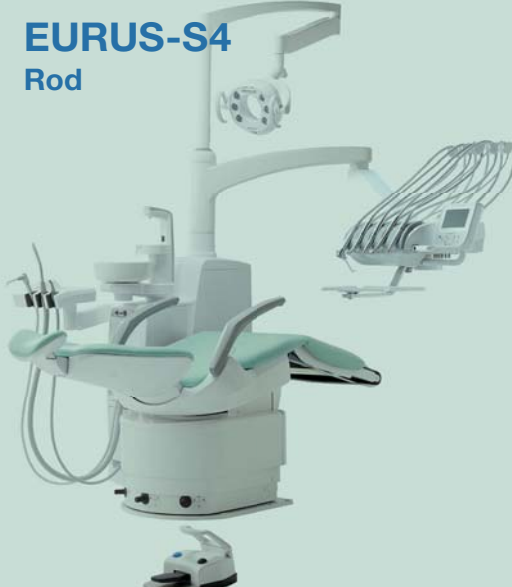
EURUS-S1
Cart



EURUS-S3
Holder



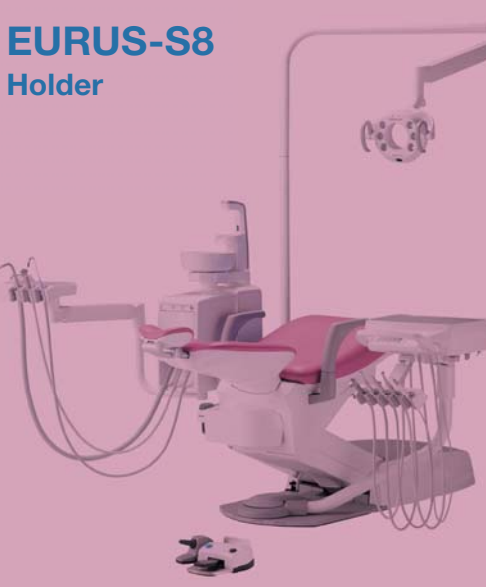
EURUS-S4
Rod



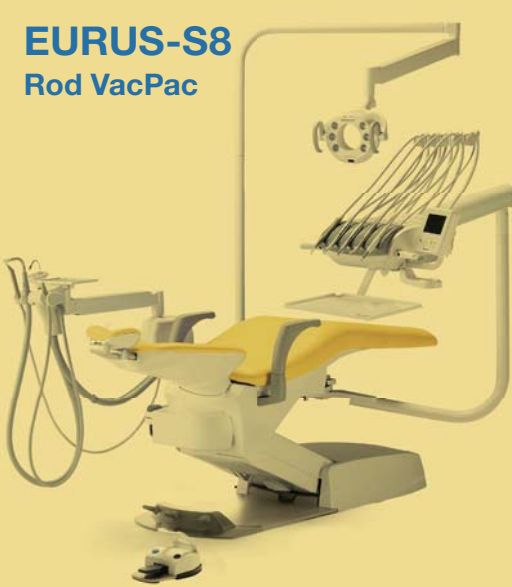
EURUS-S6
Holder



EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne
Speifontäne



DGAZ-Jahrestagung 2025

Am 16. und 17. Mai 2025 findet die 34. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Alterszahnmedizin e.V. (DGAZ) in Hamburg statt. Die Veranstaltung ist eingebunden in den Präventionskongress der Deutschen Gesellschaft für Präventivzahnmedizin e.V. (DGPZM), der zeitgleich in der Hansestadt ausgerichtet wird. Die wissenschaftliche Leitung unterliegt Prof. Dr. Cornelia Frese und Prof. Dr. Yvonne Jockel-Schneider.

Weitere Infos folgen auf: dgaz.org

Quelle: DGAZ

Warten
auf den
Zahnarzt

6.533

© touchedbylight - stock.adobe.com

Lebensorte für Rentner im Ranking

Wo lässt es sich für Rentner, deren monatliches Nettoeinkommen nicht ausreicht, um in Metropolen und Speckgürtel-Regionen zu wohnen, am besten leben? Dieser Frage ging eine aktuelle Analyse des FOCUS nach und untersuchte anhand der fünf Kriterien Miethöhe, Lebenshaltungskosten, Erreichbarkeit des ÖPNV, Dichte an Ärzten und Kriminalitätsrate die Bundesrepublik. Am besten schnitten dabei die Mittelstädte Deutschlands ab: Gera (Thüringen), Pirmasens (Rheinland-Pfalz), Hof (Bayern), Suhl (Thüringen), Cottbus (Brandenburg) und Dessau-Roßlau (Sachsen-Anhalt). Auch interessant: Ländlich bedeutet nicht gleich preisgünstig und durchweg optimal; zwar erreichen sechs sächsische Landkreise gute Rankings, haben jedoch ein Problem bei der (Zahn-)Ärztendichte. Gerade für Rentner aber ist Nähe zu (zahn-)medizinischer Versorgung wichtig. **Eine Region, die weder gut noch schlecht ist und in allen Kategorien überdurchschnittliche Werte erreicht, ist der Landkreis Coesfeld in Nordrhein-Westfalen.**

Quelle: www.focus.de | Sackmann, Christoph. Der beste Ort für Rentner liegt in Ost-Deutschland – aber auch er hat eine Schwäche, 9.2.2024

Ende 2022 lag die Zahl der abgeschlossenen Kooperationsverträge nach § 119b SGBV bei **6.533** und damit trotz der Einschränkungen in den Alten- und Pflegeheimen aufgrund der Coronasituation um **rund 350 höher** als ein Jahr zuvor. Dies zeigt, auch wenn noch keine aktuellen Zahlen für 2023 und 2024 vorliegen, dass Zahnärzte die Möglichkeit, Kooperationen mit Pflegeeinrichtungen zu schließen, in verstärktem Maße nutzen und vulnerable Gruppen bestmöglich versorgen.

Quelle: KZBV

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



Zahnverlust und Fettleibigkeitsrisiko bei Senioren

Eine aktuelle amerikanische Studie¹ mit Senioren ergab, dass Patienten mit mindestens 21 natürlichen Zähnen eher ein normales Körpergewicht halten als Patienten mit weniger Zähnen. In der Studie, deren Ergebnisse in der Fachzeitschrift *Gerodontology* veröffentlicht wurden, analysierten Wissenschaftler die Krankenakten von 1.765 Erwachsenen im Alter von 65 bis 89 Jahren, die sich zwischen 2016 und 2022 einer Behandlung unterzogen. Eine mögliche Erklärung für den Zusammenhang zwischen fehlenden Zähnen und Fettleibigkeit sehen die Studienautoren in der Abnahme des Verzehrs gesunder Lebensmittel wie Obst und Gemüse bei Zahnverlust.

Quelle: medicalxpress.com

¹ „Dentition and weight status in community-dwelling older adults“, Wiley Online Library



„Das Herz erkrankt nicht an Demenz“¹

Dass Menschen mit Demenz sehr wohl differenzierte Gefühle haben und darüber Informationen aufnehmen und auch Erfüllung finden können, beweist ein aktuelles Museumsprojekt des niederländischen Kunstmuseums Den Haag. Seit Juli können Bewohner eines Pflegeheims, zusammen mit ihren Betreuern, einmal im Monat in kostenfreien Touren Kunstwerke betrachten und Düfte wahrnehmen und sich darüber austauschen. Diese gemeinsame Erfahrung bringt Betreute und Betreuer enger zusammen und lässt Demenzerkrankte an den Angeboten der Stadt teilhaben. Die Kunstführungen wurden vom Alzheimer-Projekt des Museum of Modern Art in New York inspiriert.

Quelle: The Guardian, „Smell it, it's wonderful“: Dutch gallery designs tours for people with dementia, 26.7.2024

¹ Im Original: „The heart does not get dementia“ (Maaïke Staffhorst, Museumssprecherin)

ANZEIGE

minilu - 15 Jahre mini Preise

minilu's
pink
fifteen

Immer super günstige Sparpreise, spannende Fortbildungen und maxi Service.

Über 45.000 Markenartikel zu super günstigen Preisen

Schnelle und CO₂-neutrale Lieferung in Praxis und Labor

Kostenlose Live-Webinare mit Top-Referenten in der minilu Academy

minilu.de
Ein Jahr voller Geschenke

15



Unter dem Namen „Zusammenleben 4.0“ startete im April 2021 ein Pilotprojekt in Halle-Neustadt, dessen Ziel es ist, ältere Menschen generationsübergreifend an einem Ort und über eine Vielzahl an Angeboten zusammenzubringen. In der ehemaligen Markthalle entsteht bis Jahresende ein Stadtteilzentrum mit Angeboten rund um Sport, Ernährung und Sozialem – alles Bereiche, die für ein gesundes, langes Leben wichtig sind. Die Angebotspalette wird vom Vorstandsvorsitzenden der HaNeuer Wohnen, Andreas Luther, und seinem Team entwickelt. Weitere Bestandteile des Projektes sind Telemedizin, gesundheitliche Überwachungssysteme und der barrierefreie Umbau von 60 Wohnungen der Halle-Neustädter Wohngenossenschaft.

Pilotprojekt: Gemeinsam hält fit



Am Niedersachsenplatz in Halle-Neustadt entsteht ein neues Zentrum: Sport, Bewegung, Essen und Trinken sowie Veranstaltungen sind geplant.

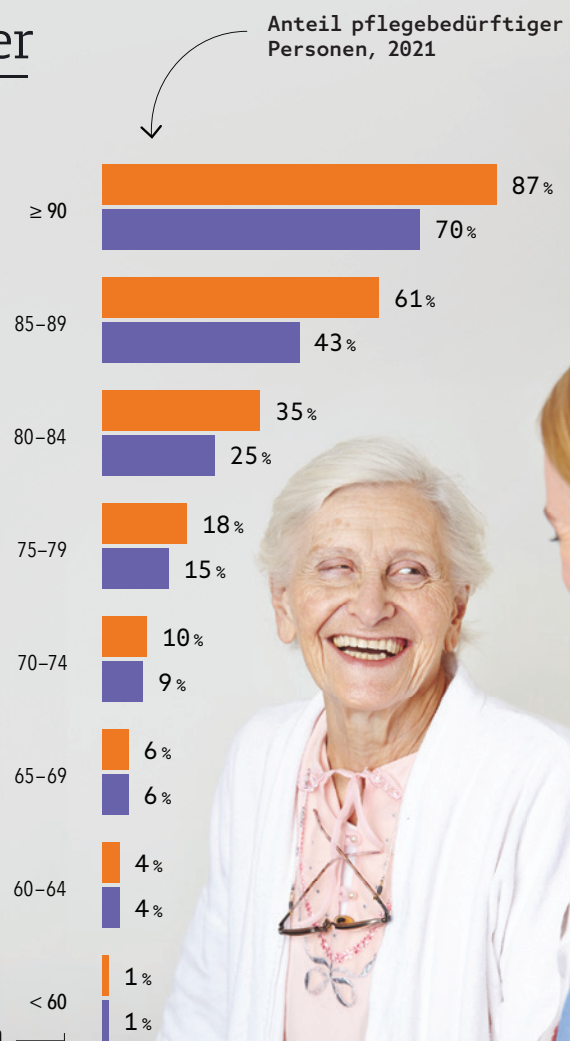
© Sven Weber, MScHM

Quelle: Mitteldeutsche Zeitung, 19.02.2024, <https://www.mz.de/lokal/halle-saale/neues-stadtteilzentrum-in-halle-neustadt-pilotprojekt-zusammenleben-4-0-video-3789113>

Pflegequote für hochbetagte Frauen höher als für gleichaltrige Männer

In Deutschland waren im Jahr 2021 fünf Millionen Menschen pflegebedürftig. Der Anteil der pflegebedürftigen Personen an der gleichaltrigen Bevölkerung nimmt dabei mit dem Alter kontinuierlich zu. Im Alter von unter 60 Jahren beträgt die Pflegequote ein Prozent. Von den über 90-Jährigen sind hingegen 70 Prozent der Männer und 87 Prozent der Frauen pflegebedürftig. Obwohl die Deutschen im Alter immer länger gesund sind, wird die Zahl der Pflegebedürftigen aufgrund der wachsenden Zahl älterer Personen zukünftig deutlich ansteigen. Die Pflegequote der Frauen ist ab dem 75. Lebensjahr zunehmend höher als jene der Männer, das heißt hochaltrige Frauen werden häufiger gepflegt als hochaltrige Männer. Was ist das so? Einerseits kommt hier die niedrigere Lebenserwartung von Männern im Vergleich zu Frauen zum Tragen. Andererseits kann auch ein abweichendes Antragsverhalten bei Männern und Frauen die unterschiedlichen Pflegequoten im hohen Alter erklären. Ältere Frauen leben häufiger alleine, weil Männer im Durchschnitt früher sterben – zumal Frauen überwiegend ältere Partner hatten. Bei Pflegebedarf kann daher schneller die Notwendigkeit bestehen, einen Antrag auf Pflegeleistungen zu stellen, während pflegebedürftige Männer häufig zuerst von ihren Partnerinnen versorgt werden und trotz vorliegender Voraussetzungen für Unterstützungen kein Antrag auf Pflegebedürftigkeit gestellt wird.

Quelle: Statistisches Bundesamt,
Demografieportal – 2024
(www.demografie-portal.de)



● Frauen
● Männer



Höchste Qualität
für Ihre beste Performance.

KOMET. IN LOVE WITH BETTER.

www.kometstore.de

Mobile zahnärztliche Behandlung: Immer ein Werden, nie ein Sein

Ein Beitrag von Lilli Bernitzki-Ash

[INTERVIEW] Der passionierte Seniorenzahnmediziner Dr. Volkmar Göbel leitet seit 1988 eine Zahnarztpraxis in Gössenheim und entwickelte mit DENTagil ein innovatives mobiles Behandlungskonzept, das von seiner Expertise und dem hoch engagierten Einsatz des Teams lebt. Die Bilderstrecke und das Interview geben Einblicke in die Arbeit des DENTagil Teams.



Kontinuierliches Screening der aufgesuchten Patienten zur Aktualisierung der digitalen Historie.

Herr Dr. Göbel, wie hat Sie dazu gebracht, sich auf die mobile Zahnversorgung älterer Menschen zu spezialisieren?

Den Anstoß gab mir meine Großmutter. Sie wohnte damals in einer Senioreneinrichtung und berichtete mir von ihrer defekten Zahnprothese, für die sich dort niemand verantwortlich fühlte. Mir wurde bewusst, dass Menschen, die nicht mehr mobil in eine Praxis kommen können, in Deutschland zahnärztlich unterversorgt sind. Aus dieser Notwendigkeit war die Grundidee für mein Konzept der mobilen Alterszahnmedizin geboren.

Was sind die größten Herausforderungen bei der aufsuchenden zahnmedizinischen Versorgung älterer Menschen?

Die größten Herausforderungen sind nicht etwa die Distanzen und Routenplanungen zu den Patienten oder das benötigte Equipment – die Herausforderungen stellen die Zusammenstellung der Teams und das Finden geeigneter Mitarbeiter dar. Es handelt sich bei der mobilen Alterszahnmedizin nicht um einen gewohnten klassischen zahnmedizinischen Beruf – wir sind

ALTERSZAHNMEDIZIN

Regelmäßiges schonendes Entfernen von Zahnstein innerhalb der Patientengrenzen zur Gingivitis- und Parodontitisprophylaxe.



Effizienter Aufbau der mobilen Behandlungseinheit durch intern geschultes Personal.

viel näher und ganzheitlicher am Patienten unterwegs. Die Menschen in den Pflegeeinrichtungen bedürfen weitaus mehr als einer Zahnversorgung, wie man sie aus der Praxis kennt – es geht vielmehr darum, die geistige und motorische Gesamtkonstitution der Patienten stets im Blick zu haben und ihnen in ihrer häuslichen Umgebung eine Situation zu schaffen, in welcher sie sich wohlfühlen und gut behandelt werden können. Wir installieren die Praxis inklusive aller Geräte direkt im Zimmer der Patienten und sind dort in ihrer Privat- und Intimsphäre unterwegs.

Das erfordert vor allem vom DENTagil Team besonderes Einfühlungsvermögen und Verständnis. Als Ganzes müssen wir lernen, unser zahnärztliches Denken, unser zahnärztliches Behandeln und unsere zahnärztliche Praxis mit „alten Augen“ zu sehen. Wir suchen dringend weitere Zahnärzte, die mit je einem Team noch mehr immobilen Menschen helfen können – denn die Nachfrage an unserem Konzept ist sehr groß.



ALTERSZAHNMEDIZIN

In Ihrer Praxis haben Sie innovative Technologien wie mobile Röntgengeräte und digitalisierte Ausstattung eingeführt, um eine vollumfängliche mobile Behandlung zu ermöglichen. Welche Rolle spielen technologische Fortschritte bei der Verbesserung der mobilen Patientenversorgung?

Um eine gleichermaßen patientenzentrierte und qualitätsorientierte Mundheilkunde und deren Konzeptionierung auch für aufgesuchte Patienten zu entwickeln, ist aus Praktikersicht ein Umdenken in mehreren Ebenen erforderlich. Dazu müssen die Prozessbeschreibungen einer Zahnarztpraxis als Hightech-Location für die mobile Behandlung transformiert werden. Dabei bietet ein digitaler Workflow erhebliche Vorteile für alle Beteiligten einer mobilen Zahnarztpraxis. Hierzu gehören unter anderem der Einsatz von Laptops, digitalem Röntgen mit Speicherfolien oder einem Sensor, intraorale Kameras und ein Intraoralscanner zur Abbildung von Zähnen und der Herstellung von Prothesen im Druckverfahren. Die Verwendung von mehreren mobilen Behandlungseinheiten und einem entsprechend konfigurierten Containersystem entspricht der Grundausstattung. Letztlich, und das ist das Entscheidende, können wir eine vollumfängliche, digitale, präventive und interdisziplinäre Methodik für unsere Patienten bieten, bei maximalem Behandlungsportfolio mit geringstmöglicher Belastung.

Einsetzen des Röntgenbildhalters am liegenden Patienten. Zur sofortigen Beurteilung der akuten Situation auf dem Laptop wird die Sensortechnik verwendet.



Chirurgische Intervention bei einer gerontopsychiatrischen Patientin in ihrer Lieblingsposition.



Dr. Göbel
Infos zur Person



Vorbildliches Engagement gewürdigt

Ende Februar erhielt Dr. Göbel für sein Engagement in der mobilen Zahnversorgung älterer Menschen den Bayerischen Verfassungssorden.

Gab es besondere Herausforderungen innerhalb Ihres Teams in Bezug auf die Entwicklung und Umsetzung Ihres Konzeptes?

Mobile zahnärztliche Behandlung war immer ein Werden, nie ein Sein. Das gemeinsam entwickelte Konzept unterliegt noch immer einer steten Dynamik der Verbesserung und setzt deshalb innerhalb des Teams eine permanente Lernbereitschaft mit entsprechender Kommunikation voraus. Nach wie vor gibt es keine Lehrkonzepte oder weiterführende Leitlinien; aus diesem Grund habe ich die mobile Praxis bereits 2016 nach ISO 9001 zertifizieren lassen. Auf diese Weise kann ich ein definiertes Qualitätsniveau und damit eine prozessbasierte Sicherheit in der Leistungserbringung für meine Teams gewährleisten. Ohne mein engagiertes, kreatives, aber auch kritisches und belastungsfähiges Team wäre dieses Konzept nicht entstanden. Im Laufe der Zeit hat sich auch herausgestellt, dass nicht jedes Mitglied diese manchmal extreme menschliche Nähe aushalten und verarbeiten kann; immer war und ist es ein ergebnisoffener Lern- und Einfühlungsprozess in diese besondere Tätigkeit. ■



VISA

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)**



Smart und praxistauglich: Telemedizin in Pflegeheimen

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[INTERVIEW] Im Juni erhielt die Arbeitsgruppe um Dr. Basel Kharbot von der Charité – Universitätsmedizin Berlin den Wrigley Prophylaxe Preis 2024 im Bereich Wissenschaft. Das Team hat ein telemedizinisches Befundungskonzept mit intraoralen 3D-Scans entwickelt, das die zahnmedizinische Versorgung in Senioreneinrichtungen optimieren kann.

Dr. Kharbot, worin liegt der Mehrwert der Telemedizin in der zahnärztlichen Versorgung von Pflegebedürftigen?

Für pflegebedürftige Patienten bestehen oft systembedingte Barrieren beim Zugang zu einer adäquaten zahnmedizinischen Versorgung. Hierzu gehören beispielsweise die eingeschränkte Mobilität funktionell abhängiger Menschen und infrastrukturelle Herausforderungen. So nehmen nach Daten der Fünften Deutschen Mundgesundheitsstudie fast 60 Prozent der Patienten mit Pflegebedarf keine regulären Zahnarzttermine in Anspruch. Diese Unterversorgung führt zu einer erhöhten Prävalenz oraler Erkrankungen wie Karies und Parodontitis bei Menschen mit Pflegebedarf. Da in Zukunft mit einem Anstieg der altersbedingt pflegebedürftigen Menschen in Deutschland zu rechnen ist und diese vulnerable Patientengruppe selbstständig oft keine suffiziente Mundhygiene betreiben kann, ist damit zu rechnen, dass dies unser Gesundheitssystem vor große Herausforderungen stellen wird. Telemedizinische

Eine Absprache weniger

Durch die Implementierung telemedizinischer Konzepte könnten Pflegeeinrichtungen eigenständig Untersuchungstage festlegen, an denen die Bewohner gescreent werden. Auch wenn die Screenings das Pflegepersonal in besonderer Weise einbindet, würde zumindest die externe Terminierung mit zahnmedizinischem Personal entfallen.

Freute sich sehr über die Prämierung:

Dr. Basel Kharbot bei der Preisvergabe im Juni in Leipzig.



Infos zur Person



Konzepte, die z. B. infrastrukturelle Barrieren auflösen und zahnmedizinisches Personal schonen, könnten vielversprechend sein, um den Zugang zu einer regulären zahnmedizinischen Versorgung dieser Patientengruppe wieder zu gewährleisten. Hierzu gibt es unterschiedliche technische Umsetzungen, die alle Vor- und Nachteile besitzen.

Wie zuverlässig sind die intraoralen 3D-Scans bei der Erkennung von fehlenden Zähnen, Restaurationen, Karies und Plaque?

Die Zuverlässigkeit und Genauigkeit bei der Diagnostik von fehlenden Zähnen anhand von intraoralen Scans war bei fehlenden Zähnen perfekt und sehr hoch bei Restaurationen. Bei der Erkennung von Karies und Plaque war die Genauigkeit zwar geringer, jedoch immer noch akzeptabel. Die stetige Weiterentwicklung diagnostischer Hilfetools zur Erfassung kariöser Läsionen (Fluoreszenz- oder auch Nahinfrarotlicht-basiert) können aber dazu beitragen, die Genauigkeit noch zu verbessern.

Die Ergebnisse unserer Studie zeigen insgesamt, dass sich der Einsatz von Intraoralscannern (IOS) im Rahmen eines telemedizinischen Ansatzes gut als Screening- oder Triage-Instrument eignet. Durch die Möglichkeit einer frühen Erfassung von Mundgesundheitsproblemen mit entsprechender nachfolgender Therapie könnte der Einsatz eines IOS in Pflegeeinrichtungen als Bestandteil eines zahnmedizinischen Versorgungskonzeptes dazu dienen, die Mundgesundheit pflegebedürftiger Senioren nachhaltig zu verbessern.

Inwiefern könnte Ihr telemedizinisches Befundungskonzept die regelmäßige zahnärztliche Untersuchung und Behandlung von pflegebedürftigen Senioren erleichtern?

Zunächst einmal kann das Scannen der Senioren in der Einrichtung vor Ort unkompliziert geplant werden, da hierfür nicht alle Patienten die Einrichtung verlassen müssen und auch kein zahnärztliches Personal aus der Praxis benötigt wird. Die Durchführung der Scans muss momentan aus rechtlichen Gründen noch von zahnmedizinischem Personal erfolgen, könnte aber zukünftig durchaus von geschultem Pflegepersonal durchgeführt werden. Zum anderen kann bei diesem Ansatz der asynchronen Telemedizin die Auswertung der Daten zeitlich unabhängig von deren Akquirierung erfolgen. Das Ganze erlaubt also mehr Flexibilität. ■

Für weitere Fragen zur Studie steht Dr. Kharbot sehr gerne zur Verfügung.

Mit Telemedizin Risikogruppen unterstützen

Fast 60 Prozent der Pflegebedürftigen in Deutschland werden nicht regelmäßig zahnärztlich untersucht und behandelt; entsprechend häufig weisen sie eine schlechte Mundgesundheit auf, die sich z. B. in einer hohen Prävalenz von Karies und Parodontitis manifestiert. Mithilfe telemedizinischer Verfahren könnte diese Risikogruppe wieder in die reguläre Versorgung integriert werden. Einen praktikablen Weg zeigen Dr. Basel Kharbot, Maïke Riegel, Prof. Dr. Sebastian Paris, Priv.-Doz. Dr. Gerd Göstemeyer sowie Prof. Dr. Falk Schwendicke. Sie bieten ein telemedizinisches Befundungskonzept mit intraoralen 3D-Scans, die vor Ort im Seniorenheim erstellt und anschließend in den Zahnarztpraxen ausgewertet werden können. Die 3D-Scans kann auch nicht zahnmedizinisches, geschultes Personal bei Senioren in ihren Zimmern aufnehmen. Die telemedizinische Auswertung der 3D-Scans ermöglicht eine Früherkennung und entsprechende Behandlung von Mundkrankheiten schwer zugänglicher Patientengruppen – und trägt so dazu bei, die Mundgesundheit dieser Risikogruppen nachhaltig zu verbessern.

Quelle: Wrigley Prophylaxe Preis 2024 • www.wrigley-dental.de



Reparaturen mit Komposit in der Seniorenzahnmedizin

Infos zur Person
Prof. (apl.) Dr. Cornelia Frese



Ein Beitrag von Marlene Hartinger



1a

Bilder: © Mit freundlicher Genehmigung des UKHD.

Frau Prof. Frese, welche Herausforderungen begegnen Zahnärzten bei der Durchführung von Reparaturen mit Komposit in der Seniorenzahnmedizin?

Direkte und indirekte Restaurationen mit Mängeln, die sich schon seit Jahren im Mund befinden, können heute unter der Voraussetzung einer adäquaten Vorbehandlung der anzutreffenden Oberflächen erfolgreich mit Komposit repariert und erhalten werden. Generell ist zu sagen, dass bei geriatrischen und multimorbiden Patienten die in der Zahnerhaltung etablierten Standardverfahren zur Reparatur mit Kompositen angewendet werden sollten. Die Herausforderungen in der Seniorenzahnmedizin oder auch in der mobilen Zahnmedizin beginnen bei eingeschränkter Belastbarkeit und Therapiefähigkeit der älteren Patienten. Dies erfordert kürzere Behandlungssitzungen bei gleichzeitig erschwerter Trockenhaltung, ungünstiger Sicht, eingeschränkter Mundöffnung, unkontrolliertem Schluck-/Hustenreiz, Tremor und vielem mehr.

[INTERVIEW] In der Seniorenzahnmedizin ermöglichen Reparaturen mit Komposit eine schonende und effektive Wiederherstellung von direkten und indirekten Restaurationen. Dank optimierter Eigenschaften von Kompositmaterialien können geriatrische und multimorbide Patienten mit Reparaturen versorgt werden, die ganz speziell auf ihre Bedürfnisse abgestimmt sind. Prof. Dr. Cornelia Frese gibt dazu Auskunft.

Abb. 1a-c: 85-jähriger Patient mit 27 eigenen natürlichen Zähnen, der das WHO-Kriterium für erfolgreiches orales Altern (20 eigene natürliche Zähne im Alter von 80 Jahren) erfüllt. **1a:** Ansicht von frontal in habitueller Okklusion; **1b:** Aufsicht des Oberkiefers; **1c:** Zahn 16 zeigt palatinal an der Grenze zur bestehenden Kompositrestauration eine Wurzelkaries (Pfeil), die im Sinne einer Reparaturrestauration restaurativ versorgt werden kann.



1b



AERA

Einfach. Clever. Bestellen.

aera-online.de

Wie kommunizieren Sie mit älteren Patienten über notwendige Therapiemaßnahmen, um Defekte mit Komposit zu reparieren?

Das Vorgehen bei einer Reparatur mit Kompositmaterialien hat durch die maximale Schonung der bestehenden Hart- und Weichgewebe zahlreiche Vorteile, die sich gut kommunizieren lassen. Insbesondere für die Patientengruppe der Menschen mit besonderem Unterstützungsbedarf gilt es, bedarfsgerechte Reparaturrestorationen in der restaurativen Zahnerhaltung bestmöglich anhand der Belastbarkeit und Therapiefähigkeit umzusetzen. Reparaturen an direkten und indirekten Restaurationen können mit Kompositen meist mit begrenztem zeitlichen Aufwand und in der Regel in einer Sitzung angefertigt werden. Das ist für die Patienten und ihre Angehörigen oftmals ein überzeugendes Argument.

Welche innovativen Techniken/Materialien optimieren Ihre Arbeit am älteren Patienten?

Wenn sich Reparaturen mit Kompositen bei geriatrischen Patienten in bewährter Weise anwenden lassen, können wir das Überleben der Restaurationen bis ins hohe Patientenalter verlängern (Abb. 1a-c). Die seit geraumer Zeit verfügbaren Universaladhäsive sind aufgrund ihrer vielseitigen Anwendbarkeit im Self-Etch-, Selective-Etch- und Total-Etch-Modus eine wichtige Innovation. Aufgrund der Gefahr durch Kontamination von Blut und Speichel bei erschwerter Trockenlegung bietet sich in diesem speziellen Fall das Total Etching an, um einen zusätzlichen Reinigungseffekt auf Zahn- und Materialoberflächen bei der Reparatur zu erzielen. Zur Reparatur stehen konventionelle Komposite, Flow-Komposite und Bulk-Fill-Komposite zur Verfügung, die patientenindividuell zum Einsatz kommen sollten. ■

Der nächste Vortrag von Prof. Frese zur
„Reparatur in der mobilen Zahnmedizin“ ist auf dem
6. Deutschen Präventionskongress der DGPZM
geplant. Weitere Infos folgen dazu auf:
oemus.com/events

Mehr zum Thema Materialverwaltung und
Wirtschaftlichkeit: Jetzt auf dem AERA-Blog!



Deutschlands größte Preisvergleichs- und
Bestellplattform für Dentalprodukte.



Nachhaltige Mundgesundheit: Vorbeugen und vorausdenken bei älteren Patienten

Ein Beitrag von Patrick Humnig

[INTERVIEW] Bei immer mehr älteren Menschen mit eigenen Zähnen scheint eine steigende Prävalenz von Wurzelkaries unvermeidlich. Doch welche Versorgung ergibt hier am meisten Sinn? Die beiden Experten Prof. Dr. Barbara Janssens (Belgien) und Prof. Gerry McKenna (Vereinigtes Königreich) geben im Folgenden wichtige Hinweise zur Herangehensweise bei älteren Patienten mit Wurzelkaries.

Gerodent: Flämisches Projekt fokussiert ältere Patienten

Gerodent ist ein Mundgesundheitsprojekt, das 2010 gestartet ist und derzeit in etwa 55 Pflegeheimen durchgeführt wird.¹ Weitere 250 Pflegeheime stehen auf der Warteliste, vor allem in den beiden Provinzen, in denen wir aktiv sind [Ost- und Westflandern, Anm. d. Red.]. Wir unterstützen das Pflegepersonal bei der Einführung von Präventionsmaßnahmen und bei der Organisation der Mundgesundheitspflege der Heimbewohner. Außerdem schulen wir zu Beginn des Programms ein Kernteam von Pflegekräften, das dann die anderen oder auch neu hinzukommende Mitarbeiter ausbildet. Der größte Zeiteinsatz entfällt dabei auf die halbjährlichen Besuche eines mobilen zahnärztlichen Teams bei Bewohnern, die aus diversen Gründen keinen Zugang zur Primärversorgung in der Praxis haben. Da manche Behandlungen mehrere Termine erfordern, finden zwischendurch zusätzliche Besuche statt. Das Gerodent-Projekt umfasst auch eine Ausbildungsplattform für Zahnmedizinierende im letzten Jahr ihres Studiums – eine gute Lernumgebung für junge Menschen in der Ausbildung.

Und nicht zu vergessen: Wir sammeln Daten, die als Hebel zur Verbesserung der Gesundheitspolitik im In- und Ausland dienen können.

— Prof. Dr. Barbara Janssens



Prof. Janssens, Prof. McKenna, welche besonderen Probleme erleben Sie bei der Versorgung älterer Menschen?

Janssens: Der Fokus im Pflegeheim ist ein anderer als in der Klinik. In der Regel sind es das Heimpersonal und die Angehörigen, die eine Behandlung verlangen. Im Vordergrund stehen dabei Komfort, Funktion und Schmerzfreiheit. Viele Faktoren müssen berücksichtigt werden, z. B. Polypharmazie oder Behinderungen. Menschen können sich im Laufe der Zeit stark verändern, und in vielen Fällen wird es dann notwendig, den eigenen Ansatz anzupassen – bis hin zu der Frage, ab wann man vielleicht gar nicht mehr erfolgreich behandeln kann. Es gibt Gegebenheiten, auf die man nur sehr wenig Einfluss hat – und das in einer Hochrisikopopulation.

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

McKenna: Ich werde oft gebeten, bei älteren Patienten fehlende Zähne zu ersetzen. Ich würde sagen: Die größte Herausforderung besteht darin, einen Behandlungsplan zu entwickeln, der effektiv ist, aber auch auf lange Sicht gut einzuhalten. Wir müssen antizipieren, wo die Reise unserer Patienten hingehen könnte, und eine orale Situation schaffen, die Pflege und Reinigung möglich macht – nicht nur unmittelbar nach der Behandlung, sondern auch in der Zukunft, wenn unsere Patienten bei der Mundhygiene möglicherweise auf andere angewiesen sind.

Janssens: Wir sollten bei der Behandlung immer einen nachhaltigen Ansatz über die gesamte Lebenserwartung anstreben. Wir müssen uns fragen: „Kann diese Restauration angepasst werden, wenn der Patient einmal nicht mehr in der Lage ist, sie zu reinigen?“ Häufig werden Be-

treffene nicht regelmäßig wieder einbestellt und kommen erst dann in die Praxis, wenn alles zu spät ist und sich die Bedingungen für die Behandlung deutlich verschlechtert haben.

McKenna: Wir arbeiten auch mit Ernährungsberatern zusammen. Gebrechliche ältere Patienten benötigen oft Nahrungsergänzungsmittel, die zwar den Allgemeinzustand verbessern, aber wegen ihres sehr hohen Zuckergehalts schädlich für das Restgebiss sind.

Janssens: Viele Patienten sind bereits gebrechlich, wenn sie in die Zahnarztpraxis kommen. Gebrechlichkeit begegnet uns auf unterschiedlichen Ebenen: physisch, sozial und psychisch. Und es handelt sich nicht um einen gleichförmigen Zustand – die Ausprägung kann von Tag zu Tag variieren.



Prävention braucht Support vom Gesetzgeber

Ich behandle an die Universitätskliniken überwiesene Patienten und arbeite damit in einer viel kontrollierteren Umgebung als in einem Pflegeheim. Diese Menschen sind in der Regel jünger und weniger gebrechlich als die Bewohner von Pflegeheimen. Doch auch hier leiden die meisten an Systemerkrankungen, die häufig auch Grund für ihre Einweisung sind. Viele meiner Patienten haben eine Krebsbehandlung hinter sich. Bei ihnen sehe ich häufig ein sehr schnelles Fortschreiten von Karies sowie Mundtrockenheit und Probleme bei der Mundöffnung. Derzeit bin ich auch an zwei Studien beteiligt, die sich mit der Ausbildung des Pflegepersonals in Sachen Mundgesundheit und Prävention in Pflegeheimen beschäftigen.

Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass nachhaltige und wirksame Prävention eine echte Herausforderung ist. Meiner Meinung nach muss hier auch der Gesetzgeber aktiv werden, sonst wird es sehr schwierig, wirksame und sinnvolle Veränderungen durchzusetzen.

— Prof. Gerry McKenna

Welche Hilfsmittel und Materialien können beim Handling dieser Herausforderungen unterstützen?

McKenna: Das Wichtigste ist meiner Meinung nach die Prävention oraler Erkrankungen von Anfang an. Wurzelkaries kann sehr schwierig restaurativ zu behandeln sein. Ist sie erst einmal entstanden, kann sie sich sehr schnell zirkulär über die gesamte Wurzeloberfläche ausbreiten. Daher sollten begünstigende Faktoren identifiziert und nach Möglichkeit bekämpft werden. Bei Patienten mit Mundtrockenheit verwende ich gerne MI Paste Plus® von GC als Speichelergänzung. Sie hat den zusätzlichen Vorteil, dass sie kariesvorbeugend wirkt und die Austrocknung länger hinauszögert als die meisten Produkte. Außerdem empfinden die Patienten den milden Geschmack als sehr

angenehm, im Gegensatz zum üblichen Minzgeschmack, der für ältere Menschen mit Mundtrockenheit äußerst unangenehm sein kann. Eine weitere Maßnahme sollte die regelmäßige Behandlung freiliegender Wurzeloberflächen mit Fluoridlacken sein.

Janssens: Die Prävention hat heute einen viel höheren Stellenwert, daher „bohren“ wir viel weniger als früher. Wir verwenden mehr Silberdiaminfluorid und Fluoridlacke. Und selbst wenn bereits eine Kavitation vorhanden ist, behandeln wir sie nicht mehr wie früher (Abb. 1). Ich achte darauf, dass das Produkt, das ich bei Mundtrockenheit einsetze, einen günstigen pH-Wert hat, denn in vielen Produkten ist der pH-Wert zu niedrig. Außerdem gebe ich meinen Patienten nicht mehr als ein Produkt an die Hand,

damit sie den Überblick behalten. Ein Produkt, das auf mehreren Ebenen wirkt, ist manchmal besser als zwei oder drei Einzelprodukte.

McKenna: Wenn sich bereits Karies gebildet hat, sind Glasionomere und Glashybride bei Wurzelkaries viel effektiver als Komposite. Ich tendiere dabei zu den konventionellen Glasionomeren. Die moderneren, kunststoffmodifizierten Varianten sind zwar ansprechend und lassen sich durch die Lichthärtungsoption schnell verarbeiten, wenn man alles perfekt unter Kontrolle hat, aber die traditionellen Glasionomere „verzeihen“ mehr. Ich verwende EQUIA Forte™ HT von GC schon seit seiner Markteinführung.

Janssens: Auch ich bevorzuge die konventionellen Glasionomere und die Glashybride. Es ist angenehm, mit ihnen zu arbeiten, und sie sind in der Tat weniger techniksensitiv. Auch im Gerodent-Projekt haben wir EQUIA Forte HT vom ersten Tag an verwendet.

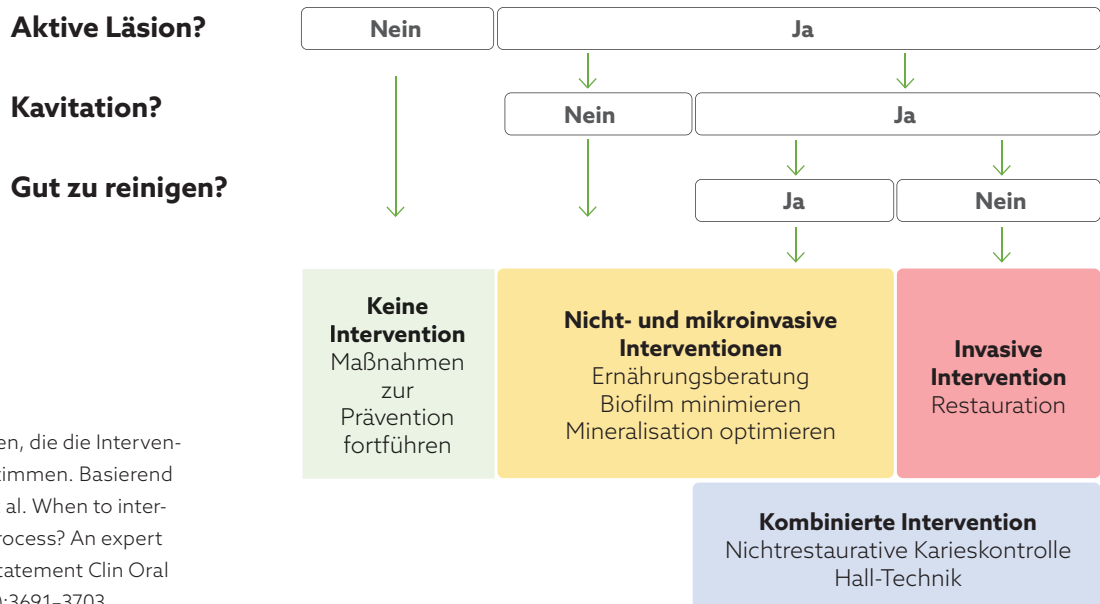


Abbildung 1: Faktoren, die die Interventionsschwellen bestimmen. Basierend auf: Schwendicke et al. When to intervene in the caries process? An expert Delphi consensus statement Clin Oral Investig, 2019;23(10):3691–3703.

Empfehlen Sie die selektive Kariesentfernung bei Wurzelkaries, und wie setzen Sie die Technik in der Praxis um? Haben Sie Empfehlungen, wann und wo man mit dem Exkavieren aufhören sollte?

McKenna: Die selektive Kariesentfernung ist sicher eine empfehlenswerte Maßnahme: Schmelz und Dentin sind wertvoll, daher sollten wir immer minimalinvasiv vorgehen. Ich persönlich verwende dabei keine Färbemittel, aber ich setze die atraumatische Restaurationstechnik (ART) bei älteren Patienten ein. Wir haben damit gute Erfahrungen gemacht.² Mit Handinstrumenten entferne ich infiziertes, weiches Dentin und lasse das pulpanahe, demineralisierte Dentin stehen.

Janssens: Wenn ich Menschen mit kognitiven Einschränkungen behandle, neige ich dazu, Handinstrumente zu verwenden und die Läsionen mit einem Glasionomer oder Glashybrid zu füllen. Die Patienten sind entspannter, und man kann die Gingiva schonender behandeln. Die Kavitätenränder sind hier weniger maßgeblich als bei okklusaler Karies. Manchmal ist es wirklich eine Ermessensfrage: Wir versuchen, intaktes Gewebe zu erhalten, aber an der Wurzeloberfläche sind die Grenzen nicht so klar wie im koronalen Zahnbereich.

Was sind Ihrer Meinung nach die Hauptursachen für die Zunahme der Wurzelkaries bei älteren Patienten?

Janssens: Ältere Patienten nehmen oft mehr einfache Kohlenhydrate zu sich und haben mehr freiliegende Wurzeloberflächen. Zusammen mit Polypharmazie und eingeschränkten manuellen Fähigkeiten ist dies ein gefährlicher Cocktail, der Wurzelkaries begünstigt.

McKenna: Ein weiterer Faktor ist komplexer Zahnersatz. Viele Patienten haben in jungen Jahren sehr attraktive, aber komplexe Versorgungen erhalten, die nicht leicht zu pflegen sind. Wenn die manuelle Geschicklichkeit nachlässt und ältere Patienten bei der Mundhygiene auf Hilfe angewiesen sind, kann dies zu ernsthaften Problemen führen.

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

Was raten Sie Kollegen in Bezug auf die Behandlung von Wurzelkaries?

Janssens: Beginnen Sie früh genug mit der Prävention von Wurzelkaries, und versuchen Sie, an Ihren Patienten „dranzubleiben“, wenn sie nicht zur Nachsorge kommen. Wenn Sie Ihre Patienten aus den Augen verlieren, sehen Sie sie vielleicht erst fünf Jahre später mit ernsthaften Problemen wieder, die durch häufigere Kontrollen vermeidbar oder frühzeitig behandelbar gewesen wären.

McKenna: Ich möchte noch etwas hinzufügen: Seien Sie vorsichtig mit komplexen Restaurationen, die schwer zu reinigen sind und Wurzelkaries begünstigen können. Es gibt viele Fälle, in denen wir überlegen sollten, ob Zähne – insbesondere Molaren – überhaupt ersetzt werden müssen. Ein verkürzter Zahnbogen kann in dieser Bevölkerungsgruppe ein probates Mittel sein, um eine angemessene Funktion zu gewährleisten und gleichzeitig den Pflegeaufwand zu verringern. Wenn Sie Wurzelkaries behandeln müssen, entfernen Sie das Gewebe sehr selektiv, denn Zahngewebe ist wertvoll. Verwenden Sie bei Wurzelkaries Glasionomere oder Glashybride als Restaurationsmaterial, da sie bei dieser Art von Läsion wesentlich effektiver sind als Komposite. Stellen Sie stets sicher, dass ein Präventionsplan vorhanden ist.

„Wir müssen antizipieren, wo die Reise unserer Patienten hingehen könnte, und eine orale Situation schaffen, die Pflege und Reinigung möglich macht.“

— Prof. Gerry McKenna



GC Germany GmbH
Infos zum Unternehmen

1. <https://www.ugent.be/ge/dentistry/nl/diensten/gerodent>
2. da Mata C, McKenna G, Anweigi L, Hayes M, Cronin M, Woods N, O'Mahony D, Allen PF. An RCT of atraumatic restorative treatment for older adults: 5 year results. J Dent. 2019. Apr; 83:95-99.

ANZEIGE



Aus Liebe zur Lücke

Effektive Zahnpflege für ein gesundes Lächeln.

Jeder Mensch ist einzigartig, genau wie seine Interdenträume. Daher bietet TePe für jede Lücke das passende Produkt.

Empfehlen Sie TePe für eine individuelle und effektive Zahnpflege – für nahezu 100 % saubere Zähne und ein gesundes Lächeln. So unterstützen Sie Ihre Patienten optimal bei ihrer täglichen Mundhygiene.



Kostenlose Webinare
rund um Mundgesundheit.
QR Code scannen &
entdecken.



Zahnmedizin in der Pflege:

Kein Platz für Laienwissen

Ein Beitrag von Ramona Waterkotte

Infos zur Autorin



[FACHBEITRAG] Unterläge die (zahn-)medizinische Versorgung von Pflegebedürftigen, egal, ob stationär oder ambulant, einer Feindiagnostik, wäre die Diagnose eindeutig: weitreichende Mangerscheinungen, die von einem überdurchschnittlichen Engagement Einzelner abgedeckt werden. Ein problematisches Attest für eine zunehmend alternde Gesellschaft! Ramona Waterkotte, examinierte Pflegefachkraft, Soziologin und Pädagogin, fasst das Thema anhand ihrer Kompetenz und großen Erfahrung in fünf Blöcken für uns zusammen.

Herausforderungen in der ambulanten und vollstationären Pflege

Hier gibt es zwei wesentliche Punkte zu benennen: Erstens erhält das Thema der Mundgesundheit pflegebedürftiger Menschen innerhalb der Pflege bisher zu wenig Aufmerksamkeit, sowohl im stationären als auch im ambulanten Bereich. Zweitens übernehmen aufgrund des Fachkräftemangels dreijährig ausgebildete Fachkräfte nur noch selten die Körperpflege und damit einhergehend die Mundpflege von Pflegebedürftigen, egal, ob sie ambulant oder stationär versorgt werden. Diese pflegerische Aufgabe obliegt stattdessen oft Altenpflegehelfern oder Krankenpflegehelfern, die nur einjährig qualifiziert sind. Auch hier herrscht ein Mangel, sodass in vielen Fällen komplett ungelernete Pflegehilfskräfte für die Mundpflege zuständig sind.

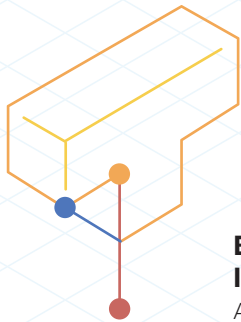
In der vollstationären Pflege kann die kontinuierliche Anwesenheit einer Fachkraft in jeder Schicht diese bestehenden Defizite zumindest teilweise ausgleichen. In der ambulanten Pflege bedeutet dies jedoch, dass eine Fachkraft bei einer gemeldeten Auffälligkeit im Mund eines Pflegebedürftigen zusätzlich zu diesem fahren müsste, um das vermutete Problem zu untersuchen. Aus eigenen, nicht repräsentativen Umfragen unter ambulant tätigen Fachkräften konnte ich feststellen, dass in der ambulanten Versorgung die Zuständigkeiten oft unklar sind. Die regelmäßigen medizinischen Versorgungsgängen wie Hausarztbesuche, Neurologen, Orthopäden und Diabetologen stehen im Fokus der Fachkräfte und werden entsprechend überwacht und terminiert. Die zahnmedizinische Betreuung hingegen wird oft vernachlässigt. Sobald Angehörige mit an der Versorgung beteiligt sind, entstehen häufig Unsicherheiten darüber, wer sich um welche Aufgaben kümmert. Die zahnmedizinische Versorgungslandschaft ist aufgrund des demografischen Wandels ebenfalls problematisch, da es nicht nur in der Pflege, sondern auch in der Zahnmedizin an ausreichendem Personal mangelt. Eine Fachkraft berichtete mir von einer Zahnarztpraxis, die auf die Anfrage eines Termins für einen schwerst pflegebedürftigen Menschen antwortete: „Wenn Sie nicht herkommen können, können wir nichts für Sie tun.“ Diese zusätzlichen Probleme verschärfen die bereits genannten Herausforderungen weiter.

1 Röhrig-Herzog, Waterkotte, Barbe (2023): Mundgesundheit im Alter erhalten. Ein interdisziplinärer Praxisleitfaden für medizinische und pflegerische Berufe. Kohlhammer Verlag.

Interdisziplinarität zwischen Pflegefachkräften und zahnmedizinischem Personal

Meine Arbeit konzentriert sich hauptsächlich darauf, dass Zahnmediziner und zahnmedizinisches Praxispersonal die aktuellen Rahmenbedingungen der Pflege verstehen. Zu diesem Zweck halte ich regelmäßig Vorträge für Zahnmediziner, Mitarbeitende und Zahnmedizinstudenten. Die Pflegebranche leidet unter einem Mangel an Fachkräften bei gleichzeitig steigender Anzahl pflegebedürftiger Menschen. Wir brauchen ein gegenseitiges Verständnis, das zu einer respektvollen Zusammenarbeit führt.

Es wäre sinnvoll, regelmäßige Abstimmungen zu den Problemen der zu pflegenden Personen zwischen den Berufsgruppen Zahnmedizin/Pflege, Geriatrie und Hausarzt einzuführen. Grundsätzlich muss die Notwendigkeit interdisziplinärer Zusammenarbeit noch stärker betont werden. Denn neben der Zahnmedizin sind auch Pflegewissenschaft, Logopädie und Ernährungswissenschaft ebenfalls entscheidend für eine gute Versorgung pflegebedürftiger Menschen im Kontext Mundgesundheit. Im Januar 2024 haben wir als Team aus all diesen Fachrichtungen den 5. Tag der Seniorenzahnmedizin unter der Headline „Interdisziplinäre Fachtagung zur Förderung der Mundgesundheit im Alter und bei Pflegebedarf“ mit der Zahnärztekammer Nordrhein in Neuss organisiert. Die Veranstaltung begeisterte über 150 Teilnehmende und war ein gelungener interdisziplinärer Tag.



Beispiel: Ist-Zustand, Ideal-Zustand, Future-Zustand

Anhand eines Fallbeispiels aus der Publikation *Mundgesundheit im Alter erhalten*¹, möchte ich den Status quo und mögliche Verbesserungen in der interdisziplinären Zusammenarbeit anschaulich erläutern:

Stellen Sie sich den 85-jährigen Willi K. vor, er leidet an fortgeschrittenem Morbus Parkinson und wird von seiner 74-jährigen Ehefrau Elli K. zu Hause gepflegt. Seine Mobilität ist stark eingeschränkt, er benötigt Hilfe beim Transfer und bei allen körpernahen Verrichtungen aufgrund eines ausgeprägten Tremors und Schluckbeschwerden. Der Medizinische Dienst der Krankenkassen hat ihm Pflegegrad 4 zuerkannt. Ein ambulanter Pflegedienst unterstützt Elli zweimal täglich bei der Pflege. Seit dem letzten Wochenende verweigert Willi seine Mahlzeiten, einschließlich seiner geliebten Milchsuppe. Seine Reaktionen machen Elli sehr besorgt. Beim nächsten Besuch des Pflegedienstes bittet die Ehefrau um Rat.

In vielen Fällen der momentane Ist-Zustand:

In dem geschilderten Szenario des Willi K. ist es möglich, dass die Pflegefachperson die Mundhöhle des Patienten nicht inspiziert, da sie sich entweder nicht verantwortlich fühlt oder über unzureichendes Wissen zur Zahn- und Mundgesundheit verfügt. Sie misst aber die Vitalwerte und dokumentiert Fieber, woraufhin sie die Bedarfsmedikation, einschließlich der Schmerzmittel empfiehlt. Sie informiert



Wassertest: Nach dem Praxisurlaub sauber starten!

Zurück aus dem Praxisurlaub?

Jetzt ist der perfekte Moment, um die Wasserqualität am Behandlungsstuhl zu prüfen.

Seien Sie achtsam und sichern Sie sich **10% Rabatt** auf unseren Wassertest mit dem Code „WASSTEST10“.

Für eine gesunde und sichere Praxis!



Tel. 05205 7516-0
info@medentex.de
medentex.com/sicheres-wasser/

die behandelnde Hausärztin. Die Hausärztin leitet keine weiteren diagnostischen Verfahren ein und verschreibt telefonisch fiebersenkende Schmerztabletten. Bei einem späteren Hausbesuch wird der stark reduzierte Allgemeinzustand des Patienten bemerkt. Fieber und erhöhte Entzündungsparameter führen zur Krankenhausaufnahme in der Geriatrie zur Ausschlussdiagnostik einer Pneumonie. Die Ursache wird schließlich zahnärztlich festgestellt, woraufhin eine Zahnextraktion erfolgt. Postoperativ entwickelt der Patient ein Delir, was den Krankenhausaufenthalt verlängert. Nach der Reha muss der Pflegegrad neu beantragt und eine vollstationäre Versorgung organisiert werden. Die Pflegefachperson wird nur informiert, dass der Patient in eine Pflegeeinrichtung gewechselt ist und die ambulante Versorgung beendet wurde.

Langfristiges Zusammenwirken:

Nachdem die Pflegefachkraft alle Informationen von der Zahnärztin erhalten hat, weiß sie, worauf sie postoperativ achten muss. Durch gezielte Rückfragen und tägliche Mundkontrollen kann sie den Rückgang von Schwellung und Schmerzen schnell erfassen und an die Hausärztin und Zahnärztin weitergeben. Die Zahnmedizinerin berät die Pflegefachkraft zur Übernahme der Mund- und Prothesenpflege, da in der zahnärztlichen Untersuchung erhebliche Defizite festgestellt wurden. Die Hausärztin überprüft die Entzündungsparameter im Blut, die rückläufig sind, und setzt die Antibiotika ab. Sieben Tage nach der Exzision besucht die Zahnmedizinerin den Patienten, entfernt die Fäden und bespricht den weiteren Unterstützungsbedarf mit der Pflegefachkraft. Die Pflegefachkraft erhält zusätzlich eine Schulung durch die Zahnmedizinerin. In der Patientenakte wird dokumentiert, dass die Antibiotika abgesetzt sind. Künftig sind regelmäßige Routineuntersuchungen alle sechs Monate durch die mobile Zahnmedizinerin sowie regelmäßige Besuche der Hausärztin erforderlich. Die tägliche Unterstützung bei der Mund- und Prothesenpflege durch die Pflegefachkraft bleibt ebenfalls notwendig. Weitere Probleme werden interdisziplinär besprochen, um Krankenhausaufenthalte zu vermeiden und ein Leben im gewohnten Umfeld zu ermöglichen.

Der wünschenswerte Ideal-Zustand:

Im idealen interdisziplinären Zusammenwirken übernimmt die Pflegefachperson eine zentrale Rolle bei der Diagnosefindung und Therapie des Patienten. Sie erkennt, dass eine dauerhafte Schmerzmedikation oft nicht zur Schmerzfreiheit führt. Daher inspiziert sie die Mundhöhle des Patienten mithilfe eines Assessments, was nach dem DNQP-Expertenstandard zur Förderung der Mundgesundheit in der Pflege (DNQP 2023) regelmäßig empfohlen wird. Dabei entdeckt sie eine Schwellung im linken Unterkiefer und stellt fest, dass der Patient Schmerzen hat und Fieber aufweist. Sie dokumentiert diese Befunde und informiert die behandelnde Hausärztin sowie den Patienten und dessen Angehörige über die nächsten Schritte. Die erfahrene Hausärztin untersucht den Patienten, stellt erhöhte Entzündungswerte fest und zieht eine Zahnärztin hinzu. Die mobile Zahnärztin führt eine Röntgenaufnahme durch, entdeckt eine Wurzelentzündung, extrahiert den betroffenen Zahn und beginnt eine Antibiotikatherapie. Die Hausärztin, die Pflegefachkraft und die Ehefrau werden über die Behandlung und Medikation informiert.

Wir haben noch viel zu tun!

Dieser Satz beschreibt am besten, was die Patientengruppe und wir als Pflegenden brauchen: einen zielführenden, gesunden Aktionismus! Die Zukunft der Mundgesundheit pflegebedürftiger Menschen muss zunehmend interdisziplinär sein. Pflegekräfte könnten enger mit Zahnärzten und weiteren Disziplinen zusammenarbeiten, um die Mundhygiene zu verbessern und Mundkrankheiten frühzeitig zu erkennen. Integrierte Ausbildungsprogramme könnten Pflegekräften das notwendige Wissen und die Fähigkeiten vermitteln, um die Mundgesundheit ihrer zu Pflegenden effektiv zu fördern. Technologische Innovationen könnten die Überwachung und Pflege unterstützen, wobei Telemedizin und digitale Tools eine Rolle spielen könnten, um den Zugang zur zahnärztlichen Versorgung zu erleichtern und präventive Maßnahmen zu stärken – all das unabhängig vom Qualifikationsniveau.

Verstehen Sie mich nicht falsch,

wir haben viele kompetente und engagierte ungelernete Mitarbeitende in der Pflege. Dennoch liegt es aufgrund der schwierigen Rahmenbedingungen oft in der Verantwortung dieser Berufsgruppe, bei Auffälligkeiten im Mundraum die Fachkraft hinzuzuziehen. Im Kern bedeutet dies, dass Mitarbeitende mit Laienwissen im Bereich Mundgesundheit die Verantwortung für die Mundgesundheit multimorbider Menschen übernehmen müssen, ohne dafür angemessen vorgequalifiziert zu sein.

— Ramona Waterkotte

Meine Agenda

Als gelernte Zahnarzhelferin und examinierte Pflegefachkraft verfolge ich, oftmals in intensiver Zusammenarbeit mit anderen, mehrere langfristige Ziele zur Verbesserung der Mundgesundheit und Interdisziplinarität in der Pflege:

Förderung des interprofessionellen Austauschs:

Mein Ziel ist es, die Zusammenarbeit zwischen Pflegekräften, Zahnmedizinern und anderen Disziplinen zu stärken. Durch regelmäßige Workshops, Schulungen und Netzwerke möchte ich dazu beitragen, dass Fachleute aus verschiedenen Bereichen gemeinsam an der Mundgesundheit von pflegebedürftigen Menschen arbeiten.

Entwicklung und Nutzung digitaler Plattformen:

Als Mitwirkende an Projekten wie mund-pflege.net (zum Team gehören außerdem Prof. Dr. Harald Mehlich, Dr. Elmar Ludwig, Julian Michel, Daniel Zellfelder und Dr. Carolin Kinzel) sehe ich es als wichtig an, digitale Plattformen zur Verfügung zu stellen, die Pflegefachkräften und Zahnmedizinern fundierte Informationen und Ressourcen zur Mundgesundheit und Vernetzungsmöglichkeiten bieten.

Forschungs- und Entwicklungsprojekte:

In Zusammenarbeit mit universitären Einrichtungen und Fachgesellschaften möchte ich innovative Projekte vorantreiben, die neue Ansätze zur Verbesserung der Mundgesundheit in der Pflege erforschen. Dies könnte beispielsweise die Entwicklung neuer Pflegekonzepte oder die Evaluation von Präventionsmaßnahmen umfassen.

Schaffung von Bewusstsein und Sensibilisierung:

Ein weiteres Ziel ist, das Bewusstsein für die Bedeutung der Mundgesundheit bei pflegebedürftigen Menschen in der Öffentlichkeit und unter Fachkräften zu stärken. Hierbei unterstütze ich Aufklärungsinitiativen, Schulungen und Workshops, die auf die spezifischen Bedürfnisse und Herausforderungen in diesem Bereich hinweisen.

Ramona Waterkotte bietet Workshops zur Mundgesundheit bei Pflegebedürftigkeit in der Fort- und Weiterbildung an der Universitätsmedizin Mainz (www.unimedizin-mainz.de) an. Dabei sensibilisiert sie für den Expertenstandard, Mundgesundheit von Menschen mit pflegerischem Unterstützungsbedarf und die Notwendigkeit einer gelebten Interdisziplinarität. Auch die Lernplattform *mund-pflege.net* ist Teil des Programms. Außerdem haben Ramona Waterkotte und **Christine Drauschke** ein Pilotprojekt zur Förderung der Mundgesundheit entwickelt, das erstmals auf der Stroke Unit der Klinik für Neurologie anläuft, mit Unterstützung der Poliklinik für Kieferorthopädie der Universitätsmedizin Mainz.

ANZEIGE

SPEIKO

Die SPEIKO-Qualität

Wir von SPEIKO sind seit jeher weltoffen, aber wenn es um zuverlässige Qualität geht, wollen wir uns nicht auf Billigprodukte verlassen:

- 1 Alle SPEIKO-Produkte werden in Deutschland produziert.
- 2 Selbstverständlich verwenden wir hochreine, geprüfte Rohstoffe.
- 3 Bei uns verrichten gut ausgebildete Fachkräfte penible Produktionsarbeit, die permanenten Prüfungen unterzogen wird.
- 4 Wir fertigen nach GMP-Bedingungen „Good Manufacturing Practice“.
- 5 SPEIKO – seit über 120 Jahren

Made in Germany
SPEIKO
Hochreine, geprüfte Rohstoffe

Breaking News:

Wir altern in zwei zentralen Schüben

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[STUDIE] Glaubte man bisher, dass unser Alterungsprozess langsam und kontinuierlich mit steigenden Lebensjahren vor sich geht, offenbaren neue Erkenntnisse einer US-amerikanischen Studie¹ der Stanford University eine andere Tatsache: nämlich ein Altern in mindestens zwei beschleunigten Schüben.

In der Studie, die Tausende verschiedener Moleküle bei Menschen im Alter von 25 bis 75 Jahren analysierte, wurden zwei große Wellen altersbedingter Veränderungen im Alter von etwa 44 Jahren und erneut im Alter von 60 Jahren festgestellt. Die Ergebnisse könnten unter anderem erklären, warum bestimmte Krankheitsbilder wie Muskel-Skelett-Probleme und Herz-Kreislauf-Erkrankungen in einem bestimmten Alter vermehrt und besonders stark auftreten.

Moleküle im Fokus

Für die Studie wurden 108 Probanden untersucht, die in vorgegebenen Abständen und über einen Zeitraum von 1,7 bis 6,8 Jahren sowohl Blut- und Stuhlproben wie Haut-, Mund- und Nasenabstriche einreichten. Die Forscher untersuchten 135.000 verschiedene Moleküle (RNA, Proteine und Stoffwechselprodukte) und Mikroben (Bakterien, Viren und Pilze, die in den Eingeweiden und auf der Haut der Teilnehmer leben). Dabei zeigte sich: Die Häufigkeit der meisten Moleküle und Mikroben änderte sich nicht allmählich und chronologisch. In den Untersuchungen der Molekülgruppen mit den größten Veränderungen stellten die Wissenschaftler fest, dass diese Veränderungen vor allem im Alter von Mitte 40 bis Anfang 60 auftraten. Die Alterungsspitze mit Mitte 40 wurde zunächst als Folge der perimenopausalen Veränderungen bei Frauen angesehen, die die Ergebnisse für die gesamte Gruppe verzerrten. Die Daten zeigten jedoch, dass vergleichbare Veränderungen auch bei Männern Mitte 40 zu beobachten waren.

Die erste Welle von Veränderungen, im Alter von Mitte 40, umfasste Moleküle, die mit Herz-Kreislauf-Erkrankungen und modifizierten Stoffwechselprozessen (in Bezug auf Koffein, Alkohol und Fette) zusammenhängen. Die zweite Welle von Veränderungen umfasste Moleküle, die an der Immunregulation, dem Kohlenhydratstoffwechsel und der Nierenfunktion beteiligt sind. Interessant: Moleküle, die mit der Haut- und Muskelalterung in Verbindung stehen, veränderten sich zu beiden Zeitpunkten.

Das Verständnis der **molekularen Veränderungen**, die dem Altern zugrunde liegen, und die **Identifizierung von therapeutischen Zielen** für altersbedingte Krankheiten sind von entscheidender Bedeutung für die **Verlängerung der Lebenserwartung**.

(Studie)

© Adrian Hillman - stock.adobe.com



¹ „Nonlinear dynamics of multi-omics profiles during human aging“. Nature Aging. www.nature.com. August 2024.

Zusätzliche Quelle: „Scientists find humans age dramatically in two bursts—at 44, then 60“. theguardian.com. 14. Aug 2024.

REPAIR



MIT STARKEM ANTI-PLAQUE-EFFEKT, DER AUCH NOCH SCHMECKT.

Sorgt für gesünderes Zahnfleisch bereits **ab der ersten Woche**.
Die geschmacksverbessernde Technologie kaschiert den salzigen Geschmack und lässt das Frischegefühl der Minze in den Vordergrund treten.

EMPFEHLEN SIE DIE NR. 1-MARKE**

und helfen Sie, mit **Parodontax Zahnfleisch Active Repair** die Zahnfleischgesundheit Ihrer Patient:innen zu fördern.

Jetzt registrieren
und kostenlose
Produktmuster
anfordern.



* Im Vergleich zu einer herkömmlichen Zahnpasta (ohne Natriumbicarbonat), nach einer professionellen Zahnreinigung und bei zweimal täglichem Zähneputzen.

** Gemäß einer im Jahr 2023 durchgeführten Studie mit 300 Zahnärzt:innen in Deutschland, gefragt nach Markeneempfehlungen für Zahnpasten im Bereich Zahnfleischprobleme.

„Wir sind fünf Tage die Woche im Einsatz“

Ein Beitrag von Vapula Haukongo



Vapula Haukongo mit ZFA im Einsatz.

© Zahnarztpraxis Haukongo

[PRAXIS BACKSTAGE]

Im Jahr 2012 eröffnete Zahnarzt und Zahntechniker Vapula Haukongo seine erste eigene Zahnarztpraxis im Münchner Osten. Nach und nach fragten Patienten, die nicht mehr selbstständig in die Praxis kommen konnten, nach einer aufsuchenden Variante. Daher kooperieren Vapula Haukongo und sein Team seit 2013 mit verschiedenen Einrichtungen und führen zudem Hausbesuche im Rahmen der zahnärztlichen Versorgung durch. In einem neuen Beitrag der Rubrik **Praxis Backstage** schildert der Münchner Zahnarzt sein „Berufsleben auf Rädern“.

Unsere mobile Zahnmedizin bekam 2018 ihren eigenen Markennamen: mozahm – mobile Zahnmedizin. Unter diesem Namen versorgen wir unter anderem geriatrische Patienten mobil, die meist älter als 65 Jahre sind und in und rund um München leben. Eine Behandlung in einem Seniorenheim, einer Pflegeeinrichtung oder einer Wohnung kann heutzutage so professionell ablaufen wie in einer ganz normalen Zahnarztpraxis. Funktionsfähige Zähne, ein gesundes Zahnfleisch sowie ein guter Zahnersatz sind das Ziel unseres Handelns. Aus unserer Sicht hat jeder Mensch, egal, welchen Alters, das Recht, beschwerdefrei essen und auch leben zu können.

Mit rollender Dentaleinheit unterwegs

Mit der mobilen, autarken und leistungsstarken Dentaleinheit Smart-Port (BPR Swiss) ist eine Behandlung von Haus zu Haus und Bett zu Bett möglich. Die rollende Dentaleinheit bietet die Voraussetzung für eine hochwertige und breit gefächerte Zahnmedizin auch außerhalb unserer Zahnarztpraxis. mozahm – mobile Zahnmedizin versorgt derzeit über 40 Einrichtungen, angefangen von Wohngruppen, Senioren- und Pflegeein-



Die mobile Dentaleinheit **Smart-Port Premium** (BPR Swiss GmbH) macht eine bedürfnisgerechte zahnmedizinische Betreuung älterer, oftmals immobiler Patienten möglich.

Hier geht's zu
www.bpr-swiss.com



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

richtungen bis zu Häusern für Demenzerkrankte, Intensivpflegeeinrichtungen für Wachkomapatienten und Schwerstbehinderteneinrichtungen. Zudem führen wir Hausbesuche bei immobilen Menschen in ihrem häuslichen Umfeld durch. Viele Menschen dieser Patientengruppe können sich leider teilweise verbal nicht mehr klar äußern. Auch Angehörige oder Pflegekräfte können Schmerzen oftmals nur vermuten. Daher ist hier bei Zahnbeschwerden eine radiologische Basisdiagnostik besonders wichtig.

Auch mobiles Röntgen möglich

Eine solche radiologische Basisdiagnostik im mobilen Einsatz können wir mit dem EzRay Air Portable (orangedental) durchführen. Das Gerät ist leicht und außergewöhnlich benutzerfreundlich. Durch das mobile Röntgen haben wir die Möglichkeit, den Zustand der Zähne und ihre Struktur genaustens zu analysieren und die entsprechend notwendige zahnärztliche Behandlung vor Ort durchzuführen.

Täglicher Einsatz, inklusive Zahntechniklabor

mozahm – mobile Zahnmedizin ist derzeit mit vier Autos und fünf Zahnärzten sowie einem tollen Assistententeam an fünf Tagen in der Woche im Einsatz. Seit einem Jahr gibt es auch ein mobiles Zahntechniklabor. Ein umgearbeiteter Rettungswagen mit einem integrierten Zahntechniklabor macht es möglich, auch kleinere zahn-technische Arbeiten vor Ort in den Heimen durchzuführen. Dies erspart ein erneutes Anfahren, und die Patienten, auch demenz-krankte, entwöhnen sich nicht so schnell von ihren Prothesen.



Das leichte, tragbare Röntgengerät EzRay AIR Portable (orangedental GmbH & Co. KG) ist speziell für den Einsatz in der mobilen und aufsuchenden Zahnmedizin konzipiert und kombiniert innovative Technologie mit außergewöhnlicher Benutzerfreundlichkeit.



orangedental GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen

„Wir würden uns wünschen, dass noch viel mehr Zahnärzte die Notwendigkeit sehen, Kompetenz und Engagement zu bündeln und immobilen Menschen durch eine aufsuchende Betreuung zu helfen.“

Vapula Haukongo

Zielgruppenspezifisch und barrierefrei

2022 eröffnete Vapula Haukongo für ältere, aber noch mobile Patienten das Zentrum für Alterszahnmedizin – MVZ GmbH. Breite Gänge und weite Türstöcke im ebenerdigen Zahnzentrum ermöglichen auch Rollstuhlfahrern einen barrierefreien Zugang zur Zahnarztpraxis. Zudem verfügt der Anmeldetresen über einen abgesenkten Bereich, die Bodenbeläge sind rutschhemmend und das WC ist weiträumig und mit einem Haltegriff behindertengerecht ausgestattet.

Weitere Infos zu Vapula Haukongo und mozahm gibt es auf:

www.zahnarztpraxis-haukongo.de

Es ist heilsam, über Ängste zu sprechen



Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[ANGST IM ALTER] Das Thema Angst, egal, worauf sie sich bezieht, gehört zu jeder Generation – sie wird aber nicht mit uns alt und schwächer, sondern behält ihre Kraft. Deshalb braucht es gerade auch in späteren Jahren, in denen der „Lebensradius“ kleiner wird, eine Strategie, mit ihr umzugehen. Welche Komponenten dafür dazugehören sollten – genau darauf geht der Arzt, Medizinunternehmer und Autor Prof. Dr. Dietrich Grönemeyer im Kurzinterview ein.

Lektüre-Tipp

Gerade ist das neue Buch von Prof. Dr. Dietrich Grönemeyer im Verlag Ludwig erschienen. Es trägt den Titel *Leben ohne Angst – Wie wir in schwierigen Zeiten innere Stärke und Zuversicht finden* und erläutert im Kern, warum und wovor wir Angst verspüren und wie wir uns physisch und psychisch stärken können, um Lebensfreude und Lebensqualität zurückzugewinnen. Es ist ab sofort im Buchhandel erhältlich.



Prof. Grönemeyer, Angst ist ein generationsübergreifendes Thema und betrifft auch und vielleicht in besonderer Weise ältere Menschen – wie sollten Mitmenschen, auch (Zahn-)Ärzte, auf diese Ängste eingehen?

Ich bin fest davon überzeugt, dass es heilsam ist, die Angst zum Thema zu machen. Dass wir über Angst sprechen sollten, dass wir sie an die Hand nehmen können – und so zurück zu Lebensqualität, ja, zu Lebensfreude kommen. Dies wird umso besser glücken, je besser es uns gelingt, die Angst aus verschiedenen Winkeln in den Blick zu nehmen. So können wir sie differenzierter verstehen und uns besser von ihr abgrenzen.

Ist die Angst im Alter eine komplett andere als in jüngeren Jahren?

Die Themen, die Generationen Angst machen, sind sicherlich andere, die Grundkonstruktion ist aber sicherlich gleich: Ich stehe vor einer Situation, die ich für nicht bewältigbar halte, die mein Leben verändern kann. Daher gilt: Gemeinschaft ist ein Schutzfaktor. Ein Forscherteam der Universität Köln hat untersucht, wie sich soziale Netzwerke und sozialer Zusammenhalt auf die Gesundheit von Menschen über 50 Jahren auswirken. Und siehe da: Je besser – also größer, unterstützender, sicherer – das soziale Netzwerk einer Person war, desto gesünder war sie auch.

Welche To-do's empfehlen Sie, um ältere Menschen bei ihrer Angstbewältigung zu unterstützen?

Als Arzt war und ist es mir ein wichtiges Anliegen, meine Patienten genau über ihre Krankheiten aufzuklären, ihnen die Behandlungsmöglichkeiten zu erläutern, Vor- und Nachteile genau aufzuzeigen. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass ich den Patienten damit Ängste nehmen kann. Angstvermeidung ist hingegen kein Weg. Wer aus „Angst vor der Angst“ Vermeidungsstrategien entwickelt, schränkt sein Leben mehr und mehr ein.

Back to your roots!

MI-Behandlungslösungen bei Wurzelkaries



WEITERE INFORMATIONEN UND ANGEBOTE FINDEN SIE UNTER:

gc.dental/europe/de-DE/gccampaign/rootcaries



Since 1921
100 years of Quality in Dental

GC Germany GmbH

info.germany@gc.dental
europe.gc.dental/de-DE





Rechtliche To-dos bei Betreuungsverträgen und im Umgang mit älteren Patienten

© Peter Atkins – stock.adobe.com

Ein Beitrag von Dr. Matthias Fertig und Rain Anneli Furche

[RECHT] Es gibt zahlreiche rechtliche Vorgaben, die es im Umgang mit älteren, teilweise multimorbiden Patienten zu beachten gilt. Der vorliegende Beitrag geht ausschnittsweise auf das Thema Betreuungsverträge mit Pflegeeinrichtungen für mobile Einsätze ein. Bei Interesse finden Leser auf ZWP online eine ausführliche Interview-Version des Artikels mit weiteren wichtigen Hinweisen für die Praxis der Alterszahnmedizin.

Vertragszahnärzte können mit stationären Pflegeeinrichtungen Betreuungsverträge schließen. Dies wird im § 119b Fünftes Buch Sozialgesetzbuch geregelt und wurde durch die Rahmenvereinbarung der Kassenärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) und des GKV-Spitzenverbandes konkretisiert. Ziel dieser Verträge ist es, die besonderen Bedürfnisse von pflegebedürftigen Versicherten sicherzustellen.

Wirtschaftlicher Mehrwert

Derartige Betreuungsverträge können einen erheblichen wirtschaftlichen Mehrwert bedeuten. Nicht nur entsteht aufgrund des Betreuungsvertrages eine Bindung des pflegebedürftigen Patienten und Aussichten auf Weiterempfehlung durch diese. Ferner können – nach Feststellung der Abrechenbarkeit durch die zuständige KZV – die BEMA-Nr. 154 sowie die entspre-

chenden Zuschläge nach BEMA-Nrn. 172, 172a und 172b für Besuche im Rahmen von Kooperationsvereinbarungen abgerechnet werden.

Worauf sollten Sie achten

Zunächst sollten im Vorfeld eines Vertragsabschlusses einige grundlegende Punkte beachtet werden: Im Rahmen der Erstellung eines Betreuungsvertrages sind insbesondere die in der Rahmenvereinbarung der KZBV und des GKV-Spitzenverbandes getroffenen Vorgaben der Paragraphen 2 bis 4 zu berücksichtigen. Diese regeln die Qualitäts- und Versorgungsziele (§ 2), die Kooperationsregeln (§ 3) und die Aufgaben des Kooperationszahnarztes (§ 4). Diese Regelungen sollten obligatorisch in einem individuell auf den jeweiligen Zahnarzt angepassten Betreuungsvertrag enthalten sein, um die sich

aus der Rahmenvereinbarungen ergebende Verpflichtung zur Förderung und Einhaltung der Qualitäts- und Versorgungsziele sowie die zu erbringenden Leistungen aufzugreifen und verbindlich festzulegen. Die zu erbringenden Leistungen bestehen dabei gemäß den Vorgaben der Rahmenvereinbarung aus Diagnostik, Präventionsmaßnahmen und weiteren Maßnahmen, zahnärztlicher Fortbildung, Information, Kooperation, Koordination sowie Therapie. Des Weiteren ist anzuraten, weitere Regelungen bzw. Vereinbarungen, über die Behandlungsdokumentationen und deren Aufbewahrung, die Rufbereitschaft und regelmäßige Besuche zu treffen. Es sollte auch über Regelungen hinsichtlich möglicher Schweigepflichtentbindungserklärungen nachgedacht werden. Diese sind insbesondere für die Kommunikation zwischen dem betreuenden Arzt und dem Personal der Pflegeeinrichtung essenziell. Ein Betreuungsvertrag sollte außerdem Regelungen über die Laufzeit und die Kündigungsmöglichkeiten enthalten. Es ist empfehlenswert, eine unbestimmte Laufzeit des Betreuungsvertrages und kurze Kündigungsfristen zu vereinbaren. Darüber hinaus sollten die strafrechtlichen Vorschriften der §§ 299a, 299b StGB einbezogen sein, um Zuwendungen des Zahnarztes an das Pflegeheim auszuschließen und festzuhalten, dass ein Bewohner seinen Zahnarzt frei wählen kann und nicht auf den betreuenden Zahnarzt beschränkt wird.

Zusätzlicher Hinweis

im rechtlichen Kontext_1:

Verletzung der Sorgfaltspflicht bei älteren Patienten

Erhebt ein behandelter Patient den Vorwurf, nicht hinreichend über die zahnärztliche Behandlung aufgeklärt worden zu sein, kann dies verheerende rechtliche Folgen nach sich ziehen. Für den Fall, dass sich der Vorwurf des Patienten und damit eine Verletzung der dem behandelnden Zahnarzt obliegenden Aufklärungspflichten bestätigt, steht ein Behandlungsfehler im Raum. Ein solcher Behandlungsfehler ist für den behandelnden Zahnarzt mit unterschiedlichen rechtlichen Konsequenzen verbunden: Zivilrechtlich wird dann eine Klage des Patienten bzw. des gesetzlichen Vertreters bei Geschäftsunfähigkeit des Patienten auf Zahlung von Schadenersatz und Schmerzensgeld relevant. Aus strafrechtlicher Sicht ist zunächst zu fragen, ob der Behandlungsfehler vorsätzlich oder fahrlässig unterlaufen ist. Es können dann Verurteilungen wegen verschiedener Delikte, insbesondere wegen vorsätzlicher oder fahrlässiger Körperverletzung, in Betracht kommen.

DGBZ®

AKADEMIE

DU STEHST DIR SELBST IM WEG!



WIR ZEIGEN DIR WO ES LANGGEHT.



WHITEPAPER
JETZT ANFORDERN

www.DGBZ-Akademie.de/wp

DGBZ-AKADEMIE: BRING
DEINE PRAXIS AUF DAS
NÄCHSTE LEVEL



www.DGBZ-Akademie.de

DGBZ® Deutsche Gesellschaft für bezahlbare Zahngesundheit

Zudem ist der Betreuungsvertrag mit der zuständigen KZV abzustimmen. Für den betreuenden Zahnarzt ergibt sich mit Abschluss eines Betreuungsvertrages die Verpflichtung gegenüber der für ihn zuständigen KZV, den Vertrag anzuzeigen, sowie die Pflicht über die Anzahl der von ihm betreuten Patienten Bericht zu erstatten.

Herausforderungen: Von Zahnarzt-Präsenz bis Schweigepflicht

Auch bezüglich der praktischen Umsetzung eines Betreuungsvertrages ergeben sich einige Schwierigkeiten, welche von dem betreuenden Zahnarzt zu bedenken sind:

Es ist zuvorderst darauf hinzuweisen, dass die medizinischen Behandlungen nicht zwingend vor Ort stattfinden müssen. Lediglich solche Behandlungen, die nach den konkreten Gegebenheiten und Umständen sowie nach fachgerechtem zahnmedizinischem Standard erbracht werden können, dürfen durchgeführt werden. Für den Fall, dass eine Behandlung in der jeweiligen Pflegeeinrichtung nicht erfolgen kann, weil beispielsweise die notwendige medizinische Ausstattung nicht vorhanden ist, könnte ein Krankentransport in die eigene Praxis für den behandlungsbedürftigen Patienten in Anspruch genommen werden. Alternativ könnte eine Überweisung des Patienten in Betracht kommen. Keinesfalls darf eine Behandlung trotz fehlender Möglichkeiten durchgeführt werden. Diesbezüglich ist insbesondere auf die verheerenden Folgen hinzuweisen, wenn ein Patient im Rahmen der Behandlung zu Schaden kommen sollte.

Zu beachten ist darüber hinaus, dass Mitarbeiter nur unter der Aufsicht bzw. Anleitung eines Zahnarztes in der zu betreuenden Pflegeeinrichtung tätig werden dürfen. Dies ergibt sich aus dem § 1 Abs. 5 des Zahnheilkundengesetzes. Ohne Anwesenheit eines Zahnarztes dürfen die Mitarbeiter nicht agieren. Weiterhin ist auch auf die Problematik der Schweigepflicht und die Regelungen des Datenschutzes einzugehen. Die zu betreuenden Patienten sind oftmals in Mehrbettzimmern untergebracht. Dies hat zur Folge, dass eine vertrauliche Behandlung erschwert wird. Mit der Pflegeeinrichtung sollte daher besprochen werden, ob die Möglichkeit der Einrichtung eines separaten Behandlungsraumes besteht, um derartige Probleme zu vermeiden. Darüber hinaus stellt die Kommunikation zwischen dem betreuenden Zahnarzt und dem Pflegepersonal ein weiteres Problem dar, weil die Kommunikation über Befunderhebungen grundsätzlich von der Schweigepflicht des Zahnarztes umfasst

und damit verboten ist. Diese Situation sollte durch eine zuvor einzuholende Einwilligung des betreuten Patienten bzw. dessen gesetzlichen Vertreters behoben werden. Abschließend ist zu erwähnen, dass Betreuungsverträge nicht nur mit von § 119b SGB V umfassten Pflegeeinrichtungen geschlossen werden können. Es besteht auch die Möglichkeit, mit anderen stationären Einrichtungen oder mit privat versicherten Patienten in Pflegeeinrichtungen derartige Betreuungsverträge zu vereinbaren. Im Unterschied zu den Betreuungsverträgen mit Pflegeeinrichtungen nach § 119b SGB V gelten dann jedoch andere Abrechnungsregelungen.

Zusätzlicher Hinweis

im rechtlichen Kontext_2:

Stichwort Patientenaufklärung

Grundsätzlich gilt: Jeder Patient ist unabhängig vom Alter mit der gleichen Sorgfalt aufzuklären. Dabei muss die Aufklärung individuell auf den Patienten abgestimmt erfolgen. Der behandelnde Zahnarzt hat stets abzusichern, dass der Patient ihn verstanden hat und über den gesamten Sachverhalt und Behandlungsverlauf umfassend informiert ist. Etwaigem Zweifel ist durch gezieltes Nachfragen entgegenzuwirken. Eine vollumfängliche Aufklärung kann gerade bei älteren Patienten mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden sein. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn beim Patienten altersbedingt keine Einwilligungsfähigkeit mehr besteht oder während des Aufklärungsgesprächs Zweifel an der Einwilligungsfähigkeit des Patienten aufkommen. Sollte der behandelnde Zahnarzt Zweifel an der Einwilligungsfähigkeit des Patienten haben oder gar eine Einwilligungsunfähigkeit feststellen, sollte eine Behandlung nicht durchgeführt werden, bis die Zweifel über die Einwilligungsfähigkeit des Patienten vollständig und zur Überzeugung des behandelnden Zahnarztes ausgeräumt sind. In jedem Fall sollten Angehörige, Betreuer oder Pflegepersonen zu diesem Zeitpunkt in die Planung und Behandlung miteinbezogen werden. Um einer unwirksamen Einwilligung und den daraus resultierenden Behandlungsfehlern sowie möglichen Haftungsrisiken vorzubeugen, sollte die Aufklärung des Patienten mit größter Sorgfalt dokumentiert werden. Insbesondere ist festzuhalten, dass der Patient die Aufklärung verstanden hat.



Viele weitere wichtige Hinweise zur rechtlich sicheren Betreuung älterer Patienten bietet das Interview mit den Autoren auf ZWP online.

Kommunikation – Mitarbeiterbindung – und die richtigen Patienten

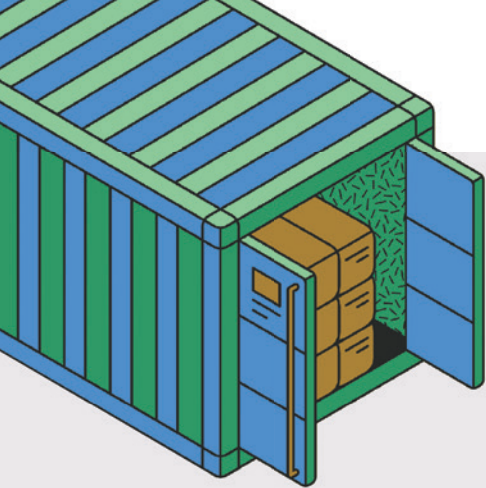


AdobeStock_Vitte Yevhen

Hier Gratisgeschenk
und mehr Infos sichern



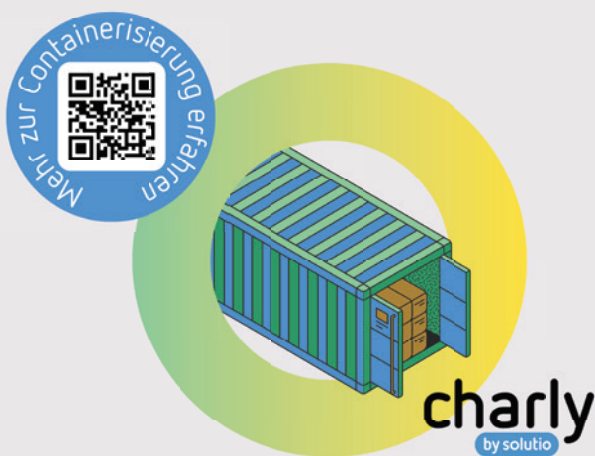
DKV
goDentis
Ihr Partner für Zahngesundheit
und Kieferorthopädie



charly überzeugt mit Containersystem

solutio hat die Containerisierung ihrer Software charly erfolgreich abgeschlossen. Durch die Verwendung moderner Containertechnologie wird charly unabhängiger vom Betriebssystem und effizienter im Betrieb. Dies erleichtert die Wartung und ermöglicht automatische Updates und Backups. Zahnarzt Dirk Säger aus Grünstadt berichtet positiv über seine Erfahrung: „Wir starteten am Freitagnachmittag mit der Installation und konnten bereits am Montagmorgen wie gewohnt arbeiten. Das Containersystem hat uns durch den Prozess geführt und alle Änderungen wurden reibungslos implementiert. Besonders hervorzuheben ist die Selbstsicherung des Containers, die für höchste Zuverlässigkeit sorgt. Wir können das Containersystem für charly wärmstens empfehlen.“ Die Umstellung auf Containertechnologie bietet viele Vorteile, darunter eine Verbesserung der Performance, einfache Wartung und höchste Datensicherheit.

Weitere Informationen gibt es auf der Website des Unternehmens.



Grafiken: © solutio

solutio GmbH & Co. KG
Zahnärztliche Software und Praxismanagement
Tel.: +49 7031 4618700 • www.solutio.de



Entspannte Materialwirtschaft.
AERA-Online erklärt im Webinar,
wie es geht.

© AERA

Kostenloses Webinar zu entspannter Materialwirtschaft

Wenn es an den Materialeinkauf für die Praxis geht, kommen viele in Stress. Zu wenig Zeit, jede Menge andere To-dos und dann noch die vielen verschiedenen Lieferanten, Shops und Angebote beim Bestellen überblicken – hier einen kühlen Kopf zu bewahren, fällt oft schwer. Im neuen Webinar von AERA-Online erklären die erfahrenen Materialwirtschaftsprofis live und on demand wie eine entspannte und gleichzeitig kostengünstige Materialwirtschaft für die Praxis funktioniert. Wie tickt der Dentalmarkt, wie ist ein Preisvergleich möglich, mit welchem AERA-Workflow wird wirklich Zeit und Geld bei der Materialbeschaffung gespart und wie klappt eigentlich eine fehlerfreie Lagerverwaltung? Die 60 Minuten vollgepackt mit praktischen Tipps und Tricks für die tägliche Arbeit in der Zahnarztpraxis gibt es kostenlos, inklusive Teilnahmezertifikat für die eigenen Unterlagen.

Weitere Informationen und die Anmeldung zum Webinar gibt es über die Website des Unternehmens.

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

Infos zum Unternehmen



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



© Landesmesse Stuttgart GmbH

Save the Dates:

infotage FACHDENTAL in Stuttgart und Frankfurt am Main

Nach dem erfolgreichen Start der Veranstaltungsreihe infotage FACHDENTAL in Leipzig und München im Frühjahr bringen die Ausgaben in Stuttgart (18. und 19. Oktober) und Frankfurt am Main (8. und 9. November) die Dentalbranche im Herbst wieder zusammen. Ein wichtiger Baustein wird dabei erneut das qualitativ hochwertige Fort- und Weiterbildungsprogramm sein: In der dental arena können die Besucher bei Expertenvorträgen Fortbildungspunkte sammeln. Im dental studio bereichern ausstellende Unternehmen das Programm mit spannenden Präsentationen und Workshops für den Praxisalltag. In der Ausstellung kann sich das Publikum über innovative Produkte und Dienstleistungen der ausstellenden Unternehmen informieren. In Stuttgart werden rund 170 Aussteller dabei sein, in Frankfurt am Main etwa 130.

Weitere Informationen auf:
www.infotage-fachdental.de

Quelle: Landesmesse Stuttgart GmbH

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

kuraray

Noritake

DIE KUNST, ALLES ZU VEREINEN.

KATANA™ ZIRCONIA BLOCK ÄSTHETISCH. STARK. SCHNELL.



KATANA™ Zirconia Block

Stellen Sie sich oft die Frage, was ist wichtiger: Ästhetik oder mechanische Eigenschaften? **Der KATANA™ Zirconia Block ist unsere Antwort!**

Mit seiner hervorragenden Biegefestigkeit von 763 MPa und seinem integrierten Farb- und Transluzenzverlauf für eine noch höhere Ästhetik, bietet der Block neue begeisternde Ergebnisse, die so mit Lithiumdisilikat-Glaskeramik oder herkömmlichem Zirkonoxid nicht erreicht werden. Und im CEREC System dies alles auch in nur 35 Minuten. 15 Minuten fräsen und 18 Minuten sintern. Dies ist die Kunst, alles zu vereinen!

Probieren Sie es aus!



**MULTI
LAYERED**

BORN IN JAPAN

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

Gezielte Aufklärung: Prophylaxe für ein gesundes Herz

Der Zusammenhang zwischen gesunden Zähnen und einem gesunden Herz ist vielen Menschen nicht bewusst. Dabei ist das Vorbeugen von Herzerkrankungen – gerade für ältere Menschen – ein wichtiges Thema. Hier braucht es eine gezielte Aufklärung, die darauf eingeht, dass aus den entzündeten Zahnfleischtaschen nicht nur Bakterien, sondern auch entzündungsfördernde Botenstoffe in die Blutbahn dringen. Das schadet den Gefäßen. Sie werden weniger elastisch und können sich nicht mehr so gut erweitern, womit das Herzinfarkt- und Schlaganfallrisiko steigt. Wird die Parodontitis behandelt und verbessert sich die Mundhygiene, wird auch der Zustand der Gefäße stabiler. Mit passenden Infomaterialien oder Postern können Zahnärzte auf das Thema aufmerksam machen und sich als kompetenter Ansprechpartner positionieren. Recall-Postkarten eignen sich gut, um Patienten an die Prophylaxebehandlung zu erinnern.



goDentis Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH
Tel.: +49 221 5784492 • www.godentis.de

Webinare rund um Zahnfleischgesundheit

Infos zu den Referenten



Prof. Dr.
Nicole Arweiler

○ **Das gesunde Parodont – frühzeitig handeln, optimal nachsorgen**

REFERENTIN: **Prof. Dr. Nicole Arweiler**

Angesichts der zunehmenden Verbreitung von Parodontalerkrankungen und einer alternden Gesellschaft besteht ein dringender Handlungsbedarf bei Prävention, Therapie und Nachsorge von Parodontitis. Vermittelt werden neueste Klassifikationen, antiinfektiöse Therapie- und nachhaltige Nachsorgemethoden.

○ **Ernährungszahnmedizin**

REFERENT: **Prof. Dr. Johan Wölber**

Neben den prozessierten Kohlenhydraten zeigen so gut wie alle anderen Nährstoffe Bezüge zu oralen Erkrankungen, besonders zur parodontalen Entzündung. Im Zuge des Webinars werden Methoden aufgezeigt, mit denen Zahnärzte ihre Patienten noch besser für das Thema sensibilisieren können.

Haleon Germany GmbH

www.haleonhealthpartner.com/de-de

Weitere Information zu verfügbaren Webinaren auf:
www.haleonhealthpartner.com/de-de/news-events

Wie funktioniert eigentlich Patientenbindung?

Die effektive Kommunikation mit Patienten ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg jeder Zahnarztpraxis. Und nicht nur das: Dank digitaler Unterstützung kann eine Kommunikationskultur in der Praxis geschaffen werden, die unter anderem folgende Vorteile haben kann:

- **Bessere Erreichbarkeit und Stärkung der Kundenbindung**
- **Vereinfachung der Terminplanung und Entlastung des Praxismanagements**
- **Effektivere Abrechnung**
- **Aufklärungs- und Behandlungsgespräche werden patientenzentriert und bleiben nachvollziehbar**
- **Transparentere Anamnese für die Behandelten**
- **Wirksame Kommunikation von privaten Zusatzleistungen**

Trotz nachhaltiger Vorzüge, die eine moderne, größtenteils digital gestützte Patientenkommunikation für die Praxis mit sich bringt, birgt sie auch ein paar Herausforderungen. Mehr zu Vorteilen und Herausforderungen erfahren Sie im Ratgeber *Effektive Patientenkommunikation in der Zahnarztpraxis* auf: www.linudent.de/patientenkommunikation

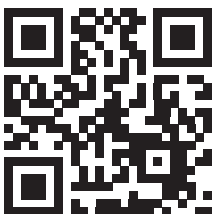
LinuDent - PHARMATECHNIK GmbH & Co. KG
Tel.: +49 8151 5507-812 • www.linudent.de

Infos zum Unternehmen



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

Weitere
Informationen
gibt es hier.



EVIDENT lädt Zahnärzte und Praxisteams zu den Herbstmessen 2024 ein, um sich über die neuesten Entwicklungen in der Praxissoftware zu informieren. Die nächste Gelegenheit, dem EVIDENT-Messteam auf den Zahn zu fühlen, ist auf den **infotagen FACHDENTAL Stuttgart am 18. und 19. Oktober bzw. Frankfurt am Main am 8. und 9. November** sowie auf dem **Bayerischen Zahnärztetag vom 24. bis 26. Oktober in München**. Dort gibt es Antworten auf alle Fragen rund um die Praxissoftware. Im dental studio der beiden Herbstmessen spricht EVIDENT-Gebietsverkaufsleiter Stephan Isenberg darüber, welchen konkreten Nutzen die Anbindung von Programmen wie O-TIS, rose-metrics, Infoskop, Nelly und Co. an eine professionelle Praxisverwaltungssoftware hat. Möglichst das Maximum aus dem System herauszuholen, betrifft nicht nur die Bedienung des Programmes selbst, sondern auch die vielfältigen Möglichkeiten, die verschiedene Schnittstellen bieten.

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

Verbrauchsartikel: Unkompliziert, schnell und günstig online beziehen

Schnell, einfach und bequem – das ist das Prinzip von NETdental. Der Onlinehändler für zahnärztliches Verbrauchsmaterial ist die erste (Internet-)Adresse für alle Praxisteams, die sich unkompliziert, schnell und günstig für den täglichen Bedarf eindecken wollen. Der Shop unter www.netdental.de präsentiert die wichtigsten Verbrauchsartikel für Zahnärzte, Kliniken und Dentallabore übersichtlich und zudem immer saugünstig. Perfekte Voraussetzungen für eine schnelle Bestellung. Erweitert wird das Sortiment um die Eigenmarke ORBIS. Das ORBIS Angebot beinhaltet nicht nur klassische Einmalprodukte, sondern auch eine Vielzahl von bewährten Dentalprodukten aus den Bereichen Desinfektion, Prophylaxe, Sterilisation sowie Füllungs- und Abformmaterialien. Zum Ausprobieren bietet NETdental ein vergünstigtes Topseller-Angebot zum „Kauf ohne Risiko“ an.



Bilder: © NETdental



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

Infos zum Unternehmen

Vormerken lohnt sich:

Im Rahmen der NETdental Instrumenten-
woche **vom 16. bis 20. September** findet
man bei NETdental Instrumente von
KaVo, NSK und W&H zum absoluten
Sparpreis.

PERMADENTAL THINK DIGITAL ROAD SHOW 2024

Permadental Roadshow 2024:
Jetzt Termine ab September vormerken

Ob digitale Mundscans oder schnelles und einfaches Matchen von verschiedenen Datenquellen – digitale Workflows sind aus der heutigen Zahnmedizin nicht mehr wegzudenken. Passend dazu bietet Permadental als einer der führenden Komplettanbieter zahnmedizinischer Lösungen eine Fortbildungsreihe für Behandler und leitende Praxismitarbeiter an, in der über neueste und modernste Möglichkeiten digitaler Behandlungen und Versorgungen informiert wird. Die Fortbildungsreihe „We think digital 2024“ läuft seit Juni und umfasst insgesamt sechs Termine in ganz Deutschland – ab Ende September stehen noch drei Termine zur Verfügung. Das Konzept dafür ist einzigartig, denn jeder Termin wird von zwei ausgewählten Referenten begleitet. Diese informieren über relevante News und Methoden zu digitalen sowie weiteren Zukunftsthemen, wobei sich zusätzlich CME-Punkte sammeln lassen. Gleichzeitig sorgt ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm für die nötige Wohlfühlatmosphäre.

DREI TERMINE OFFEN:

27. September
Hamburg

9. Oktober
Kronberg im
Taunus

8. November
Oberhausen

Für eine schnelle und
einfache Anmeldung
jetzt QR-Code
scannen.



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

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

Ihr zuverlässiger Reparaturpartner für alle Dental Werkzeuge

Und das ganz ohne Risiko.

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

Made in Germany – repariert in Germany



+



=



Unkompliziert!

Zuverlässig!

Effizienz!

Mehr Planungssicherheit: Honorar vor Behandlungsbeginn auf Praxiskonto

Ein zahnärztliches Beratungsgespräch sollte immer auch den wirtschaftlichen Aspekt von vornherein offenlegen, denn gerade in der gegenwärtigen Wirtschaftskrise scheuen Patienten größere Ausgaben. Diese zunehmende Verkaufshürde führt häufiger als noch vor wenigen Jahren dazu, dass aufwendig erarbeitete Kostenvoranschläge nicht realisiert werden, weil sich der Patient einfach nicht mehr meldet. Jedoch kann der Zahnarztunternehmer mit einem günstigen Finanzierungsangebot dieses Umsatzhindernis meistern, da der Patient dann die Kosten über einen längeren Zeitraum strecken kann.



© Adisorn - stock.adobe.com - KI-generiert

Praxis-Vorteile des dent.apart-Zahnkredits:

- Umsatzsteigerungen statt Umsatzverluste durch ungenutzte Kostenvoranschläge
- Honorar bereits vor Behandlungsbeginn auf dem Praxiskonto
- 100-prozentige finanzielle Sicherheit für den Zahnarztunternehmer
- Keine Kosten für die Praxis
- Lästiges Mahnwesen entfällt dank Vorab-Liquidität

Wenn die Patientennachfrage nach hochwertigen zahnmedizinischen Selbstzahlerleistungen sinkt, inflationsbedingt aber die Betriebskosten der Praxen immer weiter ansteigen, ist guter Rat teuer. Der dent.apart-Zahnkredit zur Behandlungsfinanzierung bietet eine zinsgünstige Alternative zu klassischen, oftmals zweistelligen Factoring-Teilzahlungslösungen. Außerdem fallen für den Zahnarzt keine Factoringgebühren an. Unmittelbar nach Abschluss des Zahnkredits wird der Selbstzahlerbetrag bereits vor Behandlungsbeginn auf das Praxiskonto überwiesen und sorgt für eine hundertprozentige finanzielle Sicherheit von Anfang an. Gleichzeitig wird das Praxisteam entlastet, da dent.apart die Abwicklung des Kredits gemeinsam mit dem Patienten realisiert. Zudem ermöglichen Ratenzahlungen spürbare Umsatzsteigerungen, denn Patienten können sich aufgrund kleiner, überschaubarer Monatsraten auch hochwertige Behandlungen leisten. So fördert die Praxis die Kaufentscheidungen ihrer Patienten erheblich.

Starterpaket zum dent.apart-Zahnkredit

Jetzt Starterpaket mit 50 Patientenbroschüren und einem Aufsteller auf www.dentapart.de/zahnarzt kostenlos anfordern oder das dent.apart-Beratungsteam unter **Tel.: +49 231 586886-0** kontaktieren, um Fragen in einem persönlichen Gespräch zu klären.

Probetuben-Aktion zum Tag der Zahngesundheit

Der diesjährige Tag der Zahngesundheit am 25. September rückt die Zahn-
pflege während der Schwangerschaft in den Mittelpunkt. Das Unternehmen
Dr. Liebe unterstützt Zahnarztpraxen hierfür mit kostenlosen Probetuben der
medizinischen Kamillenblüten-Zahncreme Aminomed. Diese ist besonders bei den
häufigen Problemen während einer Schwangerschaft – empfindliche Mundschleimhaut
und erhöhtes Parodontitisrisiko – geeignet. Der alte Mythos „Jedes Kind kostet einen
Zahn“ lässt sich so mit der richtigen Mundhygiene und Zahnpflege verhindern. Wichtig dabei
ist, dass sich werdende Mütter bewusst sind, wie notwendig die sorgfältige Zahn-
pflege gerade in der Schwangerschaft ist und auch, wie sie funktioniert. Praxis-
teams können im Patientengespräch kompetent mit wichtigen Anleitungen
zur richtigen Zahnpflege und einer Aminomed-Probetube dabei unterstützen,
dass werdende Mütter und ihre Babys mit Blick auf Mundhygiene und Zahn-
gesundheit möglichst mundgesund durch diese aufregende Zeit kommen.

Dr. Rudolf Liebe Nachf. GmbH & Co. KG
Tel.: +49 711 7585779-11
www.aminomed.de

64 kostenlose Aminomed-Probetuben
erhalten Zahnarztpraxen, die eine E-Mail mit
dem Stichwort „Schwangerschaft“ an:
bestellung@aminomed.de schicken.

Das Angebot gilt vom 25. September
bis zum 25. Oktober 2024 und
solange der Vorrat reicht.



© Dr. Liebe

ANZEIGE

TRANSCEND™
UNIVERSAL COMPOSITE

UP
ULTRADENT
PRODUCTS, INC.

Restaurationen mit NUR EINER FARBE

Transcend Universalkomposit bietet eine unvergleichliche Farbanpassung mit nur einer "Universal Body"-Farbe.
Dank der patentierten Resin Particle Match™ Technologie ist kein Opaker notwendig.

Arbeiten Sie lieber mit der Schichttechnik?

Dann bietet Transcend auch zusätzliche Schmelz- und Dentinfarben.



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



ULTRADENTPRODUCTS.COM

© 2024 Ultradent Products, Inc. Alle Rechte vorbehalten.

1 Tag praxisnahe Implantologie

Am 11. Oktober 2024 findet unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Thomas Weischer (Essen) zum 14. Mal das Essener Forum für Innovative Implantologie im ATLANTIC Congress Hotel statt. Getreu dem Leitthema „Aktuelle Trends in der Implantologie“ werden die wissenschaftlichen Vorträge eine Vielzahl hochinteressanter, praxisnaher und aktueller Themen aufgreifen: von Komplikationen und Risikofaktoren in der Implantation und Augmentationschirurgie über die sichere Versorgung von Risikopatienten bis hin zu einem ausführlichen Überblick über „neue“ Trends in der Implantologie. Insbesondere die Live-Operation, durchgeführt von Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc.(Berlin) und der Workshop „Guided Implantology – Erfolgreiche Tipps für die tägliche Praxis“ machen die Veranstaltung zu einem Muss im herbstlichen Fortbildungskalender. Die begleitende Industrieausstellung lädt wie gewohnt zum persönlichen Austausch und Networking ein. Abgerundet wird der Kongress durch die beliebten Table Clinics sowie das Teamprogramm zu den Themen Hygiene (Referentin: Iris Wälter-Bergob) und Qualitätsmanagement (Referent: Christoph Jäger).



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

Quelle: OEMUS MEDIA AG



www.essener-forum.de

Kuraray-Symposium zu direkten und indirekten Restaurationstechniken

Am 16. November 2024 findet in der europäischen Zentrale von Kuraray in Hattersheim das Symposium „Wissen & Praxis 360°: Direkte und indirekte Restaurationstechniken“ statt. Die Veranstaltung bietet die Gelegenheit, gezielt in die Welt der Restaurativen Zahnmedizin einzutauchen. Das Programm integriert Zahnerhaltung, Prothetik sowie Restaurative Zahnheilkunde und bietet eine umfassende Sicht auf viele Aspekte der Praxis. Prof. Ivo Krejci (Genf) diskutiert die Einsatzmöglichkeiten von direkten und indirekten Kompositen und gibt Empfehlungen für klinische Szenarien. Prof. Cornelia Frese (Heidelberg) gibt ihr Wissen über minimalinvasive Techniken weiter. Prof. Matthias Kern (Kiel) beleuchtet die Versorgung von Einzelzahnlücken mit Adhäsivbrücken. Prof. Rainer Haak (Leipzig) führt durch die Welt der Adhäsivsysteme und wie diese die Zahnerhaltung revolutionieren. Prof. Nicole Passia (Dresden) konzentriert sich auf Zirkonoxidrestaurationen in der Praxis. Neben fachlichem Austausch rund um die Restaurative Zahnmedizin bietet das Symposium spannende Einblicke in die Welt von Kuraray Noritake.



Kuraray Europe GmbH

Tel.: +49 69 30535-835

www.kuraraynoritake.eu/de/

Infos zum
Unternehmen



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



Reinigung und Desinfektion halten Ihr Saugsystem frei von Ablagerungen und infektiösen Keimen. DÜRR DENTAL hat die Lösungen.

VON
OBEN
BIS
UNTEN

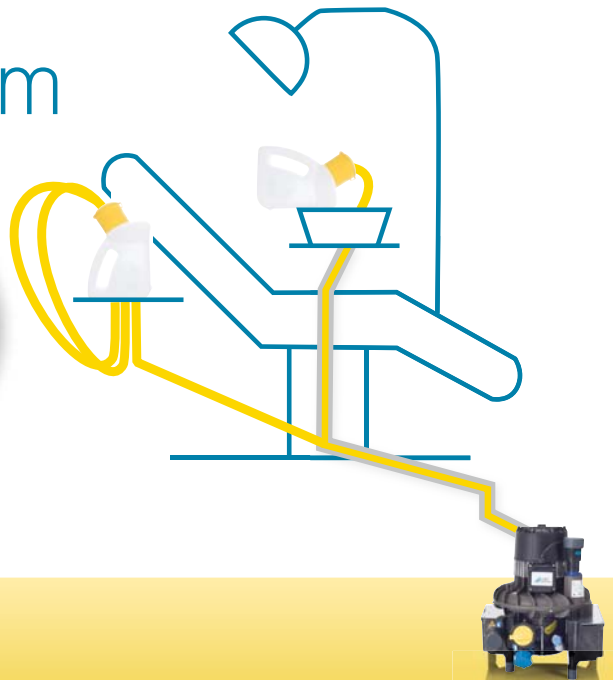


Einfach zum sicheren Saugsystem



www.duerrdental.com/saugsystem-check

Jetzt
kostenlos
Saugsystem
checken
lassen



Sichere Saugleistung
von ca. 300 l/min

Orotol® plus und MD 555 cleaner sichern die Saugleistung Ihrer Sauganlage.

Eine Sauganlage kann Aerosolbildung nur verhindern, wenn am großen Handstück eine Saugleistung von rund 300 l/min anliegt. Falls Verunreinigungen die Saugleistung mindern, bringen die Desinfektionslösung Orotol® plus und der Spezialreiniger MD 555 cleaner Ihre Sauganlage wieder in den grünen Bereich. Machen Sie den Check. [Mehr auf www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)

**DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM

Die Schallfavoriten der DH-Profis

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

[INTERVIEW]

Profi-Dentalhygienikerinnen wie Sonja Steinert und Katja Piecuch praktizieren und lehren eine strukturierte Herangehensweise, um die Mukositis und Peri-implantitis frühzeitig zu erkennen und zu behandeln. Dabei helfen Schall-Qualitätsinstrumente. Welche dabei die Favoriten der beiden DHs sind und warum, verraten sie im Interview.

Frau Steinert, Frau Piecuch, warum arbeiten Sie gerne mit Schallspitzen?

Steinert: Weil mir Schall mit seinen elliptischen Bewegungen einen 360°-Aktionsradius erlaubt.

Piecuch: Ja, der Einsatz erfolgt in der Regel mit den Seiten des vorderen Drittels der Spitze, aber alle Bereiche sind aktiv. Daraus ergibt sich für mich insgesamt eine größere Flexibilität bei der Prophylaxe. Ich muss das Instrument seltener umsetzen.

Steinert: Ultraschallinstrumente hingegen produzieren lineare Bewegungen quasi wie ein Presslufthammer ...

Piecuch: ... und werden leider oft falsch angewendet. Ein Ultraschallgerät muss oft umgesetzt werden! Außerdem haben feine Ultraschallschallspitzen einen weitaus geringeren Abtrag



© S. Steinert

Abb. 1: Der Einweg-Implantat-Pin SF1982 wird einfach und sicher auf den Spitzenhalter 1981 aufgedreht. Er hinterlässt glatte Oberflächen auf sämtlichen Implantatmaterialien.

als Schallschallspitzen. Wenn wirklich diese Konkrementen entfernt werden müssen, kommen sie sehr schnell an ihre Grenzen. Vom Abtrag vergleichbare Ultraschallschallspitzen sind mir viel zu dick. Außerdem darf Ultraschall nicht bei Patienten mit Herzschrittmacher eingesetzt werden, Schall hingegen schon.

Steinert: Unsere Patienten lieben die feinfühlig, individuelle Behandlung mit Schall. Mein Schall-Favorit ist der Implantat-Polymer-Pin SF1982.

Piecuch: Meine Lieblings-Schallschallspitze ist die SF4 Paro.

Was schätzen Sie an der SF4 Paro-Schallschallspitze?

Piecuch: Grundsätzlich ist für mich als DH der Übergang zwischen supragingivalem und subgingivalem Debridement fließend – da mache ich keinen Unterschied. Deshalb ist die SF4 für mich die perfekte Allrounder-Spitze: die gerade SF4 im Frontzahnbereich und die gebogene SF4R bzw. SF4L für perfekte Adaption im Molarenbereich und für verschachtelte Situationen. Sie erlaubt mir eine effektive und gründliche Entfernung von Zahnstein und hartnäckigen Konkrementen bis in 9 mm tiefe Zahnfleischtaschen.

Was ist bei der Adaption der SF4 zu beachten?

Piecuch: Der Einsatz erfolgt seitlich und mit Rückenfläche. Schall erfordert nur einen sehr geringen Anpressdruck und einen Anstellwinkel von 0 bis 15° zur Zahnoberfläche. Wichtig ist die vorherige Sondierung, damit eine Übertherapie durch unnötigen Abtrag ausgeschlossen ist. Der Schallschall wird nur dort aktiviert, wo Zahnstein oder Konkrementen zu ertasten sind. Ausreichend Kühlung ist immer gefordert, was mit einer Durchflussmenge von 50 ml/min sichergestellt werden kann.



Sonja Steinert



Katja Piecuch



Wo liegt die aktuelle Prävalenz für Periimplantitis?

Steinert: Laut DGI liegt die gewichtete durchschnittliche Prävalenz für die periimplantäre Mukositis bei 43 Prozent, für die Periimplantitis bei 22 Prozent. Soweit die Zahlen. Von praktischer Seite gehen wir gegen diese Volkskrankheiten sehr komplex vor: Ich sehe den Implantatpatienten immer als Risikopatienten, d. h. er wird von uns vor der Implantation „auf links gedreht“. Ist nur die Mundhygiene defizitär, kann dies mittels individueller Mundhygiene-Aufklärung behoben werden. Kompliziert wird es, wenn wir das fehlende Dominosteinchen finden müssen, warum die Zähne entfernt werden mussten oder warum diese verloren gingen. Dann kommen Blut, Stuhl-Analysen etc. zum Einsatz. Vorerkrankungen und Medikamente werden genau unter die Lupe genommen. Auch Ernährung, Bewegung, Rauchen etc. spielen bei der Auswertung eine große Rolle. Wenn man alle diese Analysen, Auswertungen und die dazugehörige Patientenaufklärung, Therapie und individuelle Reinigung zusammenfasst, haben es die Keime sehr schwer, sich zu etablieren.

Welche Reaktion auf den Schall-Einsatz erleben Sie beim Patienten?

Piecuch: Grundsätzlich entscheidet nicht eine Technologie über Schmerz oder Schmerzarmut, sondern wer den Scaler in der Hand hält. Wenn ein Schallscaler korrekt und vor allem ohne viel Druck angewendet wird, ist es eine sehr schonende Methode. Die Kunst liegt in der Fertigkeit, den Scaler federleicht zu führen, immer in Bewegung zu halten und nur dort einzusetzen, wo sich mineralisierter Biofilm befindet.

Welche Arbeitsschritte erfolgen vor und nach dem Einsatz der SF4?

Piecuch: Vorab appliziere ich grundsätzlich einen Plaquerelevator, um den Biofilm sichtbar zu machen. Wenn ich diesen mit einem nichtabrasiven Pulver im PWS (Glycin oder Erithritol) entfernt habe, folgt das selektive Entfernen von Zahnstein und/oder Konkrementen mit der SF4. Anschließend arbeite ich mit grazilen Handinstrumenten nach – entweder mit zierlichen Universalinstrumenten oder mit MiniFive Gracey Küretten. Abschließend poliere ich mit einer sehr feinen Polierpaste (RDA max. 7) und einem weichen Polierkelch (94016F) nach oder nutze erneut das nicht-abrasive Pulver. Das entscheide ich immer individuell, denn wer die Allgemeingesundheit der Patienten im Blick hat (z. B. Asthmatiker), darf nicht nach Schema F vorgehen.

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

ANZEIGE

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



DER Kommentar



Abrechnung? Ich will's wissen!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

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

Warum bedarf das Implantat in der Prophylaxe immer einer Sonderbehandlung?

Steinert: Ein Implantat ist nicht Teil unseres Körpers, besitzt kein Desmodont, hat eine andere Oberfläche und Verankerung als der natürliche Zahn und damit auch eine schwächere Abwehrkompetenz. Das Implantat und die umgebende Mukosa sind deshalb viel anfälliger als ein natürlicher Zahn. Eine periimplantäre Mukositis benötigt zum Abheilen viel länger als eine Gingivitis. Deshalb ist es so wichtig, effektiv und gleichzeitig verletzungsfrei zu instrumentieren.

Was schätzen Sie am Einweg-Polymer-Pin SF1982 besonders?

Steinert: Ich setze in der Implantatprophylaxe ausschließlich die SF1982 ein. Das ist eine superschmale Schallspitze, die ich prima in jeden Sulkus einführen kann, ohne die Gingiva zu verletzen. Dann arbeite ich mich schnell und effektiv voran und kann mir sicher sein, dass ich nichts zerkratze oder Mikrorisse produziere – das klappt schon rein werkstofftechnisch gar nicht. Denn einmal Kratzer – immer Kratzer! Ich raue damit also den Implantatthals nicht auf und erhalte wunderbar glatte Oberflächen. Das sind die besten Voraussetzungen, ein Entzündungsgeschehen am Implantat zu vermeiden und den Langzeiterfolg der Arbeit zu sichern. Ich liebe diesen Polymer-Pin!



© Parowerk

Abb. 2a: Die SF4 reduziert die subgingivale Mikroflora maßgeblich ...

Wie gehen Sie am Implantatthals vor?

Steinert: Ich arbeite mich in streifenden Bewegungen mit der flachen Instrumentenseite von distal nach mesial vor. Die spitze Form des Instruments legt sich dabei schön ergonomisch an den Implantatthals an.

Liefert der Pin das glatte Ergebnis auf allen Implantatoberflächen?

Steinert: Ich habe ihn inzwischen auf sämtlichen Materialien getestet. Egal, ob Metall, Titan oder die neuesten Keramiken ... das Ergebnis ist immer ohne Kratzstreifen. Deshalb kommt jetzt auch mein Geheimtipp: Ich setze die SF1982 auch wahnsinnig gerne bei der Prophylaxe von Keramikronen bzw. -veneers ein.

Kommen wir zum Schluss zur Standzeit: Wie bewerten Sie die Abnutzung der SF4?

Pieuch: Bei richtiger Anwendung und unter Beachtung des korrekten Anpressdrucks halten die Komet Spitzen sehr, sehr lang. Voraussetzung ist eine immerwährende Kontrolle, die während der Aufbereitung stattfindet. Dafür sind die Prüfkarten von Komet sehr praktisch.

*Hinweis: Alle im Text genannten Produkte entstammen dem Sortiment von **Komet Dental**.*



Abb. 2b: ... bis in 9mm tiefe Zahnfleischtaschen.

© Parowerk

BEI UNS DÜRFEN SIE MEHR ERWARTEN!



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

Moderne Tools, professionelles Coaching und die DZR Akademie.
Mehr Informationen unter **0711 99373-4993** oder mail@dzt.de

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH



www.dzt.de

DZR

Sterilisatoren-Flotte bekommt Zuwachs

Ein Beitrag von Christin Hiller

[PRAXISHYGIENE] Starke Produkte für eine starke Sterilisation – dafür ist W&H bekannt. Allen voran der Publikumsliebbling Lisa Remote Plus ioDent®, der durch seine künstliche Intelligenz das Thema Praxishygiene auf ein neues Level hebt. Nun bekommt Lisa Zuwachs: Lisa Mini präsentiert sich als Rennauto der Flotte und ist mit fünf Litern Volumen ideal für die Aufbereitung kleiner Ladungsmengen, die kurzfristig benötigt werden.

Der Blick auf die Produktnamen verrät: Perfekte Praxishygiene ist bei W&H weiblich. Da hätten wir Lara, Lara XL, Lisa und den Neuzugang Lisa Mini. Damit wird der österreichische Dentalproduktehersteller allen Bedürfnissen im Bereich Sterilisation gerecht und bietet Lösungen für jeden Praxistyp. Doch welcher Steri eignet sich für welche Praxis am besten?

Lisa Remote Plus – perfekt für die Standardpraxis

Für eine sichere sowie rechtskonforme Praxishygiene ist ein Klasse B-Sterilisator unverzichtbar. Beim aktuellen Modell Lisa Remote Plus mit smartem ioDent®-System setzt W&H neue Maßstäbe und trägt dazu bei, dass neben elementaren Merkmalen wie Zuverlässigkeit und Sicherheit auch Attribute wie Nutzerfreundlichkeit und Freude bei der Anwendung nicht zu kurz kommen. Von außen überzeugt Lisa mit ergonomischem Design, von innen durch eine Fülle an innovativen Technologien. Dank integrierter künstlicher Intelligenz wird Praxishygiene zu einem hocheffizienten, sicheren Verfahren. Arbeitet das Gerät einwandfrei? Steht ein Service an? Oder gibt es einen Störfall? All diese Fragen können mit ioDent® beantwortet werden. Über die ioDent® Onlineplattform haben Praxen ihr Gerät jederzeit im Blick – und das von überall aus. Dabei gibt ioDent® nicht nur zu Basisgeräteparametern Auskunft, sondern informiert über anstehende Services, ist fernwartbar (Remote-Service) und warnt bei etwaigen Fehlfunktionen. Der W&H Service Support kann auf diese Weise frühzeitig reagieren, allfällige Reparaturmaßnahmen organisieren und Ersatzgeräte im Fall der Fälle schnell bereitstellen. Ausfallzeiten können so minimiert und Ressourcen effizient eingesetzt werden. Alle Daten stehen in einer gesicherten Cloud zur Verfügung.



- Hoher Bedienkomfort dank kristallklarem Farb-Touchscreen zur intuitiven Navigation durch intelligente Menüstruktur
- EliSense-Technologie zur Optimierung des täglichen Workflows via LED-Indikatoren und Touchscreen
- EliTrace-Technologie zur Rückverfolgung des Sterilisationsprozesses bis zum einzelnen Instrument und Anwender
- Hohe zusätzliche Sicherheit durch Wi-Fi und W&H Steri-App zur Kontrolle und Echtzeitüberwachung
- Hohe Effizienz durch patentierte Eco Dry + Technologie zur Verringerung der Zykluszeit
- Hohe Ergonomie durch neu entwickeltes Design
- Programmierbarer Zyklusstart
- Automatisches Wasserfüllventil

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

Lisa Mini – kleines Turboggerät, perfekt als Ergänzung

Rasend schnell, klein und flexibel: Lisa Mini ist das neue Rennauto unter den W&H Sterilisatoren. Mit dem optimierten Aufbereitungsprofil kann der Sterilisator verpackte Ladungen wie Hand- und Winkelstücke in weniger als 18 Minuten aufbereiten. Bei unverpackten Ladungen sind es sogar weniger als neun Minuten. Außerdem ist die Miniversion des beliebten Lisa-Sterilisators sehr gut ausgestattet und kann mit allen Features und Funktionalitäten von größeren Typ B-Sterilisatoren mithalten, einschließlich ioDent®. Lisa Mini nimmt durch die geringen Abmessungen kaum Platz im Aufbereitungsraum ein und kann flexibel platziert werden. Lisa Mini ist damit die ideale Ergänzung zu bestehenden Table-Top-Sterilisatoren oder für die schnelle Aufbereitung von Instrumenten. Die Kammergröße beträgt fünf Liter, dies ermöglicht beispielsweise die Aufbereitung von 22 Handstücken.



- Wiederaufbereitung von Instrumenten mit überraschend kurzen Zyklen
- Klein, aber komplett ausgestattet mit allen Leistungsmerkmalen und Funktionen eines großen Typ B-Sterilisators
- Flexible Platzierungsmöglichkeiten und Anwendungen
- Optionales EliTrace-Upgrade mit dem Activation Code-System
- Zusätzliche Sicherheit durch Wi-Fi und W&H Steri-App zur Steuerung und Echtzeitfernüberwachung
- Einfache Bedienung mittels Farb-Touchdisplay und intuitiver Menüstruktur

Lara XL – mehr Kapazität dank 28 Litern Kammervolumen

Mit Lara XL legt W&H den Grundstein für noch mehr Innovation und Benutzerfreundlichkeit: Die patentierte Technologie Eco Dry + passt die Trocknungszeit automatisch an die Beladungsmenge an. Dadurch wird die Zykluszeit verringert und der Energieverbrauch optimiert – eine umweltfreundliche Lösung für Sterilisationsprozesse, die obendrein auch noch die Lebensdauer der Instrumente erhöht, indem sie die Dauer der Hitzeeinwirkung auf ein notwendiges Minimum reduziert. Lara XL verfügt über eine Kammergröße von 28 Litern. Das höhere Volumen ermöglicht die Wiederaufbereitung von bis zu sieben Kilogramm verpackter Instrumente in einem Durchgang. Lara XL lässt sich mit zwei W&H Activation Codes upgraden: EliTrace und Schnellzyklus. Mit seinem fortschrittlichen Dokumentationssystem bietet EliTrace Rückverfolgbarkeit bis hin zum einzelnen Instrument. Der Schnellzyklus ist eine zusätzliche Funktion, mit der sich unverpacktes Gut in nur 20 Minuten sterilisieren lässt.

- Hohe Effizienz dank patentierter EcoDry+Technologie
- Großes Fassungsvermögen dank 28-Liter-Kammer
- Individuelle Upgrades mit dem Activation Code-System
- Intelligente Menüstruktur mit hohem Bedienkomfort
- Mehr Sicherheit durch Wi-Fi und W&H Steri-App zur Steuerung und Echtzeitfernüberwachung
- Einfache Bedienung mittels Farb-Touchdisplay und intuitiver Navigation



„In Zahnarztpraxen kann es vorkommen, dass kleine Ladungen für Notfälle oder zur sofortigen Verwendung aufbereitet werden müssen. Auch in Kliniken kann es zu Spitzenzeiten kommen. In solchen Situationen kann Lisa Mini einspringen. Mit ihr können Instrumente blitzschnell wiederaufbereitet werden, und das natürlich ohne Abstriche in Sachen Hygiene.“

Alberto Borghi

Produktmanager bei W&H Sterilization

Lara Sterilisator - zuverlässiges Basismodell mit Upgradefähigkeit

Bekannt als der Sterilisator für die wesentlichen Aufgaben mit einem unschlagbaren Preis-Leistungs-Verhältnis ist Lara. Lara bietet Nutzern neben den Standardfunktionalitäten mit dem Activation Code-System die Möglichkeit, sich schon heute auf zukünftige Anforderungen vorzubereiten und das Gerät bei Bedarf upzugraden. Das sorgt für Flexibilität. Innen ein Kraftpaket, außen ein Blickfang - Lara überzeugt mit einer pflegeleichten Oberfläche und einem Farb-Touchscreen, der eine schnelle und intuitive Navigation ermöglicht. Bereits die Standardversion der Lara-Sterilisatoren bietet einen der schnellsten Typ B-Zyklen ihres Segments. Um den Anforderungen an eine lückenlose Rückverfolgbarkeit gerecht zu werden, zeichnet ein USB-Speicher mit hoher Kapazität während der gesamten Lebensdauer von Lara die Zyklusberichte automatisch auf. Optional erhältlich: ein Etiketten- und Zyklusberichtdrucker für die Dokumentation in Papierform, ohne zusätzliche Computer oder Software. Ein automatisches Wasserfüllventil sorgt für weitere Effizienz: Es ermöglicht die Anbindung an ein Demineralisationssystem.

- *Leistungsstärkster Sterilisator seines Segments*
- *Einfache Bedienung dank Farb-Touchscreen zur intuitiven Navigation durch die intelligente Menüstruktur*
- *Individuelle Effizienzsteigerung durch Upgrade mittels Activation Code-System*
- *Hohe zusätzliche Sicherheit durch Wi-Fi und W&H Steri-App zur Kontrolle und Echtzeitfernüberwachung*
- *Papierlose Dokumentation dank leistungsstarkem USB-Stick zur automatischen Aufzeichnung aller Zyklen*
- *Ergonomisches Design*



Nutzerfreundliche, intuitive Sterilisation für jedermann

Produktlösungen, so individuell wie seine Kunden – für W&H gleichermaßen Selbstverständnis und Leistungsversprechen im Bereich Praxishygiene. Entsprechend der individuellen Praxisanforderungen und -bedürfnisse bietet der österreichische Dentalproduktehersteller mit Lisa und Lara samt derer Varianten ein beispielhaftes Portfolio, das es modernen Praxen ermöglicht, einer bestmöglichen Praxishygiene nachzukommen. Gut, zu wissen: Alle W&H Sterilisatoren punkten durch einen niedrigen Wasser- und Energieverbrauch und überzeugen durch lange Wartungsintervalle von 4.000 Zyklen (bzw. alle fünf Jahre). Ein USP, der am Markt seinesgleichen sucht und zeigt, dass bei der Produktion die Paramater Qualität und Langlebigkeit an erster Stelle stehen.

Weitere Informationen
zu den Produkten von W&H auf:
www.wh.com



W&H Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen

„Wer sich für einen Sterilisator aus unserem Hause entscheidet, wählt ein hochwertiges Gerät, das mit innovativer Technik, hochwertigen Materialien und Komponenten überzeugt und damit gleichzeitig den Gerätwartungsaufwand deutlich reduziert.“

Alberto Borghi

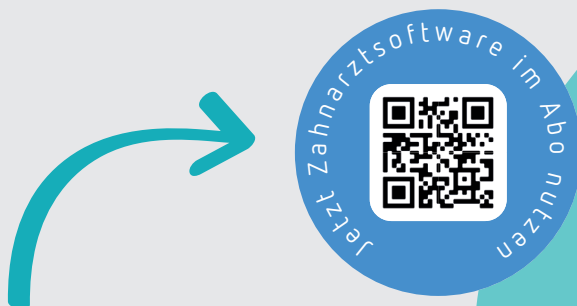
Produktmanager bei W&H Sterilization

ANZEIGE

Der Fachkräftemangel betrifft auch Sie?

Automatisieren Sie mit intelligenter Software Ihre Prozesse
und reduzieren Sie damit Ihren Verwaltungsaufwand!

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



charly
by solutio


Sie sind Neugründer oder interessieren
sich für einen Softwarewechsel?
Lernen Sie charly kennen!



Erste klinische Erfahrungen mit dem Universaladhäsiv BeutiBond Xtreme

Ein Beitrag von Dr. Markus Thomas Firla

[ANWENDERBERICHT] Als einer der SHOFU Deutschland beratenden Zahnärzte stand Dr. Markus Thomas Firla das Universaladhäsiv BeutiBond Xtreme gleich zu seiner Markteinführung hierzulande (2023) zur Verfügung. Damit liegt ein längerer Beobachtungszeitraum der Produkteigenschaften im klinischen Alltagseinsatz vor, auf dessen Grundlage der folgende Beitrag mit Fallbeispielen entstand.



Dank seiner ausgezeichneten physikalischen Eigenschaften lässt sich BeutiBond Xtreme **sicher und gezielt** aus dem mühelos zu handelnden Dispenser-Fläschchen genau portioniert ausbringen. Laut den Herstellerangaben bis zu **220 Tropfen** aus einem 5ml-Fläschchen.

Werkstoffkundliche Eigenschaften und Zusammensetzung von BeutiBond Xtreme

Aus materialkundlicher Sicht setzt sich das hier im Fokus stehende Adhäsivsystem auf der Basis ein Wasser-Aceton-Gemisches aus – in Gewichtsprozent angegeben – circa 20 Einheiten Bis-GMA, etwa 20 Einheiten Säuremonomere, zehn Einheiten TEGDMA, fünf Einheiten Silanhaftvermittler und fünf Einheiten Photopolymerisatoren sowie Sonstigem zusammen. Aufgrund seiner Freiheit von Füllerpartikeln sowie HEMA erlaubt die oben genannte Formulierung eine sehr niedrige, aber dennoch höchst angenehm praktikable Viskosität, die nicht nur das Handling beim Applizieren extrem vereinfacht, sondern auch ein Verblasen der Filmschicht auf allen Materialien bis zu einer nur 5 µm dünnen Stärke ermöglicht. Als One-Bottle-Adhäsiv enthält BeutiBond Xtreme spezielle Ingredienzien, wie beispielsweise das neu entwickelte ARS (Add Resistant Silane Coupling Agent), die nicht nur die Lagerstabilität der in einer Flasche zusammen vorkommenden Agenzien für sich selbst, sondern auch die langfristige Wirksamkeit der einzelnen Inhaltsstoffe bei der Initiierung des adhäsiven Verbundes von Materialien zueinander, wie auch zur Zahnhartsubstanz, langfristig sicherstellen.



Infos zum
Autor



Literatur



SHOFU Dental GmbH
Infos zum Unternehmen

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

Applikation und Lichthärtung

BeutiBond Xtreme kann sowohl mit einem Pinselchen als auch mit einer Microbrush aufgetragen werden, wobei nach den Erfahrungen des Autors letztgenanntes Applikationshilfsmittel zu bevorzugen ist, da gezielter steuerbar. Soll auf die rein selbstätzende Wirksamkeit von BeutiBond Xtreme zurückgegriffen werden, kann nach gründlicher Applikation der Adhäsiv-Flüssigkeit auf die gesamten zu versorgenden Oberflächen sofort mittels sanfter Püsterluft für circa drei Sekunden das darin enthaltene Wasser ausgeblasen werden. Anschließend sind alle Flächen durch starkes Püstern dahingehend zu bearbeiten, dass die mit diesem Adhäsiv maximal erreichbar dünne Filmschicht von 5 µm erzielt wird. Die obligatorisch direkt danach zu erfolgende Lichthärtung muss mit konventionellen Polymerisationslampen mindestens zehn Sekunden, mit LED-Lampen fünf Sekunden betragen. Zu beachten ist im klinischen Einsatz, dass bei Durchführung der selektiven und/oder totalen Ätztechnik BeutiBond Xtreme nicht nur kurzzeitig auf Zahnschmelz und/oder Zahnbein einzureiben ist, sondern für 20 Sekunden.

Indikationen und Anwendungsbereiche

Die Anwendungsmöglichkeiten von BeutiBond Xtreme rechtfertigen seine Bezeichnung als Universaladhäsiv vollumfänglich. Sein starker Haftverbund zu vielen dentalen Werkstoffen und nicht minder zu Zahnschmelz sowie Dentin, sein deutlich vereinfachtes Applikations-prozedere und Handling, und nicht minder seine geringe Techniksensitivität, machen es zu einem wirklich hilfreichen Produkt für die unbeschwerter Meisterung unter anderem von:

- Direkten Restaurationen mit lichthärtenden Kompositen
- Reparatur frakturierter Restaurationen mit lichthärtenden Kompositen
- Adhäsive Stiftzementierungen und Stumpfaufbauten
- Befestigung indirekter Restaurationen mit licht- oder dualhärtenden Kompositen
- Versiegelung von Zahnoberflächen (Kavitäten oder Pfeilerzähne) für indirekte Restaurationen

Im Nachfolgenden soll anhand von drei Fallbeispielen aus der täglichen Praxis veranschaulicht werden, was dieses Adhäsivsystem zu einem unverzichtbaren Produkt für den klinischen Einsatz im Rahmen der vorhersehbar erfolgreichen dentalen Adhäsivtechnologie macht.



**MEHR ZEIT FÜRS
WESENTLICHE ...**

DANK DER RD GMBH

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

... telefonische Terminvergabe,
in Ihrer Praxissoftware oder über
Ihr Online-Portal!

Wir beraten Sie gern:

0211 699 38 502

info@rd-servicecenter.de | www.rd-servicecenter.de



RD
REZEPTIONSDIENSTE
FÜR ÄRZTE NACH BEDARF

Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH
Burgunderstraße 35 | 40549 Düsseldorf

FALLBEISPIEL I



Abb. 1: Der „Notfall“ – Früh morgens, noch vor dem offiziellen Praxisbeginn meldet sich ein Patient aufgrund seines beim gestrigen Abendessen abgebrochenen Schneidezahnes. Schnelle, aber dennoch zuverlässige Hilfe ist das Gebot, da der Patient zu allem Übel noch einen gleich anstehenden, dringenden Termin wahrnehmen muss. Die Lösung: eine direkte adhäsive Kompositfüllung mit sicher einsetzbaren Werkstoffen.

Abb. 2: Nach dem zur zusätzlichen Verstärkung der adhäsiven Verankerung diskreten Aufrauen der Bruchflächen mit einem Diamantschleifer werden diese sofort 20 Sekunden mit BeautiBond Xtreme vorbehandelt. Auf eine vorausgehende Konditionierung der Kavität mittels Säureätztechnik wurde aus Zeitgründen sowie mangels „Assistenz am Stuhl“ verzichtet.

Abb. 3: Die Kavität nach der nur zehn Sekunden benötigten Lichthärtung der problemlos auf lediglich 5µm dünn verblasenen Filmschicht von BeautiBond Xtreme. Die füll- und HEMA-freie, auf einem Wasser-Aceton-Gemisch beruhende Formulierung verleiht dem Adhäsiv eine hervorragend handhabungsfreundliche Viskosität, ohne jegliche Gefahr des nachteiligen „Poolings“ von unliebsamen Adhäsivflüssigkeitsresten.

Abb. 4: Die mittels des niedrig schrumpfenden Beautifil II LS (Farbe B2) fertiggestellte, „monochromatische“ Restauration. Da der Patient von vornherein eine nachfolgende Kronenversorgung des betroffenen Zahnes gewünscht hatte, störte ihn die nicht optimal geschaffene mesiale Kontaktflächenform nicht, zumal der hier schreibende Autor die gesamte, oben besagte „Notfallbehandlung“ alleine bewerkstelligt hatte.

I Das kennt wohl jede praktizierende Kollegin und jeder praktizierender Kollege: Der arbeitszeitlich unpassende Notfall, verbunden mit dem zusätzlich „motivierenden Zeitdruck“, die gesamte Behandlung auch noch möglichst schnell, aber qualitativ nicht minder ausführen zu sollen. Getoppt von der Ausgangssituation, die komplette Behandlung ohne hilfreiche Stuhlassistenz bewerkstelligen zu müssen.

So geschehen bei einem (befeundeten) Patienten vor Praxisbeginn. Und unter Vorgabe des Patienten, bitte doch recht schnell fertig zu werden, da bereits ein unaufschiebbarer, sehr wichtiger Termin in absoluter Kürze anstehe ... In solchen Lagen sind dentale Werkstoffe von großem Nutzen, welche – aufgrund ihrer geringen Techniksensitivität bei gleichzeitiger hoher Effektivität – ein vorhersehbar erfolgreiches Vorgehen garantieren. Daher kamen zur Versorgung des akzidenziell abgebrochenen Zahnes 21 BeautiBond Xtreme in Verbindung mit Beautifil II LS zum Einsatz.

Die Einfachheit der Handhabung dieses Universaladhäsives, welches auch ohne zusätzliche Säureätztechnik-Verfahren zuverlässige Haftverbundverhältnisse ermöglicht, erleichterte in diesem Falle das Behandeln ohne Assistenz erheblich. Ebenso vorteilhaft war die Verwendung des Füllungskomposits Beautifil II LS, das mit einem Schrumpf von nur 0,85 Volumenprozent sowie seinem exzellenten Lichtleitungs- und Lichtstreuungsverhalten auch in monochromatischer Anwendung in sehr großen Kavitäten ohne langwierige Schichttechnik erfreulich gute ästhetische Resultate ermöglicht.

Dank der angebotenen und uneingeschränkten, geschickten „Mitarbeit“ des befreundeten Patienten (hielt das Pinselchen für das in Abbildung 2 dargestellte Foto) sowie der jahrzehntelangen Erfahrung des Autors in klinischer Fotografie gelang die bildliche Dokumentation der „Notfallversorgung“ des Zahnes 21. Und der Tag des Patienten war gerettet ... Ein Hoch auf Werkstoffe, wie die hier beschriebenen! ■

BeutiBond Xtreme

Mit **BeutiBond Xtreme** bringt der Hersteller SHOFU einen **Haftvermittler für nahezu alle Einsatzbereiche der dentalen Adhäsivtechnologie** auf den Markt, welcher als „lichthärtendes, selbststützendes, One-Bottle-Universal-Bonding-System“ für das klinische Verarbeiten sämtlicher Polymerisationslicht-induzierter sowie selbstständig aushärtender Kompositwerkstoffe vorgesehen ist. BeutiBond Xtreme fußt entwicklungsstechnisch auf den seit Anfang der 1990er-Jahre im Hause SHOFU erfolgreich produzierten Haftvermittlersystemen und reiht sich nun als formidables Produkt in die Gruppe der einfach zu handhabenden Hochleistungsadhäsive auf dem Dentalmarkt ein.

Weitere Infos auf: www.shofu.de



Die erkennbar hilfreiche Oberflächenspannung bei gleichzeitig exzellenter Benetzbarkeit von Zahn- sowie Restaurationsmaterialoberflächen kann BeutiBond Xtreme sehr einfach, präzise und sparsam mit einer Microbrush auch in verwinkelte Kavitätenbereiche einmassiert werden.

FALLBEISPIEL II



Abb. 5: Diesmal keine „Notfallaktion“, sondern die geplante Reparatur einer schadhaften Kompositfüllung in Zahn 16. Auch hier soll BeutiBond Xtreme aufgrund seiner vorteilhaften werkstoffkundlichen Eigenschaften Verwendung finden ... Frei nach dem Motto: Warum einen (Füllungs-)Vorgang komplizierter machen, als er bei Einsatz optimaler Materialien sein muss?

II Mal kein Notfall, sondern „dental business as usual“. – Die zeitlich eingeplante Reparatur einer insuffizienten Kompositfüllung in einem oberen Molaren stellte keine sonderliche Herausforderung dar, sollte aber auch nicht komplizierter ablaufen als unbedingt erforderlich. Also, der Verlass auf langfristig zuverlässige dentale Restaurationswerkstoffe, welche bei ihrer Verwendung aufgrund ihrer unkomplizierten Einsatzmöglichkeiten ein schnelles, aber dennoch qualitativ hochwertiges Endergebnis gewährleisten würden.

Es ist ein „offenes Geheimnis“, dass die Anwenderfreundlichkeit eines Produktes das erfolgreiche Endergebnis jeglicher zahnärztlichen Behandlung entscheidend beeinflusst. Soll heißen, nicht nur die werkstoffkundlichen Eigenschaften eines dentalen Werkstoffes sind ausschlaggebend für den langfristigen Erfolg der erbrachten Leistung, sondern eben nicht zuletzt

wie mit diesen extra- und insbesondere auch intraoral zu verfahren ist. Also wiederum eine Tatsache, die auf einwandfrei einfache, aber gleichzeitig werkstoff- wie auch arbeitstechnisch unkompliziert zu gebrauchende Produkte hinweist.

Aus dem „persönlichen Nähkästchen“ des Autors sei hier offenbart, dass er nicht alle VITA-Farben in seiner Palette der direkten Restaurationskomposite hat. Farblich hoch adaptive Kompositwerkstoffe, wie jene aus der Beautifil II LS-Produktreihe, erlauben eine gewisse „Konzentration“ auf bestimmte Farben dieser Komposite. Dies hatte zur Folge, dass für die in Abbildung 6 gezeigte Komposit-Seitenzahnrestauration besagtes Komposit der VITA-Farbe A2 zum Einsatz kam. Die exzellente Polierbarkeit auf Hochglanz der Beautifil II LS-Komposite ist in der Abbildung deutlich zu erkennen. ■

FALLBEISPIEL III



■ Gemäß den ausgewiesenen Indikationen für BeautiBond Xtreme kann dieses als zurecht bezeichnetes Universaladhäsiv auch für Stiftzementierungen sowie Stumpfaufbauten im Rahmen der Verwendung licht- sowie selbstständig aushärtender Kompositwerkstoffe eingesetzt werden.

In dem in Abbildung 7 gezeigten Falle wurde der wurzelkanalgefüllte Zahn mit einer Schachtbohrung zur Aufnahme eines postendodontischen Zirkonstiftes vorbereitet. Der Schacht wurde mittels Ultraschall und 3%iger NaOCl gereinigt, anschließend mit Papierspitzen getrocknet. Zahnschmelz und Dentin wurden in zeitlich aufeinander abgestimmter Folge mit 35%iger Phosphorsäure geätzt, der Bohrschacht nur bis in eine Tiefe, die noch mit Polymerisationslicht voll erreichbar sein würde. Wiederum Trocknung mit Papierspitzen und Luftpüster.

Einsatz von BeautiBond Xtreme gemäß Gebrauchsanweisung. Somit 20 Sekunden langes Einreiben der Zahnhartsubstanz damit. Drei Sekunden Austreiben des Wassers aus der Adhäsivflüssigkeit, dann Verblasen der Filmschicht mit voller Püsterwirkung auf die minimale 5 µm-Stärke. Zehn Sekunden Lichthärtung mit geeigneter Polymerisationslampe, zusätzlich zur Sicherheit zehn Sekunden Polymerisationslichtapplikation in den Stiftschacht.



Abb. 6: Die direkte adhäsive Kompositfüllung nach der Abschlusspolitur. Beautifil II LS (Farbe A2) und das selbstätzende BeautiBond Xtreme ermöglichten – unter Einhaltung aller Kautelen der Adhäsivtechnologie – ein durchaus „entspanntes“ Prozedere beim Ausführen der Restauration ohne irgendwelche Qualitätseinbußen.

Abb. 7: Ein für die Abformung vorbereiteter, präparierter Zahnstumpf. Nur mithilfe von BeautiBond Xtreme und vorsorglich zusätzlicher Säureätztechnik konnten die unterschiedlichen Substrate Zahnschmelz, Zahnbein, postendodontischer Zirkonstift und Aufbaukomposit sicher dauerhaft miteinander adhäsiv verbunden werden.



Abb. 8: Die alltäglichen Ergebnisse restaurativer Arbeiten in der Praxis sind nicht immer „ästhetische Kunstwerke“, wie hier an diesem aufgebauten Zahn 46 unschwer zu erkennen. Dennoch lassen auch hier die adhäsivtechnologischen Ergebnisse keine arbeitstechnischen noch werkstoffkundlichen Kompromisse zu. Daher darf der dauerhafte adhäsive Haftverbund von Kompositen zu – wie hier beispielsweise zu sehen – Zahnschmelz und Zahnbein, Titan (Stift in der Füllung) und Amalgam (belassene alte Restfüllung) keine Einschränkungen haben.

Fazit

Ein den neuesten Möglichkeiten der „Adhäsivtechnologie“ entsprechender Universal-Haftvermittler hat einiges zu leisten, wenn mit ihm zuverlässige Resultate erzielt werden sollen. Die Schaffung eines dauerhaften Verbundes zu nahezu allen dentalen Restaurationswerkstoffen ist Pflicht. Ebenso ist eine möglichst geringe Techniksensitivität gefordert. Dabei darf das klinische Handling nicht kompliziert sein. Ein Produkt, das diese Anforderungen alle grandios erfüllt, stellt nach den klinischen Erfahrungen des hier schreibenden Autors das BeautiBond Xtreme aus dem Hause SHOFU dar.

Fotos: © Dr. Markus Thomas Firla

Jetzt Trockenhalten des vorbereiteten Restzahnes und Vorbehandlung des Zirkonstiftes mit BeautiBond Xtreme gemäß Gebrauchsanweisung.

Anschließend gezielte Zementierung des Stiftes mittels des selbstadhäsiven, dualhärtenden Befestigungskomposit-Materials BeautiCem SA; Lichthärtung mit Polymerisationslampe für 20 Sekunden. Nachfolgend Stumpfaufbau mit BeautiBond II LS (VITA-Farbe A1) entsprechend adhäsivtechnologischer Einzelschritte und abschließende Feinpräparation des Zahnstumpfes. Darstellung der Präparationsgrenze mittels Fädchen für die Abdrucknahme, zur Anfertigung einer vollkeramischen Krone. ■

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

ANZEIGE

Kooperationspartner
LDF GMBH

Messe Stuttgart
Mitten im Markt



infotage 2024 FACHDENTAL

total dental. regional. persönlich.

*Die wichtigsten Fachmessen für Zahnmedizin
und Zahntechnik in den Regionen.*

18. - 19.10.2024
Stuttgart

08. - 09.11.2024
Frankfurt

www.infotage-fachdental.de

**Jetzt
Ticket
sichern!**



Hand- und Winkelstücke:

Probleme identifizieren, bevor sie teuer werden

Ein Beitrag von Waldemar Felker

[REPARATUR] Ein Zahnarzt ohne funktionierendes Instrumentarium ist wie ein Rennradfahrer ohne geöltes Rennrad. Und genauso wie jedes Teil im Rennrad für eine reibungslose Fahrt fließend ineinandergreifen muss, müssen die Instrumente in der zahnärztlichen Praxis perfekt laufen – tun sie es nicht, ist der Behandlungsablauf gestört und es entstehen Kosten. Worauf bei der Nutzung, Wartung und dem Zeitraum der Reparatur zahnärztlicher Hand- und Winkelstücke zu achten ist, erläutert der vorliegende Beitrag.

Abb. 1: Defektes Kugellager.



Fotos: © winkelstueck-reparatur.de

Hand- und Winkelstücke gehören zum täglichen Werkzeug eines Zahnarztes und dessen Helfer. Diese sind unterschiedlichen Umwelteinflüssen ausgesetzt, die die Haltbarkeit teils drastisch verringern können, wenn sie nicht vermieden oder behoben werden. Vermeintlich „leichte“ Probleme können zu sehr viel größeren Schäden im Innenleben eines Hand- und Winkelstückes führen und sollten daher so früh wie möglich identifiziert und beseitigt werden, bevor es zu spät ist und das Hand-/Winkelstück seinen Geist komplett aufgibt. Leider ist es durch die Komplexität der jeweiligen Instrumente nicht möglich, eine konkrete Schadenanalyse durchzuführen, ohne das Instrument komplett auseinanderzunehmen.

Damit Zahnärzte und Zahnmedizinische Fachangestellte jedoch frühzeitig auf mögliche Probleme reagieren können, werden im Folgenden die verschiedenen Symptome aufgelistet, die auf ein Problem im Anfangsstadium hinweisen können. Natürlich handelt es sich hierbei nicht um eine vollständige Auflistung aller möglichen Schadensszenarien. Dennoch können wir aufgrund unserer langjährigen Reparatur Erfahrung sagen, dass sie 95 Prozent der defekten Instrumente widerspiegelt, die wir in unserer Reparaturwerkstatt erhalten.

Mögliche Problemindikatoren

- **Geräusche:** Sowohl bei einer Turbine als auch bei einem Winkelstück sind unnatürliche oder sonst nicht vorhandene Geräusche ein Indiz dafür, dass ein Defekt bereits vorhanden ist oder unmittelbar bevorsteht. Bei einer Turbine sind es in aller Regel die Kugellager, die die „neuen“ Geräusche erzeugen. Bei einem Winkelstück können es entweder die Kugellager sein oder es eine der Verzahnungen am Trieb betreffen. Hier hilft nur der Austausch der defekten Teile. Im besten Fall könnte es sich um leichte Reibgeräusche handeln, die durch mangelhafte Pflege entstehen. Hier kann durch richtige und regelmäßige Pflege das Problem beseitigt werden (Abb. 1).

* Der Beitrag in dieser Rubrik stammt von den Anbietern und spiegelt nicht die Meinung der Redaktion wider.



Abb. 2: Defektes Zahnrad.

- **Unrunder Lauf/Verstärkte Vibration:** Ein unrunder Lauf oder ungewöhnliche Vibrationen sind bei Turbinen und Winkelstücken ein Symptom von defekten Kugellagern. Diese müssen schnellstmöglich ausgetauscht werden, da sonst auch andere Komponenten, wie etwa Zahnräder, in Mitleidenschaft gezogen werden könnten. Auch kann wie bei unnatürlichen Geräuschen mangelnde Pflege eine mögliche Ursache der Vibrationen sein (Abb. 2).
- **Spannzangenprobleme:** Sowohl bei einer Turbine als auch bei einem Winkelstück können folgende Szenarien mit einem Bohrer denkbar sein. Dieser kann stecken bleiben und geht nicht raus, oder es kann passieren, dass der Bohrer nicht mehr gehalten wird. Alle diese Symptome sind in der Regel auf eine defekte Spannzange zurückzuführen und können nur durch einen Austausch des Kopftriebes bzw. Turbinenrotors beseitigt werden.
- **Beschädigung am Gehäuse:** Verformungen entstehen in der Regel durch einen Schlag oder Sturz der Instrumente und können zu weiteren Schäden im Innenleben der Hand- und Winkelstücke führen. Eine Delle im Hauptgehäuse (und die vorangegangene Erschütterung) können etwa einen Lichtleiter aus Glas brechen, wodurch dieser komplett unbrauchbar wird. Hier hilft nur ein Austausch des Lichtleiters. Verformungen des Kopfgehäuses können auch zu einer Überbelastung des Kopftriebes führen, was zu Hitze oder Reibung/Geräuschen führen kann. Dies führt zu einem stärkeren Abnutzen oder Tod von Kugellagern oder des gesamten Kopftriebes, wodurch dieser ausgetauscht werden muss (Abb. 3).

- **Hitze:** Hier unterscheiden sich Turbinen und Winkelstücke. Hitze entsteht durch Reibungen oder Verkantungen im Innenleben, welche in der Regel durch defekte Kugellager auftreten. Wenn der Kopftrieb einer Turbine nicht einwandfrei funktioniert, wird das Gehäuse der Turbine nicht warm. Die Hitze des Kopftriebes wandert aufgrund des Kontaktes in den Deckel und so kann es zu einer Verbrennungsgefahr im Mundraum des Patienten kommen. Bei Winkelstücken verhält es sich anders. Die Gehäuse werden als Ganzes warm, wenn es zu Reibungen innerhalb des Triebes kommt, egal, ob am Kopftrieb oder am Zwischenstück. Hier schafft nur ein Austausch aller defekten Komponenten Abhilfe.

- **Verringerte Drehzahl:** Eine niedrigere als gewohnte Drehzahl tritt nur bei Turbinen auf und ist ein erstes Indiz für kaputte Kugellager oder mangelnde Pflege. Dieses Symptom tritt oft in Verbindung mit Hitze auf und entsteht durch verschiedene ungewollte Reibungen innerhalb des Systems, wodurch es zu einem Leistungsverlust kommt. Die defekten Komponenten müssen ausgetauscht werden, möglicherweise kann auch schon eine Reinigung das Problem beseitigen (Abb. 4).

Abb. 3: Defekter Lichtleiter.





Abb. 4: Ungepflegter Rotor.

• **Undichtigkeit:** Kaputte O-Ringe und Dichtungen sind die Hauptverursacher bei einer Undichtigkeit des Handstücks. Dies kann mehrere Ursachen haben, wie etwa zu viele Sterilisationszyklen, die aggressiv auf die O-Ringe wirken, das Alter der O-Ringe, ungenügende Pflege oder Materialschäden. Dadurch können O-Ringe entweder porös werden oder ganz reißen und somit nicht mehr die vorgesehenen Stellen abdichten. Dies ist zum Teil ein natürlicher Prozess und kann daher nicht komplett vermieden werden. Hier hilft nur ein Austausch aller defekten Dichtungen und O-Ringe. Es sollte sich vor „Billig-Reparaturen“ in Acht genommen werden, da hier oftmals minderwertige Komponenten zum Einsatz kommen, wodurch schon nach kurzer Zeit Hand- und Winkelstücke wieder undicht werden (Abb.5).

Übersicht über Symptome, mögliche Gründe und Lösungen bei Problemen mit Hand- und Winkelstücken:

Symptom	Grund	Vermeidung/Lösung
<ul style="list-style-type: none"> Geräusche 	<ul style="list-style-type: none"> Defekte Kugellager Abgenutzte Verzahnung Mangelhafte Pflege 	<ul style="list-style-type: none"> Austausch Kugellager Austausch Zahnräder/Triebe Richtige Pflege
<ul style="list-style-type: none"> Unrunder Lauf/ verstärkte Vibration 	<ul style="list-style-type: none"> Defekte Kugellager Mangelhafte Pflege 	<ul style="list-style-type: none"> Austausch Kugellager Richtige Pflege
<ul style="list-style-type: none"> Spannzangenprobleme 	<ul style="list-style-type: none"> Defekte Spannzange 	<ul style="list-style-type: none"> Austausch Kopftrieb
<ul style="list-style-type: none"> Beschädigungen am Gehäuse 	<ul style="list-style-type: none"> Defekter Lichtleiter Defekte Kugellager Defekte Triebe 	<ul style="list-style-type: none"> Austausch Lichtleiter Austausch Kugellager Austausch Triebe
<ul style="list-style-type: none"> Hitze 	<ul style="list-style-type: none"> Defekte Triebe Defekte Kugellager Mangelhafte Pflege 	<ul style="list-style-type: none"> Austausch Triebe Austausch Kugellager Richtige Pflege
<ul style="list-style-type: none"> Verringerte Drehzahl 	<ul style="list-style-type: none"> Defekte Kugellager Mangelhafte Pflege 	<ul style="list-style-type: none"> Austausch Kugellager Richtige Pflege
<ul style="list-style-type: none"> Undichtigkeit 	<ul style="list-style-type: none"> Defekte O-Ringe Defekte Dichtungen 	<ul style="list-style-type: none"> Austausch O-Ringe Austausch Dichtungen

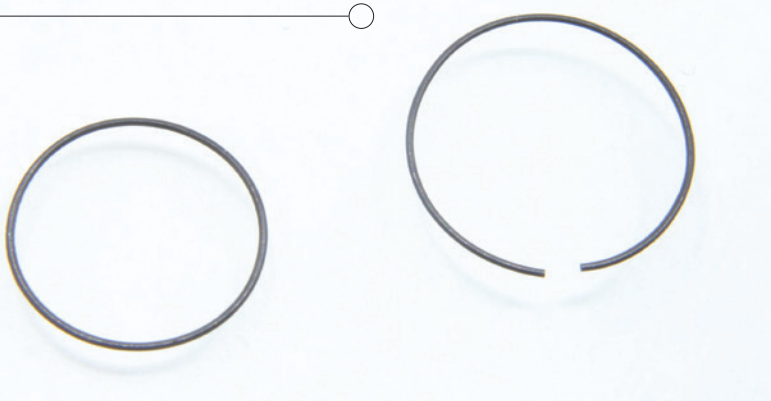


Abb. 5: Vergleich neuer O-Ring und gerissener O-Ring.

Fazit

Ganz klar lässt sich folgendes Schadensszenario bei Hand- und Winkelstücken aufzeigen: Die ersten Symptome eines Defektes sollten nicht ignoriert, sondern es sollte so schnell wie möglich gehandelt werden. Bei Symptomen wie Geräuschen oder Hitze handelt es sich in der Regel um einen Schaden am Kugellager oder mangelhafte Pflege. Sollten diese Symptome ignoriert werden, kann sich der zukünftige Schaden schnell in größeren Summen bewegen.


Sobald Sie merken, dass etwas mit Ihren Hand- und Winkelstücken nicht passt oder sich verändert hat, sollten Sie sie schnellstmöglich zur Reparatur schicken, um in Zukunft Zeit, Geld und potenzielle Probleme zu sparen. Ansonsten vergessen Sie bitte nicht, Ihre Instrumente richtig zu pflegen, um so die Lebensdauer zu erhöhen.


Weitere Infos zu Wartung und Reparatur auf:
www.winkelstueck-reparatur.de


ANZEIGE


Bock auf moderne Praxissoftware?


teemer

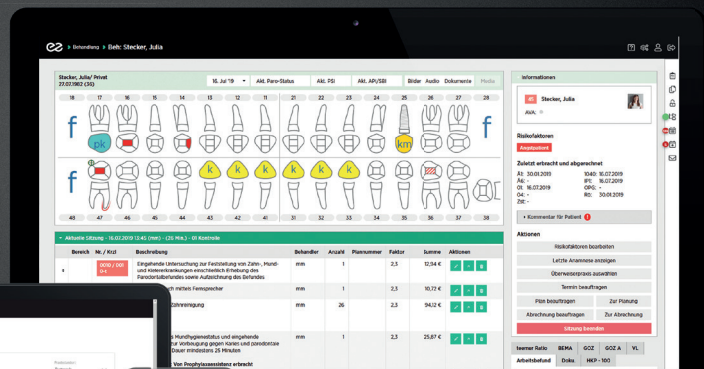
 Langjährige Erfahrung im Bereich Cloud Computing

 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

Wandel ist Chance

oder:

Stehen Sie sich nicht selbst im Weg!

Spiegel: © New Africa, Katze: © KC., Löwe: © Thares2020 - stock.adobe.com

Ein Beitrag von Maurizio Costagliola und Frank Caspers

[FORTBILDUNG] Sozialgesellschaftliche und politische Umbrüche bieten Chancen für diejenigen, die sich neu erfinden möchten. Dies gilt vor allem auch für Zahnarztpraxen, welche auf die Herausforderungen von heute vorbereitet sind – aber vielleicht nicht unbedingt auf die von morgen und übermorgen. Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit, daher ist es wichtig, die eigene Rolle regelmäßig kritisch zu hinterfragen. Ein effizientes Netzwerk, welches die DGBZ-Akademie seinen Teilnehmern bietet, kann ein wahrer Booster sein und dabei helfen, die Praxis auf das nächste Level zu bringen.

Nicht nur im Praxisalltag ist es wichtig, proaktiv zu handeln, um sich stabil und solide für die Zukunft aufzustellen. Rückzahlungen nach der Budgetierung zu vermeiden, ist in erster Linie eine Frage von Weitsicht und Planung. Diese Umstände fordern uns heraus, besser zu werden, effizientere Prozesse zu implementieren und uns kontinuierlich zu reflektieren. Die Frage ist: Bauen wir Mauern, um uns vor dem Wind des Wandels zu schützen, oder nutzen wir ihn, um Windmühlen zu bauen und unsere Praxis in eine erfolgreiche Zukunft zu führen?

Das richtige Mindset

In der zahnmedizinischen Branche fehlen nicht die Werkzeuge, sondern das richtige Mindset. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der Mentalität und der Einstellung, mit der wir den Herausforderungen begegnen. Unsere Denkweise entscheidet über Erfolg oder Misserfolg. Budgetierung und politische Veränderungen sind dabei unausweichlich. Doch wie wir damit umgehen, liegt allein in unserer Hand. Ein positives Mindset, klarer Fokus und stringente Zielorientierung sind entscheidend. Statt uns von äußeren Umständen entmutigen zu lassen, sollten wir die Chancen erkennen und nutzen, die sich durch die Veränderungen bieten.

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

Herausforderungen meistern

Ein erfolgreicher Zahnarzt ist nicht derjenige, der keine Probleme hat, sondern derjenige, der sie souverän löst. Unsere Einstellung bringt uns entweder vorwärts oder hält uns zurück. Die größte Hürde ist nicht die externe Veränderung, sondern die innere Bereitschaft zur Anpassung und Weiterentwicklung. Alle Werkzeuge, die wir dafür brauchen, sind schon vorhanden – es fehlt nur der Wille und die Bereitschaft, sie konsequent zu nutzen. Ein Werkzeug ist letztlich nur ein Hilfsmittel – die Haltung, mit der es genutzt wird, entscheidet über das Ergebnis. Ich kann Feuer nutzen, um köstliche Speisen zuzubereiten und mein Zuhause im Winter wohlig warm zu halten – genauso kann ich Feuer nutzen, um großen Schaden anzurichten und etwas zu zerstören. Das Werkzeug ist wie ein Fahrzeug, das uns dorthin bringt, wohin derjenige, der am Steuer sitzt, es lenkt.

Begleitung und Netzwerk als zentrale Erfolgsfaktoren

Um den aktuellen Wandel als Anlass zur erfolgreichen Transformation zu nutzen, ist eine kontinuierliche Begleitung durch Experten unerlässlich. Aus diesem Grund hat die DGBZ-Akademie einen zwölfwöchigen Onlinekurs entwickelt, der in einem geschlossenen Netzwerk von Gleichgesinnten stattfindet und von renommierten Fachexperten betreut wird. In diesem Kurs werden zentrale Themen wie Mindset, Skillset und Toolset intensiv behandelt. Das wachstumsfördernde Mindset bildet in den ersten vier Wochen die Grundlage, den Nährboden, auf dem die folgenden Inhalte, Themen und Werkzeuge gedeihen können.

Praxisnaher Onlinekurs

Die Inhalte umfassen praxisrelevante Themen wie Praxiskultur, Teamspirit, Abrechnung, Wirtschaftlichkeit, Kommunikation und Einwandbehandlung sowie Prozessoptimierung. Jeder dieser Bereiche hat entscheidenden Anteil am Erfolg einer Praxis und trägt dazu bei, die Praxis attraktiver und effizienter zu gestalten. Der Kurs bietet nicht nur theoretisches Wissen, sondern auch praktische Umsetzungshilfen, die sofort im Praxisalltag angewendet werden können. Durch den Austausch mit Experten und Kollegen in einem geschlossenen Netzwerk entsteht ein unterstützendes Umfeld, in dem Erfahrungen geteilt und gemeinsam Lösungen entwickelt werden.

Wandel ist die einzige Konstante

Die Frage ist also nicht, ob wir uns verändern müssen, sondern wie wir es tun. Werden wir Mauern bauen, um Unvermeidliches abzuwehren, oder Windmühlen, um die Chancen des Wandels zu nutzen? Unsere Einstellung ist der Schlüssel und nur wir sind das Limit. Lassen Sie uns gemeinsam die Herausforderungen annehmen, wachsen und unsere Praxen in eine erfolgreiche Zukunft führen.



Mehr Informationen
bekommst du in dem
kostenlosen Whitepaper.

In der DGBZ-Akademie ...

... lernen die Teilnehmer, wie sie ihr Mindset stärken, ihre Fähigkeiten erweitern und die wirksamsten Werkzeuge richtig einsetzen können, um ihre Praxis auf das nächste Level zu bringen. Die kontinuierliche Begleitung durch Experten sorgt dafür, dass der Lernprozess nachhaltig ist und die erlernten Techniken langfristig erfolgreich umgesetzt werden.

DGBZ[®]
AKADEMIE WIR ZEIGEN DIR WO ES LANGGEHT.

Weitere Infos auf: www.dgbz-akademie.de



LUNCHPAKET



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



Intraoralkamera für Krebsfrüherkennung entwickelt



In den USA wurde eine neue Intraoralkamera vorgestellt: Das innovative Screening-Gerät soll die Behandlungsergebnisse bei Mundkrebs signifikant verbessern. Derzeit werden die Prototypen finalisiert.

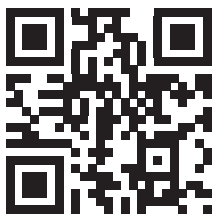
Gegenwärtig erfolgt die Erkennung von Mundkrebs in der Regel durch visuelle Untersuchung und medizinisches Abtasten, um verdächtige Läsionen zu identifizieren und zu beurteilen. Mundkrebsläsionen haben jedoch ein sehr unterschiedliches Aussehen, was ihre Erkennung schwierig macht. Sobald eine potenzielle Krebsläsion identifiziert ist, ist aktuell eine Biopsie erforderlich. Jetzt könnte eine handelsübliche intraorale Kamera mit der Fähigkeit, Krebs zu erkennen, die Diagnostik und Behandlung von Mund- und Rachenkrebs neu definieren.

Verdopplung der Genauigkeitsrate möglich

Eine neue intraorale Kamera, die am UCI Health Beckman Laser Institute & Medical Clinic (Irvine, Kalifornien, USA) unter Leitung von Dr. Petra Wilder-Smith für die Krebserkennung entwickelt wurde, stellt einen bedeutenden technologischen Durchbruch dar. Klinische Tests haben gezeigt, dass diese neue Kamera die Genauigkeit bei der Erkennung von Mundkrebs von den üblichen 40 bis 60 Prozent auf 87 bis 93 Prozent steigern kann. Die Kamera erhöht die Präzision klinischer Beurteilungen, erleichtert frühere Diagnosen und kann die Behandlungsergebnisse verbessern. Bislang wurden zehn Prototypen entwickelt, darunter ein Smartphone-kompatibles Modell in Form einer Handyhülle, die an die intraorale Kamera angeschlossen wird.

„Unser Ziel ist es, die Ergebnisse bei Mundkrebs zu verbessern, denn es ist die einzige Krebsart, deren Ergebnisse zunehmend schlechter werden“, so Dr. Wilder-Smith.

Quellen: ZWP online, medicalxpress.com



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



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

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

Dr. Martina Neugierig: 12:05
Warum?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

scan mich!



Jetzt kostenfrei Starterpaket bestellen!



Tel.: 0231 – 586 886 – 0



www.dentapart.de



Einfach bessere Zähne.®

dent.apart®



Blue Safety startet mit starkem Team und smarten Produkten durch

Nach der Übernahme durch die zwei.7 Gruppe, vertreten durch das Family Office des Unternehmers Karsten Wulf, steht Blue Safety für nachhaltigen Erfolg durch langjährige unternehmerische Expertise und Kapitalkraft. Ein neues Management-Team hat Anfang 2024 die Führung übernommen und zeigt bereits erste Erfolge: Starke Kooperationen und Produktinnovationen stehen bereit. So betonte Dieter Seemann, Vertriebsleiter bei Blue Safety, bei einer kürzlich stattgefundenen Pressekonferenz: „Unsere Produkte sind technologisch, regulatorisch und qualitativ State of the Art. Darauf sind wir stolz! Unsere zentral installierte Anlage ermöglicht es, das auf hypochloriger Säure basierende Trinkwasser-Desinfektionsmittel (HOCL) direkt vor Ort herzustellen. Zudem beseitigen wir das Risiko falsch negativer Proben durch Neutralisierung von Wasserdesinfektionsmittel bei der Probenahme und können rechtskonforme Wasserproben gemäß der DIN EN ISO 19458 gewährleisten.“ Im Zentrum des Produktportfolios steht das Hygienekonzept SAFEDENTAL, das Kunden versichert: „Mit SAFEDENTAL schützen wir Dich, Deine Patienten und Deine Praxis vor Infektionen und hohen Kosten, Ausfallzeiten und Haftungsrisiken.“ Diese Mission kommt an, wie eine Kundenzufriedenheitsbefragung im April 2024 bestätigte. Der dabei ermittelte Net Promoter Score (NPS) von 51,5 dokumentiert ein tolles Ergebnis.

ProduktHinweis:

Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformation lesen.

**Blue Safety Hygiene-
technologie GmbH**
www.bluesafety.com



CHRIS HOLDEN

Kulzer mit neuem CEO

Das Dentalunternehmen Kulzer hat im Juli dieses Jahres einen neuen CEO ernannt. Dabei hat Chris Holden die Nachfolge von Marc Berendes angetreten, der das Unternehmen im Sommer verlassen hatte, um sich neuen beruflichen Herausforderungen zu stellen.

Der US-Amerikaner Chris Holden verfügt über umfangreiche Erfahrungen in der Dentalbranche und kann eine starke Erfolgsbilanz in den Bereichen Führung und Geschäftsentwicklung vorweisen. Er war bereits von 2004 bis 2017 für Kulzer tätig, zuletzt als Präsident von Kulzer North America. Marc Berendes hat während seiner achtjährigen Tätigkeit im Unternehmen, zunächst als Chief Sales Officer (CSO) und dann als CEO, Kulzer durch wichtige Transformationen geführt.

Kulzer GmbH • Tel.: +49 6181 9689-2000 • www.kulzer.de

Infos zum
Unternehmen



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

Webinare von orangedental: Jeden ersten Dienstag im Monat

Die orangedental-Webinare sind eine hervorragende Gelegenheit, sich über die neuesten Entwicklungen, Tipps und Tricks in der Zahnmedizin zu informieren. Bis auf wenige Ausnahmen wie Feiertage oder Ferien finden diese regelmäßig jeden ersten Dienstag eines neuen Monats statt. Dabei werden stets aktuelle und relevante Themen für die Zahnmedizin von erfahrenen Experten und Praktikern aus der Branche behandelt. Teilnehmer können ihre Fragen direkt im Chat stellen und erhalten umgehend Antworten von den Moderatoren. Außerdem erhalten Teilnehmende für die meisten Webinare jeweils einen Fortbildungspunkt. Informationen zu kommenden Terminen und Themen stehen auf: www.orangedental.de/webinar

orangedental GmbH & Co. KG
Tel.: +49 7351 47499-0
www.orangedental.de

Infos zum
Unternehmen



„Die Webinare von orangedental haben mich wirklich beeindruckt! Hier lerne ich sehr viel mehr als bei anderen Schulungen.“

Dr. Dr. Guido Sigrón
aus Niederhelfenschwil,
Schweiz

Viele Webinarthemen basieren auf den Wünschen der Teilnehmer, um spezifische Interessen und Bedürfnisse bestmöglich abzudecken.



ANZEIGE

Turbo SENSOR™ Ultrasonic Scaler



Workshop Keep on Swinging mit Dr. Michael Maak!

Nehmen Sie an Dr. Michael Maak's Kurs „Keep on Swinging“ teil. Ultraschallbehandlung in der Parodontologie/Aktuelles und Bewährtes aus der Welt des Ultraschalls“ am 23. November / Zahnärztekammer Hamburg und entdecken Sie, wie der Turbo Sensor Scaler und die Perioaufsätze von Parkell Ihre Scaling-Protokolle vereinfachen.

In Zusammenarbeit mit George Dental,
Tel 0172-7837590.



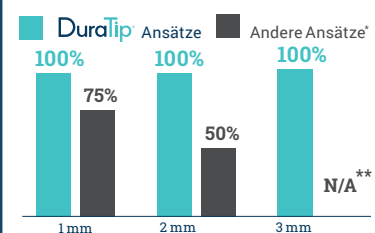
QR Code scannen
um das Video
anzusehen

Parkell Europe, tel. +49 171 818 7933
infoeurope@parkell.com

DuraTip® **New!** Ultrasonic Inserts

Der bewährte Perioansatz von Parkell ist jetzt als neues, extrem haltbares Modell erhältlich. Dieser neue Ansatz bietet während seiner gesamten Lebensdauer eine beispiellose Leistung.

Skalierungseffizienz nach Verschleiß (mm)



* Die Abnutzungsrichtlinien für alle konventionellen Ansätze weisen den Arzt an, die Ansätze zu entsorgen, sobald die distale Spitze 2 mm abgenutzt ist.

MADE IN USA **parkell**®





Ein Traum: Immer erreichbare Praxis mit gleichmäßiger Terminauslastung

Ein Beitrag von Daniela Grass

[TESTIMONIAL] Dr. Thomas Kaiser übernahm 2018 eine Einzelpraxis in Hilden. Als im Folgejahr seine Rezeptionistin kurzfristig ausschied und mit ihr das gesamte Wissen über die gesamten internen Abläufe verschwand, musste eine Lösung her. Da sich zeitnah keine personelle Neubesetzung finden ließ, erwog der Zahnarzt andere Optionen, wie beispielsweise das Outsourcen. Seit 2019 übernehmen die „Rezeptionsdienste für Ärzte“, kurz RD, erfolgreich die Telefonie inklusive Terminierung der Praxis.

Dr. Kaiser, wie sind Sie auf die RD aufmerksam geworden und welche Vorurteile hatten Sie anfänglich?

Ich bin in einer Fachzeitschrift das erste Mal auf die RD gestoßen und habe mich danach näher informiert. Ich hatte ja nichts zu verlieren. Erst dachte ich, es sei unpersönlich, meine Praxisabläufe könnten nicht abgebildet werden und auch im Tagesgeschäft könnte die RD wohl kaum flexibel reagieren. Aber weit gefehlt!

Dr. Thomas Kaiser freut sich über den entschleunigten Empfang in seiner Praxis.



Porträt: © dentalmedia

Was war Ihnen bei der Auswahl eines Servicecenters wichtig?

Bei der RD war der entscheidende Punkt, dass es ein deutsches Unternehmen ist, mit fest angestellten ZMFs. Daher kennt das Unternehmen die Strukturen von Zahnarztpraxen und Kliniken und ist auf die Kommunikation mit Patienten spezialisiert.

Welche Vorteile aus der Zusammenarbeit ergeben sich für Ihre Praxis?

Ich dachte, dass die RD GmbH meine Rezeptionistin am Telefon ersetzt. Mehr habe ich nicht erwartet. Aber schon bei der Einrichtung stellte ich fest, dass die Dienstleistung der RD weit darüber hinaus geht. Die technische Unterstützung, ja, der gesamte „fachliche Onboarding-Prozess“, war sehr gut. Ich war gezwungen, meine Praxisstrukturen zu verschriftlichen, und dabei fiel mir auch auf, dass manche Prozesse gar nicht so eindeutig waren. Das hat wehgetan, mir aber einen neuen Blick auf die Praxis gegeben. Die langjährige Erfahrung der RD, auch mit größeren MVZs, hat bei uns dazu geführt, dass wir unsere Terminierungsprozesse und vor allem die notwendige Dokumentation in der Karteikarte erheblich vereinfacht und mit klaren Zeit- und Behandlerangaben gestaltet haben. Dadurch kann die RD selbstständig terminieren, es gibt weniger Missverständnisse oder Nachfragen und es bleibt seither viel mehr Zeit für die eigentlichen Aufgaben der ZMFs und mir als Zahnarzt. Da Patienten uns nahezu jederzeit erreichen können, haben wir eine gleichmäßige Terminauslastung und können langfristig gut planen. Selbst kurzfristig frei gewordene Termine können aufgefüllt werden. Besonders in Zeiten des Praxisurlaubs wird weiterhin konstant terminiert, sodass wir am ersten Arbeitstag entspannt starten können.



Diese Erreichbarkeit könnten wir mit eigenem Personal nicht so zuverlässig darstellen. Investitionen in das Marketing amortisieren sich aufgrund unserer guten telefonischen Erreichbarkeit deutlich schneller. Selbst Patienten fällt es auf, dass wir ganztägig erreichbar sind, wodurch wir uns immer wieder von anderen Praxen unterscheiden.

Welches Fazit ziehen Sie nach fünf Jahren der Zusammenarbeit?

Fest steht: Das Telefon als sehr großen Stressfaktor vermissen wir alle überhaupt nicht. Im Gegenteil, wir können nun viel entspannter mit unseren Patienten arbeiten und auch das eine oder andere persönliche Gespräch ungestört an der Rezeption führen. Zudem haben wir sehr wertvolles Feedback zu unseren Abläufen von der RD erhalten, was unsere Wirtschaftlichkeit in der Praxis erheblich gesteigert hat. Seither ist die RD als festes Teammitglied stets an unserer Seite.

Haben Sie die RD an Kollegen oder Freunde empfohlen?

Ja. Ein Kollege, dem ich die Services empfohlen habe, schrieb mir zwei Monate nach Beginn der Zusammenarbeit mit der RD: „Himmlische Ruhe und meine PM kommt endlich wieder chillig zum Abrechnen. Danke für die Empfehlung!“

Weitere Informationen zur RD GmbH auf:
www.rd-servicecenter.de

Das Personal in der Praxis ist nun viel effizienter einsetzbar und wir haben die Ruhe, neue Prozesse und Techniken zu etablieren, die zu einer stetigen Gewinnoptimierung führen. Zudem vermeidet die durchgehende Erreichbarkeit Verluste von Neupatienten, die vielleicht nicht erneut anrufen, wenn sie beim ersten Mal niemanden erreicht haben.
(Dr. Thomas Kaiser)

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

ANZEIGE

Medizinische Exklusiv-Zahncreme mit Natur-Perl-System

OHNE
TITANDIOXID

Hocheffektive, ultrasanfte medizinische Mundpflege

Jetzt weiter optimiert:

- Rezeptur ohne Titandioxid
- hocheffektive Reinigung: 86,6 % weniger Plaque¹
- ultrasanfte Zahnpflege: RDA 28²
- optimaler Kariesschutz mit Doppel-Fluorid-System 1.450 ppmF
- komplett biologisch abbaubares Natur-Perl-System



Besonders geeignet

- bei erhöhter Belagsbildung (Kaffee, Tee, Nikotin, Rotwein) und für Spangenträger



Dr. Liebe Nachf. GmbH & Co. KG
D-70746 Leinfelden-Echterdingen
www.pearls-dents.de/zahnaerzte

Kostenlose Proben anfordern unter: bestellung@pearls-dents.de, Betreff: „ZWP“



ANBIETERINFORMATION*

Praxisoptimierung durch **EXPERTEN-SETS**

1. Werkstoffkunde

Warum erscheint das Arbeiten mit Keramik anfangs so kompliziert?

Keramikrestaurationen sind komplexer als herkömmliche. Die Anwendungsbreite bzw. die Fehlertoleranz von Keramik ist geringer als die von Legierungen, deshalb kann es grundsätzlich mehr Fehlermöglichkeiten geben. Bei adhäsiven Keramikrestaurationen können es das Nichtbeachten der Indikationsgrenze, die fehlende Schmelzbegrenzung oder die fehlende Kontaminationskontrolle sein, die zum Misserfolg führen. Außerdem führen das Nichtbeachten der Materialmindeststärken und scharfe Ecken und Kanten zu schädlichen Zugspannungen.

2. Experten-Sets

Welche Details weisen Spezialinstrumente auf, die den Zahnarzt keramisch anleiten?

Ziel jeder keramikgerechten Präparation und Befestigungstechnik muss es sein, auftretende Belastungen in Druckspannungen umzuleiten und Zugspannungen zu vermeiden. Alle Instrumente der Experten-Sets 4562/4562S (Inlays und Teilkronen) und das Experten-Set 4562ST, 4573ST (Kronen), mit denen Innenwinkel präpariert werden, sind entsprechend abgerundet. Ein weiteres Hilfsmittel sind die Tiefenmarkierungen an den konusförmigen Instrumenten. Damit kann ohne weiteres Hilfsmittel beim ersten Schritt der Präparation die okklusale Mindeststärke von 2mm markiert werden.

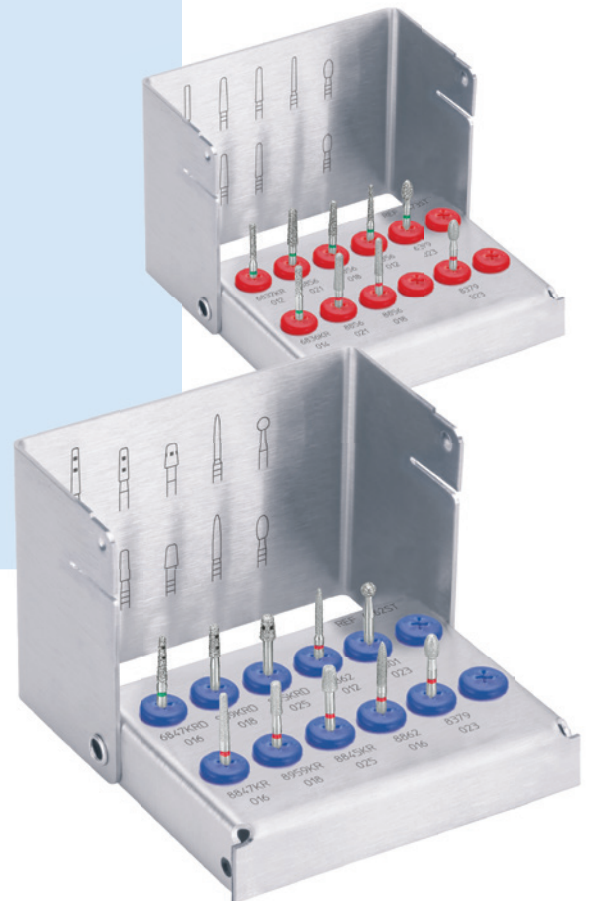
3. Praxisoptimierung

Kann man durch die Sets von einer „systematisierten Kavitätengestaltung“ sprechen?

Mit den Instrumenten ist eine Step-by-step-Anleitung verbunden. Das Prozedere ist mit 3D-Illustrationen und Videos unterbaut, um die Systematik für den Zahnarzt bildhaft darzustellen und ist unter www.kometdental.de abrufbar.



Infos zum Unternehmen



Wie lauten die wichtigsten Präparationsschritte, bei denen das Instrumentarium als Orientierungshilfe dient?

1. Tiefenmarkierung im tiefsten Punkt der Kaufläche unter Zuhilfenahme der Lasermarkierungen (Instrumente 6847KRD, 959KRD oder 845KRD, je nach Tiefe/Größe der Kavität)
2. Anlegen der Umrissform
3. Kariesentfernung
4. ggf. adhäsive Aufbaufüllung
5. Finitur der Präparation mit den feinkörnigen Instrumenten

Welche Folge hat es, wenn Instrumentenformen optimiert sind und Abläufe systematisch feststehen?

Die Instrumente aus den Experten-Sets liefern „automatisch“ eine perfekte Präparationsform, der Zahnarzt erreicht schnell, ergonomisch und ohne Umwege das definierte Ziel. Dies optimiert die Qualität und Abläufe in der Praxis. Denn nur mit einem systematischen Vorgehen sind regelmäßig hochwertige Ergebnisse in adäquater Zeit wiederholbar.

Können die Experten-Sets „im Ganzen“ aufbereitet werden?

Ja, die gesammelte Aufbereitung im Edelstahlständer ist ein immenser Vorteil. Die Instrumente müssen nicht extra sortiert und identifiziert werden. Dadurch kann Personal gespart werden – Arbeitsschritte, die Zeit kosten und immer ein gewisses Fehlerrisiko bergen.

www.kometdental.de

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

#whdentalde
f @ in ▶
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.

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 6172 1772-800

www.belmontdental.de

3D-Desktop-Drucker für vielseitige Anwendungen

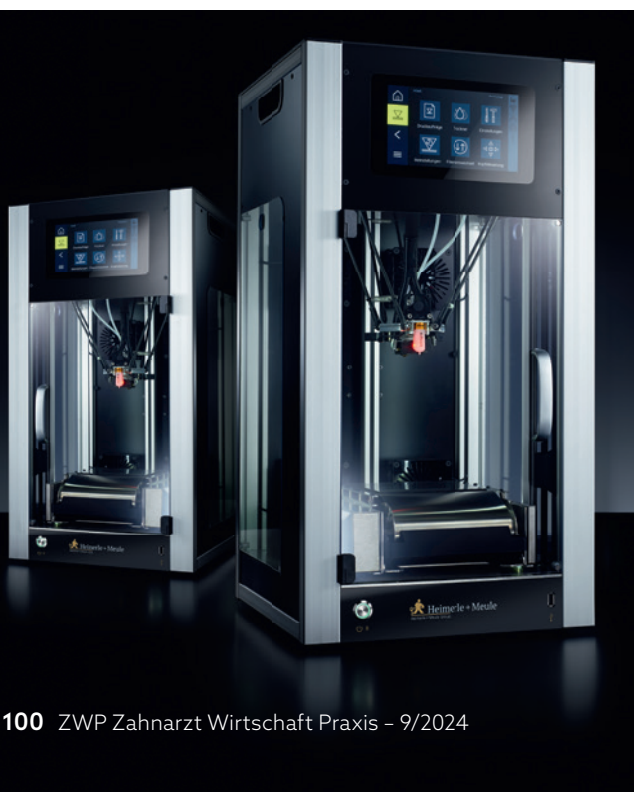
Heimerle + Meule bietet mit dem FilaPrintM einen einzigartigen 3D-Desktop-Drucker an, mit dem unter anderem Eldy Plus®-Filamente ab sofort in allen Farbvarianten gedruckt werden können. Dabei bietet das Material alle Vorzüge, die bereits von der Bearbeitung durch Fräsen bekannt sind. Die integrierte Kamera ermöglicht eine ortsunabhängige Überwachung des Druckvorgangs, der innovative Drive Belt garantiert einen nahezu pausenlosen Druckvorgang. „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



Hochwertige MTA-Zemente „made in Germany“

SPEIKO, ein familiengeführtes Unternehmen, bietet Produkte für die Zahnarztpraxis an, die ausschließlich in Deutschland produziert werden. Alle Rohstoffe durchlaufen umfangreiche Qualitätskontrollen, und während der Produktion werden regelmäßig Muster nach modernen Standards wie der Atomabsorptionsspektrometrie und der Röntgenbeugungsanalyse geprüft. So wird eine gleichbleibend hohe Qualität sichergestellt.



Lösung für komplexe Anwendungen

Auf Kundenanfragen hin hat SPEIKO einen MTA-Zement für schwierige Indikationen wie retrograde Wurzelfüllungen und Verschlüsse offener Apices entwickelt. Mineral Trioxid Aggregat (MTA) hat sich als Material der Wahl durchgesetzt. Dank langjähriger Erfahrung und bewährter Technologien, wie der Einsatz von Scheibenschwingmühlen für eine gleichmäßige Korngrößenverteilung, konnte SPEIKO einen MTA-Zement herstellen, der durch seine geringe Korngröße besonders gut zu verarbeiten ist. Die Röntgensichtbarkeit wird durch Bis-mutoxid erreicht, eine Methode, die auch bei anderen SPEIKO-Produkten Anwendung findet. Der MTA-Zement wird aus Reinstchemikalien in Deutschland produziert. Er ist biologisch verträglich und schwermetallfrei und bietet eine hervorragende Abdichtung. Trotz der hohen Qualitätsstandards und umfassenden klinischen Bewertungen wird der Zement zu einem wirtschaftlichen Preis in den Verkaufsgrößen von 1 g und 2 g angeboten.

MTA-Zement mit Hydroxylapatit

Zur IDS 2019 präsentierte der Hersteller eine Variante des MTA-Zements mit Hydroxylapatit. Dieser Zusatz macht das Material besonders biokompatibel und remineralisierend. Hydroxylapatit ermöglicht eine schnellere Bindung von Dentin und verbessert die Anmischbarkeit. Auch diese Variante wird in 1 g und 2 g angeboten und bewusst im Glas verpackt, um Materialverlust zu vermeiden. Der MTA-Zement ist nach Entnahme bei sofortigem Verschließen des Glases drei Jahre lang verwendbar.

**Auch nach dem Kauf bietet SPEIKO
umfassenden Support:**

Der Außendienst ist deutschlandweit unterwegs, um bei Fragen zur Verarbeitung und Anwendung des MTA-Zements zu unterstützen. Interessierte können zudem die Produktionsstätte in Bielefeld besuchen und sich die verschiedenen Anlagen und Maschinen erklären lassen.

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

für schmerzfreie Injektionen



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

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

Mehr Lesen
QR Code scannen
oder besuchen Sie
www.calaject.de



Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • kurtgoldstein@me.com

RØNVIG Dental Mfg. A/S

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

Optimale Kariesprävention im Säuglings- und frühen Kindesalter



Die elmex® Baby-Zahnpasta mit 1.000 ppm Fluorid, zusammengesetzt aus je 500 ppm Fluorid aus Aminfluorid und Natriumfluorid, hat einen besonders sanften Geschmack, um die Kleinsten behutsam an das Zähneputzen zu gewöhnen. Sie ist frei von Farbstoffen und kann ab dem ersten Zahn verwendet werden, in reiskorngroßer Menge. Die Empfehlung lautet – bei täglich zweimaliger Anwendung einer Zahnpasta mit 1.000 ppm Fluorid nach Durchbruch des ersten Zahnes keine zusätzlichen Fluoridtabletten zu geben.¹ Das morgendliche und abendliche Zähneputzen wird für alle Kleinkinder ab zwölf Monaten empfohlen.

Mit der elmex® Baby-Zahnpasta mit 1.000 ppm Fluorid bietet CP GABA eine besonders sanfte Zahnpasta für Babys und Kleinkinder bis zwei Jahre. Der milde Geschmack unterstützt das Heranführen an die tägliche Mundhygiene vom ersten Zahn an. Die Vorgaben der Fachgesellschaften fordern zur Kariesprophylaxe eine einheitliche Konzentration von 1.000 ppm Fluorid für alle Kinderzahnpasten.¹ CP GABA bietet weiterhin unterschiedliche Zahnpasten für Babys und Kleinkinder bis zwei Jahre und ältere Kinder zwischen zwei und sechs Jahren und damit individuelle Lösungen für Pflege und Schutz der ersten Zähne an.

Quelle:

- 1 Berg, B., Cremer, M., Flothkötter, M. et al. Kariesprävention im Säuglings- und frühen Kindesalter. Monatsschr Kinderheilkd 169, 550–558 (2021). <https://doi.org/10.1007/s00112-021-01167-z>.

CP GABA GmbH

Tel.: +49 40 7319-0125

www.cpgabaprofessional.de

Wassertest: Nach dem Praxisurlaub sauber starten!

Zurück aus dem Praxisurlaub? Jetzt ist der perfekte Moment, um die Wasserqualität am Behandlungsstuhl zu prüfen! Auch das Wasser in der Zahnarztpraxis muss spezielle Hygienekriterien erfüllen. Zum Wohl von Patienten und Praxisteam empfiehlt das Robert Koch-Institut, jährlich mindestens einen Wassertest als festen Bestandteil des Hygieneplans durchzuführen. Trotz der hohen Qualität des deutschen Leitungswassers ist dieses nicht komplett keimfrei. Besonders hoch ist die Gefahr der Vermehrung von Bakterien, wie beispielsweise Legionellen, nach Stillstandzeiten und in wärmeren Sommermonaten. Legionellen können bei Infektionen Krankheitsbilder von grippeähnlichen Symptomen bis hin zu schweren Lungenentzündungen hervorrufen. Vermindern Sie das Infektionsrisiko, indem Sie das Wasser in Ihrer Praxis regelmäßig mit dem qualitativ hochwertigen Wassertest von medentex prüfen. Mehr Informationen auf: <https://www.medentex.com/wassertest/>

medentex GmbH

Tel.: +49 5205 7516-0

www.medentex.com

medentex
The Experts in Dental Services

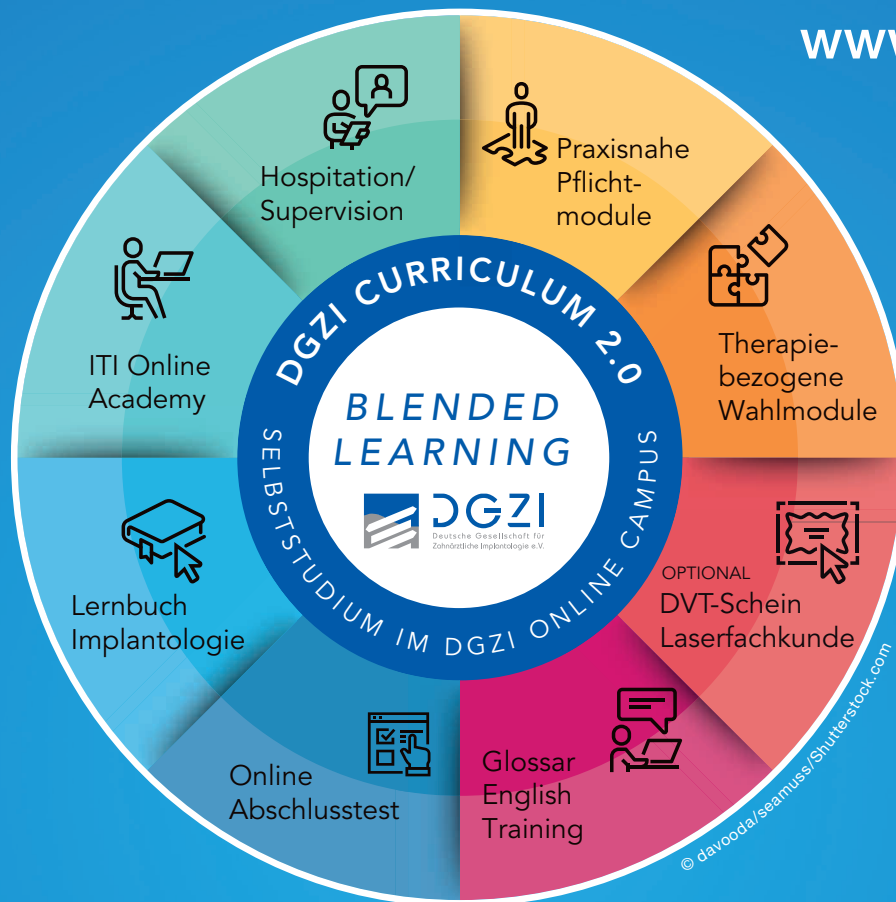


Infos zum Unternehmen



IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!

www.DGZI.de



Curriculum Implantologie

Jederzeit starten im DGZI Online Campus

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

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

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

Sattelsitz für ergonomische **Arbeitshaltung**

Die höchste Belastung stellt Sitzen mit häufig gebeugtem Rücken und extremen Verdrehungen dar. Besonders betroffen ist, wer beruflich einseitigen Belastungen ausgesetzt ist, vor allem in sitzender Position. Das ist extrem ausgeprägt bei der Beschäftigung am zahnärztlichen Behandlungsstuhl. Bedingt durch einen sehr kleinen Arbeitsbereich, der zudem einen sehr begrenzten Einblickwinkel erzwingt, werden Behandler/-innen oft in ungünstige Sitzpositionen gezwungen, die über einen längeren Zeitraum beibehalten werden müssen. Tatsächlich verursacht ein vorgebeugtes Sitzen denselben Bandscheibendruck wie das Heben schwerer Gewichte. Diese über viele Jahre wiederholten beruflichen Routinen führen häufig zunächst zu lokalen Problemen und Schmerzen, dann zu funktionellen Beschwerden und schließlich zu dauerhaften Schäden am Skelett- und Muskelsystem. Diese können die berufliche und private körperliche Leistungs- und Belastungsfähigkeit deutlich beeinträchtigen.

Ohne zusätzliche Übungen oder bewusste Umstellungen ermöglicht der original Bambach® Sattelsitz hier eine ergonomische Haltungsumstellung. Diese reduziert bereits nach kurzer Zeit vorhandene Rückenschmerzen und erhöht die Vitalität sowie die Lebensqualität. Bereits seit 1996 erfreuen sich Verwender/-innen in Arzt- und Zahnarztpraxen an seinen rückschonenden Eigenschaften und haben zahlreiche positive Rezensionen hinterlassen.

Ein „normaler“ Stuhl zwingt unsere Wirbelsäule in eine ungesunde Haltung. Diese erhöht den Druck auf die Bandscheiben enorm. Die Folge können vielfältige Probleme, meist in Verbindung mit Rücken-, Nacken-, Arm-, Hand- oder Schulterschmerzen sein. Der Bambach® Sattelsitz ist mit einem normalen Stuhl nicht zu vergleichen. Dank seiner patentierten hinteren Sitzwölbung unterstützt er das Becken optimal und ermöglicht es der Wirbelsäule, ihre natürliche und gesunde „S“-Form einzunehmen. Der ergotherapeutische Bambach® Sattelsitz verhindert somit aktiv eine ungesunde (falsche) Sitzhaltung. Wer eine ergonomisch richtige Haltung einnimmt, wird schon nach einigen Tagen feststellen, dass sich Nacken- und Schulterschmerzen erheblich reduzieren bzw. komplett verschwinden. Diese verbesserte Haltung reduziert erheblich den Druck auf die Wirbelsäule und die Bandscheiben. Das wirkt sich nicht nur positiv auf die Gesundheit aus, sondern erhöht auch nachweislich die Qualität und Produktivität der Arbeit.

Ergotherapeutische Vorteile des original Bambach® Sattelstuhls:

- Man sitzt in einer aufrechten und stabilen Position, die für die Hüftgelenke vorteilhaft ist.
- Die Durchblutung der Beine wird nicht behindert und die Zwerchfellatmung sowie die Verdauungsfunktionen verbessert.
- Eine gesunde Kopfhaltung wird gefördert sowie Atlas- und Nackenbeschwerden reduziert.
- Ein gesunder Muskelaufbau wird in vernachlässigten Rückenregionen unterstützt.

Über 80 Prozent
der Menschen leiden
gelegentlich an Rücken-
schmerzen, mehr als ein
Drittel davon chronisch.



Gerne mal probieren?

Bei Interesse kann der Bambach® Sattelsitz gerne kostenlos zum Probesitzen für eine Woche zur Verfügung gestellt werden.

Hager & Werken GmbH & Co. KG
Tel.: +49 203 99269-0
www.hagerwerken.de

Infos zum
Unternehmen



Moderne Endodontie aus Europa

DIRECT-R GOLD®



DirectEndodontics
welcome@directendo.com
www.directendo.com

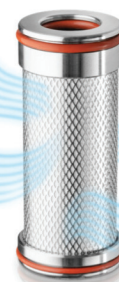
DirectEndodontics ist ein modernes technologiebasiertes Endodontie-Unternehmen mit Sitz in Paris, das sich an den modernen, technologieorientierten und jungen Zahnarzt wendet. Wer nach herausragenden europäischen Produkten zu einem günstigen Preis mit kostenlosem Versand sucht und sich nicht mit Händlern, 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 rezipten 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.

Dentale Druckluft erfüllt spezifische Anforderungen

Ölfrei, trocken und hygienisch muss dentale Druckluft sein. Ist sie „feucht“, kann sie mittelfristig zur Korrosion der Luftmotoren an der Behandlungseinheit führen und direkt den Behandlungserfolg gefährden. Feuchtigkeit und Öl im Druckluftsystem begünstigen die Vermehrung schädlicher Keime und beeinträchtigen die Effektivität der adhäsiven Befestigung von Kompositen und Keramik. Auch ist ein adäquates Retentionsmuster bei Anwesenheit von Öl kaum exakt zu präparieren.

Darum werden seit knapp 60 Jahren Kompressoren für die Zahnmedizin angeboten, die Druckluft unter Verzicht auf jegliche Ölschmierung produzieren. Bei zeitgemäßen Kompressoren gleiten die Kolben auf einem speziellen Compound-Werkstoff über die Zylinderlaufbahnen. Daran wird deutlich: Dentale Druckluft stellt spezifische Anforderungen. Für die Praxis gilt: Der Maßstab für dentale Druckluft ist die ISO 22052. Die teilweise höheren Anforderungen medizinischer Druckluft ergeben keinen tatsächlichen Mehrwert für die Zahnarztpraxis. Für sie erweist sich dagegen eine Klassifizierung des Kompressors als Medizinprodukt der Klasse IIa nach der Medizinprodukte-Verordnung (EU 2017/745) als zusätzlicher Pluspunkt (z. B. Silver Airline, Dürr Dental, Bietigheim-Bissingen).



Infos zum Unternehmen

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



Mobile Dentaleinheit für mobile Einsätze

Jetzt Dentalone
in der NSK
get it!-Aktion
zum Aktionspreis
sichern!

Dentalone ist die mobile Dentaleinheit aus dem Hause NSK, die sich unkompliziert von einem leicht zu transportierenden Trolley in eine anwenderfreundliche Dentaleinheit umwandeln lässt und überall und jederzeit einsetzbar ist. Ausgestattet mit einem bürstenlosen LED-Mikromotor NLX nano für Hand- und Winkelstücke, einem Multifunktions-Ultraschallscaler Varios 170 mit LED, einer Dreifunktionspritze mit LED sowie einem Speichelsauger ist Dentalone mit allen wichtigen Komponenten bestückt, die benötigt werden. In Verbindung mit dem großen Steuerungsdisplay, das sämtliche Funktionen und Informationen für Mikromotor und Ultraschallscaler bereithält, bietet Dentalone ein breites Spektrum an Funktionalitäten.

Jeder Behandler wird mit Dentalone in die Lage versetzt, auch außerhalb der Praxis jederzeit hochwertige Behandlungen mit seinem besten Instrumentarium durchzuführen. Dies bietet völlig neue Möglichkeiten bei Hausbesuchen und sonstigen Behandlungen außer Haus. „Plug-and-play“ ist die Vorgabe, die bei der Entwicklung dieses Produkts im Fokus stand: Ein solides und dennoch leichtes Gerät (18,5kg) auf Rollen, bei dem ein simples Einstecken in eine Steckdose genügt, um die Behandlung beginnen zu können. Dentalone verfügt über einen internen Kompressor; ein Anschluss an einen externen Kompressor oder Luftanschluss ist damit hinfällig.

Infos zum
Unternehmen



NSK Europe GmbH

Tel.: +49 6196 77606-0

www.nsk-europe.de

Aerosole um **bis zu 99 Prozent** reduziert

Insbesondere bei der professionellen Zahnreinigung (PZR) entstehen unangenehme Aerosole, die ein Ansteckungsrisiko darstellen. Das neue VivaDent® Aerosol Reduction Gel von Ivoclar ist ein echter Gamechanger für die Prophylaxe: Weniger Aerosole, mehr Schutz, bessere Sicht! Die Innovation erleichtert den Arbeitsalltag spürbar und reduziert die Aerosole um bis zu 99 Prozent. Da das Gesicht durch weniger Sprühnebel trockener bleibt, fühlen sich auch die Patient/-innen wohler. Zudem ist das Gel als Mixin-Gel für Ultraschallscaler mit externem Kühlmittel-schrank einfach anzuwenden, leicht zu dosieren und wasserlöslich. Es verbessert die Sicht auf das Behandlungsfeld und reduziert effektiv Krankheiten und Kreuzkontaminationen in der Praxis.



Infos zum
Unternehmen

minilu GmbH
www.minilu.de

HAMBURGER FORUM FÜR INNOVATIVE IMPLANTOLOGIE

27./28. SEPTEMBER 2024

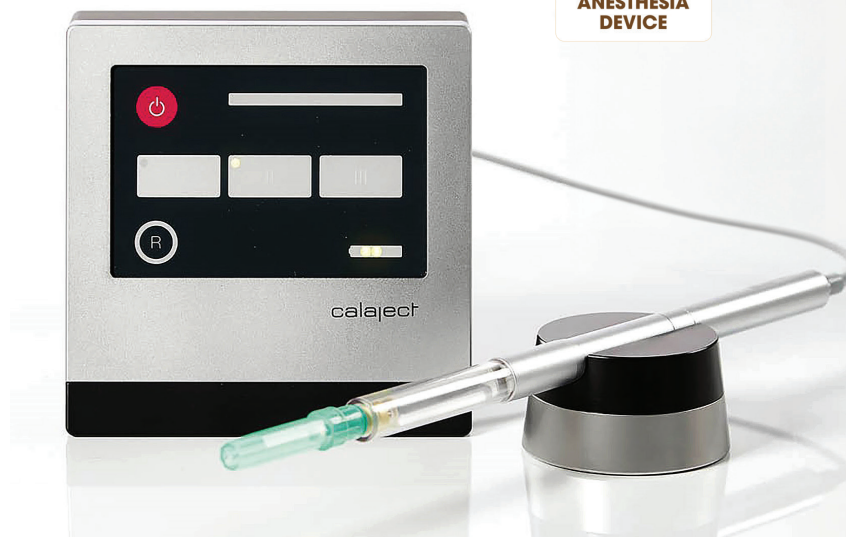
**HIER
ANMELDEN**

www.hamburger-forum.info



Schmerzffreie Injektionen dank innovativer Technologie

CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sehr sanfte und schmerzfremie Injektion, ermöglicht Behandlern eine absolut entspannte Arbeitssituation und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient. Grund hierfür ist das intelligente und sanfte Verabreichen von Lokalanästhetika. Selbst palatinale Injektionen können vorgenommen werden, ohne dass der Patient Unbehagen oder Schmerz empfindet. Der Griff um das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass der Behandler während der Injektion in einer ergonomischen Haltung arbeiten kann. Das Instrument eignet sich für alle odontologischen Lokalanästhetika, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie hat. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert und das Gerät lässt sich mit einem Fußschalter bedienen, der im Lieferumfang enthalten ist.



RØNVIG Dental Mfg. A/S Dänemark
Vertrieb Deutschland: Herr Kurt Goldstein
Tel.: +49 171 7717937
www.ronvig.com • www.calaject.de

Cloudbasierte Praxissoftware – modern und effizient

teemer



ARZ.dent GmbH
Tel.: +49 40 248220000
www.teemer.de



Für weitere Infos
jetzt den QR-Code
scannen!

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.

Korrekte Interdentalreinigung bei **Zahnfleischerkrankungen**

Vielen Patienten fällt es schwer, die Interdentalreinigung in ihrer täglichen Zahn- und Mundhygiene-Routine konsequent und korrekt umzusetzen. Mit den GUM® SOFT-PICKS® PRO von SUNSTAR ist Interdentalreinigung für Patienten so effektiv und einfach wie nie: mit über 50 Prozent besserer Reinigungsleistung. Aber auch andere Features aus dem breiten Produktportfolio von GUM® wie frischer Minzgeschmack in den aktuell umbenannten GUM® SOFT-PICKS® MINTY bieten überzeugende Argumente für die Nutzung. Wie alle GUM® SOFT-PICKS Varianten erfüllen auch die GUM® SOFT-PICKS® MINTY und die GUM® SOFT-PICKS® PRO folgende Kriterien: Herstellung in Deutschland, Eignung für Allergiker und Anwendung bei unterschiedlich großen Zahnzwischenräumen möglich sowie Eignung zur KFO- und Implantat-Pflege dank der konischen Form und der Flexibilität.



SUNSTAR Deutschland GmbH

Tel.: +49 7673 885-10855

professional.sunstargum.com/de

Infos zum Unternehmen



Intraoralscanner bietet **hochauflösende Scans** im offenen System

Mit dem neuen Eagle Eye Intraoralscanner bietet DENTALTRADE eine bahnbrechende Lösung, die nicht nur Effizienz und Präzision in den Praxisalltag bringt, sondern auch die Patientenzufriedenheit erheblich steigert. Der Eagle Eye hebt sich durch hochauflösende, schnelle Scans und eine einfache Integration in bestehende Arbeitsabläufe deutlich von der Konkurrenz ab. Der Eagle Eye Intraoralscanner ermöglicht es Zahnärzten, feinste Details für präzise Diagnosen und passgenauen Zahnersatz digital zu erfassen. Ohne die Notwendigkeit einer Kalibrierung und mit einer intuitiven, ergonomischen Bedienung setzt er neue Maßstäbe in der digitalen Zahnmedizin.



Dank des offenen Systems lassen sich die Scandaten nahtlos in verschiedene Softwareanwendungen integrieren, was den Arbeitsfluss erheblich vereinfacht. Zudem punktet der Eagle Eye durch seine nachhaltigen Aspekte: Sterilisierbare Scannerspitzen und der Wegfall von Abdruckmassen sparen nicht nur Kosten, sondern auch Ressourcen. Dies bietet nicht nur einen technologischen Vorsprung, sondern erhöht auch den Komfort für Patienten und Zahnärzte gleichermaßen. Um Zahnärzten den Einstieg in die digitale Zahnmedizin zu erleichtern, bietet DENTALTRADE den Eagle Eye Intraoralscanner als Komplettpaket an. Dieses umfasst neben dem Scanner einen leistungsstarken Marken-Laptop, vier zusätzliche Scannerspitzen und umfassenden Support. Zudem stehen flexible Leasing- und Finanzierungsoptionen ohne Anzahlung zur Verfügung, die den Zugang zu dieser fortschrittlichen Technologie noch einfacher machen.

Infos zum Unternehmen



DENTALTRADE GmbH

Tel.: +49 421 247147-0

www.dentaltrade-zahnersatz.de

Komposit für einfachere, festere Seiten- zahnfüllungen

Stela ist ein preisgekröntes End-to-End-Komposit-Restaurationssystem für spaltfreie Füllungen, das leicht zu applizieren ist und in jeder Tiefe aushärtet. Die wegweisende, mit dem Research Award des Dental Advisor ausgezeichnete Technologie von Stela entstand aus einer Kooperation zwischen SDI-Forschern und Ingenieuren dreier führender australischer Universitäten.

**STELA IST EIN
NEUARTIGES,
HOCHLEISTUNGS-
FÄHIGES, SELBSTHÄR-
TENDES KOMPOSIT.**

Stela überzeugt durch
unbegrenzte Aushärtungstiefe
und Polymerisation mit geringem
Stress für einen spaltfreien
Verbund. Säureätzung oder Licht-
härtung ist nicht nötig.

Anwenderfreundliches Komposit: 2 Schritte und 15 Sekunden

Herkömmliche Composite erfordern bis zu acht Arbeitsschritte zur Vorbereitung der Kavität für das Füllen, und dabei sind strikte Protokolle einzuhalten sowie Bedenken und Ängste der Patienten zu berücksichtigen. So kann die Vorbereitung zwei bis drei Minuten dauern. Stela wird dagegen in einer vereinfachten Zwei-Schritt-Technik appliziert: erst Primer, dann Komposit. Mit Stela kann schon nach 15 Sekunden gefüllt werden. Diese revolutionäre Art der Verarbeitung ist möglich, weil die konventionellen, zeitintensiven Schritte Ätzen, Primern, Bonden und Lichthärten entfallen. Stela Primer und Stela Komposit wurden als System entwickelt, um Haftungs- und mechanische Eigenschaften zu optimieren. Als Anwender profitieren Sie von kürzeren Behandlungszeiten, höherer Patientenzufriedenheit und langlebigeren Füllungen.



SDI | STELA fließfähiges, selbsthärtendes
Bulk-Fill-Komposit



Ich benötige weitere Informationen zu Stela.

Bitte kontaktieren Sie mich:

Praxisstempel

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

SDI YOUR
SMILE.
OUR
VISION.



Mehr Infos stehen bereit auf:
www.sdi.com.au

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



Infos zum
Unternehmen



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

MUND HYGIENETAG 2024

8./9. NOVEMBER 2024
DÜSSELDORF



© deagrez-stock.adobe.com

Interdentalreinigung mit Bürstchen, Dental Picks und Zahnseide

Interdentalreinigung ist ebenso wichtig wie das Zähneputzen selbst, da sie Karies, Gingivitis und Parodontitis vorbeugt und somit zur allgemeinen Gesundheit beiträgt. TePe bietet verschiedene Interdentalpflegeprodukte, die je nach Größe der Zahnzwischenräume und individuellen Vorlieben ausgewählt werden sollten. Für eine besonders gründliche Reinigung empfiehlt sich die Interdentalbürste von TePe, erhältlich in verschiedenen Größen und Ausführungen. Zahnseide ist ideal für sehr enge Zwischenräume, während Dental Picks wie der TePe EasyPick™ für Einsteiger und unterwegs praktisch sind. TePe, die Mundhygienespezialisten aus Schweden, bieten mit ihrem umfassenden Interdentalpflegesortiment für jeden die richtige Lösung an – und mit den kostenlos abrufbaren Broschüren gibt es auch die passenden Patienteninformationen dazu.



Infos zum Unternehmen



TePe D-A-CH GmbH

Tel.: +49 40 570123-0 · www.tepe.com

Turbine mit Rundum-sorglos-Garantie

Die innovative Turbine von MK-dent, die neue Power Edition aus der Eco Line, setzt neue Maßstäbe in der Dentaltechnologie. Mit beeindruckenden 28W Leistung bei einem Druck von lediglich 2,8 bar, der üblicherweise von zahnärztlichen Einheiten geliefert wird, bietet sie herausragende Effizienz und Leistung. Oftmals werden höhere Leistungswerte im Markt angegeben, die jedoch eine Erhöhung des Antriebsdrucks erfordern. Dies führt nicht nur zu einer erhöhten Drehzahl des Instruments, sondern auch zu einem deutlich schnelleren Verschleiß! Die MK-dent Eco Line Power Edition ist mit hochpräzisen Keramiklagern ausgestattet, die für ihre Langlebigkeit und Zuverlässigkeit bekannt sind. Zudem bietet MK-dent eine 24-monatige Garantie, davon zwölf Monate als Rundum-sorglos-Garantie. Dies sorgt für eine langfristige, sorgenfreie Nutzung und unterstreicht das Vertrauen von MK-dent in die Qualität ihrer Produkte. Mit der Power Edition hat MK-dent eine Turbine entwickelt, die nicht nur durch ihre Leistung überzeugt, sondern auch durch ihre Langlebigkeit und den hervorragenden Kundenservice. Die Kombination aus innovativer Technologie, hochwertiger Verarbeitung und umfassender Garantie macht diese Turbine zu einer erstklassigen Wahl für Zahnärzte, die Wert auf Qualität und Zuverlässigkeit legen. MK-dent setzt mit der Eco Line Power Edition neue Standards und bestätigt erneut ihre Position als führender Anbieter von Dentalinstrumenten.



MK-dent GmbH

Tel.: +49 4532 501526 · www.mk-dent.com/de

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

Ultraschallscaler-Aufsatz kombiniert Langlebigkeit und Leistungsfähigkeit

Da herkömmliche Ultraschallscaler-Aufsätze bereits nach 1 mm Spitzenverschleiß 25 Prozent ihrer Scaling-Effizienz und nach 2 mm Spitzenverschleiß 50 Prozent ihrer Scaling-Effizienz verlieren, muss der Behandler die Abnutzung und Effizienz des Aufsatzes sorgfältig überwachen. Abgenutzte Aufsätze erfüllen ihre Aufgabe nicht, belasten das Handgelenk des Anwenders und beschädigen sogar den Zahnschmelz, wenn der Anwender versucht, die mangelnde Effizienz durch mehr Kraftaufwand auszugleichen.

Die patentierten DuraTip-Aufsätze von Parkell wurden in Tausenden von Arbeitsstunden von Parkell-Ingenieuren in enger Zusammenarbeit mit Prophylaxe-Fachkräften entwickelt und erreichen das bisher Undenkbare: 100 Prozent Effizienz durch einen beispiellosen Spitzenverschleiß von 3 mm, der in einem einjährigen Praxistest validiert wurde.

Die außergewöhnliche Leistungsfähigkeit von DuraTip resultiert aus der innovativen, patentierten Innengeometrie sowohl an der Spitze als auch am Verbindungskörper. Dies ermöglicht eine unübertroffene Energieübertragung und Haltbarkeit, unterstützt durch das fortschrittliche W-Stack-Design, das optimale Leistung und effektive Ablagerungsentfernung gewährleistet. Darüber hinaus minimiert das W-Lamellen-Design das Risiko von Beschädigungen während der Handhabung und Verarbeitung der Instrumente.

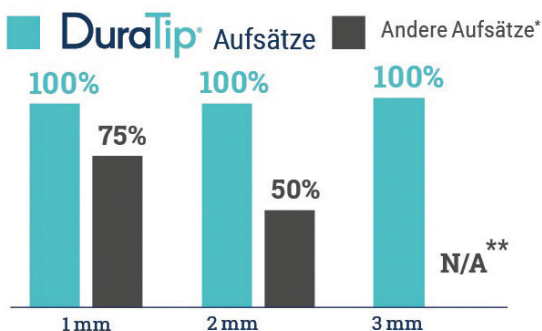
DuraTip[®] **New!**
Ultrasonic Inserts



 **MADE IN USA** **parkell**[®]

Im Gegensatz zu herkömmlichen Lamellen, die anfällig für Verbiegen sind und somit Energieverluste sowie eine ineffiziente und ineffektive Bewegung der Spitze verursachen, bietet das Lamellen-Design von DuraTip eine erhöhte Steifigkeit und Stabilität über längere Zeit hinweg. Die kontinuierliche, neuartige Scaling-Effizienz bedeutet weniger Druck, eine deutlich bessere Leistung im Laufe der Zeit, weniger Behandlungszeit und erhebliche Materialeinsparungen, da die Instrumente eine sehr, sehr lange Lebensdauer haben. Die DuraTip-Scaler-Aufsätze sind derzeit in zwei Formen erhältlich, dem Universal- und dem geraden Perio-Tip-Design, und werden mit einem ergonomischen, rutschfesten Softgrip für maximale ergonomische Unterstützung und einfache Handhabung geliefert.

Skalierungseffizienz nach Verschleiß (mm)



* Die Abnutzungsrichtlinien für alle konventionellen Aufsätze weisen den Arzt an, die Aufsätze zu entsorgen, sobald die distale Spitze 2 mm abgenutzt ist.



Scannen Sie den QR-Code für ein Video mit Dr. Cathy Hendrickson, Dentalhygienikerin, über ihre Erfahrungen mit DuraTip.

Parkell Europe AB, Sweden

Tel.: +46 708 593481

infoeurope@parkell.com

www.parkell.com

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-Ash Tel. +49 341 48474-209 l.bernitzki@oemus-media.de
Paul Bartkowiak Tel. +49 341 48474-203 p.bartkowiak@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

Ann-Katrin Paulick Tel. +49 341 48474-126 a.paulick@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 Werbemarkt

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

Adensys	Versandbox, 67
AERA	43
Amann Girrbach	15
Asgard Verlag	73
Belmont Dental	31
Coltène/Whaledent	19
CP GABA	25
dent.apart	93
DGZI	103
DirectEndodontics	115
Dr. Liebe	97
Dürr Dental	71
DZR	75
GC Germany	57
goDentis	61
Hager & Werken	13
Haleon	53
Heimerle + Meule	17
Johnson & Johnson	27
KaVo Dental	21
Komet Dental	35
Kuraray Europe	63
Landesmesse Stuttgart	85
medentex	49
minilu	33
MV24	Titelpostkarte, 59
NETdental	23
NSK Europe	5
orangedental	2
Parkell	95
Permadental	116
PHARMATECHNIK	9
Plandent	Beilage
Rezeptionsdienste für Ärzte	81
RØNVIG	101
SHOFU	7, 11
solutio	79
SPEIKO	51
Sunstar	29
Synadoc	41
teemfactor ARZ.dent	89
TePe	47
Ultradent Products	69
Visa	39
W&H	99

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.



REGISTRIEREN SIE SICH JETZT!

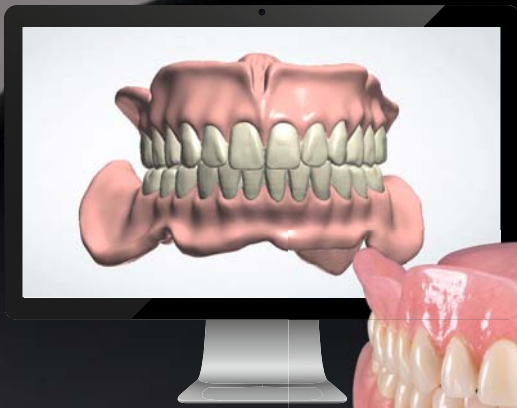
UND SPAREN SIE IN DEN ERSTEN 12
MONATEN 10% ZUSÄTZLICH.

SIE ERHALTEN EIN TESTMUSTER
DER NITI-INSTRUMENTE ZU
EVALUIERUNGSZWECKEN.*

*Kein Kauf erforderlich.
Nur ein Mustersortiment pro Kunde.



REGISTRIEREN SIE
SICH JETZT



● ● ● Made in Germany

PREISBEISPIELE

Totale Prothese
(1 Kiefer/14er): **219,- €***

Totale Prothesen
(2 Kiefer/28er): **419,- €***

*inkl. Modelle, Artikulation, Versand, Zähne,
Bisschablonen, indiv. Löffel und Try-In;
zzgl. MwSt.

EVO fusion – digital hergestellte Prothesen Jetzt für jede Praxis erhältlich!

Ohne Investitionen und Veränderungen im Praxisablauf ab sofort für jede Zahnarztpraxis möglich: EVO fusion – digitale Produktion meisterhaft kombiniert mit etablierten klinischen Protokollen. Nutzen Sie alle Vorteile für Ihre Patienten.

KLINISCHES PROTOKOLL:

- IOS-Scan mit Lo Russo Retraktoren/IOS-Scan von konventionellem Abdruck/Modell oder konventioneller Abdruck
- Einzelabdruck mit individuellem Löffel/IOS-Scan oder IOS-Scan von Einzelabdruck mit individuellem Löffel
- Konventionelle Bissregistrierung mit Bissplatte und Wachswall/IOS-Scan von Ihrer Bissplatte und Wachswall
- Gerne digitalisieren wir für Sie Ihre eingesendeten Abdrücke oder Bissnahmen mit unseren Laborscannern



Zur Online-Anforderung
des EVO fusion-Kataloges

www.permadental.de/EVO-fusion